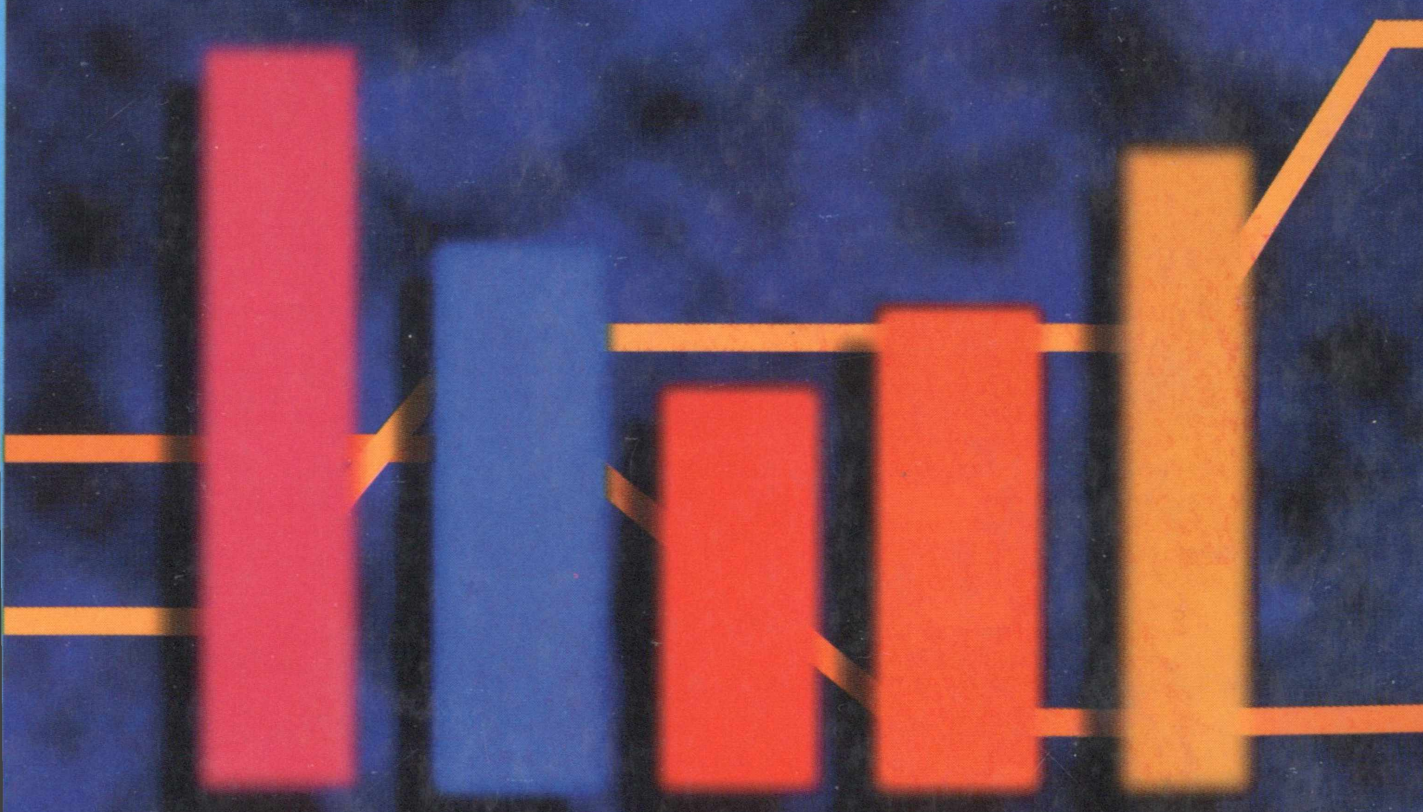


И.П.Николаева

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ

Учебник



Издательский
Торговый Дом

КР

КноРус

И.П.Николаева

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ

Учебник



Москва
1998

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ

Николаева И.П.

Экономическая теория. Учебник. — М.: «КноРус», 1998.— 224 с.

Настоящий учебник написан в соответствии с требованиями, предъявляемыми государственными стандартами по подготовке экономистов высшей квалификации, и состоит из трех разделов: "Общие основы и проблемы экономической теории" (основные понятия, тенденции, категории и законы экономического развития), "Теоретические основы микроэкономики" (экономическая система с точки зрения отдельного субъекта – потребителя, производителя, предпринимателя) и "Макроэкономика" (экономическая система в целом, закономерности развития национальной экономики).

Основная задача данного курса состоит в том, чтобы ознакомить читателя с тенденциями и взаимосвязями в современном рыночном хозяйстве, подсказать ему, как можно свободно ориентироваться в этом сложном процессе, понимать происходящие изменения как внутри страны, так и в мировом хозяйстве.

Издание предназначено для студентов вузов и всех интересующихся экономической теорией.

Лицензия ЛР № 065027 от 19.02.97 г.

Подписано в печать 7.05.98. Формат 60 × 90¹/₁₆. Печать офсетная.

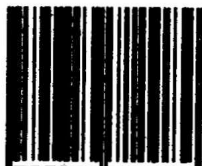
Печ. л. 14. Тираж 5 000 экз. Заказ 590

ЗАО «КНОРУС»

121069, Москва, Б. Никитская, 49.

Отпечатано в полном соответствии
с качеством предоставленных диалозитивов
в ОАО «Можайский полиграфический комбинат».
143200, г. Можайск, ул. Мира, 93.

ISBN 5-85971-006-2



9 785859 710089

822 101

1990

Perencanaan

© ЗАО «КхоРус», 1998

© И. П. Николаева, 1998

ВВЕДЕНИЕ

В условиях становления рыночных отношений все больший интерес проявляется к экономическим знаниям. Без них практически невозможен успех в рыночной конкуренции, недостижимы стабильность и высокие доходы для предприятий и отдельных предпринимателей. В результате возрастает число желающих получить второе высшее экономическое образование, а может быть, просто заняться самообразованием. В этом случае им на помощь придет наш учебник.

Формирование грамотного экономиста или бизнесмена невозможно без освоения основ экономической теории, без представления о тенденциях развития экономической жизни. Поэтому изучению экономической теории уделяется такое большое внимание при подготовке высококвалифицированных экономических кадров.

Особенностью современного этапа развития России является формирование стабильного эффективного рыночного хозяйства. Рынок – это не только новая форма экономических отношений, новые связи в производстве, но и новое экономическое сознание, новое мышление, новая психология. Основой такого мышления служит знание тенденций развития экономики, сущности и механизмов действия экономических законов, умение использовать эти знания на практике. Условием такого знания и умения является изучение экономической теории, которая не только служит базой для разработки современной экономической политики, но и помогает каждому субъекту рыночных отношений понять суть происходящих процессов.

Уметь мыслить по-новому необходимо любому специалисту, работающему в условиях рынка, но в первую очередь это нужно экономисту, в какой бы области он ни работал. Рынок коренным образом меняет требования к экономическим дисциплинам, изменяет содержание и характер труда специалистов. Главное заключается в том, что в рыночных отношениях экономист перестает быть простым механическим исполнителем, его работа успешна лишь в том случае, если он способен самостоятельно анализировать ситуацию, принимать решения и нести за них ответственность, проявлять инициативу.

Необходимость изучения экономической теории обусловлена тем, что она является теоретической и методологической основой всех конкретных экономических дисциплин. Поэтому освоение конкретных наук, методов управления экономикой на разных уровнях хозяйствования и в разных сферах деятельности невозможно без знания основ экономической теории. Благодаря овладению этой наукой специалист может мыслить масштабно, видеть не отдельную экономическую пробле-

му, а ее место и взаимосвязи с другими элементами экономической системы.

Настоящий учебник написан в соответствии с требованиями, предъявляемыми государственными стандартами по подготовке экономистов высшей квалификации, и состоит из трех разделов. Первый раздел “Общие основы и проблемы экономической теории” дает основные понятия, тенденции, категории и законы экономического развития, в том числе и в условиях рыночной экономики. Второй раздел “Теоретические основы микроэкономики” рассматривает экономическую систему с точки зрения отдельного субъекта (потребителя, производителя, предпринимателя) и законов его поведения в меняющихся рыночных условиях. И наконец, в третьей части “Макроэкономика” рассматривается экономическая система в целом, выясняются закономерности развития национальной экономики.

Основная задача данного курса состоит в том, чтобы ознакомить читателя с тенденциями и взаимосвязями в современном рыночном хозяйстве, подсказать ему, как можно свободно ориентироваться в этом сложном процессе, понимать происходящие изменения как внутри страны, так и в мировом хозяйстве.

Раздел I. ОБЩИЕ ОСНОВЫ И ПРОБЛЕМЫ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ТЕОРИИ

1. ВВЕДЕНИЕ В ЭКОНОМИЧЕСКУЮ ТЕОРИЮ

С первых шагов становления человеческого общества проблема обеспечения человека всем необходимым для жизни выходит на первое место и становится основной, глобальной проблемой всех времен и народов. Для того чтобы жить, человек должен постоянно потреблять, ему нужны пища, одежда, обувь, жилье и многое другое. Единственный источник, откуда все это можно взять, – окружающая природа, поэтому постоянно человек приспособливал все, что его окружало, к своим потребностям, приспособливал вещество природы к потреблению. Этот процесс взаимодействия человека с природой стал основой формирования современных экономических систем.

Экономика в переводе с древнегреческого означает “искусство управления домашним хозяйством”. Но если древние мыслители, и прежде всего Ксенофонт и Аристотель, под этим термином понимали отдельное, обособленное хозяйство рабовладельца, являющееся основной экономической ячейкой древнего мира, то в начале XVII века (1615 г.) вместе с “Трактатом политической экономии” Антуана де Монкретьена приходит новое понимание проблемы. Начинают рассматриваться проблемы хозяйства как государственной, национальной общности, и следующие 150 лет политическая экономия трактуется как наука о хозяйствовании в рамках государства.

Сегодняшнее понятие термина “экономика” двойственно. С одной стороны, под экономикой понимается вся система многофункционального хозяйства отдельной страны (или всего мира) с ее многочисленными отраслями, подотраслями, производствами, с системой развитых связей и отношений. С другой стороны, под экономикой часто понимают систему знаний об этом хозяйстве. Хотя, если быть более точным, в последнем случае речь идет скорее о системе экономических наук.

Так как современная экономика – это чрезвычайно сложное явление, ее изучает множество наук, образующих единую систему знаний. Сюда относятся науки о финансах и деньгах, ценообразование, планирование и прогнозирование, наука об организации производства и управления, маркетинг, менеджмент и пр. Но общей основой всех этих наук является экономическая теория, или, как ее называли раньше, политическая экономия.

Процесс материального производства потребовал взаимодействия людей между собой, обусловил необходимость установления определенных связей и отношений. По существу, он стал материальной базой определенных социально-экономических отношений в обществе. Но данные отношения постоянно совершенствуются, меняются в соответствии с изменением той материальной базы, на которой основывается общественное производство. В результате осмысления общего исторического процесса развития материального производства человечество пришло к выводу, что оно развивается в соответствии с определенными законами и тенденциями. Совокупность данных законов и легла в основу экономической науки. Но с углублением знаний о производстве, с развитием познавательного аппарата выяснилось, что экономические явления и процессы на поверхности общества часто отражают неполную сущность явления, а в отдельных случаях даже маскируют, затупевывают ее. Необходимость познать эту сущность, отделить форму от содержания, увидеть тенденции развития экономического процесса в целом привела к возникновению специальной науки – **экономической теории**. Экономическая теория систематизировала все сущностные характеристики экономических явлений, показала их взаимосвязи и взаимозависимости.

Процесс формирования экономической теории как самостоятельной науки предопределил и те **основные функции**, которые она выполняет. Прежде всего экономическая теория выполняет **познавательную функцию** – изучает и объясняет сущность происходящих в обществе экономических процессов, характеризует отдельные экономические явления. Процесс познания позволяет использовать требования экономических законов в практической деятельности человека, помогает ему принимать управленческие решения, руководить хозяйством. Все это характеризует использование второй функции экономической теории – **практической**. Несмотря на свой чисто фундаментальный характер, экономическая теория также является практической наукой, без нее невозможны теория и практика управления национальным хозяйством, нельзя создать рациональную финансовую и кредитную систему, организовать учет и контроль за производством, обеспечить слаженное развитие всех отраслей национального хозяйства и достичь желаемых целей.

Долгие годы считалось, что экономическая теория выполняет идеологическую функцию. Если под последней понимать совокупность определенных взглядов и положений, обосновывающих определенное мировоззрение, то это действительно так. Если же считать, что идеологическая функция – это обязанность экономической теории доказывать правильность принятых в верхах решений, то такую функцию истинная наука выполнять не может. На наш взгляд, навязывание такой функции послужило одной из причин того, что в советской экономической тео-

рии стали процветать догматические воззрения, преобладали формальные точки зрения, и в итоге сама наука начала отставать от жизни, перестала выполнять свою основную познавательную функцию. В принципе любую науку можно приспособить для целей идеологической работы, идеологической борьбы, особенно науку общественную, каковой является экономическая теория. Но истинная наука всегда объективна, она анализирует сущность явления и законы их развития, которые независимы от воли и сознания людей. На основе этих знаний государством разрабатывается экономическая политика, направленная на реализацию целей развития общества. Когда же наука дает фальсифицированные, специально подогнанные под определенные положения выводы и рекомендации, она перестает быть наукой. Одна из основных задач нашей экономической теории на современном этапе – искоренить догматизм в науке, поставить ее на службу сегодняшним задачам экономического развития. А для этого нужно изучение существующих экономических явлений, тенденций экономического развития, опыта хозяйствования в других странах.

С развитием объективного научного знания усиливается еще одна функция экономической теории – **методологическая**. Экономическая теория выступает в качестве теоретической базы целой системы научных дисциплин, как отраслевых, так и функциональных. Поэтому, осваивая курс экономической теории, можно создать определенный теоретический задел для изучения конкретных экономических дисциплин, и чем лучше освоен предлагаемый курс, тем легче будет дальнейшее обучение.

Значимость экономической теории особенно возрастает в период перехода к рыночным отношениям. Связано это прежде всего с переосмыслением отдельных теоретических положений, с новым взглядом на экономическую действительность, с изучением тех разделов экономической теории, которые раньше находились под гласным и негласным запретом (теория рыночных отношений, плюсы и минусы рыночного механизма, теория занятости, регулирования и пр.). Познавание сущности данных явлений, полное представление о рынке и рыночной экономике позволяют понимать происходящие изменения, принимать обоснованные решения, осуществлять переход к рыночным отношениям с меньшими материальными и моральными потерями.

В системе экономических наук экономическая теория имеет свой **предмет исследования**: она изучает производственные отношения и законы их развития. Под **производственными отношениями** понимаются отношения, которые возникают между людьми в процессе производства, распределения, обмена и потребления материальных благ. Сегодняшняя экономическая теория считает правомерным и постановку вопроса о

том, что производственные отношения существуют не только в сфере материального производства, но и в непродуцированной сфере.

Познание производственных отношений – достаточно сложный процесс, так как применение методов, используемых в других науках, невозможно. Производственные отношения нельзя рассматривать под микроскопом, их нельзя измерить, взвесить и пр., поэтому в экономической теории используются специфические **методы познания**, основанные на диалектических принципах. Главные из них: все явления и процессы находятся в постоянном движении, развитии, изменении, все они существуют в тесной взаимосвязи и взаимозависимости. Широко используются также методы научной абстракции, когда силой человеческого разума с явления снимается все случайное, единичное, наносное и выделяется постоянное, устойчивое, сущностное содержание, которое не зависит от условий существования.

В ходе познания определяются **экономические категории** – научные понятия, характеризующие самые существенные свойства отдельных экономических явлений.

Изучение тенденций развития экономики позволяет вывести определенные экономические законы. Под **экономическими законами** понимаются сущностные, устойчивые, постоянно повторяющиеся связи между экономическими явлениями или процессами. Экономические законы объективны, т.е. независимы от воли и сознания людей, человек не может изменить их, но в то же время они познаваемы – человек может познать требования этих законов и приспособлять к ним свою хозяйственную и производственную деятельность. В этом случае общественное производство развивается непрерывно, а его результативность увеличивается.

Основой развития экономики является разрешение **противоречий**. В экономике, так же как и в любой другой сфере, различают две группы противоречий: внутренние, которые характеризуют разные стороны одного какого-либо явления, и внешние – между отдельными явлениями или между экономическими и другими сферами жизнедеятельности человека. Познание всех противоречий позволяет обеспечивать динамичность экономического развития с наименьшими затратами.

Как самостоятельная наука экономическая теория возникла в период разложения феодального способа производства, тогда же вошел в употребление и закрепился термин “политическая экономия”. В развитии этой науки можно выделить несколько этапов.

Первый этап связан с развитием **меркантилизма**, который был господствующим направлением экономической политики и экономической мысли в XV–XVII веках. Это учение господствовало во всех странах, но наиболее яркое проявление его характерно для Англии. Мерканти-

листы считали основным богатством страны драгоценные металлы, деньги, а основным условием их увеличения в стране признавали торговлю. Представителями зрелого меркантилизма были Томас Ман в Англии, Ж.Б. Кольбер во Франции, И. Посошков и В. Татищев – в России. Особый интерес представляют работы И. Посошкова. В отличие от западноевропейских меркантилистов Посошков считал, что для увеличения богатства страны более полезно возрастание товаров, а не денег, т.е. он не отождествлял богатство только с деньгами, видел зависимость национального богатства от производительности труда.

В середине XVII века во Франции сформировалась новая школа, которая обосновала **теорию физиократов**. Заслугой физиократов считается то, что они перенесли сферу исследования из торговли в производство. Но единственным источником богатства они считали землю, и поэтому только сельскохозяйственный труд считался производящим богатство страны. Крупнейшими представителями физиократов были Ф. Кенэ, А.Р.Ж. Тюрго, П.С. Дюпон де Немур, В.Р. Мирабо. Представитель физиократов в России князь Д.А. Голицын, пытаясь внедрить идеи физиократов на родине, выступил первым критиком крепостного права. Он утверждал, что отсутствие личной свободы и собственности у крестьян мешает росту производительности труда в сельском хозяйстве, развитию ремесла и торговли в городе.

На идеях меркантилистов и физиократов сформировалось принципиально новое направление в экономической теории, которое получило название **классической политической экономии**. Ее основатели – У. Петти и П. Буагильбер, а наиболее известные представители Адам Смит и Давид Рикардо. Основной заслугой классиков является то, что они впервые стали исследовать производство и заложили основы трудовой теории стоимости.

Продолжил эту работу К. Маркс, который обобщил и развил результаты, полученные классиками. Это позволило ему понять двойственную природу труда, создать стройную теорию стоимости и прибавочной стоимости, показать природу денег, обосновать теорию воспроизводства, вскрыть противоречия капиталистического производства. Экономическая теория марксизма занимает важное место в истории политической экономии.

В настоящее время отношение к К. Марксу неоднозначно. Оценивая его работы сегодня, нужно помнить, что они писались, преследуя определенные цели. К. Маркс хотел обосновать несправедливость с точки зрения эксплуатируемого человека, и на этом основании доказать неизбежность социалистической революции, правомерность “экспроприации экспроприаторов”. Поэтому блестяще построив теоретическую модель капиталистического производства и вскрыв его основные противоречия,

он не сделал ни малейшей попытки найти пути их разрешения, ушел от дальнейшего анализа всей системы. Внимание было обращено только на одну сторону общественных отношений – движение стоимости, а вторая, связанная с человеком, его потребностями и его поведением в товарно-денежных отношениях, оказалась не раскрытой. И именно на эти проблемы обратили внимание сторонники так называемого “немарксистского” направления в науке. Они сосредоточили усилия на поиске путей разрешения противоречий капиталистического производства, на определении роли человека в производственном процессе, в результате чего пришли к современным теориям регулирования, социальной ориентации производства и человеческого капитала.

Конечно, нельзя не признать, что ряд положений и утверждений К. Маркса устарели. Но не надо забывать, что К. Маркс жил и писал в середине XIX века, т.е. 150 лет назад, и для его времени эти работы действительно означали новый шаг в развитии экономической теории. Сохранили они свою значимость и сейчас. Современная рыночная экономика основана на действии закона стоимости и закона спроса и предложения, описанных К. Марксом. Цена равновесия, по которой продаются все товары на рынке, – это по существу разновидность цены производства, объективной основой которой является стоимость товара.

Если посмотреть современные учебники по экономической теории (или, как их называют, “экономикс”), распространенные на Западе, то можно четко определить лежащие в их основе те же положения, что и в работах К. Маркса. Автор одного из самых популярных учебников “Экономикс” американский экономист П. Самуэльсон на первых страницах своего учебника называет в числе основоположников современной экономической теории К. Маркса. Во всех главах этого учебника анализируются те же экономические категории и законы, которые есть и в экономической теории марксизма. Единственно, что их отличает, это то, что они рассматриваются на более конкретном уровне и с учетом современных условий их существования.

Марксовы основы экономической теории использованы и в других современных экономических теориях. В начале XX века широкое распространение получила **кейнсианская теория**, ее основные положения и принципы используют и сейчас **некейнсианцы**. Возникновение этой теории связано с необходимостью вмешательства государства в воспроизводственный процесс и его регулирование. Дж. М. Кейнс на первый план выдвинул проблему образования эффективного спроса для реализации произведенной продукции. Это же положение служит методологической базой для современного кейнсианства.

В условиях развивающейся научно-технической революции получила распространение теория конвергенции двух систем, утверждавшая, что общие закономерности развития производительных сил при капитализме и социализме приведут к однотипности общественного развития, к единому обществу, которое чаще всего называлось постиндустриальным.

В настоящее время все больше сторонников приобретает институционализм и его отдельные направления. В его основе лежит идея о необходимости социального контроля, вмешательства в механизм свободной конкуренции, в механизм воспроизводства. Конечно, речь идет лишь о рыночных, экономических методах вмешательства, об экономических стимулах и санкциях. Сейчас много споров по поводу того, сохранилась ли политэкономия как наука или на ее место пришла экономика? Есть различные точки зрения. На наш взгляд, одно не противоречит другому, и экономика, по своей сути, является сегодняшним воплощением, развитием традиционной экономической теории, поэтому понять основополагающие положения экономики можно, только зная сущность категорий политической экономии. Да это, вероятно, и не разные науки, а одна единая экономическая теория, наука об отношениях и связях между людьми в процессе общественного производства.

Развитие экономической теории шло неразрывно с другими экономическими науками. Мы уже говорили о ее связи с конкретными экономическими дисциплинами. На современном этапе развития все большее значение приобретает связь экономической теории и эконометрики, так как обосновать и подтвердить новые связи в экономике, новые отношения и зависимости можно на основе точных измерений, что и позволяет сделать эконометрика. У нас данная наука до последнего времени не существовала. Эконометрика — это наука об экономических измерениях, использующая построение математических моделей экономического развития с обязательными статистическими данными и расчетами, т.е. не абстрактных моделей, а реальных, конкретных.

В современных условиях усиливаются связи между экономической теорией и социологией. В жизни экономическое и социальное связано неразрывно, и в экономическую теорию все больше и больше начинают проникать методы социологического исследования, или, как их сейчас чаще называют на Западе, социометрика. Но теснее всего связаны экономическая теория и экономическая политика. Экономическая теория является методологической и теоретической базой для разработки экономической политики государства, для определения основных тенденций развития экономики, форм и методов управления народным хозяйством.

2. ОБЩЕСТВЕННОЕ ПРОИЗВОДСТВО, ВОСПРОИЗВОДСТВО И ЭКОНОМИЧЕСКИЙ РОСТ

Для того чтобы начался производственный процесс, необходимо иметь три его основных элемента, или простых момента труда: предмет труда, средство труда и человека, приводящего их в движение, его живой труд.

Предмет труда – это то, что человек обрабатывает, то, на что направлен его труд.

Первичные предметы труда человек находит в окружающей его природе (лес, руда, камень и пр.). Перерабатывая их, он превращает первичные предметы труда в сырые материалы (сырье) и полуфабрикаты. Если на первых этапах развития общественного производства предметом труда в основном служили природные материалы, то с развитием научной и технической мысли они все больше уступают свое первенство предметам труда, созданным искусственно. Традиционные предметы труда также не остаются неизменными: человек получил возможность изменять их, усиливая свойства, необходимые для производства определенной продукции, т.е. создавать материалы с заранее заданными свойствами.

Характерной особенностью развития производства в России является то, что оно базируется на собственных сырьевых ресурсах. В недрах нашей страны находится практически вся таблица Менделеева, и на мировом рынке мы очень редко выступали в роли покупателей сырья и материалов. И хотя, по данным статистики, мы производили больше всех в мире стали, цемента и др., наше производство постоянно испытывало нехватку материалов. Связано это с тем, что выпускаемые материалы и полуфабрикаты не отвечали современным требованиям производства по качеству и ассортименту. Результатом этого являются низкое качество выпускаемой продукции, потери в использовании материальных ресурсов.

Предметы труда обрабатываются при помощи средств труда.

Средства труда – это вещь или комплекс вещей, которые человек помещает между собой и предметом труда и при помощи которых он обрабатывает предмет труда.

В средствах труда различают прежде всего их основной элемент – орудия труда, т.е. различные машины, механизмы, приспособления и т.п. Простая машина состоит из трех компонентов: рабочей машины, двигателя и передаточного устройства. В условиях научно-технической революции сюда добавляется еще один элемент – управляющее устройство, и простая машина превращается в автоматическую. Одновременно

в процессе развития общественного производства отдельная машина из простого элемента производства превращается в составную часть системы машин. Данное обстоятельство лежит в основе процесса формирования крупного машинного производства. Именно такое производство, но уже имеющее четко выраженную тенденцию к превращению в автоматизированное производство, характерно для современного этапа развития общества.

Ежегодно в производстве появляются и новые, прогрессивные виды оборудования, но, как правило, в нашей стране – лишь на отдельно взятых предприятиях, и исчисляется оно единицами. Поэтому средний возраст машин и механизмов достаточно высок и составляет более 10 лет. Это говорит прежде всего о том, что техническая база нашего производства не соответствует современным требованиям. Конечно, на различных предприятиях эти характеристики различны, но в целом говорить о возможности повышения эффективности производства без кардинального обновления технической и технологической базы невозможно. При этом необходимо иметь в виду, что качественные характеристики вновь внедряемой техники, производимой в стране, также оставляют желать лучшего: лишь 9% находится на уровне сегодняшнего дня. Все это говорит о наличии дополнительных проблем, возникающих в процессе использования этих средств производства: с одной стороны, они увеличивают затраты и снижают уровень эффективности производства, а с другой – не позволяют выпускать высококачественную продукцию. И хотя имеющийся технический потенциал в стране достаточно велик, его качественный уровень необходимо существенно повышать.

Когда говорят о средствах труда в широком смысле, то под ними подразумевают еще и необходимые условия производства: здания, сооружения, средства связи, коммуникации и др.

Средства труда в совокупности с предметами труда образуют **средства производства**, которые на любом этапе развития являются **вещественными факторами производства**.

Как мы уже отмечали, в нашей стране дело обстоит неблагоприятно со всеми элементами средств производства. В чем причина такого положения дел в развитии средств производства? Или это вообще присуще социалистическому производству, господствовавшему у нас, благо и в ряде европейских стран, пытавшихся построить социализм, наблюдались схожие тенденции? Вероятно, нет, если под социалистическим производством мы подразумеваем демократизированное производство, ориентированное на удовлетворение потребностей общества и обеспечение социально-экономической справедливости. Производство же, основанное на монополии государственной собственности и административной системе управления, неизбежно приобретает подобные недостатки. Свя-

зано это с тем, что вещественные факторы (средства производства) развиваются не сами по себе, не изолированно, а в экономической системе. И те противоречия и недостатки, которыми характеризуется вся система, присущи и всем ее элементам, в том числе и средствам производства. Существующая административная система хозяйства, господствовавшая в нашей стране, в нашей экономике, не стимулировала развитие технической базы производства, ставила преграды на пути внедрения в производственный процесс новой техники. Поэтому совершенствовать материальную основу производства на основе научно-технического прогресса возможно только при условии изменения всей экономической системы, перевода ее на рыночные методы хозяйствования.

В связи с тем что в соответствии с существовавшей теорией социалистического производства его основой должна была быть общественная (а на практике – государственная) собственность на средства производства, считалось, что социально-экономической формой существования вещественных факторов являются **производственные фонды**. Эта категория характерна и для сегодняшнего этапа, но, вероятно, в процессе перехода к рынку она постепенно вытеснится понятием “капитал”.

Сами по себе средства производства ничего произвести не могут. Для того чтобы привести их в движение, необходим живой человеческий труд. И поэтому важнейшим фактором общественного производства выступает **личный фактор** – человек, обладающий рабочей силой.

Под **рабочей силой** понимается совокупность умственных и физических способностей человека к труду. Способности каждого человека, как известно, различны и обуславливаются прежде всего, как кажется на первый взгляд, природой. Но только ли природный фактор участвует в формировании способностей? Действительно, определенные способности у каждого человека индивидуальны. Но проявляются эти способности как физические, а особенно духовные, только в общественной жизни. Процесс развития человека как личности, развитие его способностей осуществляется только благодаря тому, что человек общается с себе подобными, использует весь предшествующий опыт и знания человечества. Фактически способности человека формируются его воспитанием, его общественной деятельностью, т.е. обществом, и поэтому являются социальной категорией.

Под **физическими способностями** мы понимаем прежде всего обладание определенной физической силой, выносливостью, способность координировать свои движения, определенную ловкость в движениях и т.д. Под **духовными способностями** к труду понимаются прежде всего способности человека к абстрактному мышлению, обобщениям, определенный уровень знаний, опыта, получаемых от предшествующих поколений.

Рабочая сила как способность человека к труду отражает потенциальную, общую для всех эпох способность трудиться. Реализуется рабочая сила лишь в процессе производства. Но в производстве участвует не изолированная рабочая сила, а человек, личность. И участие в производстве как общественном процессе предполагает совместную деятельность этих личностей, совместное использование своих рабочих сил. Результативность этой деятельности зависит от уровня развития способностей каждого человека и возможностей их реализации в трудовом процессе.

Условия развития способностей и возможностей их реализации различны на каждом конкретно-историческом этапе. Прежде всего, участвуя в производственном процессе, человек постоянно контактирует с материальными условиями его жизни, и именно они являются основополагающими в развитии способностей человека. Но в то же время развитие способностей человека и особенно создание условий для их реализации находятся в прямой зависимости от существующего общественного строя, от господствующих производственных отношений. Поэтому развитие рабочей силы человека всегда отражает взаимодействие двух сторон способа производства, что определяет ее отличительные черты на каждом этапе общественного развития.

Потребление рабочей силы есть **труд**, т.е. целенаправленная деятельность человека. Труд является не только условием создания и развития самого человека. В производственном процессе участвуют множество людей, но каждый из них выполняет свою определенную работу, т.е. производство строится на **разделении труда** и специализации производителей. Для создания любого продукта необходима определенная комбинация специализированных производителей, что ведет к образованию **совокупной рабочей силы**. С развитием общественного разделения труда и кооперации границы совокупной рабочей силы и соответственно совокупного работника неизбежно расширяются.

Значимость человека на современном этапе определяется не только тем, что он создатель материальных ценностей, но и тем, что он становится подлинным собственником средств производства, должен быть настоящим хозяином производства, принимать непосредственное участие в организации и управлении производственным процессом, присваивать его результаты. Вместе с возрастающим техническим уровнем производства это предъявляет дополнительные требования к субъекту производства: он должен обладать большим объемом знаний, и не только специальных, но и экономических, и общественно-политических, постоянно совершенствоваться и иметь активную жизненную позицию.

До последнего времени общепринятой точкой зрения было то, что при социализме рабочая сила не является товаром и существует в фор-

ме совокупной рабочей силы. Одновременно утверждалось, что собственность на рабочую силу отсутствует. Общеизвестная необходимость перехода к рынку и формирование рыночных отношений неизбежно ставит вопрос о формировании рынка рабочей силы, о признании собственности на рабочую силу, следовательно, и о существовании специфического товара – рабочая сила.

Признание этого факта заставляет по-новому взглянуть и на проблему соединения факторов производства. Общеметодологическое положение о том, что всегда форма соединения работника со средствами производства зависит от формы собственности, остается в силе. Но предполагалось, что господство социалистической собственности (а под ней понималась государственная) предопределяет прямое соединение работника со средствами производства. Считалось, что каждый труженик, одновременно являясь собственником средств производства, заинтересован в реализации своей собственности (т.е. в получении дохода от этой собственности). Но это возможно только тогда, когда средства производства будут функционировать, т.е., по выражению К. Маркса, впитывать живой человеческий труд. Так как общественная собственность должна исключать возможность эксплуатации человека человеком, то для того, чтобы реализовать свою собственность, каждый человек должен был принимать участие в общественно полезном труде. Поэтому любой человек в соответствии со своими способностями мог реализовать свое право и обязанность трудиться в одном из звеньев общественного производства путем включения в состав отдельных трудовых коллективов.

В условиях перехода к рынку из приведенной концепции может быть приемлемо лишь одно положение: то, что собственник должен быть заинтересован в реализации своей собственности, в функционировании принадлежащих ему средств производства. Достичь этого возможно двумя путями: или самому (или с членами семьи) работать, используя эти средства производства, или на договорных основах искать необходимую рабочую силу на рынке труда. Наличие многообразных форм собственности позволит реализовать оба эти пути. В первом случае, который характеризует мелкое частное производство, соединение средств производства и работника будет происходить непосредственно, во втором – через куплю-продажу товара рабочая сила.

Процесс соединения факторов производства, их функционирование есть процесс производства. Считалось, что социалистическое производство обладает определенными преимуществами перед капиталистическим. Во-первых, оно основано на общественной собственности и реализует цели собственника – удовлетворение общественных потребностей. Во-вторых, оно носит планомерный характер. В-третьих, ему при-

суща тенденция к неуклонному росту производительности общественно-го труда и повышению эффективности.

Практика хозяйствования в нашей стране убедительно доказала, что социалистическое производство было основано прежде всего на монополии государственной собственности и служило интересам этой монополии. Оно функционировало не ради удовлетворения потребностей народа, а ради интересов тоталитарного государства. Плановость производства предполагает обеспечение его пропорциональности, сбалансированности. Постоянный дефицит отдельных продуктов, и в конце концов наличие глобального дефицита полностью отрицает миф о пропорциональности и сбалансированности социалистической экономики. Наше производство всегда было плановым, т.е. существовало на основе выполнения плановых заданий, спускаемых из центра, что постепенно превратило его в производство ради производства. Задача выполнить план любой ценой породила сначала такое явление, как корректировка плановых заданий, а потом и прямые приписки. Естественно, что эффективным такое производство могло быть только на бумаге, только в планах и отчетах. Все это отбросило страну и экономику на много лет назад, задержало развитие общества.

Сегодняшнее состояние нашей экономики, с одной стороны, и опыт развитых стран, с другой, подсказывают, что единственный путь из кризисного положения – это переход к рынку, формирование рыночных отношений.

Основополагающим моментом любого производства являются **производительные силы**. В политико-экономической литературе господствовала точка зрения, согласно которой под производительными силами понималась совокупность средств производства и человека с его способностью к труду. Нам представляется, что такое определение производительных сил не раскрывает полностью сущности данной категории.

Что же является сущностью данного понятия? Понятие “производительные силы” характеризует прежде всего отношение человека к природе, его власть над природой. На наш взгляд, совокупность всех факторов, усиливающих власть человека над природой и повышающих эффективность воздействия человека на природу, и будет отражать **сущность производительных сил**. Это не противоречит пониманию производительных сил классиками. В работах К. Маркса есть указание на то, что все материальные и духовные, объективные и субъективные, индивидуальные и общественные силы, создающие общественное богатство и сами являющиеся общественным богатством, есть производительные силы общества. Как уже отмечалось, количественно это будет выражаться в увеличении массы произведенных потребительных стоимостей, т.е. в росте производительности труда. Поэтому и развитие отдельных

элементов производительных сил можно рассматривать как факторы роста производительности труда.

Общепризнанными элементами производительных сил являются рабочая сила и средства производства. Это так называемые традиционные элементы производительных сил, иногда их называют первоначальными производительными силами. И действительно, средство труда, предмет труда и рабочая сила человека явились первыми, возникшими в ходе исторического развития, производительными силами. Но часто говорят и о **природных производительных силах**. К ним относятся естественное плодородие почв, судоходные реки, ветер, недра земли, лес и т.д. Исторически эти силы существуют до возникновения производства материальных благ, но производительной силой они становятся лишь во взаимодействии с рабочей силой человека. Поэтому, если речь идет о первоначальных производительных силах, то, вероятно, нельзя умалчивать и о природных.

Дальнейшее развитие первоначальных производительных сил и процесса общественного производства в целом вызывает к жизни новые производительные силы, которые именно потому, что они возникают как результат развития общества, мы считаем возможным назвать **социальными производительными силами**. Впервые такая производительная сила возникла в виде простой кооперации труда, породившей на определенной исторической ступени разделение труда.

Рассматривая эти процессы в “Капитале”, К. Маркс неоднократно отмечает, что речь идет не только о повышении индивидуальной производительной силы труда, “но и о создании новой производительной силы, которая по самой своей сущности есть массовая сила”.

В условиях крупного машинного производства в производительную силу превращается **наука**. Выделившись в самостоятельную сферу деятельности, наука “как всеобщее общественное знание” превращается в производительную силу, которая решает производственные проблемы, определяет направления развития и совершенствования общественного производства в целом и отдельных его элементов – вещественных и личных.

Но все эти элементы существуют не самостоятельно, а в тесной взаимозависимости и взаимообусловленности, в единой системе. **Структуру системы производительных сил** характеризуют не сами элементы, а те связи, которые объединяют их в единое целое.

Особое, главное место в системе производительных сил занимает человек с его способностью к труду. Рабочая сила человека превращает силы природы в производительные силы своего труда, вещественные элементы производительных сил – средства производства – становятся реальной производительной силой только в процессе взаимодействия с человеком.

Социальные элементы производительных сил вызваны к жизни развитием всех первоначальных производительных сил и прежде всего рабочей силы. Возникнув, эти элементы воздействуют, в свою очередь, на развитие всей системы производства, но главное влияние, конечно, испытывает рабочая сила. Так, например, разделение труда, как основа "способа совместной деятельности", привело к дальнейшему развитию вещественных элементов. Рассматривая процесс взаимовлияния развития средств труда и разделения труда, К. Маркс писал: "...за каждым крупным изобретением в области механики следует усиление разделения труда, а всякое усиление разделения труда ведет, в свою очередь, к новым изобретениям в механике"¹. Одновременно развивается и рабочая сила. Разделение труда и специализация производителей ведут к росту профессионального мастерства, "средней ступени искусства рабочего".

Особенностью современной системы производительных сил является то, что все большее значение в развитии всей системы приобретает возрастание роли человека в производстве. Развитие личного фактора производства становится условием развития вещественных факторов, совершенствования форм общественной организации труда, использования в производстве достижений науки.

В процессе непосредственного производства участвуют простые моменты труда – вещественные (в том числе и природные) и личные – человек с его способностью к труду. Но участвуют они в определенных комбинациях, соотношениях, которые предполагают определенные качественные и количественные взаимосвязи между отдельными элементами производительных сил. Эти взаимосвязи определяются потребностью функционирования всех производительных сил как единого целого, потребностями технологического процесса. Прежде всего это взаимосвязи между человеком и средствами производства, между отдельными элементами средств производства, между людьми по поводу разделения и кооперации труда в процессе общественного производства. Эта система связей и отношений между отдельными элементами производительных сил возникает в процессе непосредственного производства, поэтому их, вероятно, можно считать отношениями производства. Но их содержание определяется не социальными моментами, не формой собственности на средства производства, а потребностями технологического процесса. Поэтому эти отношения можно назвать **производственно-техническими**. В их составе следует выделить две группы: технологические отношения и отношения по поводу организации трудового процесса, т.е. организационно-технические отношения.

¹ Маркс К., Энгельс Ф. Соч. 2-е изд. Т. 4. С. 156.

Технологические отношения – это отношения человека к средствам производства, основанные на свойствах потребляемых предметов и средств труда, на познании человеком этих свойств и умении их использовать.

В производственном процессе технологические отношения существуют в виде определенной технологии изготовления продукта. Характерной чертой развития технологии на современном этапе является увеличение доли принципиально новых технологических процессов, заменяющих старые, традиционные. Основой этого служат достижения физики, биологии, химии. Производство также создает объективную необходимость перехода к новой технологии. Во-первых, создание новых машин и механизмов, увеличение их точности и надежности требуют применения качественных и твердых сплавов, а также использования других прочных материалов. Их обработка очень трудоемка или просто невозможна старыми традиционными методами. Во-вторых, задача интенсификации производства, экономии производственных ресурсов и времени обуславливает необходимость постоянного совершенствования технологических процессов, разработки новых технологий.

Технологические отношения, т.е. отношения между человеком и средствами производства, определяют уровень развития разделения и кооперации труда, его специализации, концентрации и комбинирования. По существу, это формы организации трудовой деятельности, формы организации производственного процесса, порожденные достигнутым уровнем развития вещественных элементов производительных сил и технологии.

Нам представляется, что в связи с этим совокупность отношений внутри производительных сил по поводу организации труда можно называть **организационно-техническими отношениями**. Они возникают между отдельными людьми в процессе формирования и функционирования совокупной рабочей силы.

Все перечисленные элементы производительных сил (личный, вещественный, природный, производственно-технические отношения) существуют и развиваются непосредственно в сфере материального производства, в связи с этим их можно считать **непосредственными производительными силами**.

Но есть еще одна сила, которая существует и развивается вне непосредственного производства. Это – наука. Наука как система знаний об окружающем нас мире сама непосредственно не участвует в производстве материальных благ. Но с развитием общества ее роль, влияние на производительные силы неуклонно возрастает. И в современных условиях практически невозможно представить себе развитие производства

без научного обоснования, без использования в производстве достижений науки.

Это позволяет говорить о разворачивании процесса превращения науки в производительную силу общества. Но так как наука участвует в производстве материальных благ только через развитие отдельных элементов непосредственных производительных сил, то нам представляется не совсем точным говорить о самой науке как непосредственной производительной силе. По своей сущности наука не является таковой, она лишь превращается в непосредственную производительную силу.

Таким образом, на современном этапе развития **система производительных сил** общества, рассматриваемых как совокупность факторов, определяющих результативность общественного труда, складывается из непосредственных производительных сил, включающих личные и вещественные элементы плюс производственно-технические отношения, и науки, превращающейся в непосредственную производительную силу.

Движущим моментом развития производительных сил является разрешение возникающих противоречий. Производительные силы постоянно вступают в противоречие со своей социальной формой развития – производственными отношениями; кроме того, возникают противоречия между вещественными и личными элементами производительных сил, между вещественными элементами и производственно-техническими отношениями и т.д.

Как уже отмечалось, отдельные элементы производительных сил всегда функционируют и развиваются в системе. При анализе структуры производительных сил, во-первых, необходимо исходить из сущности данной категории, т.е. рассматривать их как факторы увеличения результативности воздействия человека на природу. Во-вторых, не забывать, что производительные силы – историческая категория, постоянно развивающаяся и совершенствующаяся. В-третьих, развитие элементов производительных сил и совершенствование их структуры во многом зависят от системы производственных отношений, действующей в обществе на каждом историческом этапе развития.

Система производственных отношений является многоплановым, сложным явлением, и ее составляющие элементы образуют внутри нее самостоятельные, более простые подсистемы. Анализ позволяет выделить подсистемы производственных отношений по фазам воспроизводственного процесса (производство, распределение, обмен и потребление), на различных уровнях хозяйствования (во всем народном хозяйстве, в отдельных отраслях, производственных комплексах, на предприятиях и др.), а также функциональные подсистемы, такие, как товарно-денежные отношения, отношения хозрасчета, финансовые и кредитные отношения и др.

Каждая подсистема является относительно самостоятельной в системе производственных отношений, но существует в тесной связи, взаимозависимости со всеми другими подсистемами. И все они генетически едины, так как формируются на одной основе – собственности на средства производства.

Собственность на средства производства, являясь стержнем, основой всей системы производственных отношений, оказывает определяющее воздействие на все ее элементы. Производство всегда организуется собственником средств производства и ради его конкретных целей.

Продукт производства также принадлежит собственнику. Распределение, обмен и потребление этого продукта происходят в интересах собственника. Именно то, что собственность придает определенные черты, определенный характер всем производственным отношениям, позволяет определить ее как основное, сущностное отношение в системе производственных отношений. Поэтому все остальные являются фактически конкретной реализацией отношений собственности на средства производства.

При изучении системы производственных отношений необходимо обратить внимание на ее структуру. **Структура** всегда отражает взаимосвязи отдельных элементов внутри целого. Наиболее часто дается анализ структуры производственных отношений **по фазам воспроизводства**, т.е. непрерывно повторяющегося производственного процесса, когда выделяются последовательно отношения производства, распределения, обмена и потребления.

Воспроизводственный принцип анализа имеет ряд положительных моментов, и прежде всего он позволяет выяснить взаимоотношения между людьми на различных фазах воспроизводственного процесса, место и роль каждой фазы в общественном производстве. Можно анализировать структуру производственных отношений, используя **метод структурных уровней**. В этом случае выделяются отношения на уровне предприятий, отраслей и регионов, народного хозяйства в целом. Можно рассмотреть структуру системы производственных отношений **с учетом роли каждого элемента** этой системы, каждой подсистемы в формировании определенного способа производства. Именно этот принцип анализа, как нам представляется, позволит рассмотреть функции и роль каждой подсистемы и получить представление о механизме отражения в производительных силах и наоборот.

Эта проблема уже ставилась в отечественной литературе, неоднократно делались попытки решить ее. Сейчас все большее число исследователей пишут о необходимости изучения так называемого “промежуточного слоя”, как иногда называют отношения, воспринимающие первыми изменения в производительных силах. Такое название нам пред-

ставляется не совсем точным. Мы всегда говорим о единстве производительных сил и производственных отношений, и по существу они выступают по отношению друг к другу не только как две стороны способа производства, а как содержание и форма, причем содержанием выступают производительные силы, а производственные отношения – социальной формой производительных сил. Разорвать это единство можно только мысленно, силой абстракции, в жизни же оно нерасторжимо. И поэтому естественно, что между формой и содержанием не может существовать никаких посредников. Таким образом, в нашем случае говорить о “промежуточном слое” представляется неправомерным, впрочем, это не отрицают и сами исследователи, если судить по логике их изложения. Все они ищут данный “промежуточный слой” или в системе производственных отношений, или в системе производительных сил. И уже одно это говорит о том, что речь идет не о “промежуточном слое”, а об отдельных элементах одной из сторон способа производства.

Но в то же время, существуя в единстве, обе стороны способа производства есть самостоятельные явления. Их единое существование и развитие объективно предполагает наличие взаимосвязей между ними, образующих механизм их взаимодействия. Познание этого механизма возможно, если мы рассмотрим систему производственных отношений именно как форму существования производительных сил. Рассматриваемые с этой точки зрения все элементы системы производственных отношений должны подчиняться единой цели – обеспечению эффективного функционирования и развития производительных сил для решения социальных задач, характерных для данного общества.

Со стороны производительных сил наиболее близко примыкают к производственным отношениям организационно-технические отношения, т.е. отношения разделения и кооперации труда. Эти отношения определяются уровнем развития техники и потребностями технологического процесса. На каждом этапе развития общественного производства они существуют в определенной социальной форме. Общественная, социальная сторона организационно-технических отношений в системе производственных отношений выступает как отношения по поводу обобществления производства. Обобществление – это процесс постоянного слияния разрозненных процессов производства в единый производственный комплекс. Оно характеризуется уровнем развития общественного разделения труда, специализацией, концентрацией, кооперацией и комбинированием производства. Обобществление характеризуется также такими конкретными формами функционирования производительных сил, которые зависят, с одной стороны, от уровня развития технических элементов производительных сил, а с другой, – от формы собственности на средства производства.

Более высокому уровню обобществления производства соответствует более эффективное использование производительных сил. Поэтому вторая группа отношений, связанная непосредственно с отношениями обобществления, – это отношения по поводу эффективности функционирования производительных сил. Понятие эффективности – общее для всех формаций, но в каждом способе производства оно наполняется определенным социальным содержанием. Общее направление эффективности – это максимальное удовлетворение общественных потребностей при ограниченных ресурсах и уменьшающихся затратах.

Конкретный эффект для каждого общества определяет и направления развития системы производительных сил, методы воздействия на них. Инструментом этого выступает накопление (инвестиции). Накопление непосредственно связано с эффективностью, так как его размеры, необходимость и возможность, пропорции вложений определяются достигнутым уровнем эффективности и потребностями общества в увеличении этого эффекта.

Таким образом, мы получили относительно самостоятельную подсистему производственных отношений, которая непосредственно связана с функционированием производительных сил: обобществление – эффективность – накопление. В основе этой подсистемы лежат организационные формы данной ступени развития производства, но в то же время она отражает экономические результаты и направления развития производительных сил. Поэтому данную подсистему производственных отношений правомерно назвать **организационно-экономическими отношениями**. Как экономическая категория организационно-экономические отношения выражают отношения между людьми по поводу организации и функционирования производительных сил.

Результатом функционирования производительных сил является созданный продукт, поэтому следующая подсистема производственных отношений отражает отношения по поводу распределения и обмена созданного продукта. Эти отношения отражают прежде всего чисто хозяйственную сторону производственного процесса, поэтому правомерно назвать эти отношения **хозяйственно-экономическими** или чисто экономическими отношениями.

С системой организационно-экономических отношений хозяйственно-экономические отношения связаны через отношения эффективности. Эффективность как соотношение результатов и затрат определяет размеры и пропорции распределения созданного продукта, общественно необходимых затрат, служит базой для формирования цен; уровень производительности труда и социально-экономическое содержание эффективности определяют пропорции внутри вновь созданной стоимости и т.д. Организационно-экономические отношения определяют также ха-

ракти и направления развития связей по обмену результатами деятельности. Отражая, таким образом, уровень развития организационно-экономических отношений, хозяйственно-экономические отношения являются как бы условием реализации этих отношений в хозяйственной деятельности. Но в то же время эта хозяйственная деятельность, как и производственная, подчиняется определенным социально-экономическим целям.

Обратная связь хозяйственно-экономических отношений с организационно-экономическими осуществляется через распределение средств производства и рабочей силы.

И наконец, третья подсистема производственных отношений – это **социально-экономические отношения**, которые представляют собой совокупность отношений по поводу целей и характера функционирования способа производства. В этой подсистеме определяющими являются отношения собственности. Собственность на средства производства наполняет определенным содержанием всю систему производственных отношений и именно от формы собственности зависит характер развития производительных сил и производственных отношений, формы производственных связей в общественном производстве.

Связь организационно-экономических отношений с подсистемой социально-экономических отношений осуществляется через отношения обобществления. Развитие отношений обобществления в первую очередь оказывает воздействие на отношения собственности. В свою очередь, отношения собственности оказывают обратное воздействие на обобществление производства и все элементы организационно-экономических отношений.

Такова структура системы производственных отношений с точки зрения формирования определенного способа производства. Под способом производства понимается единство, взаимодействие и взаимообусловленность производительных сил и производственных отношений. Хотя определяющим моментом в развитии способа производства являются производительные силы, это не означает, что производственным отношениям отводится пассивная роль. Прежде всего потому, что единство производительных сил и производственных отношений – это единство диалектическое, т.е. взаимосвязанное и взаимообусловленное. Следовательно, развитие производственных отношений может и должно активно влиять на развитие производительных сил. И действительно, история развития способов производства и смены их подтверждает, что существующая система производственных отношений определяет направления в развитии производительных сил, стимулирует или сдерживает их общее развитие, определяет эффективность функционирования. Яркий пример тому – развитие нашей экономики.

Способ производства, рассматриваемый в единстве с надстроечными отношениями (социальными, идеологическими, юридическими, политическими и пр.), образует общественно-экономическую формацию. В этом случае производственные отношения являются базисом, определяющим формирование надстроечных отношений. В свою очередь, надстройка может влиять на развитие базиса, ускоряя или замедляя его развитие, придавая ему определенную социальную направленность.

В последнее время наряду с формационным подходом все чаще используется цивилизационный подход. Его сторонники считают, что в современных условиях формационный подход не позволяет понять сущность и тенденции изменений в общественном развитии и от него нужно отказаться. Цивилизационный подход, на наш взгляд, может решить лишь задачу выяснения общих характеристик экономического развития, обосновать теорию единства, взаимосвязи и взаимозависимости развития отдельных стран и народов, показать общие социальные цели развития.

Но с точки зрения экономической теории полностью отказаться от формационного подхода, вероятно, нецелесообразно. Это не позволит выявить особенности развития отдельных экономических систем, обоснованно прогнозировать направления их развития.

Результатом функционирования общественного производства выступает **совокупный общественный продукт**. В процессе труда благодаря его целенаправленности всегда создается определенная вещь (продукт). В то же время для производства отдельного продукта затрачивается энергия человека, определенное количество его труда. Поэтому результат трудовой деятельности (продукт) всегда можно рассмотреть с двух сторон. С одной стороны, каждый продукт труда обладает способностью удовлетворять определенную человеческую потребность. Это свойство продукта называется **потребительной стоимостью**. В связи с тем что потребности многообразны, и общественное производство должно удовлетворять их, все произведенные продукты делятся на две большие группы. Если продукт удовлетворяет личные потребности человека – это предмет потребления, если он удовлетворяет производственную потребность – это средство производства. Соответственно все общественное производство делится на два подразделения: первое – выпускает средства производства, второе – предметы потребления.

Отличительной чертой продукта в условиях перехода к рынку должно стать усиление внимания к потребительной стоимости товара, так как рынок производит товар для потребителя. Только рыночная экономика способна ликвидировать дефицит товаров и услуг и изменить соотношение между производителем и потребителем в пользу потребителя.

Рыночная экономика предполагает необходимость изучения потребностей людей, тенденций их развития. Осуществить это методами, которые существовали у нас раньше (расчет так называемых научно обоснованных норм потребления, увеличение производства и потребления от достигнутого уровня, средние нормы потребления и т.п.), не представляется возможным. Изучением тенденций в изменениях потребностей и спроса на рынке должны заниматься специальные маркетинговые фирмы и службы, используя все новейшие методы исследования.

В системе **общественных потребностей** можно выделить производственные и личные потребности, физические и духовные, текущие и перспективные и пр. На каждом историческом этапе развития система потребностей определяется прежде всего достигнутым уровнем развития производства. На современном этапе на динамику потребностей влияют развертывающаяся научно-техническая революция, культурно-образовательный уровень населения, развитие системы информации и некоторые другие факторы. Постоянное изменение потребностей предполагает соответствующие изменения и в структуре общественного производства, а, следовательно, и продукта, т.е. требует гибкого производства, быстро реагирующего на изменение потребностей. Мировая практика доказала, что таким производством может быть только производство, работающее в условиях рынка, так как его механизм заставляет каждого производителя чутко реагировать на изменение спроса под влиянием потребностей.

С другой стороны, каждый продукт воплощает в себе определенные затраты человеческого труда. При этом можно выделить **затраты прошлого труда**, т.е. труда, овеществленного в потребленных материалах, машинах, оборудовании, энергии, и **затраты живого труда**, т.е. труда работников, перерабатывающих данные материалы, сырье, полуфабрикаты.

Рассматривая результат общественного производства, не нужно забывать, что он может существовать не только в материальной форме, но и в виде нематериальной услуги. Услуга также обладает потребительной стоимостью и при оказании ее затрачивается человеческий труд. В связи с этим все общественное производство делится на две большие сферы: материальное и нематериальное производство. К первому относят промышленность, сельское хозяйство, строительство и производство различных материальных услуг на транспорте, в торговле, коммунальном хозяйстве, сфере услуг и пр. Ко второму – создание духовных ценностей и нематериальные услуги. Правда, в современных условиях от этого деления отказались практически все страны, оно сохранялось лишь у нас и еще в нескольких странах. Сейчас производительным признается любой труд, создающий ценности для потребления,

независимо от того, в какой сфере это происходит – в материальной или духовной, в сфере производства товаров или услуг.

Совокупный общественный продукт определяется как сумма продуктов, произведенных на отдельных предприятиях. Но так как в современных условиях общественное производство основано на разделении труда и кооперации, то каждый продукт является результатом деятельности нескольких предприятий, и в результате неизбежен повторный счет. Совокупный продукт, освобожденный от повторного счета путем исключения оборота предмета труда, образует **конечный продукт**. Но в конечном продукте еще содержится часть овеществленного труда в виде амортизации. Если же исключить и эту часть прошлого труда, то останется продукт, созданный только живым трудом, или **чистый продукт**.

Чистый продукт, взятый в масштабе всего общества, называется **национальным доходом**. Являясь частью совокупного общественного продукта, национальный доход сохраняет его двойственное содержание. С точки зрения потребительной стоимости он состоит из предметов потребления и той части средств производства, которая предназначена для расширения производства. С точки зрения затрат труда в национальном доходе (или чистом продукте) можно выделить затраты необходимого и прибавочного труда (или необходимый и прибавочный продукт).

Необходимый продукт создается необходимым трудом работника. Он предназначен для поддержания работоспособности работника, восстановления его затраченной энергии, т.е. обеспечивает воспроизводство рабочей силы. Необходимый продукт создается во время той части рабочего дня, которая получила название необходимого рабочего времени. Продукт, созданный сверх необходимого, получил название **прибавочного продукта**. Он создается прибавочным трудом в прибавочное рабочее время.

Прибавочный продукт – категория историческая. Возможность его создания связана с ростом производительности труда и возникает на определенном этапе развития общественного производства, когда уровень производительности труда позволяет создать массу потребительных стоимостей, необходимую для воспроизводства рабочей силы, не за весь рабочий день, а за его часть. В оставшуюся часть времени создается прибавочный продукт. Таким образом, производство прибавочного продукта является результатом развития всего общественного производства. В то же время оно является и важнейшим стимулом развития производства, так как прибавочный продукт служит источником расширения и совершенствования производственного процесса.

Между необходимым и прибавочным продуктом существует противоречие. В настоящее время это противоречие носит неантагонистический характер, так как и тот и другой продукт в конечном счете дол-

жен использоваться в интересах всего общества и отдельного индивида. Но практика показала, что для общества и каждого его члена небезразлично, каково соотношение между двумя частями вновь созданной стоимости, и как оно устанавливается, на каких принципах. Поэтому существует такой показатель, как **норма прибавочного продукта** — отношение стоимости прибавочного продукта к стоимости необходимого, выраженное в процентах.

К сожалению, у нас в стране до сих пор нет общепринятой методики расчета нормы прибавочного продукта, и назвать точную цифру практически невозможно. По данным некоторых исследователей, норма прибавочного продукта, рассчитанная в соответствии с межотраслевым балансом, составляла в 1958 г. 88%, в 1966 г. — 90, в 1972 г. — 90%. Большинство ученых считают, что этот показатель имел тенденцию к повышению и составлял в последние годы советской власти 135%, а по другим источникам — 150%. Если учесть появившиеся в последнее время в некоторых публикациях данные о том, что на оплату труда у нас шло около 20 — 30% вновь созданной стоимости, то норма прибавочного продукта должна быть еще больше — где-то 300 — 400%.

Возникает вопрос: а какова вообще должна быть тенденция нормы прибавочного продукта? Четко ответить на него сложно, так как нет расчетных данных, но одно можно точно сказать уже сейчас. В период перехода к рынку необходимо заинтересовать каждого производителя в результатах его труда, поэтому необходимо увеличение оплаты труда, соответственно расширение границ необходимого продукта и уменьшение прибавочного. Это снизит существующую норму прибавочного продукта. В дальнейшем переход к интенсивному фондо- и трудосберегающему производству создаст возможность увеличения этого показателя. Новый хозяйственный механизм должен привести к развитию стимулов снижения общественно необходимых затрат на производство единицы продукции. И хотя потребности будут расти, но еще большими темпами будут снижаться затраты на производство материальных благ. Следовательно, необходимый продукт в натуральном выражении будет расти, но более медленными темпами, чем будет снижаться его стоимостное выражение. Относительное же уменьшение доли необходимого продукта во вновь созданном продукте приведет к росту нормы прибавочного продукта.

Кроме того, интенсивное ведение хозяйства приведет к относительному уменьшению количества работников, занятых в материальном производстве, а это также будет означать уменьшение объема необходимого продукта в составе вновь произведенной стоимости, что приведет к росту нормы прибавочного продукта. Аналогичное действие окажет и развитие сферы услуг, увеличение количества занятых в ней работников за счет отвлечения их из производства, что также обусловит рост исследуемого показателя.

Общественный продукт находится в непрерывном движении и проходит четыре стадии: производство, распределение, обмен и потребление. Между этими стадиями существуют прямые и обратные связи.

Важнейшей стадией является непосредственное **производство** продукта, ибо распределять, обменивать и потреблять можно только созданный продукт. Производство всегда направлено на удовлетворение потребностей общества. Отсюда неразрывная связь производства и потребления. Потребление и соответственно удовлетворение потребностей полностью зависит от уровня развития и структуры производства. В то же время потребности не являются неизменными, раз и навсегда данными. Они изменяются и усложняются под воздействием закона возвышения потребностей. И производство вынуждено менять свою структуру, масштабы, приспособляясь к изменившимся потребностям.

Связи между производством и потреблением опосредуются через отношения распределения и обмена. **Распределение** неразрывно связано с производством, и даже само является элементом производства в виде распределения средств производства и рабочей силы. Особую проблему на каждом этапе развития представляет распределение чистого продукта. Оно зависит от существующей формы собственности и определяет долю различных классов, социальных групп и индивидов в произведенном продукте. Именно поэтому распределение всегда является стимулом роста производительности труда и развития производства.

Распределение продукта вызывает к жизни отношения **обмена**. Обмен также связан с непосредственным производством, так как существует в нем в виде обмена деятельностью. Необходимость этой формы — обмена — возникает в связи с разделением труда и формированием совокупного работника. В процессе производства труд одного человека дополняет труд другого, и созданный продукт всегда является результатом совместного труда.

Обмен продуктами возникает после распределения. Его цель — удовлетворение потребностей каждого субъекта. Эта стадия необходима, так как потребности каждого многообразны, а каждый производитель специализируется на производстве определенных потребительных стоимостей. И чтобы удовлетворить свои потребности, он должен совершать обмен продуктов своего труда на продукты труда других производителей. Хорошо организованные отношения обмена способствуют обеспечению непрерывности и результативности производства и, кроме того, обеспечивают более полное удовлетворение общественных потребностей.

Завершающей стадией является **потребление**, где реализуется созданная потребительная стоимость. В потреблении также различают две формы: производительное и личное потребление. **Производительное**

потребление связано с удовлетворением производственных потребностей в средствах производства и рабочей силе. **Личное потребление** связано с удовлетворением потребностей каждого отдельного человека в продуктах питания, одежде, жилье, обуви, предметах культурно-бытового назначения. Его основная функция – воспроизводство рабочей силы. Но, кроме того, развитие личного потребления служит и стимулом совершенствования производства.

Уровень развития общественного производства всегда отражается в его **эффективности**. На любом этапе обществу безразлично, с какими затратами достигнут результат производства. Сравнивая результаты с затратами, можно получить общий показатель эффективности (Θ):

$$\Theta = \frac{\text{Результаты}}{\text{Затраты}}.$$

Так как для создания продукта (результата) необходимы предметы труда, средства труда и живой труд человека, то использование этих факторов производства отражается в частных показателях эффективности – материалоемкости продукции, фондоотдаче и производительности труда. Они же определяют и основные направления повышения эффективности производства. Так как в современных условиях лучшее использование материалов, оборудования и рабочей силы невозможно без применения в производстве достижений науки и техники, то важнейшим условием роста эффективности становится ускорение научно-технического прогресса. Именно он является основой развития общественного производства, достижения высоких и стабильных темпов экономического роста.

Современное производство России, как известно, находится в состоянии глубокого кризиса. Начиная с 1991 г. началось абсолютное снижение объемов производства, которое продолжалось до конца 1997 г. Причины этого нельзя искать только в ошибках и недоработках, допущенных в ходе проведения реформы, они были также заложены всем ходом предшествующего развития, сутью существовавшей экономической системы, а более конкретно – монополией государственной собственности и административной системой управления. Труженик производства был отчужден от результатов своего труда, он никогда не был хозяином производства, действующая система не интересовывала его в техническом обновлении производства, не стимулировала экономию производственных ресурсов, рост производительности труда и эффективности. Отсюда и низкие экономические результаты, и неумение большинства руководителей производства найти выход из создавшегося положения.

Первый этап приватизации практически не изменил ситуацию, так как все средства от приватизации ушли с предприятий, были переданы в распоряжение государства. Предприятия же остались без средств, с устаревшими фондами и оборудованием, которое как минимум на три четверти нужно было менять немедленно, но в условиях инфляции и высоких налогов предприятиям это оказалось не под силу. И формальная смена собственника практически не привела к росту эффективности.

Основным условием стабилизации и обеспечения условий экономического роста в настоящее время являются рост инвестиций и ускорение научно-технического прогресса. В условиях перехода к рынку эта проблема никоим образом не должна уходить на задний план. Конечно, рыночный механизм, зарождающаяся конкуренция будут стимулировать использование в производстве достижений науки и техники. Но этому процессу необходимо, с одной стороны, помогать, а с другой – регулировать его, стимулируя предприятия к использованию нововведений, наиболее эффективных с точки зрения общества. Для этого в первую очередь необходимо создать рынок научно-технической продукции, где можно было бы купить и продать новые научно-технические идеи, разработки, изобретения, прогрессивные технологии, новую технику и пр. Это расширит возможности использования новых изобретений в массовом масштабе, разрушит административную стену, которая стоит между разработчиками новой техники и производством, заинтересует обе стороны в скорейшем использовании нововведений в производство. Кроме того, государству необходимо разработать систему налоговых льгот для предприятий, использующих новую технику. Для того чтобы технический уровень отечественного производства максимально приближался к уровню развитых стран и позволил нам конкурировать с ними на мировом рынке, необходимо максимально расширять научно-технические и экономические связи с зарубежными фирмами, создавать совместные предприятия, вести совместные разработки.

Одновременно с совершенствованием производства, которое предполагает помимо ускорения научно-технического прогресса и изменение структуры производства, и создание новой производственной инфраструктуры, необходимо вести работу и по лучшему использованию имеющихся производственных ресурсов. Статистика показывает, что отставание нашей страны по уровню производительности труда по сравнению с развитыми странами связано с бесхозяйственностью на предприятиях, а также с низким уровнем дисциплины и нерациональной организацией производства.

Для того чтобы постоянно потреблять, нужно возобновлять потребленные продукты, и поэтому процесс производства непрерывен. Такой

непрерывно повторяющийся производственный процесс называется **воспроизводством**, в ходе которого воспроизводятся потребленные материальные блага, рабочая сила и производственные отношения. Процесс воспроизводства состоит из четырех фаз: производства, распределения, обмена и потребления. Продукт сначала производится, затем произведенный продукт распределяется между участниками общественного производства. Они обмениваются между собой результатами своей деятельности, а вымененный продукт поступает в потребление. Когда продукт потреблен, возникает объективная необходимость производить данный продукт снова, и этот процесс беспрерывен. Существует воспроизводство простое и расширенное. Если объемы выпускаемой продукции неизменны и не меняются размеры функционирующего капитала – это **простое воспроизводство**. Если же объемы производимой продукции увеличиваются из года в год, постоянно растет и совершенствуется функционирующий капитал – это **расширенное воспроизводство**.

Для современного этапа общественного развития характерно расширенное воспроизводство. Расширяться производственный процесс может двумя путями. Если увеличение объемов производства достигается за счет создания новых рабочих мест, привлечения дополнительной рабочей силы, то осуществляется **экстенсивное воспроизводство**. Если же рост производства достигается за счет совершенствования производственного процесса, использования новых технологий и новой техники, то такой тип воспроизводства называется **интенсивным**. На практике ни интенсивное, ни экстенсивное воспроизводство не существуют в чистом виде. Как правило, они сосуществуют, и тип воспроизводства определяют по тому из них, который главенствует, дает большую долю прироста продукции.

В нашей стране расширенное воспроизводство было в основном экстенсивного типа: административная система хозяйства не стимулировала развития научно-технического прогресса. Результатом этого явилось постепенное снижение темпов экономического развития, что привело к кризисному состоянию российской экономики, а в последние годы – к абсолютному снижению размеров производства.

Конечной целью воспроизводственного процесса является удовлетворение потребностей человека. Следовательно, человек является не только условием функционирования производства, но и его конечной целью. В итоге любое производство работает ради удовлетворения человеческих потребностей, ради обеспечения жизнедеятельности человека. Развитие производительных сил общества сопровождается возрастанием возможностей решать социальные задачи общества, повышать благосостояние каждого человека. Все это ведет к росту социальной ориентации общественного производства.

Одна из основных проблем воспроизводственного процесса – проблема реализации созданного совокупного продукта, сущность которой заключается в том, чтобы каждой части совокупного общественного продукта найти замену по стоимости и по натуральной форме. Говоря проще, необходимо найти покупателя для каждого товара, кому он был бы необходим и у кого были бы деньги на его покупку. Для этого необходимо производить то, что действительно нужно для общества, кроме того, произведенные товары должны обладать определенным качеством, и стоимость их должна быть доступной.

Особенно остро эта проблема встает на современном этапе развития. Научно-технический прогресс позволяет повышать качество товаров, расширять их ассортимент. Но, как правило, это всегда ведет к возрастанию издержек производства, а следовательно, и цен на данные товары. Поэтому каждое предприятие должно вести работу по двум направлениям. С одной стороны, необходимо изучать спрос и постоянно совершенствовать свою продукцию, с другой стороны, нужно совершенствовать производственный процесс, искать возможности снижения затрат на производство товара. В результате потребители смогут получить те товары, которые им необходимы, по доступным ценам, но лучшего качества, чем товары предшествующего поколения. В этом случае весь произведенный в обществе продукт будет реализован.

Для того чтобы воспроизводственный процесс шел нормально, без срывов, необходимо, чтобы поддерживались определенные пропорции между его отдельными составляющими. Дело в том, что все элементы воспроизводственной системы относительно самостоятельны, они развиваются по своим специфическим законам, но в то же время зависят друг от друга. И поэтому необходимо, чтобы общее их развитие соответствовало друг другу, чтобы они развивались согласно принципу синхронного единства, т.е. не противоречили друг другу в развитии.

Говоря о пропорциях воспроизводства, необходимо иметь в виду не только пропорциональность отдельных отраслей и производств, но и пропорции распределения, обмена и потребления, пропорции интересов в обществе. Задача согласования всех интересов, обеспечения их реализации лежит в основе разработки системы мотивации труда и, следовательно, обеспечения эффективности воспроизводственного процесса.

Основными показателями развития экономики страны служат производимый национальный доход и национальное богатство страны. Национальный доход – это совокупный чистый продукт общества, продукт, созданный живым трудом. Распределение созданного чистого продукта происходит между непосредственными производителями и собственниками капитала. Первые получают его в форме заработной платы, вторые – в форме прибыли. Произведенный национальный доход должен

удовлетворить все текущие потребности общества и заложить основу будущего благополучия через накопление созданного продукта.

Накопленный в обществе труд образует **национальное богатство** общества. В состав национального богатства входят основные и оборотные производственные фонды (капитал), непроизводственные основные фонды страны (жилые дома, дома культуры, театры, музеи, детские сады, школы и пр.), личное имущество населения, используемые природные ресурсы.

В процессе использования национальный доход делится на две части – фонд потребления и фонд накопления. Основным источником формирования фонда накопления является часть прибавочного продукта, которую общество затрачивает на расширение производства. **Накопление** не должно вступать в противоречие с потреблением, так как по своей сути оно является источником будущего потребления. Но на практике такое противоречие существует, так как встает проблема: или увеличить фонд потребления за счет уменьшения доли накопления в национальном доходе, или увеличить фонд накопления за счет сокращения удельного веса текущего потребления. В первом случае выигрывают интересы текущего, сегодняшнего потребления, а во втором – увеличиваются возможности удовлетворения будущих потребностей.

Процесс накопления есть необходимый элемент, условие расширенного воспроизводства, от него во многом зависят ускорение научно-технического прогресса и уровень эффективности производства. В процессе накопления осуществляется не только количественное, но и качественное развитие производства и прежде всего его основы – системы производительных сил.

Качественное развитие предполагает как совершенствование технического уровня производства, так и совершенствование форм его организации. Накопление означает прежде всего увеличение размеров производства, т.е. его концентрацию. И действительно, за счет накопления расширяются действующие предприятия, строятся новые заводы и фабрики. Но в современных условиях новое строительство ориентируется на дальнейшее развитие специализации и комбинирования. Следовательно, в процессе накопления закладываются материальные основы развития кооперации. Таким образом, от направлений, темпов, нормы накопления зависят и организационная структура производства, и развитие конкретных форм организации общественного производства.

В современных условиях необходимо иметь в виду, что **процесс концентрации**, хотя и отражает сущность накопления, не может быть бесконечным. Конечно, концентрация на определенном этапе общественного развития эффективна, так как сокращает издержки производства, приходящиеся на единицу продукции. Крупное производство эффек-

тивнее мелкого, так как имеет больше возможностей для ускорения научно-технического прогресса, оно обладает большей устойчивостью в конкурентной борьбе. Но при превышении оптимальных размеров предприятие постепенно теряет свои преимущества. Крупное специализированное предприятие с трудом перестраивается на выпуск новой продукции и за определенными размерами концентрации становится просто неуправляемым. Поэтому для каждого вида производства существуют оптимальные размеры предприятий, превышение которых дает отрицательные результаты. Средства, предназначенные для накопления, должны вкладываться в другие производства, по возможности в других отраслях. Этот процесс разнообразия вложения капитала получил название **диверсификации**.

Диверсификация имеет ряд экономических преимуществ. Во-первых, она увеличивает плотность рынка: поиск возможных вариантов вложения капитала ведет к созданию новых производств и новых видов товаров. Во-вторых, диверсификация обеспечивает стабильность положения владельца капитала: если в одном из производств, куда вложен капитал, дела идут плохо, то убытки покрываются за счет других производств. Именно поэтому в развитых странах мира диверсификация стала одной из ведущих форм организации производства.

Сущность накопления состоит в превращении части созданного прибавочного продукта в дополнительные средства производства и фонд жизненных средств для дополнительно вовлекаемых в материальное производство работников. Как процесс накопления имеет двойственную характеристику: с одной стороны, это процесс создания избытка продукта сверх меры его потребления, а с другой стороны, – это процесс использования части этого избыточного продукта на нужды расширенного производства. Но так как избыток продукта сверх меры его потребления, т.е. сверх необходимого продукта, создается определенным уровнем производительности общественного труда, то можно сделать вывод о взаимосвязи производительности труда и накопления. Как экономическая категория накопление выражает отношения между участниками производства по поводу использования части прибавочного продукта на производственные нужды в целях повышения социально-экономической эффективности производства. Отсюда тесная связь эффективности и накопления. Причем связь эта обоюдная: не только накопление позволяет повысить эффективность общественного производства, но и эффективность производства активно влияет на накопление. И нам представляется, что именно зависимость накопления от эффективности является определяющей в этой взаимосвязи.

В любом обществе накопление всегда возникает как порождение объективной необходимости дальнейшего развития и повышения эффек-

тивности производства, так как накопление производится не ради накопления как такового, а ради достижения определенного результата, определенного эффекта. Эффективность же порождает накопление как необходимую предпосылку увеличения производственных мощностей и, следовательно, увеличения объемов выпускаемой продукции.

Эффективность производства на каждом определенном этапе развития предопределяет накопление и как условие дальнейшего роста уровня экономической эффективности. Процесс накопления всегда сопровождался качественными изменениями в производстве. Даже когда осуществляется простое расширение производства, новые цехи и предприятия оснащаются, как правило, более прогрессивной техникой, чем действующие, а это предопределяет изменение соотношения между устаревшей и новой техникой в производстве в пользу новой и создает условия для снижения затрат на производство продукции и, следовательно, для роста эффективности. Поэтому объемы и направления накопления всегда определяются достигнутым уровнем эффективности и задачами его повышения.

Вторая часть национального дохода предназначена для потребления. Основная задача **потребления** – обеспечить воспроизводство рабочей силы. Как и все воспроизводство в целом, воспроизводство рабочей силы может быть простым и расширенным, экстенсивным и интенсивным. Простое воспроизводство предполагает возобновление рабочей силы в прежних масштабах, расширенное – количественное и качественное развитие используемой рабочей силы. Экстенсивное воспроизводство предполагает привлечение в производственный процесс новых работников, но традиционных специальностей и квалификации. Интенсивное воспроизводство объективно требует интенсивного воспроизводства рабочей силы за счет повышения квалификации, знаний, опыта как отдельного, так и совокупного работника. В условиях перехода к рынку в процессе воспроизводства рабочей силы все большую значимость приобретает расширение не просто возможностей человека, но и способностей к предпринимательству, воспитание чувства хозяина. Кроме того, в современном сложном производстве возрастает роль таких характеристик, как здоровье человека, его физико-психологические реакции.

Одной из глобальных проблем современного воспроизводства является проблема **взаимоотношения производства и природы**. Любое производство, взаимодействуя с природой, при переработке вещества природы оставляет отходы, которые выбрасываются в окружающую среду: дым, пыль, газы, сточные воды и пр. И чем больше объемы производства, тем больше масса отходов, и чем больше в производстве используется новых, искусственно созданных материалов, тем меньше возможностей у природы по утилизации отходов. Поэтому загрязнение окружаю-

щей среды представляет одну из основных проблем современного воспроизводства.

Вторая проблема связана с нарушением экологического равновесия в природе. Использование природных ресурсов нередко связано с уничтожением целых лесных массивов, человек строит гидроэлектростанции и затопляет громадные лесные массивы, луга или поля, осушает болота, проводит каналы, отстреливает диких и ценных пушных зверей и пр. Все это не может не оказать определенных последствий: на воспроизводство природных ресурсов необходимы десятилетия, если не столетия, и большие денежные ресурсы. Поэтому с точки зрения эффективности жизнедеятельности человека гораздо выгоднее для общества использовать безотходные технологии переработки, чем восстанавливать израненную природу.

Основой производства и воспроизводства является собственность на средства производства. **Отношения собственности** – это отношения между людьми по поводу присвоения материальных или духовных благ. Не нужно путать отношения между людьми по поводу присвоения и отношение человека к вещи. Вещь является лишь объектом собственности. Субъектами могут выступать отдельный человек, группы людей (коллективы) или общество в целом. Как правило, в последнем случае конкретным собственником выступает государство.

Собственность является основным производственным отношением, так как производство организует только собственник средств производства (или тот, у кого есть деньги на их покупку) ради реализации своих конкретных целей. Распределение созданного продукта идет также в интересах собственника, этим же интересам служит и обмен. Заключительным моментом служит потребление, в процессе которого реализуются конкретные цели собственника.

Западные теоретики сейчас практически не уделяют внимания рассмотрению сущностных черт и противоречий отношений собственности. Признав собственность основным производственным отношением, основным условием для организации производства и присвоения созданного продукта, они таким образом признали право существования любых форм собственности, обеспечивающих эффективность производства, и создали условия для реализации собственности.

В нашей стране создание теории собственности – это одна из драматических страниц истории политической экономии. Проблема заключалась в том, что результаты теоретических исследований отрицали практику хозяйствования и экономическую политику коммунистической партии и правительства. Поэтому ученые-экономисты раскололись на два лагеря: одни пытались, исходя из политики партии и правительства, теоретически обосновать хозяйственные решения, подогнать теорию под

субъективные, конкретные мероприятия, вторые старались понять истинную природу собственности, ее внутреннюю структуру, выявить противоречия и условия реализации. Естественно, что широкой общественности были известны только работы первого направления, так как допускались к печати только они. Вторые публиковались с большим трудом, часто с недомолвками, иносказательно, но работа в этом направлении велась постоянно. Объяснялось это тем, что, раскрыв внутреннюю структуру отношений собственности, ученые пришли к выводу о необходимости обособления предприятий, показали процесс возникновения новых, обособленных интересов, вступающих в противоречие с интересами непосредственных производителей и общества в целом.

Внутренняя структура отношений собственности складывается из отношений пользования, владения, распоряжения и присвоения. Хотя в единстве они и образуют систему отношений собственности, но по своим функциям имеют возможность обособления. Отношения пользования реализует непосредственный производитель, работник, работающий на данных средствах производства. Отношения владения реализовались руководством отдельных предприятий, которым было дано право не только использовать средства производства, но и покупать, продавать, совершенствовать их и пр. Все это делалось по согласованию с вышестоящей организацией (как правило, с министерствами и ведомствами), руководство движением этой собственности осуществлялось этими органами. Они, по сути, монополизировали отношения распоряжения. А присвоение осуществляло государство, прикрываясь интересами народа. На самом деле в противоречивое единство вступали интересы непосредственных производителей (народа), интересы предприятий, интересы ведомств и министерств и интересы государства, а точнее – государственного аппарата.

Представляя собственность как единую неделимую систему, не видя различий во внутренних отношениях собственности, можно было оправдать эксплуатацию народа государством, признавать капиталистической пропагандой и происками врагов необходимость обособления, а следовательно, и полной производственной и хозяйственной самостоятельности предприятий, необходимость развития товарно-денежных, рыночных отношений. И хотя с середины 60-х годов товарно-денежные отношения признавались официально, но это было лишь формальное признание: их сущностное содержание было выхолощено из практики хозяйствования.

Проблема реализации собственности заключается в том, чтобы собственник получил возможность извлечь пользу из объекта собственности. Если это предмет потребления, то собственник имеет право использовать его, удовлетворяя свои потребности. Если же это средство производства, то оно должно приносить пользу в виде дохода от его ис-

пользования, и доход собственника полностью зависит от того, как используется его собственность. Поэтому, **создав условия реализации собственности, можно решить и проблему эффективности производства, так как каждый собственник будет вести хозяйство с наименьшими затратами, чтобы получить больший доход.** С этой точки зрения, и это подтвердила мировая практика, наиболее эффективной представляется частная собственность.

Формы собственности в основном определяются в зависимости от субъекта собственности, поэтому различают собственность частную (собственность отдельного человека) и общественную или коллективную, когда собственником выступает группа или коллектив людей. Среди последней различают кооперативную, корпоративную (акционерную), муниципальную, республиканскую, трудовую, государственную и пр. Иногда государственную собственность выделяют в самостоятельную форму.

Частная собственность – это собственность отдельного лица, но она также может выступать и как собственность отдельной семьи. У нас до сих пор различают частную и личную собственность: к личной собственности относят предметы потребления, к частной – средства производства, приносящие доход, за счет которого в основном живет человек. Так, например, швейная машина, если на ней шьют одежду для членов семьи, – личная собственность. Если же она используется для выполнения заказов на пошив одежды посторонним людям и приносит доход, то она превращается в частную собственность. Во всем мире то, что принадлежит отдельному человеку, называют частной собственностью.

Кооперативная собственность складывается из паевых взносов членов данного кооператива. Распределение в кооперативе осуществляется в зависимости от величины вложенного пая, а высшим органом управления является собрание пайщиков.

Акционерная собственность распространяется на все имущество предприятия, делится на отдельные доли, которые оплачиваются акционерами. Эта оплата подтверждается ценными бумагами – акциями или облигациями. Акционер не является собственником имущества, ему принадлежат только акции. Поэтому он не вправе претендовать на имущество акционерного предприятия при выходе из общества, он может только продать свои ценные бумаги.

Трудовая собственность возникает, когда государственное предприятие безвозмездно передается в собственность трудового коллектива или когда коллектив выкупает арендованное предприятие. Такую форму называют еще иногда коллективной или рабочей акционерной, поскольку она допускает распространение внутри коллектива именных акций. Обычно собственность отдельных членов коллектива фиксируется

только в денежной форме в виде лицевых счетов. Управление в данном случае осуществляет выборная администрация под контролем коллектива.

Аренду нельзя рассматривать как форму собственности, поскольку собственник в данном случае не меняется. По сути, аренда лишь условие реализации собственности.

Государственная собственность – это обязательный атрибут любого хозяйства, в том числе и рыночного. Проблема заключается в том, чтобы найти оптимальное соотношение между отдельными формами собственности и обеспечить эффективное функционирование каждой из них. Если такое соотношение найдено, воспроизводственный процесс развивается нормально и обеспечиваются стабильные темпы экономического роста.

Экономический рост – это изменение результатов использования ограниченных ресурсов общества в целях увеличения потребления. Являясь дальнейшим развитием теории воспроизводства и теории эффективности, теория экономического роста рассматривает возможности развития общественного хозяйства, с одной стороны, исходя из ограниченных возможностей, а с другой – максимально нацеливая развитие на удовлетворение системы общественных потребностей.

Темпы экономического роста определяются по двум показателям: увеличение реального валового национального или чистого продукта за определенный период времени или те же продукты, но приходящиеся на душу населения. Темпы роста зависят от целого ряда факторов. Прежде всего, от так называемых факторов предложения, т.е. условий, обеспечивающих возможность экономического роста. К ним относятся количество и качество имеющихся природных ресурсов, трудовых ресурсов в данном обществе, объем основного капитала, функционирующего в производстве, технологический уровень данного производства. Но перечисленные факторы характеризуют лишь потенциальные возможности в увеличении темпов экономического роста.

Реальный экономический рост испытывает влияние факторов спроса и факторов распределения. Для того чтобы реализовать весь произведенный продукт, необходимо увеличить совокупные расходы в обществе, т.е. совокупный спрос. А для этого в обществе должны быть определенные резервы. Кроме того, общий объем потенциальных возможностей роста, ресурсов, которые для этого могут быть использованы, должен быть оптимально распределен между отдельными сферами и отраслями производства. Только в этом случае возможно максимальное увеличение производимого продукта.

Каковы должны быть темпы экономического роста? Должны ли они постоянно расти или могут стабилизироваться, а в отдельных случаях и замедляться? Это – основная проблема, которая сейчас решается в теории экономического роста. Конечно, увеличение экономического роста дает возможность обществу решать целый комплекс социально-экономических проблем, и в первую очередь обеспечивать рост жизненного уровня населения. Но в то же время существует точка зрения, согласно которой увеличение темпов экономического роста ведет прежде всего к загрязнению окружающей среды, увеличению отходов производства, ухудшению среды обитания человека. За определенными пределами достигнутого уровня благосостояния начинают удовлетворяться все менее значимые потребности при одновременном увеличении опасности экологического кризиса, а возможно, и катастрофы.

Кроме того, сторонники замедления темпов экономического роста считают, что проблему повышения жизненного уровня населения сейчас нужно решать не столько увеличением объемов производства, сколько совершенствованием отношений распределения. Только тогда можно решить проблему бедности, так как объемов произведенного продукта в индустриально развитых странах хватит для удовлетворения основных потребностей всего населения. Но здесь таится опасность перейти к уравнительному распределению и потерять главное – стимул к труду.

Вызывает опасение и растущая неуверенность людей в условиях высоких темпов экономического роста. Прирост продукции достигается в основном за счет изменения технологии, использования достижений научно-технического прогресса, а это всегда ведет к изменению профессиональной структуры совокупной рабочей силы, изменению спроса на отдельные профессии и специальности, отмиранию ряда профессий. Все это порождает неуверенность населения в завтрашнем дне.

И наконец, в качестве аргумента выдвигается следующее положение: в связи с тем, что в современном производстве все больше используется автоматическая техника, которая обеспечивает массовое производство товаров, наблюдается уменьшение творческих элементов в труде, снижается удовлетворенность работой.

Учитывая все негативные последствия экономического роста, нужно одновременно иметь в виду, что высокие темпы экономического роста дают возможность увеличения роста доходов населения, а следовательно, и роста уровня жизни всех слоев общества. Кроме того, большой объем произведенного продукта позволяет менее болезненно изыскивать дополнительные средства на решение проблем общества, в том числе и на охрану окружающей среды, и на улучшение условий труда. При правильной организации труда научно-технический прогресс служит облегчению труда, улучшению его условий, и, кроме того, может способство-

вать усилению творческого характера труда каждого работника. Поэтому при выборе темпов экономического роста каждое общество должно учитывать прежде всего свои потенциальные возможности и круг решаемых социально-экономических проблем.

Постоянный рост темпов экономического роста – это идеальное состояние экономики, практически наряду с ростом имеются периоды стабилизации темпов и даже спады. Причем эти состояния меняют друг друга с определенной последовательностью и периодичностью, что дало возможность сделать вывод о цикличности развития в экономике. **Цикличность** – это всеобщая форма движения, отражающая неравномерность развития, смену эволюционных и революционных форм. Характерная черта цикличности в том, что движение идет не по кругу, а по спирали, т.е. на каждом новом цикле достигается более высокий уровень развития по сравнению с предыдущим.

Цикличность в экономике имеет свою специфику, так как одновременно существуют и действуют несколько типов циклов. Основные из них – это промышленный цикл и длинные волны, которые часто называют по имени ученого, который их впервые описал, – волны Кондратьева.

Промышленный цикл – это период времени от одного экономического кризиса до другого. Периодически в обществе наступали периоды, когда производство выпускало такое количество товаров, которое общество не могло купить. Начинался кризис перепроизводства, во время которого цены на товары снижались, но все равно они не находили своего покупателя. Одновременно сокращались размеры производства, многие предприятия терпели банкротство и переставали существовать, возрастали нормы ссудного процента, снижались капитальные вложения в производство. За кризисом наступала фаза депрессии (застоя), когда все негативные явления стабилизировались, и постепенно товарная масса начинала рассасываться. Потом начинался период оживления, переходящий в подъем, но через какой-то промежуток времени начинался новый кризис, и все повторялось.

Последние две фазы цикла были связаны с массовым обновлением основного капитала, совершенствованием производства, переходом на выпуск новой продукции. Поэтому считают, что **материальной основой периодичности кризисов является моральное старение основного капитала и необходимость его обновления.** Как показала практика, длительность цикла определялась **сроками старения оборудования.** С ускорением научно-технического прогресса моральное старение ускорялось, а длительность промышленного цикла уменьшалась, кризисы возникали все чаще и чаще.

В современных условиях во всех развитых странах разработанная система государственного антициклического регулирования практически позволила избавиться от кризисов, сгладить их негативные последствия. И сейчас еще промышленный цикл проявляется через некоторое снижение темпов роста, но, как правило, без прежних разрушающих последствий, и такое снижение чаще всего происходит не во всем производстве, а в отдельных отраслях, т.е. кризисы стали отраслевыми.

Сущность теории длинных волн заключается в том, что с определенной периодичностью повторяются в экономике подъемы и спады, так как экономика как открытая система находится в постоянном отклонении от равновесия. Такие волны охватывают период в 40–60 лет, и их периодичность связана с глобальными открытиями в области науки и техники, с технологическими революциями.

3. ТОВАРНАЯ ОРГАНИЗАЦИЯ ОБЩЕСТВЕННОГО ХОЗЯЙСТВА

Исторически первой формой организации хозяйства было натуральное хозяйство. Под **натуральным хозяйством** понимается такая организация, при которой все товары производятся внутри хозяйства для собственного потребления. Оно почти не связано с другими производителями, не участвует в процессе обмена. Последующее развитие общественного производства, разделения труда привело к развитию обмена и господству товарного хозяйства.

Под **товарным хозяйством** понимается такая организация общественного производства, при которой товары производятся специализированными обособленными производителями и поступают в потребление посредством обмена на рынке. Отсюда вытекают **два условия возникновения товарного хозяйства** и развития товарно-денежных отношений. **Первое условие** – это общественное разделение труда. Оно обязательно, но недостаточно для возникновения товарных отношений. Только когда возникает **второе условие** – экономическое обособление производителей, продукт труда неизбежно принимает товарную форму. Экономическое обособление позволяет производителям относительно свободно распоряжаться произведенной продукцией по собственному усмотрению, т.е. быть собственником ее. Следовательно, экономическое обособление неразрывно связано с отношениями собственности на средства производства и продукт. Там, где есть различные собственники, связь между ними осуществляется в товарной форме. Именно поэтому возникновение частной собственности, приведшее к экономической обособленности производителей, и послужило решающим условием воз-

никновения товарного производства. Данное условие сохраняет свою силу и значимость и в условиях перехода к рыночной экономике в нашей стране.

Товарное производство прошло два этапа в своем развитии: простое и капиталистическое товарное производство. Необходимо усвоить различия, имеющиеся между ними, и общие черты. Различия проявляются в характере отношений непосредственных производителей к средствам производства, в различном характере труда, в целях производства и характере всего производственного процесса. При простом товарном производстве собственник средств производства одновременно был и непосредственным производителем – работал он сам или члены его семьи. Цель его производства – удовлетворение потребностей семьи. В этот период производство осуществляется разрозненными, мелкими товаропроизводителями, его характеризуют анархичный характер и конкуренция. При капиталистическом товарном производстве собственник и непосредственный производитель разделяются: средства производства принадлежат капиталисту, работают на них наемные работники. Поэтому труд при капитализме эксплуатируется, а целью производства становится получение прибыли. Производство при капитализме становится крупным, взаимообусловленным процессом, т.е. усиливается его общественный характер.

Но, несмотря на различия, у простого и капиталистического товарного производства есть и общие черты. Они однотипны, потому что основаны на частной собственности, их характеризует и конкуренция товаропроизводителей. Простое товарное производство – исходный пункт возникновения и развития капитализма. Чтобы понять сущность капиталистического производства, нужно начать с анализа простого товарного производства и его элементарной клеточки – товара.

Товар – это продукт труда, предназначенный для обмена. Но для того чтобы стать товаром, продукт должен обладать двумя свойствами: стоимостью и потребительной стоимостью. Способность удовлетворять общественную потребность, быть полезной людям – это **потребительная стоимость**. Человек всегда трудится ради удовлетворения потребностей, поэтому потребительная стоимость – вечная категория, но она тоже развивается и изменяется. Как потребительные стоимости все товары различны, и чтобы обменять одну вещь на другую, нужно, чтобы они обладали общей чертой – имели стоимость.

Вопрос о стоимости товара наиболее сложен, так как стоимость в товаре скрыта. Если потребительная стоимость видна (всегда можно определить, какую потребность удовлетворяет та или иная вещь), то для понимания сущности стоимости необходимо сначала обратиться к **меновому** стоимости, т.е. способности товара обмениваться на другой в

определенных пропорциях. Товары обмениваются прежде всего потому, что они имеют разные потребительные стоимости. Никто не будет менять топор на такой же топор или буханку черного хлеба на такую же буханку, но топор на хлеб сменять можно. Но почему один топор меняется на одну буханку хлеба, а не на две, три, на половину? За меновыми пропорциями скрываются **стоимости**, т.е. затраты труда производителей – затраты их физической и умственной энергии на производство товаров. Как потребительные стоимости все товары качественно различны, как стоимости они однородны. Производители, обменивая свои товары, сравнивают различные виды труда (плотника, кузнеца, портного и т.д.). Следовательно, в стоимости товара выражаются определенные связи, отношения между производителями, т.е. стоимость – это производственное отношение.

В основе пропорций, в которых обмениваются товары, лежит их стоимость, товары обмениваются в соответствии с количеством затраченного на них труда.

Каждый товар носит двойственный характер. С одной стороны, он выступает как потребительная стоимость, с другой – он есть результат человеческого труда, т.е. обладает стоимостью. Единство потребительной стоимости и стоимости противоречиво – это внутреннее противоречие товара, заключающееся в том, что как потребительные стоимости все товары разнородны и несоизмеримы, как стоимости они однородны и соизмеримы. Один и тот же товар не может использоваться одним человеком как стоимость и потребительная стоимость. Для производителя товар, т.е. вещь, которую он произвел для продажи, прежде всего стоимость – средство обмена на другой товар, на другую потребительную стоимость. Покупатель же приобретает вещь не потому, что она имеет стоимость, а потому что она обладает потребительной стоимостью, способна удовлетворять его потребности. Следовательно, хотя в товаре стоимость не может существовать без потребительной стоимости и наоборот, но, находясь у конкретного человека, товар как бы теряет одно из этих свойств, оно отрицается. В этом заключается внутреннее противоречие товара как единство противоположностей.

Двойственный характер товара обусловлен **двойственным характером труда**, создающего товар. Это один из наиболее важных вопросов в **трудовой теории стоимости**. Труд каждого товаропроизводителя выступает в **конкретной форме**, это не просто труд, а труд токаря, пекаря, кузнеца, сапожника и т.п. Конкретные виды труда различаются по трем признакам:

- 1) предметам труда (т.е. материалам, которые обрабатывают);
- 2) орудиям труда (при помощи чего обрабатывают предмет труда);

3) приемам воздействия орудия труда на предмет труда, по приемам обработки (т.е. технологии).

В результате конкретного труда получают определенные вещи: сапожник производит обувь, портной – одежду, кузнец – кованые металлические изделия и т.п., т.е. конкретный труд создает определенную потребительную стоимость.

В процессе конкретного труда каждый производитель затрачивает свои силы, свою физическую и умственную энергию. Эти затраты человеческой энергии представляют собой **абстрактный труд**. “Абстрактный” означает “отвлеченный”, т.е. труд, отвлеченный от конкретной формы. Абстрактный труд, характеризуя затраты энергии производителя на производство товара, создает стоимость данного товара, значит, **стоимость** можно определить как овеществленный в товаре абстрактный труд. Абстрактный труд – категория историческая, он возник вместе с товарным производством. Конечно, затраты человеческой энергии при создании продукта существовали всегда, но абстрактный труд как мера этих затрат выделился, когда возникла необходимость сравнения затрат разных видов конкретного труда при обмене результатами деятельности.

Двойственность труда выражается не только в том, что он конкретный и абстрактный, но и в том, что он одновременно частный и общественный. Конкретный труд производителя в товарном производстве выступает как **частный труд**, так как он затрачивается исходя из интересов производителя, который выпускает то, что он может производить, и только то, что приносит ему на рынке выгоду. Но в то же время этот труд и **общественный**, поскольку товар производится для рынка, для удовлетворения потребностей других людей. Но эта сторона труда скрыта, она проявляется только на рынке: если товар куплен, значит, действительно он нужен обществу. Это как бы подтверждает общественный характер затраченных сил и энергии (т.е. затрат абстрактного труда). Если же товар не куплен, то затраты труда на его производство были не нужны, данный труд не был общественным. Следовательно, стоимость товара – это не просто овеществленный абстрактный труд, но еще и общественный труд. Так же как между стоимостью и потребительной стоимостью, между конкретным и абстрактным, частным и общественным трудом существует противоречие. На поверхности общества труд носит четко выраженный частный характер, хотя одновременно он является и общественным трудом, т.е. трудом не для себя, а для общества.

Стоимость товара определяется **затратами труда**, труд, в свою очередь, может измеряться временем. Но количество труда или рабочего времени, необходимого для производства товара, может быть различным у различных производителей под воздействием разных условий: технической оснащенности рабочего места, квалификации, опыта работника

и т.д. Поэтому рабочее время, необходимое для производства товара у отдельного производителя, – это **индивидуальное рабочее время**, и соответственно оно определяет индивидуальную стоимость товара. На рынке товары обмениваются не по индивидуальным затратам, а по общественно необходимым, т.е. по общественной стоимости. Под **общественно необходимым временем** понимается время для производства данного товара при общественно нормальных условиях работы и при средней умелости и интенсивности труда.

На величину стоимости товара влияет уровень производительности труда работника. Под **производительностью труда** понимаются затраты труда на производство единицы товара или количество товаров, производимых в единицу времени. Производительность труда зависит от уровня применяемой техники и технологии, квалификации работника, организации труда и производства. С ростом производительности труда (т.е. с уменьшением затрат труда на единицу товара) стоимость единицы товара уменьшается, а общая масса произведенных стоимостей не меняется.

Под **интенсивностью труда** понимаются затраты труда в единицу времени. Увеличение темпа работы не влияет на количество труда, нужного для производства одного товара, следовательно, не влияет на стоимость единицы товара, но масса произведенных стоимостей увеличивается. Труд, создающий товар, может быть простым и сложным. **Простой труд** – это труд неквалифицированного работника, который можно выполнять без специальной подготовки. **Сложный труд** требует затрат на обучение, но создает и большую стоимость. При изучении проблем образования стоимости товара необходимо помнить, что сведения сложного труда к простому, индивидуальной стоимости к общественной происходит на рынке, в процессе обмена товарами, а не является результатом сознательной деятельности людей в этом направлении.

Итак, стоимость товара есть овеществленный в нем абстрактный общественный труд, а стоимость как общественное отношение проявляется только в обмене, в своей конкретной форме – **меновая стоимость**. Таковы основы одной из первых научных теорий стоимости – трудовой теории стоимости. Она была разработана К. Марксом, хотя основы ее заложили А. Смит и Д. Рикардо, и послужила основой марксистского экономического учения.

Но экономическая теория доказала, а жизнь подтвердила, что трудовая теория стоимости – далеко не идеальна. Попытки применить ее на практике в нашей стране доказали, что определение стоимости и цен только по затратам приводит к формированию затратного механизма в народном хозяйстве, и производство превращается в производство ради производства, так как становится выгодным увеличивать затраты на

производство товаров. Кроме того, в практике применения этой теории есть еще одна проблема – стоимость нельзя измерить точно, а это дает возможность для искажения результатов производства.

Одна из серьезных ошибок марксистской теории стоимости заключается в том, что К. Маркс с самого начала отказался от анализа второй стороны товара – потребительной стоимости: он признал, что она не является предметом политэкономии, и поэтому проследил лишь одну сторону товара – движение стоимости. Ученые следующих поколений обратили внимание на вторую сторону товара – потребительную стоимость, на ее роль в развитии человека и общества, в поведении человека в общественном производстве. Результатом явилась другая теория стоимости – **теория предельной полезности**, которая в результате ее уточнения, усовершенствования стала основой современных экономических теорий стоимости и цены.

К сожалению, в нашей литературе часто противопоставляют эти две теории. Но еще на рубеже XIX–XX веков известные экономисты Э. Бернштейн и М.И. Туган-Барановский предлагали соединить эти две теории, усматривая в них объективную и субъективную оценку стоимости. Для того чтобы понять сущность предельной (дополнительной) полезности, необходимо различать абстрактную и конкретную полезность. Попробуем рассмотреть это на примере. Мы все знаем, что одним из самых необходимых продуктов для человека является вода, знаем ее полезность, какие потребности она удовлетворяет. Это ее абстрактная полезность. Но может быть и конкретная. Если первое ведро воды нужно для того, чтобы человек не умер от жажды, то второе можно использовать для приготовления пищи, третье – для умывания, четвертое – для стирки, пятое – чтобы напоить животных, шестое – для поливки огорода, седьмое – для поливки цветов и т.д. Какое из них наиболее ценно для человека? Вероятно, первое, а вот ценность последующих постепенно убывает. Еще понятнее это положение на примере яблок. Если первое яблоко самое вкусное, то второе доставляет меньше удовольствия, еще меньше – третье, четвертое, а на десятое, вероятно, и не захочется смотреть. Естественно, что наибольшую ценность, наибольшую полезность имеет первое яблоко, а каждое последующее обладает все меньшей полезностью. И именно наименьшая полезность вещи определяет ее ценность.

Между количеством благ, имеющихся в наличии, и их полезностью существует определенная взаимосвязь: какой бы товар мы ни взяли, при увеличении его запасов он начинает удовлетворять все менее важные потребности или, по-другому, с увеличением количества блага, имеющегося в распоряжении потребителя, полезность каждой последующей единицы этого блага становится меньше, чем полезность предшествую-

щей единицы. Это всеобщий закон развития – закон убывающей предельной полезности.

Предельная полезность не является исключительным свойством какой-то определенной части блага (пятого ведра воды или шестого яблока), любая его часть может быть предельной. Все зависит от того, каким количеством равновеликих частей блага располагает потребитель. Поэтому общая экономическая ценность блага равна предельной полезности этого блага, помноженной на имеющееся количество его равновеликих частей. При этом полученная величина является субъективной оценкой блага тем или иным потребителем.

Теория предельной полезности и трудовая теория стоимости, действительно, противоположны, но они не противоречат друг другу. По сути, это объективная и субъективная оценка ценности данного товара. Внимание к субъективной оценке товара в конечном счете переориентировало товарное хозяйство, оно стало больше учитывать требования потребителя, изучать его потребности – производство все больше поворачивалось лицом к человеку, и человек превращался в цель развития производства.

Товарное производство вызвало к жизни деньги. Вопрос о том, что такое деньги, волновал ученых давно. Много было споров о сущности денег, впрочем, и сейчас существуют различные точки зрения. Мы начнем с традиционной, устоявшейся (но не единственной) теории – о товарной природе денег.

Обмен возник еще в первобытном обществе, но носил он тогда случайный характер, обменивались иногда возникавшие излишки продуктов. Поэтому тогда возникла первая – **простая, или случайная, форма стоимости**, когда $X_a = Y_b$, т.е. X товара a равен Y товара b . На эту форму, на понимание функций и места каждого товара нужно обратить особое внимание, так как смысл всякой формы стоимости заключается в этой простой.

Итак, товар a выражает свою стоимость в товаре b . Товар b служит материалом для выражения стоимости товара a . Товар a находится в относительной форме стоимости, товар b , через который выражается стоимость товара a , – в эквивалентной. Относительная форма стоимости имеет качественную и количественную определенность. Приравнивание товаров a и b друг к другу говорит о том, что у них есть нечто общее и равное. Качественно общее в них то, что они являются результатами труда и обладают стоимостью, но они равны и количественно, так как на их производство затрачено равновеликое количество труда. Определенные особенности заложены в товаре-эквиваленте:

1) потребительная стоимость товара-эквивалента служит формой проявления стоимости товара в относительной форме;

2) конкретный труд в товаре-эквиваленте становится формой проявления абстрактного труда;

3) частный труд в товаре-эквиваленте становится воплощением общественного труда.

Уже в простой форме стоимости проявляется внутреннее противоречие товара. Товар *a* выступает как потребительная стоимость, товар *b* — как стоимость.

С развитием разделения труда развивается и обмен, а также увеличивается предложение товаров на рынках. И простая форма стоимости модернизируется в полную, или развернутую, форму стоимости:

$$20 \text{ м холста} = \left\{ \begin{array}{l} 1 \text{ сюртук} \\ 1 \text{ топор} \\ 2 \text{ мешка зерна} \\ 1 \text{ овца} \\ 3 \text{ г золота} \\ \text{и др.} \end{array} \right.$$

Отличие этой формы от простой в том, что в качестве эквивалента выступает не один, а множество товаров. Но у этой формы свои недостатки, которые заключаются в том, что выражение стоимости товара, стоящего в относительной форме, не получило законченного выражения, так как ряд эквивалентов не закончен, и стоимость не получает единого выражения.

На практике это затрудняло обмен, так как возникали ситуации, когда владельцу холста нужен был топор, а владельцу топора холст не нужен, а нужна овца. Владелец овцы, в свою очередь, не нужен ни холст, ни топор, а нужен сюртук, и т.д. Поэтому в результате развития производства на рынке постепенно выделяется в каждом регионе один товар, всегда пользующийся спросом, и полная форма стоимости превращается во всеобщую форму стоимости:

$$\left. \begin{array}{l} 1 \text{ сюртук} \\ 1 \text{ топор} \\ 2 \text{ мешка зерна} \\ 1 \text{ овца} \\ 3 \text{ г золота} \\ \text{и др.} \end{array} \right\} = 20 \text{ м холста}$$

Особенность данной формы стоимости в том, что все товары находятся в относительной форме, и лишь один товар — в эквивалентной. В связи с этим товар-эквивалент приобретает всеобщую форму.

Дальнейшее развитие связей между отдельными регионами приводит к выделению единого для всего мира эквивалента, и всеобщая форма стоимости превращается в денежную. Последняя отличается от всеобщей не по вещественным свойствам товара-эквивалента, а по его общественной роли. Всеобщим эквивалентом (деньгами) становится золото в силу своих естественных свойств: делимости, однородности частей, сохраняемости, портативности. Таким образом, **деньги** возникли стихийно, в результате развития товарного производства и форм стоимости. Они произошли из товара и сами являются товаром, но товаром особого рода, который противостоит всем другим в качестве всеобщего эквивалента. Являясь товаром, деньги сохраняют все его свойства: имеют стоимость и потребительную стоимость. Стоимость товара “деньги” определяется количеством общественного труда, необходимого для добычи одной денежной единицы, потребительная стоимость денег заключается в способности выполнять функции всеобщего эквивалента. Сущность денег наиболее полно раскрывается в их функциях.

Основная функция денег – **мера стоимости**. Эту функцию выполняет золото: количество труда, затраченного на производство товара, сравнивается с количеством труда, необходимого для производства золота, т.е. определяется, сколько золота соответствует данному товару. Для облегчения измерения был введен масштаб цен. Масштаб цен – это узаконенное государством количество золота, которое в данной стране принято за единицу. Стоимость товара, выраженная в деньгах, называется **ценой** товара.

Вторая функция – **средство обращения**. В данной функции деньги выступают посредником между продавцом и покупателем, между товарами. Формула товарного обращения: $T - D - T'$, т.е. товар обменивается (продается) на деньги, чтобы на них купить другой товар.

Третья функция денег – **средство платежа**. Эта функция возникла с развитием кредитных отношений. По сути и здесь деньги также оплачивают товар или услугу, но с разрывом во времени. Передача товара или оказание услуги не совпадают по времени с оплатой. Сюда могут относиться все оплаты товаров, купленных в кредит, выплата зарплаты, оплата жилья и пр.

Четвертая функция – **средство накопления**. На ранних стадиях развития денежного обращения, когда существовали золотые деньги, изъятие их из обращения превращало золотые монеты в сокровище. Сейчас средством накопления могут служить бумажные деньги. Такие накопления необходимы, когда предстоят крупные покупки или капитальные вложения в производство.

И последняя, пятая функция – **мировые деньги**, т.е. деньги, используемые для расчетов между отдельными государствами на мировом

рынке. Совсем недавно эту функцию выполняло только золото, но постепенно выделились устойчивые национальные валюты, к которым перешла эта функция. В настоящее время основным платежным средством на мировом рынке является доллар США.

Современные западные экономисты, как правило, выделяют три функции: меру стоимости, средство обращения и средство накопления. По их мнению, функция средства платежа входит в средство обращения, а временной фактор не отражает изменения в экономическом содержании функции. Мировые деньги не выделяются в отдельную функцию, так как мировые деньги, т.е. деньги на мировом рынке, могут выполнять любую функцию.

Деньги прошли в своем развитии несколько форм. Сначала они существовали в виде монет (золотых, серебряных, медных), потом на их место пришли бумажные деньги. В настоящее время монеты из драгоценных металлов в обращении отсутствуют, в основном обращаются бумажные деньги и монеты из недрагоценных сплавов, но появились и принципиально новые платежные средства: чеки, кредитные карточки и пр. Даже на мировом рынке платежным средством служат бумажные денежные знаки отдельных стран. Золото практически ушло из денежного обращения.

В последние годы постоянно идут споры о том, **чем же являются современные деньги**: товаром или не товаром? Рассматривая этот вопрос, необходимо иметь в виду, что деньги как форма стоимости товара отражают конкретно-исторические условия. Если на первых этапах развития товарного производства деньги действительно существовали как товар – всеобщий эквивалент, то в изменившихся конкретно-исторических условиях сегодняшнего дня деньги по-прежнему выполняют функцию всеобщего эквивалента, но связь с товарным миром сохраняют лишь опосредованно. **Стоимость денег определяется уже не количеством содержащегося в них золота, а произведенной массой всех товаров. Цена товара определяется не пропорционально золотому содержанию денежной единицы, а в зависимости от уровня издержек производства, а также от спроса и предложения данного товара на рынке.**

Если рассматривать денежные системы в целом, то в XX веке изменилось соотношение между золотом и бумажными деньгами. Если раньше золото было основой денежной системы, ее первичным элементом, то сейчас основным структурным звеном денежной системы стали бумажные деньги. Золото является лишь определенным резервом, страховым фондом этой системы. Сохранив все свои физические свойства, золото по-прежнему является самым надежным товаром, который всегда можно обменять на бумажные деньги. Поэтому и отдельные индивиды, и

банки накапливают золото как резерв, как способ сбережения денег от инфляции. Поэтому, перестав быть ключевым звеном денежной системы, золото осталось одним из ее составляющих элементов.

Бумажные деньги, находящиеся в обращении, могут подвергаться инфляции. **Инфляция** – это обесценивание бумажных денег, уменьшение покупательной способности каждой денежной единицы. Она возникает в том случае, если количество денег в обращении превышает сумму цен на произведенные товары. Причины и механизмы инфляции достаточно сложны, и подробно они будут рассмотрены при изучении раздела “Макроэкономика”. Пока же необходимо отметить, что инфляция стала неизбежным спутником развития рыночного хозяйства, избежать ее не удалось ни одной стране, но темпы инфляции можно регулировать. Так как от уровня инфляции в стране зависят цены и соответственно уровень жизни населения и темпы развития производства, то проблема регулирования инфляции – это одна из коренных проблем государственного регулирования рыночной экономики.

Развитие товарно-денежных отношений осуществляется на основе действия закона стоимости – главного закона товарного производства. **Сущность закона стоимости** заключается в том, что все товары производятся и обмениваются на основе общественно необходимого труда. Это не только закон товарного обращения, но и закон производства. Механизм действия закона стоимости основан на разнице между индивидуальной и общественной стоимостями товара.

В простом товарном производстве и в условиях развитого рыночного хозяйства закон стоимости выполняет следующие функции.

1. Регулятор пропорций производства. Так как цены на рынке зависят от спроса и предложения, то, если предложение не удовлетворяет спрос, а цены на данный товар растут, это означает, что его производители, продавая товар по повышенным ценам, получают значительно большие доходы. В погоне за этими доходами другие производители направляют свои капиталы в данное производство, что ведет к изменению пропорций между отдельными отраслями и производствами. Когда рынок будет насыщен товарами, и цены начнут падать, произойдет отток капиталов в другую отрасль, более доходную в данный период. И такой процесс идет постоянно.

2. Дифференциатор товаропроизводителей. Так как товары продаются по стоимости (т.е. общественно необходимым затратам), то те производители, у кого индивидуальная стоимость выше общественной, не выдерживают конкуренции и разоряются. Те, кто производит товары с затратами ниже общественных, обогащаются.

3. Стимулятор развития производительных сил. Производитель, внедривший какое-либо новшество, позволяющее повысить производи-

тельность труда, производит товары с индивидуальной стоимостью меньшей, чем общественная, а продает их по общественной стоимости. Следовательно, он получает дополнительную прибыль. Это происходит до тех пор, пока новшество не получит общественного распространения и не приведет к снижению общественно необходимых затрат труда. Для того чтобы опять получить дополнительную прибыль, нужно совершенствовать орудия труда, организацию производства и т.п., т.е. развивать производительные силы.

Таким образом, закон стоимости через стимулирование развития производительных сил и дифференциацию товаропроизводителей создаст необходимые условия для перерастания простого товарного производства в капиталистическое, для дальнейшего развития товарно-денежных отношений и рыночного хозяйства.

4. РЫНОК И РЫНОЧНЫЙ МЕХАНИЗМ

Наличие товарного производства и необходимость обмена товарами между специализированными производителями неизбежно вызывает к жизни рынок как форму организации отношений обмена. На рынке встречаются покупатели и продавцы, производители и потребители, которые обмениваются потребительными стоимостями на основе эквивалентности. Поэтому рынок можно определить как совокупность отношений между продавцами и покупателями, производителями и потребителями по поводу реализации произведенных товаров и удовлетворения потребностей. Благодаря рынку создаются возможности удовлетворения потребностей как в производственном, так и в личном потреблении, осуществляется процесс воспроизводства, создаются стимулы для развития производства товаров.

Развитие рынка – объективный процесс, который складывается в зависимости от существующих производственных отношений. В ходе эволюции стихийные процессы обмена постепенно упорядочивались, и на место стихийного рынка пришел регулируемый конкурентный рынок. Организационные формы его различны в различных странах, на них влияют как уровень развития производительных сил и производственных отношений, так и естественно-исторические особенности развития каждой страны. Но рынок в любой стране имеет общие черты, которые отразились в своеобразном идеале – представлении о свободном рынке.

Свободный рынок должен обладать несколькими характеристиками, общими для любой страны и этапа развития:

- 1) ничем не ограниченное количество участников конкуренции;
- 2) абсолютная мобильность факторов производства;
- 3) доступность любой рыночной информации для каждого участника;

4) полная однородность одноименных продуктов, т.е. отсутствие товарных и фирменных знаков;

5) ни один участник конкуренции не должен иметь возможности повлиять на других участников.

Если проанализировать эти признаки, то можно отчетливо увидеть, что ни один из них полностью не соблюдается, а некоторые в современных условиях реализовать просто невозможно. Так, количество участников конкуренции ограничивается прежде всего финансовыми возможностями каждого. Хотя существуют рынки средств производства, рабочей силы и информации, это не означает, что в любой момент можно купить и продать то, что необходимо, так как этот процесс связан с временным и другими факторами. Знать все о своих конкурентах практически невозможно, так как существуют коммерческие тайны. Одноименные товары различаются сейчас прежде всего торговыми марками, и конкурируют в основном не цены, а качество товаров, представленное фирменными знаками. Отдельные производители, особенно мелкие, конечно, повлиять друг на друга не могут, но конкуренция неизбежно рождает монополию, а монополия имеет возможность влиять на монополизированное производство.

Анализируя формы проявления признаков свободного рынка, можно с уверенностью сказать, что свободный рынок в чистом виде никогда не было, нигде нет в настоящее время, и не может быть, вероятно, никогда. Но любой функционирующий рынок несет в себе элементы свободного.

Рынок является самонастраивающейся системой, и в этом его одно из основных преимуществ. Такое саморегулирование рынка обеспечивается его механизмом. Попытаемся рассмотреть **рыночный механизм** на примере его идеала – свободного рынка. Сущность этого механизма однотипна в любом рынке, но сам он испытывает различное влияние со стороны внешних факторов, что обуславливает различие его организационных форм. Механизм функционирования рынка можно представить следующей схемой (см. рис. 4.1).

В основе этого механизма лежит механизм действия закона стоимости. Когда спрос равен предложению (а это является идеальным состоянием рынка и существует как временное явление), то цена на товары устанавливается на уровне общественно необходимых затрат и выступает как цена равновесия. Предположим, что возросли потребности в товаре А. Это означает, что спрос на этот товар возрастает и начинает опережать предложение. Цены также начинают расти, и норма прибыли в данном производстве соответственно возрастает. Происходящий процесс привлекает дополнительные капиталы и, следовательно, появляется возможность вовлечь в производственный процесс дополнительные факторы производства (средства производства и рабочую силу). Расширение

производства позволяет увеличить предложение товара А, и, таким образом, равновесие между спросом и предложением восстанавливается, цены начинают уменьшаться и опять приходят к ценам равновесия. Конечно, в условиях реального рынка на цены влияет не один, а множество социальных и экономических факторов, но мы рассматриваем данный процесс упрощенно, чтобы получить представление о сущности рыночного механизма.

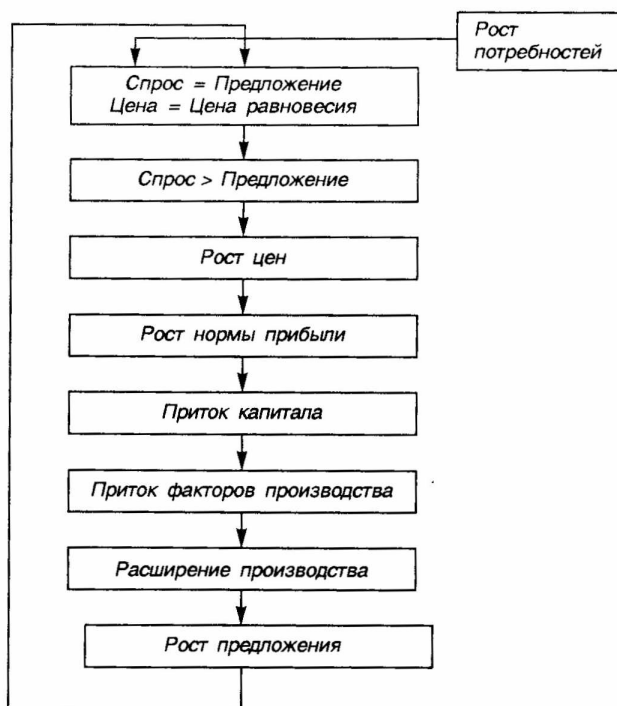


Рис. 4.1. Механизм функционирования рынка

Таким образом, если абстрагироваться от воздействия всех внешних факторов, кроме изменения потребностей, то можно увидеть, как механизм рынка регулирует производство и поддерживает пропорции между производством и потреблением, между спросом и предложением, т.е. рынок существует как саморегулирующаяся система. Но в современных условиях рынок находится под влиянием различных факторов: вмешиваются в механизм рынка монополии, государство, профсоюзы и др. Это может выражаться в различных формах – профсоюзы препятствуют но-

вому набору рабочей силы, когда необходимо расширение производства, затягивается приток дополнительных капиталов, монополии мешают вовремя проследить за изменением потребностей, так как контролируют цены на основных рынка, и т.д. Все это не способствует нормальному функционированию рынка, но рыночный механизм в конце концов справляется с данными трудностями: ему помогают государство, законы и другие методы регулирования рыночной экономики. Лишь один элемент механизма рынка не терпит никакого вмешательства извне – это цены. Именно через цены воспринимаются все изменения в спросе и предложении, и если цены не меняются, то отреагировать на изменения рынок не может, у него нет информации. Поэтому всегда стабильные цены означают отсутствие рыночных отношений.

Рынок и его механизм как любое явление не идеальны и имеют как положительные, так и отрицательные черты.

Что можно отнести к **положительным чертам рыночного механизма?**

1. Рынок ориентирует экономику, производителей на потребности людей. Становится выгодно производить только такие товары, которые пользуются спросом, поэтому основная задача производителя – предугадать, что нужно потребителю. В условиях рыночной экономики человек становится свободным в выражении потребностей. Он покупает не то, что ему предлагают на рынке, а то, что ему нужно, четко зная, что если необходимого товара нет на рынке сегодня, он обязательно будет завтра. В современных условиях рынок все больше начинает работать на индивидуальные потребности, по индивидуальным заказам.

2. Рынок заинтересовывает производителей в расширении производства, увеличении ассортимента товаров и повышении их качества. Плохой товар на рынке не продашь, кроме того, нужно заинтересовать покупателя каким-нибудь особым, отличным от других, товаром и выпускать его столько, сколько требует потребитель, обеспечивая ему при этом необходимый выбор. Тогда можно выжить в условиях жесточайшей конкуренции.

3. Механизм рынка стимулирует использование достижений научно-технического прогресса, снижение затрат на производство, рост эффективности. Победить в конкуренции, повысить качество товара или произвести новый товар можно только используя новую технологию, новые идеи в производстве, и чем меньше затраты, тем больше возможностей получить прибыль, т.е. повысить эффективность производства, капитала, вложенного в него. Рынок как бы толкает производство к совершенствованию, к росту эффективности.

Это основные положительные стороны рыночного механизма. Но есть у него и **отрицательные моменты**. Точнее, это негативные черты

не самого рыночного механизма, а тот круг проблем, решить которые рынок не в состоянии, они ему просто не подвластны. К этим проблемам относятся следующие.

1. Сохранность невозпроизводимых природных ресурсов и охрана окружающей среды. Рынок, с его тенденцией к качественному и количественному развитию, может в принципе переработать максимальное количество природных ресурсов, не задумываясь о последствиях. Регулировать этот процесс он не в состоянии. Поэтому данную функцию должен взять на себя государство.

2. Обеспечение важнейших социально-экономических прав человека. Каждый человек должен обладать правом на труд и правом на доход, обеспечивающий ему какое-то более или менее нормальное благосостояние. Рынок в данном вопросе никаких гарантий не дает. Напротив, колебания рынка под воздействием изменения потребностей, особенно когда они уменьшаются или меняются коренным образом, ведет к снижению занятости и образованию безработицы. Кроме того, в любом обществе есть нетрудоспособная часть населения – дети, старики, инвалиды. Взять на себя заботу об этих людях должно государство, поэтому в странах с развитой рыночной экономикой все большую долю в бюджетах занимают расходы на социальную программу.

3. Перераспределение доходов в целях обеспечения социально-экономических прав человека. Коль скоро возникает необходимость обеспечения обществом таких прав, нужно изыскать источники и создать механизм формирования социальных фондов. В рыночной экономике понятия распределения материальных ресурсов не существует, распределяются и перераспределяются только деньги. В принципе распределение ресурсов тоже есть, но оно осуществляется не через централизованное фондирование, как было в нашей стране, а через рынок, через куплю-продажу средств производства и рабочей силы на рынках, через перелив капиталов из одной отрасли в другую. Перераспределить же денежные доходы между теми, кто получает их в процессе конкуренции, и теми, кто по каким-либо причинам не может принимать участия в этом процессе, сам рынок не в состоянии. Поэтому эту функцию берет на себя государство, изымая часть дохода через систему налогов и передавая их через систему социальных пособий и компенсаций нуждающимся.

4. Рынок не обеспечивает стратегических прорывов в науке. Ранее мы говорили о том, что рынок стимулирует использование достижений научно-технического прогресса. И это действительно так. Но каких достижений? Прежде всего – прикладной науки, чаще всего – быстро окулающихся, не требующих значительных вложений капитала, с ограниченной степенью риска. В условиях рыночной экономики считается

каждая копейка и просчитывается несколько вариантов развития, просто так деньги не тратит никто. Такое отношение обеспечивает развитие прикладных наук, конструкторских разработок. Фундаментальные науки прямо на производство практически не влияют, и поэтому рынок не заинтересован в их развитии. Финансирование фундаментальных наук и исследований, связанных с большими затратами и неопределенностью результатов, берет на себя государство.

5. Рынок не обеспечивает контроль за денежным обращением. Без денег рынок не может существовать, но рыночный механизм регулирует лишь производство товаров и определяет спрос на деньги, а деньги он не производит. Выпуск денег осуществляет государство, оно же через эмиссию и другие мероприятия должно обеспечивать контроль за движением денежной массы, ее соответствие спросу на деньги и сумме цен на произведенные товары.

6. Рынок не регулирует внешнеэкономические связи. В принципе каждый участник рыночной конкуренции может поддерживать отношения с любой иностранной фирмой, с любой страной. Но регулирует эти отношения государство: через систему поощрений, льгот оно стимулирует развитие внешнеэкономических отношений с одними странами и обратными экономическими мерами сокращает эти связи с другими странами.

Можно этот перечень и продолжить, но уже ясно видно, что рынок не всесилен. Отсутствие у рынка возможности обеспечить решение ряда социально-экономических проблем требует вмешательства государства в экономические отношения. Отсюда вытекает **и содержание экономических функций государства** в рыночной экономике – оно должно делать только то, что не может сделать рынок.

Основные категории рынка – спрос и предложение. Говоря о спросе, нужно помнить, что спрос не тождествен потребностям, а предложение – это не есть произведенные товары. **Спрос**, действительно, зависит от потребностей, но это потребности, обеспеченные деньгами, т.е. платежеспособные потребности. Помимо потребностей спрос зависит от уровня доходов, от нормы сбережений (т.е. от доли доходов, направляемой на сбережения) и от уровня цен на товары и услуги. **Предложение** – это не вся произведенная продукция, а только та продукция, которая доставлена на рынок и предлагается для покупки. Соответствие предложения спросу обеспечивает состояние рыночного равновесия.

Рыночное равновесие достигается через колебания цен вокруг стоимости. Покупатель приходит на рынок за товаром и предлагает за него **цену спроса**, т.е. ту максимальную цену, которую он готов дать за данный товар. Продавец же выносит товар с целью получить за него прибыль и назначает **цену предложения**, т.е. ту минимальную цену, за ко-

тую он может отдать товар. И та, и другая цены образуются под влиянием множества факторов, но в каждом случае они являются теми ориентирами, в пределах которых формируется **цена равновесия**, т.е. та цена, в которой совпадают в данный период интересы покупателя и продавца. Таким образом, **цена равновесия не может быть ниже цены предложения и выше цены спроса**. Для того чтобы иметь выгодное производство и не разориться, производитель должен постоянно изучать рынок, знать тенденции спроса вообще и на отдельные товары.

Современный рынок сформировался не сразу. Рыночная экономика в ее сегодняшнем понимании возникла в период разложения феодального строя, и пришедшая ему на смену свободная конкуренция во всех отраслях экономики обеспечила двойную свободу предпринимателям. С одной стороны, отмена феодальных отношений, связанных с юридической зависимостью человека, обеспечила предпринимателю свободу действий. С другой стороны, эта свобода была ничем не ограничена со стороны общества, что привело к своеобразному беспределу: предприниматели могли в процессе конкуренции обеспечивать себе победу любыми методами, вплоть до криминальных. С развитием рыночных отношений это становилось все более ощутимым для общества и, естественно, оно начало вмешиваться в экономическую жизнь, принимая соответствующие законы, формируя основы хозяйственного права. Это послужило базой формирования рыночной экономики как целостной системы.

Современная рыночная экономика отличается рядом характерных моментов, отсутствующих ранее. Прежде всего необходимо отметить **возросшую возможность участия** в предпринимательской деятельности посредством развития акционерной и других форм собственности. Развивающиеся отношения регулируются государством с помощью экономических и административных рычагов. В современном рынке преобладают **неценовые методы конкуренции**: соперничество производителей за покупателей идет через совершенствование продукции, повышение ее качества, создание новых образцов, соответствующих запросам потребителей. Поэтому рост потребностей неизбежно ведет к расширению производства. В современной экономике образовалось **единое рыночное пространство**, которое обусловлено стабильностью межотраслевых и межрегиональных связей и процессом диверсификации. И еще одна особенность современности – экономика стран с развитой рыночной системой носит ярко выраженную **социальную направленность**, что позволяет смягчать социальные противоречия, не доводить их до конфликтов.

Рыночная экономика, как и любое экономическое явление, развивается на основе разрешения противоречия между тенденциями к обособ-

ленности и объединению, проявляющимися как разделение труда и кооперация, дифференциация и интеграция. Поэтому экономически обособленные производители под воздействием существующих экономических механизмов неизбежно вступают в определенные связи и отношения друг с другом, образуя единую экономическую систему.

Эта система под воздействием прежде всего процессов интеграции вызвала к жизни новые явления, характерные только для сегодняшнего дня. К ним относится система маркетинговых служб, которая стала действенным механизмом интеграции производства и потребления, основанной на соблюдении общих интересов производителей и потребителей. Конкуренция в рынке идет не только между предпринимателями, но и между наемными работниками. Социально ориентированная экономика привела к созданию системы содействия занятости населения, в рамках которой работают как государственные органы, так и общественные организации.

В системе государственного регулирования рыночной экономики важное место занимает антимонопольное регулирование. Монополия – это результат конкуренции товаропроизводителей. Как известно, господство монополий в экономике ограничивает возможности немонополизированных производителей, сдерживает процесс совершенствования как самого производства, так и его продуктов – товаров, выпускаемых для потребления. Происходит это потому, что рыночные цены, поддерживаемые монополиями, не отражают реального состояния рынка, не отражают спроса и предложения. В результате рыночный механизм не работает, не происходит самонастройки рынка. Чтобы избежать этого, во всех развитых странах введены антимонопольные законы, сдерживающие развитие монополизма.

Потребность в финансировании крупных производств привела к возникновению акционерного капитала. В дальнейшем решение проблемы заинтересованности наемных работников в результатах своего труда, в росте производительности труда привела к развитию акционерной формы, но акционерами стали выступать не только предприниматели, но и сами работники. Введение льготных условий покупки акций работниками данного предприятия позволило заинтересовать их в результатах производства и решить проблему преодоления отчуждения их от средств производства, участия в управлении производственным процессом, что в итоге привело к демократизации производства.

Говоря о современном производстве, нужно иметь в виду, что рыночная экономика, дав толчок к его постоянному развитию и совершенствованию, насытила рынок товарами массового производства, создала условия для удовлетворения потребностей различных групп населения. Самые сложные потребности населения могут удовлетво-

ряться благодаря гибкости производства. Быстрая реакция на спрос покупателей приводит к созданию принципиально новых товаров, товаров по индивидуальным заказам.

Изменения в рыночном хозяйстве ведут к изменению цели развития отдельных предприятий. Если раньше на первом месте стояла только максимизация прибыли, то в современных условиях к этому основному стимулу развития производства прибавились задачи расширения рынка, модификации продукта, повышения его качества и снижения затрат на производство.

Изменилось и соотношение между формами развития производства. Если в начале XX века шел процесс укрупнения предприятий и капитала, его концентрации, то вторая половина века потребовала изменения в организационной структуре производства. Все большую роль стали играть небольшие, мобильные предприятия с гибким производством, чутко реагирующие на запросы потребителя. Постепенно мелкий бизнес превратился в важный фактор экономического развития. Эффективность небольших предприятий приводит к тому, что многие крупные фирмы создают небольшие филиалы, дочерние фирмы. Внутри корпораций формируются отдельные подразделения, группы, которые получают полную самостоятельность в своей работе и со временем отделяются и начинают самостоятельную деятельность.

Любой рынок решает вопросы, возникающие ежедневно: что нужно производить, сколько товаров нужно обществу, для кого организуется производство, как лучше произвести данный товар. В процессе решения этих задач оцениваются уровень существующих технологических возможностей, методы организации производства и выбирается оптимальный вариант. Одновременно с задачей обеспечения всех групп населения необходимыми товарами общество должно учитывать принципы распределения доходов и социальной защиты каждого гражданина.

История говорит о том, что на каждом этапе общественного развития решаются какие-либо наиболее важные для него задачи. Так, проблема 30-х годов – это выход из мирового кризиса, максимальное использование имеющихся в распоряжении общества трудовых и материальных ресурсов. В годы войны, 40-е годы, необходимо было найти правильное соотношение между военным и гражданским производством, обеспечить военный потенциал страны, ее защиту и одновременно сохранив основы гражданской экономики. В 50-х годах на первое место выходят проблемы борьбы с инфляцией, темпы которой резко возросли; инфляция в этот период охватила все страны. 60-е годы характерны замедлением экономического развития, и все усилия были направлены на поддержание темпов экономического роста. 70-е годы характерны таким явлением, как стагфляция, наступившие 80-е годы принесли с собой рост без-

работицы. Проблема 90-х годов во всех странах – это проблема дефицита государственного бюджета и государственного долга. Причем это проблема не отдельной страны, а фактически всех стран, большинство из них имеет громадный государственный долг, по сути, страны живут в долг. Долго ли можно так жить и как решить эту проблему? На этот вопрос должна прежде всего ответить экономическая наука.

Даже общий обзор проблем рыночной экономики показывает, что это такая форма организации общественного хозяйства, которая не освобождает экономику от проблем, наоборот, они, как правило, усложняются, появляются новые. Но одно ясно: состояние нашей экономики требует решительных мер по становлению новых, рыночных отношений. Чем определяется и как проходит этот процесс?

В последние годы наша экономика переживает тяжелый кризис. Централизованное директивное планирование, административные методы управления народным хозяйством привели к нарушению всех пропорций народного хозяйства, к снижению темпов развития.

Особенности современного этапа развития экономики в нашей стране – это низкий технический уровень производства, изношенность основных фондов, отсутствие заинтересованности в использовании достижений научно-технического прогресса, господство монополий, абсолютное снижение объемов выпускаемой продукции. Результатом разрушительных процессов в экономике является снижение жизненного уровня народа. Особенно этот процесс обострился за последние годы. Создавшееся положение подсказывает только один выход – активизация рыночных реформ, ускоренный переход к рынку. Рынок всегда работает на потребителя, и рыночная экономика не может быть дефицитной. В конкурентной борьбе каждый производитель производит только то, что нужно потребителю, постоянно совершенствует производство, внедряет новую технику и технологию, так как заинтересован в снижении затрат. Рынок позволит не только ликвидировать дефицит, но и восстановить пропорциональность народного хозяйства. Это, в свою очередь, приведет к наращиванию темпов экономического роста, началу стабилизации ситуации, а затем и к повышению жизненного уровня людей. Становление рынка должно идти под контролем общества, и необходимо выбирать те пути, которые обеспечат наименьшие потери как в экономическом, так и в социальном плане.

Переход к рыночным отношениям – это сложный процесс, который прошел в целом ряде стран. Поэтому человечеством уже накоплен определенный опыт, выявлены закономерности становления рынка, которые необходимо использовать и у нас. Условий нормального функционирования рынка много, но из них можно выделить три основных. Для того чтобы рынок начал функционировать как самостоятельная полно-

правная система, необходимо иметь многообразные формы собственности, располагать резервом факторов производства (средств производства и рабочей силы) и создать рыночную инфраструктуру.

Главное условие перехода к рынку – изменение отношений собственности, создание многообразия форм собственности. Любая форма собственности, стимулирующая предпринимательство, конкуренцию и дальнейшее развитие рыночных отношений, должна иметь право на существование.

Практика рыночных отношений убедительно доказала, что в современных условиях **наиболее эффективной является акционерная форма собственности**. Это предопределяется несколькими факторами.

1. Акционерная форма собственности через продажу акций быстро мобилизует значительный капитал и способствует поддержанию пропорции между спросом и предложением. Вспомните механизм рынка, его основной движущий момент и основной показатель – цены. Если спрос опережает предложение – цены растут, необходимо расширять производство. Рост цен и соответственно увеличение нормы прибыли привлекают в данную отрасль дополнительные капиталы. Выпущенные акции тут же находят своего покупателя, а в производство вливается дополнительный капитал, который используется на расширение.

2. Акционерный капитал демократизирует экономику. Те проблемы, которые мы пытаемся решить с 1986 г., – проблемы демократизации производства и управления – получают новые возможности для своего решения. Владея акциями своего предприятия, любой его работник заинтересован в повышении эффективности производства, росте прибыли. Он будет участвовать в поиске резервов развития и в оптимизации управления. В странах с развитой рыночной экономикой абсолютное большинство работников каждого предприятия владеет его акциями и какую-то часть доходов получает в форме дивидендов, причем эта часть постоянно увеличивается.

3. Акционерная собственность стимулирует развитие диверсификации производства. Диверсификация – это форма кооперирования, предполагающая вложение капитала в любую отрасль народного хозяйства. Например, любая крупная компания может позволить себе (и она это делает) вложить полученную прибыль не только в свое производство, но и в строительство спортивных сооружений, в покупку гостиниц и ресторанов, в содержание бензоколонок, в производство обуви и медицинского оборудования, кондитерских изделий и металлорежущих станков – туда, где можно получить дополнительную прибыль. Что это дает? Много: для фирмы – стабильность доходов (если плохо идет дело в одной отрасли, прибыль в другой поможет исправить общую картину), для производства – дополнительные капиталы из других отраслей, для рын-

ка – увеличение его плотности (т.е. увеличение массы и ассортимента товаров).

Перечисленные факторы доказывают, что акционерная собственность наиболее рациональна с точки зрения развития современного рынка. Но чтобы создать акционерное общество, необходимы акционеры, т.е. люди, покупающие акции в частную собственность. Поэтому частная собственность служит как бы предпосылкой, исходной формой создания акционерной. В нашей стране начинать нужно было именно с частной собственности: восстанавливать ее право на существование, право иметь каждому человеку в собственности любой фактор производства. Эта проблема неразрывно связана с другой – разгосударствлением экономики, денационализацией, приватизацией. Эти три понятия в нашей периодической печати часто отождествляются друг с другом. В действительности это разные явления, и нужно очень четко представлять различия между ними.

Разгосударствление предполагает сокращение доли государственного сектора в производстве. Добиться этого можно не только денационализацией или приватизацией. Предположим, доля государственного сектора составляет 90%, а остальное производят кооперативы, колхозы и индивидуальные, частные предприятия. Если на следующий год доля кооперативов, колхозов и частных предпринимателей увеличилась, то на государственный сектор будет приходиться 88%, потом 86%, еще через год 85% и т.д. Начался процесс разгосударствления. Этот процесс можно стимулировать через налоговую систему, политику капитальных вложений, совершенствование хозяйственного права.

Денационализация – это продажа ранее национализированных государственных предприятий и их акций в собственность компаний, акционерных обществ и т.п.

Для того чтобы денационализация прошла эффективно, нужно выполнить ряд условий:

1) четко выделить субъекта собственности. Несвоевременное решение этой проблемы в нашей стране привело к тому, что некоторые предприятия, недвижимость, принадлежащая народу, за бесценок перешла в руки бывших партаппаратчиков и работников исполкомов разных уровней. Организованный Фонд государственного имущества несколько разрядил обстановку, хотя здесь кроется другая опасность – Фонд может стать новым монополистом в стране. Опыт стран рыночной экономики (которые за последние 10 лет очень много государственного имущества денационализировали) показывает, что наиболее рациональной организацией такого типа являются холдинги, которые лучше всего создавать на уровне отдельных регионов. Они должны на основе экспертных оценок определять продажные цены предприятий, выступать держа-

телями (хранителями) акций каждого предприятия и продавать их, когда будет принято решение об их продаже;

2) определить емкость финансового рынка. Нужно четко представлять суммы, которые отдельные организации и население смогут истратить на покупку акций. Если сразу выпустить в продажу много акций, а свободных денег окажется мало, то цена акции будет снижаться и государственное имущество может быть продано за бесценок. Если же наоборот, денег много, а акций выпущено мало, то цены будут расти, и в этом случае в первую очередь смогут купить акции люди с достаточно большим капиталом. В нашей стране – это дельцы теневой экономики, и все те, кто сумел сколотить первичный капитал в наше смутное время;

3) законодательно установить механизм распределения акций денационализируемых предприятий. Во всех странах с развитой рыночной экономикой в этом случае выделяется определенная доля, которая обязательно продается: работникам данного предприятия (причем по ценам, значительно ниже номинала), иностранным фирмам, национальным фирмам, жителям страны, финансовым институтам страны. В этом случае продолжается процесс демократизации производства, привлекаются иностранные капиталы, а значит, и технологии, развивается процесс диверсификации и привлечения свободных денежных капиталов.

Результат денационализации выражается в демополизации экономики, демократизации отношений собственности, получении противoinфляционного эффекта, причем он возникает по двум направлениям:

ослабляется нагрузка на бюджет, так как проданные предприятия снимаются с бюджетного финансирования и дотаций;

посредством продажи акций изымаются из оборота свободные наличные деньги.

Начавшийся процесс акционирования в нашей стране показал те недостатки, над которыми необходимо работать, для того чтобы получить максимальный социально-экономический эффект. **Не продуман до конца механизм распределения средств, полученных от акционирования.** Они в основном идут в государственные фонды на решение социальных задач. Конечно, это важно, особенно в тех условиях, в которых находится страна последние годы, и понятно, что у государства не хватает средств для обеспечения социальной помощи населению и выплаты пенсий. Но в то же время нельзя забывать о другой стороне проблемы. Дело в том, что, как уже отмечалось, промышленные предприятия, в том числе и те, которые акционируют, требуют коренной реконструкции. Они не смогут прибыльно работать на имеющемся изношенном, морально устаревшем оборудовании, тем более не смогут переоснащать производство на выпуск требуемой рынком продукции. А это

означает, что они обречены на банкротство. Последствия этого тоже должны быть понятны: прекращение выпуска продукции, новый отряд безработных, которых нужно содержать и трудоустраивать, не говоря уже о том, что поступлений в бюджет от этого предприятия поступать не будет.

Другая проблема связана с субъектами акционерной собственности. Акционирование предполагало, что основными хозяевами предприятий станут трудовые коллективы. Но в соответствии с правилами акционирования реальными хозяевами производства могли стать коллективы только тех предприятий, которые акционируются по второму варианту. В этом случае коллектив получил бы 51% акций. Но по этому варианту коллектив не получает никаких льгот, наоборот, условия продажи акций очень жесткие. Для того чтобы выкупить этот пакет акций, каждому члену коллектива нужно было заплатить очень большую сумму, особенно это касалось крупных предприятий. Учитывая условия, в которых живет народ, когда накопленные за долгие годы сбережения, хранимые в сберегательном банке фактически пропали, цены постоянно растут, и вся получаемая зарплата идет практически на текущее потребление, сделать это очень сложно. Таких денег у трудящихся просто не было и нет. В связи с этим невыкупленные коллективом акции перешли в распоряжение фонда имущества и были выставлены на аукционную продажу. В этом случае их смогли скупить представители того небольшого слоя населения, который сумел, как правило, используя служебное положение и государственную собственность, сколотить частный капитал. И в итоге коллективы перестали быть хозяином на своем производстве.

Таким образом, процесс акционирования породил новые социально-экономические проблемы, которые необходимо решать не откладывая.

Под **приватизацией** как одной из форм денационализации понимается покупка государственной собственности отдельными частными лицами. Как показала практика, у нас возможна такая приватизация только в сфере торговли и услуг.

Второе условие формирования рынка – создание резервов факторов производства. Развиваться и реализовать преимущества рыночного механизма возможно только тогда, когда в обществе есть резервы средств производства и резерв рабочей силы, так как для того чтобы восстановить равновесие спроса и предложения в условиях роста цен, нужны не только дополнительные капиталы, которые можно вложить в производство, но и **дополнительные факторы производства**, которые нужно купить на вложенные капиталы.

Вопрос со средствами производства решается проще – на практике есть три пути решения проблемы:

купить дополнительные средства производства;

повысить мощность производственной базы за счет внедрения новых технологий;

иметь на предприятиях резерв средств производства.

Первый путь связан с дополнительными затратами времени, так как оборудование нужно найти, купить, установить, иногда необходимо строительство новых помещений, а самое главное, покупается то оборудование, которое в настоящий момент есть на рынке, и, как правило, такое же, как и действующее, а это воспроизводит старую структуру производства. Поэтому эффективнее осуществлять различные комбинации двух последних путей: модернизацию технологических процессов и использование резервных мощностей. Обычно такие резервы в виде установленного, но временно не работающего оборудования есть на каждом предприятии.

Гораздо сложнее решается проблема **резерва рабочей силы**. Здесь речь идет не только о дополнительных людях, вовлекаемых в производство, но и о безработице. Все признают, что безработица – отрицательное явление в рыночной экономике, но это и объективная необходимость. Нужно иметь в виду, что безработица в современных условиях совсем не та, о которой писал К. Маркс почти полтора века назад. Появляется новый фактор безработицы – повышенная мобильность рабочей силы: люди ищут более выгодное место работы, меняют специальность, проходят переквалификацию и т.п. Это так называемая переходная (или фрикционная) форма безработицы, связанная с демографической ситуацией, с размещением производительных сил, с поисками человеком возможностей самовыражения и решения своих экономических проблем. В экономически развитых странах существует также структурная безработица, она возникает при крупных структурных изменениях в национальном хозяйстве. Так как изменение структуры для нашей экономики объективно необходимо, у нас будет возникать и эта форма безработицы.

В любом случае, все формы безработицы являются дополнительным источником рабочей силы для функционирующих предприятий при расширении производства. И нужно иметь в виду, что рыночная экономика не может обеспечить 100%-ю занятость, да это ей и не нужно. Ей нужен постоянный резерв рабочей силы в виде безработицы. Но это не означает, что всех ждет место в резервной армии труда. Как правило, риску стать безработными подвержены лишь определенные категории занятых. В первую очередь это недобросовестные, неквалифицированные работники, работники устаревших профессий, не имеющие опыта и т.п. Но в то же время добросовестный квалифицированный работник, если и оказывается без работы, то очень небольшой период времени.

Как правило, он всегда может найти себе работу, но вот условия найма он будет выбирать.

Третье условие создания рынка и его нормального функционирования – наличие **рыночной инфраструктуры**. У нас есть лишь отдельные элементы этой сферы, которые тоже нуждаются в реконструкции, поэтому, по сути, инфраструктуру нам придется создавать заново.

Говоря о рынке, мы чаще всего представляем себе рынок товаров. Но рынок предполагает наличие трех составных частей:

рынка товаров и услуг;

рынка рабочей силы;

рынка капиталов.

Каждому из них соответствует своя инфраструктура.

Рынок товаров и услуг требует разветвленной сети оптовой и розничной торговли, создания товарных бирж, специальных фирм по исследованию рынка (маркетинговые организации). У нас существует только розничная торговля, но сеть магазинов явно недостаточна, их структура, количество, специализация и качество обслуживания далеки от идеала. Даже возникшая сеть коммерческих магазинов не решает проблемы, так как цели их создания и функционирования односторонни, а условия их функционирования не стимулируют конкуренции. Структура оптовой торговли находится в стадии становления, ведут ее в основном бывшие структуры Госснаба, модифицированные в хозрасчетные фирмы, частично сами предприятия и небольшие частные фирмы. Торговля ведется прямо с предприятий или баз, оптовые магазины по-прежнему отсутствуют.

Для рыночной экономики, ее нормального функционирования очень важна система **товарных бирж**. Их основная задача – упорядочение рынка сырья и капиталов. Биржевая торговля обеспечивает возможность того, что при существующих в данный момент ценах не будет ни дефицита, ни затоваривания, т.е. она служит регулирующим звеном между производителем и потребителем. У нас в последние годы была проделана определенная работа по созданию товарных бирж – специализированных, региональных, универсальных. Они практически все начали функционировать, но в отличие от товарных бирж в развитой рыночной экономике они продавали только товары, которые были у них в наличии.

На самом деле современная товарная биржа – это рынок контрактов на поставку продукции в будущем периоде при относительно небольших объемах реальных продаж. Экономическая роль биржи в том, что она способствует стабилизации цен, инструментами которой выступают механизм функционирования биржи и устоявшиеся правила биржевой торговли. Одно из основных правил – это гласность заключения сделки.

Продавцы объявляют количество предлагаемых товаров для поставки, условия поставки и цены. После того как с покупателем достигнута договоренность, основные положения заключенного контракта фиксируются на специально установленных в залах стендах.

На каждой бирже происходит публичное установление цен на начало и конец дня, причем существуют определенные правила, ограничивающие колебания цен в течение одного дня. Биржа постоянно осуществляет сбор и обработку информации о возможных поставщиках товаров, о потребностях в них у потребителей, делает прогнозы о будущих потребностях и ценах. Помимо того что биржа осуществляет контроль за качеством продаваемых партий товаров и одновременно с производителем-поставщиком несет ответственность за нарушение условий контракта, она вырабатывает стандарты на товары, регистрирует торговые марки фирм, допущенных к участию в биржевой торговле. Отечественные биржи эти функции практически не выполняли и, по сути, являлись оптовыми магазинами по продаже отдельных видов сырья.

Рынок не может существовать без определения будущих потребностей, спроса на отдельные виды товара, так как в современных условиях это привело бы к значительным убыткам и даже поставило бы вопрос о правомерности существования отдельных фирм. Этой работой занимаются специализированные организации и подразделения внутри фирм, которые выполняют функции **маркетинга**. В нашей стране он практически только зарождается.

Наиболее общее определение маркетинга, встречающееся в экономической литературе, характеризует его как предвидение, управление удовлетворением спроса на товары, услуги, организации, рабочую силу, территории и идеи посредством обмена. С позиций фирмы или предприятия маркетинг можно определить как комплексную систему организации и управления производственной, коммерческой и сбытовой деятельностью, ориентированной на удовлетворение конкретных потребностей определенной группы покупателей. Здесь отражен один из главных принципов маркетинга – адресность производства, т.е. производство продукции для конкретного потребителя, определенного предварительно.

Высшей целью современного маркетинга является не просто удовлетворение конкретных потребностей покупателя, но и комплексное решение его проблем на основе анализа достаточно точной информации о наиболее существенных аспектах деятельности потребителя, его целях, достижениях и намерениях. Речь идет не только о продукции, но и о системе взаимосвязанных между собой продуктов и услуг, на производство которых ориентирует свою деятельность производитель.

Маркетинг подразделяется на конкретные виды в зависимости от того сектора экономики, где он применяется. Есть маркетинг потреби-

тельских товаров, маркетинг услуг, маркетинг финансов и так далее. Когда фирмы работают с организациями-потребителями, они осуществляют промышленный маркетинг.

Маркетинг включает в себя весь комплекс операций фирмы по укреплению своих позиций на рынке и реализации продукции. Сбыт – одна из функций маркетинга по продаже товара, его составная часть. Работа в маркетинге начинается с изучения рынка и потребительского спроса. Изучение рынка включает исследование всех его основных секторов. Результаты исследований обеспечивают получение информации для принятия решений при планировании деятельности как в сфере самого маркетинга, так и всей фирмы в целом.

Различают три основных направления комплексного исследования рынка: изучение рынка, выявление возможностей сбыта конкретных видов продукции и услуг, исследование сбытовой политики и методов сбыта. Выявление возможностей сбыта конкретных видов продукции является основной целью работы экспертов компаний розничной торговли и услуг. Изучение рынка – приоритетная задача для фирм – производителей продукции производственно-технического назначения. Остальным направлениям уделяется менее пристальное внимание.

Создание рыночных отношений в нашей стране требует выработки собственных концепций маркетинга. Необходимость этого для промышленных предприятий давно назрела. Сейчас они работают практически вслепую только благодаря сложившимся ранее хозяйственным связям. Но и эти связи постепенно разрушаются из-за монопольно взвинченных поставщиками цен на свою продукцию, перепрофилирования их на выпуск более выгодных на сегодняшний день товаров. Очевидно, что такая практика не может привести к увеличению объемов производства.

Государство должно взять на себя стратегическое управление промышленным комплексом, и ни в коем случае не самоустраняться от этого под предлогом акционирования предприятий. Правильнее будет бороться с монополизацией, создавая благоприятные экономические условия для развития частного бизнеса, для долгосрочных иностранных инвестиций. В таком случае на российском рынке появятся сильные, дееспособные конкуренты.

Маркетинговая деятельность в современных условиях отражает объективные условия развития рынка, который постепенно утрачивает хаотичность и подпадает под регулирующее воздействие устойчивых хозяйственных связей, где особая роль отводится потребителю. Потребитель выдвигает свои требования к продукту, его технико-экономическим характеристикам, количеству, срокам поставки. В связи с этим возрастает значение конкуренции, борьбы за потребителя. Это заставляет производителей тщательно и глубоко изучать требования потенциальных потре-

бителей к качеству и конкурентоспособности продукции, поступающей на рынок. Производитель целенаправленно ставит задачи перед разработчиками новой продукции, рассчитывает издержки производства этой продукции, уровень цены, определяет наиболее рациональную технологию производства, включая межзаводское кооперирование. Особое значение приобретает стимулирование производства новых видов продукции, усиление роли договорных отношений, где заранее фиксируются все обязательства поставщика продукции, возлагаемые на него покупателем.

В условиях рыночной экономики производитель всегда рискует, планируя конкретные конечные результаты своей деятельности. Поэтому чем точнее используемые им методы изучения потребностей и рыночного спроса, тем стабильнее его положение. Перед каждым производителем стоит задача поиска продукта и покупателя, потребности которого не покрываются конкурирующими фирмами, или так называемой "ниши", где конкурент закрепился недостаточно прочно и его можно потеснить лишь в результате внедрения более перспективной продукции. Таким образом, путем изучения потребностей и спроса, тенденций в их развитии современный маркетинг направлен на удовлетворение будущих потребностей покупателя и ориентирует производство на их удовлетворение.

Рынок рабочей силы предполагает наличие биржи труда. Последняя должна вести учет свободных рабочих мест, количества и структуры безработных, помогать им в поисках работы, выплачивать пособия, организовывать переквалификацию кадров в соответствии со спросом на рабочую силу, организовывать общественные работы.

Рынок капитала требует создания фондовых и валютных бирж. Работа в этом направлении в нашей стране фактически только начинается.

Помимо частной инфраструктуры, соответствующей определенному виду рынка, необходимо создание **инфраструктуры общего назначения**. Под ней понимается создание кредитной, банковской, денежной систем, способных обеспечить нормальное функционирование рынка. Без этого не сможет работать ни один рынок, а кроме того, данная инфраструктура, сама не являясь продуктом рынка, в то же время обеспечивает его единство, целостность в масштабах страны и связи с другими странами. Функции создания такой инфраструктуры и ее поддержания может выполнить только государство.

Одновременно с созданием условий функционирования рынка, о которых мы говорили выше, необходимо рассмотреть еще целый комплекс проблем, без решения которых рынок существовать не может.

Первая проблема – **демонополизация экономики**. Монополия проявляется в различных формах. Так, типичный вид монополии – это мо-

нополия в производстве, т.е. монополия производителя. С первых лет советской власти в нашей стране начали строить предприятия-гиганты (которые изначально становились единственными производителями данного вида продукта), т.е. создавали монополии. Последствия этого явления известны – рост цен, снижение качества продукции, сдерживание научно-технического прогресса. Кроме того, сбои в работе таких предприятий-монополистов неизбежно приводили к сбоям в смежных отраслях и нарушениям в функционировании всего народного хозяйства.

Помимо этой формы, для нашего хозяйства было характерно наличие своеобразных монополий: монополии государственной собственности и монополии распределения. Начиная борьбу с монополиями, нужно помнить одно правило: монополизированная экономика может управляться только административными методами. Поэтому если разрушить административную систему полностью раньше, чем искоренить монополии, это может сделать экономику неуправляемой. Отдельные факты этого явления мы наблюдаем сейчас. Поэтому борьба с монополиями, т.е. демополизация должна проводиться следующими путями.

1. Создание действенных, непротиворечивых законов о конкуренции, о предпринимательстве и др. Эти документы должны ставить монополизм вне закона. В них должно быть отражено, например, что если предприятия уличены в сговоре о ценах или разделе сфер влияния, если на рынке проявляются монопольные тенденции (ваша продукция – 90% рынка, цены не меняются, качество не улучшается и пр.), то вас могут привлечь к суду.

2. Недостаточно только создать законы, нужно иметь организации, институты, реализующие их и несущие ответственность за их исполнение. У нас только принимают законы в сфере экономики, но реализацию их часто пускают на самотек. Реализацией любого закона должен заниматься специально созданный законодательный орган. В странах с развитой рыночной экономикой эти функции возложены на отраслевые министерства.

3. Все перечисленные мероприятия должны осуществляться в рамках разработанной антимонопольной политики. Необходимо прежде всего определить объекты демополизации. В любой экономике могут существовать объекты так называемой естественной монополии, например, единая сеть железных дорог, газопроводы, единая энергосистема и пр. Это такая сфера деятельности, перевод которой на рыночные отношения может в силу ряда технико-экономических свойств привести к снижению эффективности ее функционирования.

При переходе к рынку нужно вести борьбу с мафией и коррупцией, с новыми формами существования теневой экономики, которая строит-

ся на сокрытии доходов от налогообложения и на фальсификации торговой марки.

Развивать рыночную экономику можно только при условии развитых **контактов с мировым рынком**, с другими странами. Пути развития внешнеэкономических отношений могут быть различны: внешняя торговля, создание совместных предприятий и свободных экономических зон, всемерное привлечение иностранного капитала, развитие валютных отношений. Но все эти процессы замыкаются еще на двух проблемах, которые надо решать: конвертируемость рубля и государственные гарантии, соблюдение норм международного хозяйственного права. К сожалению, ни одна проблема в настоящих условиях еще не решена.

Так как рынок не занимается проблемами обеспечения социально-экономических прав населения, то государство в период перехода к рынку должно создать **систему социальных гарантий** для населения. Она должна действовать не только при переходе к рынку, но и в развитой рыночной экономике.

Рассматривая проблему становления и развития рынка, нужно постоянно иметь в виду, что рынок сам по себе есть форма организации производства и его связей. Он может решать совершенно различные социальные цели, и в зависимости от выбора целей механизм рыночной экономики, а соответственно и тип рынка могут быть различными. В механизме функционирования рыночной экономики есть элементы, позволяющие реализовать любые социальные цели. Дело в том, что рынок — это еще не рыночная экономика. Под рыночной экономикой понимается рынок в единстве с экономическими функциями государства, с государственным регулированием экономики. Государство может вмешиваться в процессы перераспределения доходов и потребления. Вмешательство государства в эти процессы во всех странах увеличивается, что связано с усилением социальной ориентации всех национальных хозяйств. Это необходимо предусмотреть заранее и в нашем механизме хозяйствования в условиях рынка, чтобы иметь возможность реализовать социальные цели развития страны.

РАЗДЕЛ II. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ МИКРОЭКОНОМИКИ

5. ВВЕДЕНИЕ В МИКРОЭКОНОМИЧЕСКУЮ ТЕОРИЮ

Вторая часть курса основ экономической теории (политической экономики) посвящена микроэкономическому анализу. Данный раздел весьма сложен для усвоения, так как непривычны методы исследования, новый подход к предмету, в этом анализе нет места старым устоявшимся положениям и подходам. И наконец, сам подход к проблематике: у нас часто понятие “рынок” путали с понятием обмена товарами, отождествляли с товарным обращением, что не позволяло проследить рыночные отношения, рыночное поведение производителя и потребителя вне самого рынка.

Формирование микроэкономики как самостоятельной части, раздела современной политической экономики происходило в конце XIX века. Этот процесс обычно связывают с именами трех экономистов – Леона Вальраса (Швейцария), Альфреда Маршалла (Англия) и Карла Менгера (Австрия). Изучать микроэкономiku обычно начинают с теории потребления, а точнее – с потребительских предпочтений, затем следует теория производства (или издержек производства) и завершается анализ рассмотрением поведения отдельного производителя (фирмы) в условиях совершенной и несовершенной конкуренции. Обязательный заключительный раздел – о рынке факторов производства и формах доходов.

Микроэкономический анализ использует такой общенаучный метод познания, как материалистическая диалектика. Но в то же время подход к некоторым проблемам иной, чем в традиционной политической экономике. Необходимо обратить внимание на следующие моменты.

1. В микроэкономике нет деления на производительный и непроизводительный труд. Весь труд независимо от формы использования признается производительным. Таковым считается труд в науке, образовании, культуре, искусстве, производстве и пр., т.е. любой труд, приносящий доход, поэтому деление общественного производства на I и II подразделения, на производственную и непроизводственную сферу обычно не применяется.

2. Исходным пунктом анализа служит не товар, а экономический субъект, удовлетворяющий свои потребности в условиях ограниченных ресурсов. Субъектом обычно считаются отдельный человек или группа

людей (их обычно называют домохозяйством) и производители благ и услуг (фирмы).

3. Потребности субъектов удовлетворяются посредством определенного блага. Причем количество этих благ ограничено, и всегда это количество меньше потребностей. Кроме того, каждое благо можно измерить, и любые блага имеют цену. И еще – одно благо сегодня, сейчас, это не то же самое, что это же благо потом, завтра.

4. Если традиционная экономика исходила из примата производства, то микроэкономика исходит из примата спроса, потребления.

5. В основе анализа лежит теория ценности, теория предельной полезности, при которой ценность блага определяется его предельной (дополнительной) пользой. Данная теория в современных условиях лежит в основе стоимости и цены. Между количеством благ, имеющихся в наличии, и их полезностью существует определенная взаимосвязь: полезность блага убывает как функция его количества и наоборот:

$$u = f(Q),$$

где u – полезность блага;

Q – количество блага.

Все блага обычно делятся на долговременные и краткосрочного пользования, взаимозаменяемые и взаимодополняющие, настоящие и будущие, прямые и косвенные.

6. При анализе учитывается фактор времени. Обычно выделяют мгновенный, краткосрочный и долгосрочный периоды, причем в микроэкономике преимущественно исследуется краткосрочный период.

7. Предполагается, что все экономические субъекты направляют свою деятельность на максимизацию целевой функции при существующих ограничениях, т.е. ведут себя рационально.

Для того чтобы нагляднее пояснить связи между исследуемыми явлениями (категориями), широко используют таблицы и графики¹. Таблица дает цифровую иллюстрацию материала, а график – это наглядное изображение зависимости между двумя переменными. Отложив данные двух переменных, мы находим точки пересечения, соединив которые получим линию (или, как ее называют, кривую), отражающую тенденции или динамику взаимосвязи между явлениями.

Если две переменные изменяются в одном направлении, возникает положительная, или прямая, зависимость, на графике она отражается в

¹ В данном учебном пособии в качестве иллюстративного материала используются некоторые таблицы и графики из учебника К.Р. Макконнелла и С.Л. Брю “Экономикс”.

виде восходящей линии. Но связь между двумя переменными может быть и обратной, когда с ростом одной вторая уменьшается, на графике она изображается в виде нисходящей линии.

Всегда из двух анализируемых переменных одна зависимая, вторая независимая. Зависимая переменная – это переменная, меняющаяся вследствие изменения другой, независимой, переменной, т.е. независимая переменная – это причина, а зависимая – следствие. Все остальные факторы принимаются неизменными.

Линии, полученные на графиках, измеряются по крутизне наклона. Наклон прямой линии между двумя точками определяется как отношение ее вертикального изменения к горизонтальному изменению. Наклон кривой в любой точке определяется измерением наклона касательной, проведенной в этой точке.

Итак, в центре внимания микроэкономического анализа стоит субъект экономических отношений (человек, домохозяйство, фирма) с его потребностями, желаниями, приоритетами, поведение которого определяется ценами на товары и услуги. **Цель микроэкономического анализа** – выяснение способов использования имеющихся ограниченных ресурсов для удовлетворения потребностей. Выводы этого анализа предназначаются коммерсантам, предпринимателям, менеджерам, всем, кто участвует в процессе конкуренции на рынке.

6. ОСНОВЫ АНАЛИЗА СПРОСА И ПРЕДЛОЖЕНИЯ

Основными рыночными категориями являются спрос и предложение. Они служат исходной точкой анализа как в микроэкономике, так и в макроэкономике.

Спрос зависит от множества факторов. Прежде всего – от потребностей: чем больше развиты потребности человека, тем больше будет его спрос. Но потребность не тождественна спросу – желать можно многого, но вот предъявить спрос можно лишь на ограниченное количество товаров и услуг. И таким ограничителем выступает в первую очередь доход, так что спрос – это потребность, ограниченная деньгами. И наконец, мы знаем, что спрос зависит от цены: чем она ниже, тем спрос больше, низкая цена обеспечивает массовость потребления отдельного товара. Это **всеобщий закон спроса**, который гласит, что при прочих равных условиях на любом рынке существует обратная зависимость между ценой товара и спросом на этот товар, т.е. спрос растет при снижении цены, и наоборот.

Зависимость объема спроса от определяющих его факторов выражается функцией:

$$Q_{DX} = f(P_x, P_y, \dots, P_z, Y, T, Z),$$

где Q_{DX} – объем спроса на товар x в единицу времени;

P_x, P_y, \dots, P_z – цены на товары x, y, \dots, z ;

Y – денежный доход потребителя;

T – вкусы и предпочтения;

Z – другие возможные факторы.

Если все факторы, кроме цены, взять неизменными, то можно определить функцию спроса от цены:

$$Q_{DX} = f(P_x).$$

Почему это происходит? Ведь этот закон одинаково верен как для рынка одного товара, так и для совокупного спроса. Объяснить это можно следующими предположениями.

1. Если при неизменных ценах на все товары снижается цена лишь на один из них, то покупатель стремится по мере возможностей заменить этим подешевевшим товаром те товары, которые он потреблял раньше.

2. Если цена одного товара снижается, а все прочие цены остаются неизменными, при стабильном доходе покупатель чувствует себя богаче, чем вчера: используя свою возросшую покупательную способность, он покупает больше подешевевших вещей.

Попробуем изобразить эту ситуацию графически.

В качестве примера возьмем один из наиболее типичных товаров нашего времени, который пользуется спросом во всем мире, – цыплят. Возрастание спроса на цыплят обусловлено тем фактором, что их мясо содержит значительно меньше холестерина, чем говядина, а стоит меньше, так как для производства 1 кг мяса цыплят нужно кормов в 3 раза меньше, чем для производства 1 кг говядины.

Исходя из общего закона спроса, говорящего о том, что со снижением цен растет спрос на товар, составим табл. 6.1.

Т а б л и ц а 6.1

Соответствие цены и величины спроса

Цена 1 кг цыплят (руб.)	Величина спроса (кг)
50	10 000
45	10 500
40	12 000

Цена 1 кг дыплят (руб.)	Величина спроса (кг)
35	13 000
30	15 000
25	17 000
20	19 000
15	20 000
10	25 000

Теперь перенесем все точки на график, отложив на горизонтальной оси величину спроса, а на вертикальной – изменение цен (см. рис. 6.1). Обозначив все точки, соединим их и получим кривую, отражающую изменение спроса в зависимости от цены. Она называется **кривой спроса**.

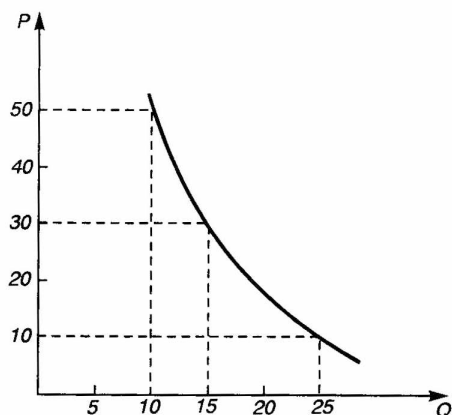


Рис. 6.1. Кривая спроса

Кривая спроса выражает зависимость между двумя переменными: ценой и величиной спроса. Но на спрос влияют и другие факторы, не связанные с ценой, – доход, вкусы, предпочтения, мода и другие условия жизни людей. Так, исследовав в середине прошлого века спрос на низкосортные дешевые товары, английский экономист Р. Гиффен обнаружил, что спрос на них растет с ростом цен. Это явление получило название **парадокса Гиффена**, а кривая, его отражающая, названа **кривой Гиффена** (см. рис. 6.2).

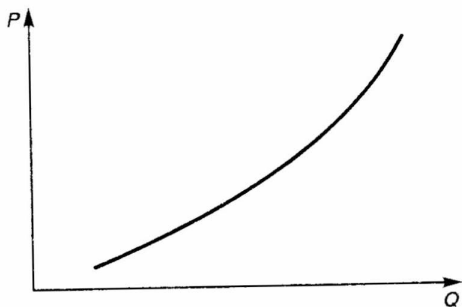


Рис. 6.2. Кривая Гиффена

Согласно кривой Гиффена ведут себя все потребители и в условиях инфляционного спроса, устойчивых инфляционных ожиданий. Зная, что завтра товар будет стоить дороже, чем сегодня, его покупают намного больше, чем нужно для текущего потребления. И никакой рост цен не останавливает потребителя в этом случае.

Эта же кривая характеризует спрос на престижные, дорогостоящие товары высокообеспеченными людьми, которых интересует не потребительная стоимость товара и его полезность, а сама престижность. Если на такой товар снизить цены – спрос сократится.

Объем спроса зависит не только от цены, но от наличия **взаимозаменяемых товаров и цен на них**. Так, в нашем примере удорожание говядины еще увеличит спрос на цыплят, если же цены на говядину и свинину понизятся, то произойдет уменьшение спроса на цыплят.

Помимо цен на спрос могут влиять и другие факторы, например, доход потребителя. **Зависимость спроса от дохода** сводится к следующему правилу: спрос на товар повышается при увеличении дохода и уменьшается с уменьшением дохода. Кривая в этом случае идет слева направо вверх (см. рис. 6.3).

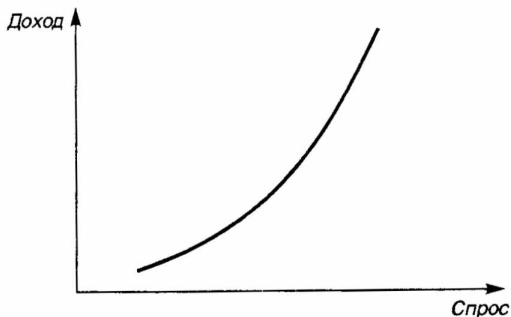


Рис. 6.3. Изменение спроса от дохода

Это положение тоже не столь однозначно, так как при исследовании практики оказалось, что спрос на разные товары с ростом доходов меняется по-разному (см. рис. 6.4).

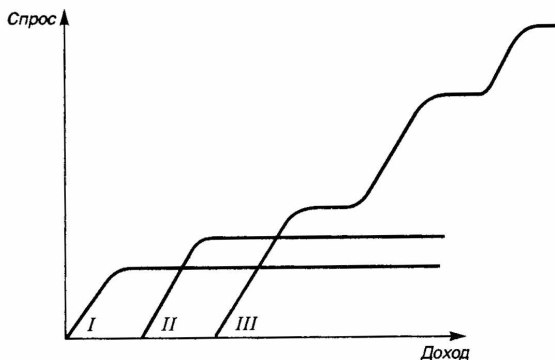


Рис. 6.4. Изменение спроса на различные товары с ростом дохода

Все потребляемые товары разделяются на три большие группы: I – товары первой необходимости, II – товары улучшенного качества, III – предметы роскоши и престижного спроса. Получая низкие доходы, потребитель удовлетворяет свои насущные потребности, в основном за счет достаточно дешевых товаров, но на определенном уровне доходов этот спрос стабилизируется, так как максимально в день можно съесть, скажем, 1–2 буханки черного хлеба, не больше. И кривая спроса на эту группу товаров будет параллельна горизонтальной оси. С ростом доходов потребитель получает возможность приобретать качественные, достаточно дорогие товары, но спрос на них тоже растет до определенных размеров, а потом кривая спроса идет параллельно горизонтальной оси. И это понятно: при любых доходах нормальный человек больше 1 кг икры съесть не может. Товары третьей группы начинают приобретать, когда уровень дохода достигает больших размеров. Новые машины, коттеджи и драгоценности становятся в это время предметом забот. Но вот все есть, как у других, и потребитель успокаивается до тех пор, пока не перейдет в более высокую доходную группу. И здесь оказывается, что нужен не просто новый автомобиль, а автомобиль со специальной отделкой, сделанной по спецзаказу, не просто коттедж, а двухэтажный и с залом для приемов и т.д., т.е. его спрос опять возрастает, потом опять замирает и т.д. до бесконечности. Могут влиять на спрос ожидания,

вкусы, предпочтения, мода и пр., но эти факторы очень плохо поддаются количественной оценке. И так как они меняются через относительно длительный период, то при построении кривой спроса для различных этапов все прочие факторы считаются неизменными.

Если мы будем рассматривать все факторы изменения спроса от цены, то каждая точка на графике будет располагаться на кривой спроса. В случае возникновения изменений факторов, которые не отражены ни на одной из осей, происходит **сдвиг кривой спроса** (см. рис. 6.5).

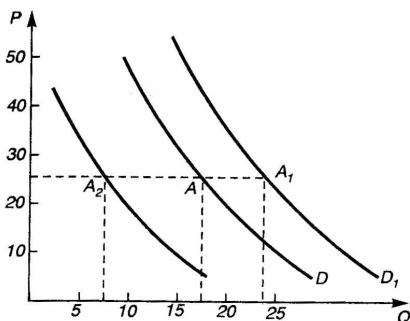


Рис. 6.5. Сдвиг кривой спроса

Предположим, под воздействием роста цен на говядину до 70–90 руб. спрос на цыплят возрастает, и кривая спроса сдвигается вправо. **Сдвиг кривой спроса называется изменением спроса**, в то время как движение с одной точки на другую по кривой спроса означает изменение величины спроса. Новая кривая спроса (D_1) будет также отражать два фактора, но это уже качественно новая зависимость. Она говорит о том, что с ростом цен на говядину потребители готовы покупать по 25 руб. не 17 000 кг, как было раньше, а 24 000 кг цыплят.

Соответственно уменьшение спроса под действием неценовых факторов (например, забастовки, снижающие доход населения) сдвигает кривую спроса влево и показывает, что в новых условиях покупатель по 25 руб. готов купить только 8000 кг цыплят (см. рис. 6.5). В нашем примере говядина и цыплята являются **взаимозаменяемыми** товарами. При наличии таких товаров рост цены одного из них вызывает рост спроса на другой. Товары могут быть и **взаимодополняющими**, когда рост цены на один из них ведет к снижению спроса на другой (например, рост цен на бензин ведет к снижению спроса на автопокрышки).

В том случае, если рост доходов населения ведет к росту спроса на какой-то товар, мы говорим, что это **нормальный товар**. Но есть товары, спрос на которые падает при росте доходов. Это товары низшего качества, или просто **низшие товары**. Если мы возьмем такую пару товаров, как сливочное масло и маргарин, то первый товар будет нормальным, а второй низшим, потому что у рационального потребителя с ростом дохода спрос на сливочное масло растет, а на маргарин – уменьшается. Нужно только иметь в виду, что это низший товар не по своей природе, а потому, что его так оценил потребитель, такова его субъективная оценка. В этом случае кривая спроса на сливочное масло сдвинется вправо, а кривая спроса на маргарин – влево.

Устойчивые **инфляционные ожидания** вызывают повышение спроса независимо от цены, следовательно, в этом случае кривая спроса сдвинется вправо.

Влияние на кривую спроса оказывает и **изменение вкусов, моды**. Быстро меняется мода на одежду, обувь, музыку, и поэтому кривые спроса на эти группы товаров постоянно сдвигаются: на одни – вправо, на другие – влево. Медленно, но постоянно уменьшается спрос на сигареты и пищу с высоким содержанием холестерина, одновременно растет спрос на рыбу, цыплят, спортивный инвентарь.

Спрос не может привести к потреблению, если на рынке отсутствует **предложение** товара. Предложение тоже может быть различно под влиянием различных факторов, но общая тенденция отражается **законом предложения**: при прочих равных условиях предложение растет с ростом цены. Происходит это потому, что цена является важнейшим стимулом для производителя: чем выше цены, тем выгоднее выпускать больше изделий.

Посмотрим, как отражаются изменения предложения в зависимости от цены на графике, но сначала сведем исходные данные в таблицу (см. табл. 6.2). В качестве примера берем тех же цыплят.

Т а б л и ц а 6.2

Зависимость предложения от уровня цен

Цена 1 кг цыплят (руб.)	Величина предложения (кг)
50	26 000
45	24 500
40	22 000
35	21 000
30	20 000

Цена 1 кг цыплят (руб.)	Величина предложения (кг)
25	17 000
20	15 000
15	12 000
10	10 000

Используя данные таблицы, построим **кривую предложения** (см. рис. 6.6).

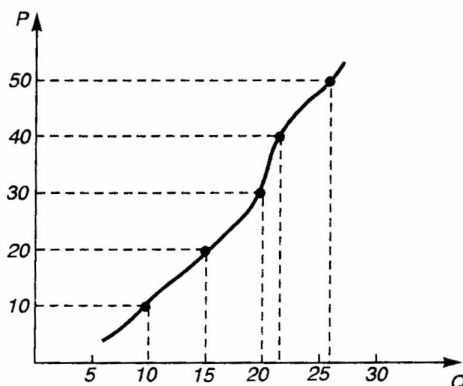


Рис. 6.6. Кривая предложения

Кривая предложения идет слева направо вверх и отражает возможность производителя увеличивать предложение товара с ростом цен, что можно выразить **функцией предложения** от цены:

$$Q_{sx} = f(P_x).$$

Если факторы, определяющие объем предложения, считать неизменными, то все изменения предложения будут происходить вдоль кривой предложения. Изменение величины предложения — это изменение количества товара, которое производители могут продать, происходящее в результате изменения цены. Если цена товара остается прежней, а меняются неценовые факторы, например технология, ведущая к сокращению издержек производства, происходит увеличение предложения и кривая сдвигается вправо (см. рис. 6.7). Подорожание сырья, материалов и энергии уменьшает возможность производства и кривая смещается влево (см. рис. 6.7). В случае смещения каждая новая кривая отражает качественно новую ситуацию.

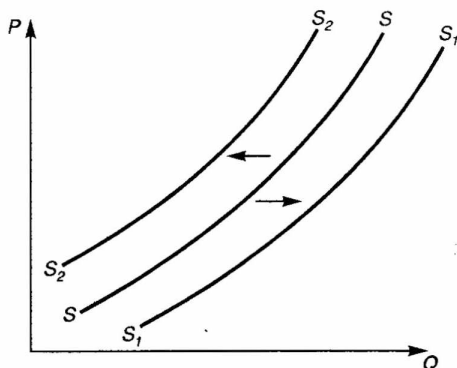


Рис. 6.7. Сдвиг кривой предложения

Обычно сдвиг кривой предложения происходит под воздействием двух факторов, о которых мы уже говорили, – это технология и цены на сырье и материалы. Сдвиг кривой может произойти также под воздействием изменения цен на другие товары, особенно взаимозаменяемые товары, и под воздействием ожиданий.

Так как графики кривой спроса и кривой предложения лежат в одной системе координат, то их можно совместить и найти точку пересечения, отражающую интересы и производителей, и потребителей. Проблема, которая решается путем поиска точки соприкосновения на графике, возникает на рынке в процессе купли-продажи товаров. Рынки передают информацию людям в форме цен. На основе этой информации продавцы и покупатели планируют свою деятельность, строят прогнозы. Но тех и других множество, все они независимы друг от друга, ограничены в своих действиях другими факторами, и когда встречаются на рынке, оказывается, что их планы не совпадают. Возможно, на рынке предложение товаров значительно больше, чем возможность их купить. Или наоборот – меньше, чем собирались купить по этой цене.

Лишь иногда интересы и планы той и другой стороны совпадают. Такое состояние называют **рыночным равновесием**. Равновесие – это ситуация, когда планы покупателей и продавцов полностью совпадают, так что при данной цене величина предложения равна величине спроса, т.е. $Q_{DX} = Q_{SX}$. В нашем примере такая точка равновесия возникнет при цене 25 руб. за 1 кг, когда продавцы могут предложить по этой цене 17 000 кг, а покупатели могут купить 17 000 кг по цене 25 руб. (см. рис. 6.8). В этом случае точка А будет точкой равновесия, отражающей равновесную цену и то количество продукта, которое соответствует данной цене.

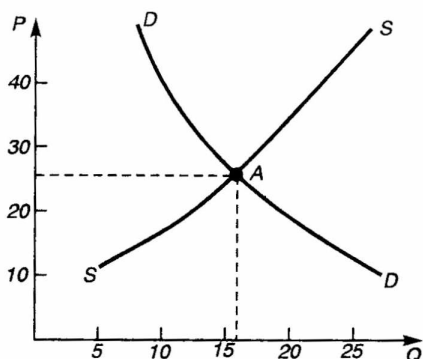


Рис. 6.8. Рыночное равновесие

При равновесной цене рынок стабилен, и эта стабильность будет сохраняться, если и продавцы и покупатели будут строить свои планы исходя из данной цены. Но в жизни так практически не бывает. Хотя и продавец и покупатель заинтересованы в сохранении стабильности рынка и своего положения, многие различные факторы заставляют их поступать по-другому. Если, например, потребители, исходя из своих доходов, хотят покупать цыплят по 15 руб. в количестве 20 000 кг, то производитель по этой цене может продать только 12 000 кг. Когда величина спроса превышает величину предложения, то разницу между ними называют излишним спросом или **дефицитом** (см. рис. 6.9).

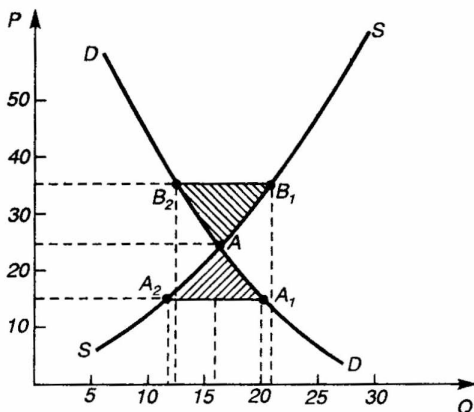


Рис. 6.9. Нарушение рыночного равновесия

Площадь фигуры AA_1A_2 – это дефицит. Количественно он равен 8000 кг. Когда товаров не хватает, цены на них начинают расти, рост цен стимулирует выпуск дополнительных товаров и через какое-то время спрос и предложение возвращаются в точку равновесия. Поэтому рынок как самонастраивающаяся система всегда бездефицитен. Но теоретически такая ситуация возможна, особенно в краткосрочный период.

Первый признак дефицита – уменьшение товарных запасов. Рынок не может существовать без резервов, поэтому запасы есть обязательно, и когда они падают ниже планового уровня, то необходимо предпринимать определенные меры (увеличивать заказы производителю или искать других поставщиков). В любом случае в этой ситуации начинается движение по кривым спроса и предложения вверх, так как дефицит вызывает рост цен и соответственно возможность увеличения производства, а спрос в это время уменьшается.

На некоторых рынках наличие товарных запасов невозможно (например, в сфере услуг). На этих рынках признаком дефицита является очередь покупателей. Это сигнал производителю, что хотят потреблять больше и быстрее, но так как условий для расширения производства пока нет, потребление осуществляется в порядке очереди.

Но может возникнуть и противоположная ситуация. Допустим, продавцы и покупатели ожидают более высоких цен на цыплят – по 35 руб. за 1 кг. По этой цене производители собираются предложить 21 000 кг, а потребители могут купить только 13 000 кг. Когда величина предложения превосходит величину спроса на товар, то возникает избыток. В нашем случае количественно он составляет 8000 кг (см. рис. 6.9). На графике это площадь B_2B_1A .

Продавцы не могут продать все произведенные товары и поэтому увеличиваются товарные запасы. Рост товарных запасов заставит производителей сокращать производство, продавцы снижают цены, чтобы продать товар. В результате этих мер произойдет перемещение по кривой предложения влево и вниз. Потребители, убедившись, что цены понижаются, покупают все больше товара, спрос движется по кривой спроса вправо и вниз. Через какое-то время равновесие восстанавливается.

На рынках без товарных запасов избыток приводит к формированию очереди продавцов, ждущих своих покупателей. Примером может служить очередь такси в аэропортах и у вокзалов, ждущих своих клиентов.

Из приведенных формул и графиков можно сделать вывод, что механизм рынка очень прост и несложен для познания. Но не надо забывать, что мы рассматриваем спрос, предложение и равновесие в зависимости

от цены. На рынке действует множество неценовых факторов, они достаточно динамичны, и под их воздействием могут меняться и цены, и объемы производства.

Предположим, под воздействием каких-то факторов спрос возрос и кривая спроса сдвинулась вправо (см. рис. 6.10).

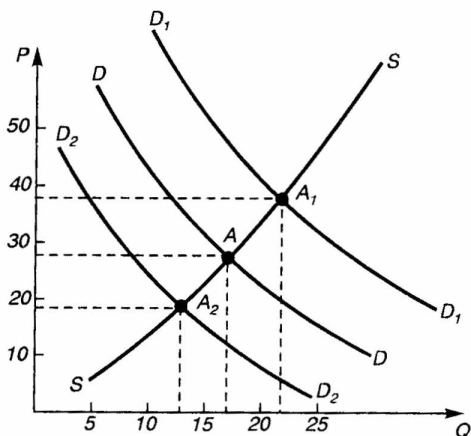


Рис 6.10. Изменение спроса и цен под воздействием неценовых факторов

Возникла новая кривая спроса D_1D_1 . Она пересекается с кривой предложения в новой точке равновесия A_1 , но эта точка отражает новые условия равновесия: она возникает при цене 38 руб. за 1 кг и объемах предложения и спроса, равных 22 000 кг. Следовательно, увеличение спроса (и соответственно сдвиг кривой спроса вправо) ведет к возрастанию цены и увеличению количества предлагаемого продукта, и наоборот. В обратной ситуации, когда спрос уменьшается, кривая спроса D_2D_2 (см. рис. 6.10) пересекается с кривой предложения в точке A_2 , отражающей равновесие при цене 19 руб. за 1 кг и количестве 13 000 кг. Следовательно, существуют прямые связи между изменениями спроса, цены и количества проданного продукта.

Изменение предложения и сдвиг кривой предложения вызывают другую зависимость (см. рис. 6.11).

Под воздействием увеличения производства кривая предложения сдвинулась вправо и точка пересечения с кривой спроса A_1 оказалась на новом уровне, соответствующем цене 19 руб. на 1 кг и объему про-

дукта 18 000 кг, т.е. цена уменьшилась по сравнению с исходной, а количество продукции увеличилось. Следовательно, между изменением предложения и изменением равновесной цены существуют обратные связи, а между изменением предложения и изменением объема продукции – прямые связи.

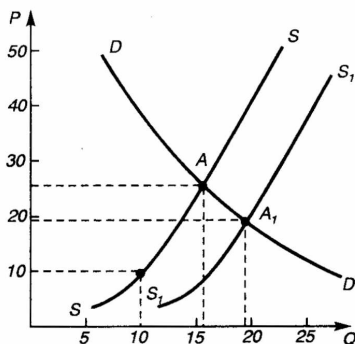


Рис. 6.11. Влияние неценовых факторов на изменение цен и предложения

Таким образом, рынок регулирует количество выпускаемых товаров в зависимости от цены. В жизни этот механизм нарушается, так как люди в поисках решения проблем развития делают попытки вмешательства в механизм рынка, и прежде всего через цены. Допустим, правительство решило поддержать фермеров, и чтобы обеспечить им рентабельность, искусственно держит цены, предположим, на молоко, на достаточно высоком уровне, запрещая продавать продукт дешевле. Какую информацию дает такая цена субъекту рыночных отношений? Потребитель, видя высокую цену, считает, что количество молока ограничено, и при такой высокой цене снижает потребление. Некупленную часть молока покупает государство и пускает на переработку. С точки зрения производителя, ситуация нормальная: цены высокие, спрос есть, следовательно, можно увеличивать производство, что он и делает. Таким образом, установление максимально высоких цен в поддержку предпринимателя ведет к образованию избытка продукта, и так как рыночный механизм регулирования не действует, этот избыток накапливается. Установление потолка цен в виде низких цен в поддержку потребителя ведет, как правило, по тем же причинам к образованию дефицита.

7. ТЕОРИЯ ЭЛАСТИЧНОСТИ СПРОСА И ПРЕДЛОЖЕНИЯ

Под **эластичностью** понимается мера реакции одной переменной на изменение другой, выраженная как отношение процентных изменений. Например, при изменении цены эластичность спроса (ϵ) равна:

$$\epsilon = \frac{\text{Процент изменения спроса}}{\text{Процент изменения цены}}.$$

Таким образом, **эластичность спроса по цене** есть отношение процентного изменения величины спроса на товар к процентному изменению его цены.

Изучение эластичности спроса на отдельные товары и в целом рыночного спроса позволяет предвидеть изменения рынка в результате проведения той или иной ценовой политики. Важно знать реакцию потребителей и для отдельных производителей, так как от этого зависит получаемая ими прибыль.

Спрос считается **эластичным**, когда величина спроса изменяется в больших размерах, чем меняются цены (см. рис. 7.1).

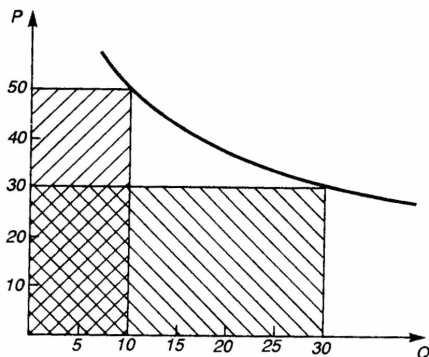


Рис. 7.1. Эластичный спрос

В нашем примере при снижении цены менее чем в 2 раза спрос увеличился в 3 раза, значит, спрос эластичен. При эластичном спросе доход предпринимателя после снижения цены возрастает. У нас до снижения цены он составлял 500 руб., после снижения — 900 руб.

Если процентное изменение величины спроса меньше, чем изменение цены, и общий доход падает – **спрос неэластичен** (см. рис. 7.2).

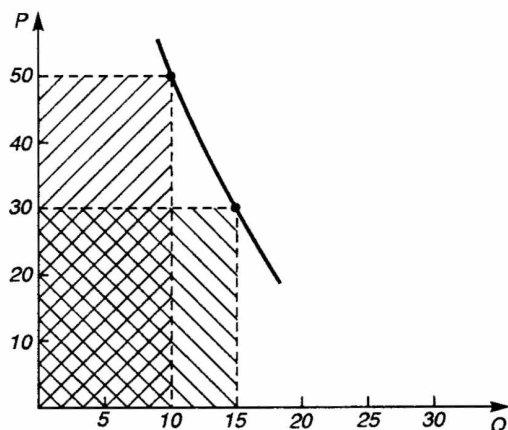


Рис. 7.2. Неэластичный спрос

В данном случае доход упал с 500 до 450 руб. вследствие снижения цены с 50 до 30 руб.

Бывают случаи, когда процентное изменение цены равно процентному изменению спроса, в этом случае говорят о **спросе с единичной эластичностью** (см. рис. 7.3). В данном случае доход остается неизменным – 500 руб.

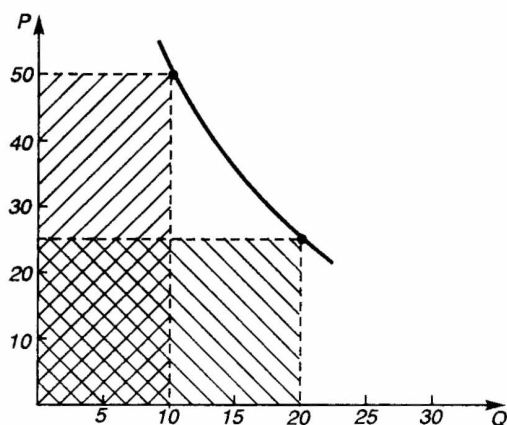


Рис. 7.3. Единичная эластичность спроса

Проанализировав на графике все три варианта эластичности и проследив изменения кривой спроса, можно отметить, что по внешнему виду кривой можно приблизительно определить вид эластичности спроса. Более эластичный спрос отражается более пологой кривой и наоборот, неэластичный спрос характеризует достаточно крутой наклон кривой. Но это относится скорее к отдельным участкам кривой, чем к кривой в целом.

Теоретически возможны еще два варианта эластичности, но в жизни они практически не встречаются. Первый – это **совершенно неэластичный спрос** (см. рис. 7.4).

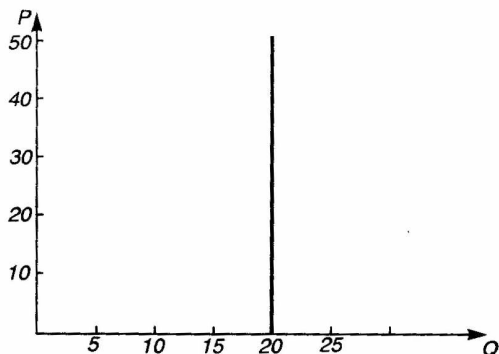


Рис. 7.4. Совершенно неэластичный спрос

В этом случае мы имеем спрос на товар, который всегда покупают в размере 20 ед., как бы высоко ни поднялась цена на него.

Второй вариант – **совершенно эластичный спрос** – возникает, когда любое количество товара можно купить по максимальной цене – 30 руб., но если цена поднимется, не удастся продать ни одной единицы (см. рис. 7.5).

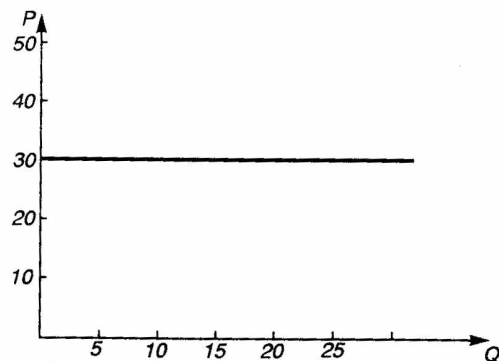


Рис. 7.5. Совершенно эластичный спрос

Очень важно определить количественное выражение эластичности. Если, предположим, спрос был 20 ед., а потом уменьшился до 15, изменение спроса в процентном выражении составит 25%, если же спрос опять возрастет с 15 до 20 ед., то увеличение спроса составит 33%, т.е. одни и те же абсолютные величины дают разный процентный результат. В качестве простой и надежной методики расчета эластичности экономист и математик Р. Аллен предложил использовать **правило средней точки**. Это не единственно возможный путь подсчета, но он стал общепринятым.

Для того чтобы определить среднюю точку, сумму первоначального и конечного значения делят на 2, т.е. в нашем случае:

$$\frac{15 + 20}{2} = \frac{35}{2} = 17,5.$$

Процентное изменение величины спроса в соответствии с этим правилом измеряется по формуле:

$$\frac{\frac{Q_2 - Q_1}{Q_1 + Q_2}}{2},$$

где Q_1 и Q_2 – величина спроса до и после его изменения.

Аналогично рассчитывается и процентное изменение цены:

$$\frac{\frac{P_2 - P_1}{P_1 + P_2}}{2}.$$

Отсюда эластичность спроса по цене равна:

$$\frac{\frac{Q_2 - Q_1}{Q_1 + Q_2}}{2} : \frac{\frac{P_2 - P_1}{P_1 + P_2}}{2} = \frac{\text{Процент изменения величины спроса}}{\text{Процент изменения цены}}.$$

Покажем это на примере. Если, например, при возрастании цены на мужские костюмы с 300 до 10 000 руб. спрос упал с 200 до 10 шт., то, подставив эти значения в формулу, получим:

$$\frac{(10 - 200)}{(200 + 10)} ; \frac{(10\,000 - 300)}{(300 + 10\,000)} = \frac{-180}{105} ; \frac{9700}{5150} = \frac{-180 \cdot 5150}{105 \cdot 9700} = -0,91.$$

2
2

Данная величина означает, что размеры спроса будут уменьшаться на 0,91% на каждый процент повышения цены. Результат данных расчетов может быть как положительным, так и отрицательным, знак в этом случае не имеет значения, важна лишь абсолютная величина результата. При совершенно неэластичном спросе результат расчетов должен быть равен 0, при неэластичном спросе – от 0 до 1, при спросе с единичной эластичностью – 1, при эластичном спросе – больше 1. Существует общее правило изменения эластичности: эластичность уменьшается по мере движения вниз по кривой спроса.

Множество товаров имеют свои заменители на рынке. Чем больше таких заменителей, тем эластичнее спрос на товар. В этом случае возникает так называемая **перекрестная эластичность**, которую можно определить следующим образом:

Процентное изменение количества T_x , на который предъявляется спрос

Процентное изменение цены T_y

Взаимозаменяемые товары всегда имеют положительную перекрестную эластичность спроса, т.е. с ростом цены T_x спрос на T_y растет.

Аналогично рассчитывается эластичность и на взаимодополняющие товары. Но они обладают отрицательной эластичностью, т.е. с ростом цены T_x спрос на T_y уменьшается.

Расчеты перекрестной эластичности широко используются при проведении антимонопольной политики. Доказать, что фирма не является монополистом, можно, рассчитав перекрестную эластичность товаров фирмы и товаров фирм-конкурентов: если она положительна, то фирма не является монополистом.

Эластичность зависит и от удельного веса данного товара в бюджете потребителя. Спрос на дешевые, малопотребляемые товары практически не влияет на эластичность в зависимости от цены, в то время как спрос на дорогие, но необходимые товары и услуги весьма эластичен.

Степень потребности в данном товаре тоже влияет на эластичность. Примером могут служить лекарства – как бы ни менялись цены, спрос не меняется.

Как правило, на коротких промежутках времени спрос менее эластичен, чем за длинный период. Вызвано это тем, что за короткий пери-

од сложно перестроить спрос, на это нужно время, и, как правило, меняется не только спрос на товар, но и вся потребительская корзина. Кроме того, за длительный период времени можно организовать производство новых товаров, которые послужат заменителями имеющимся.

Эластичность спроса меняется не только от цены, но и от дохода. **Эластичность спроса по доходу** – это отношение процентного изменения величины спроса на товар к процентному изменению доходов потребителей.

В настоящее время в развитых странах с ростом доходов возрастают потребности в услугах, в развивающихся странах – в товарах длительного пользования. Эластичность спроса по доходу зависит от того, является ли данный товар предметом роскоши или предметом первой необходимости, в первом случае – эластичность будет выше, во втором – ниже. Значимость товара в бюджете семьи также влияет на его эластичность – чем он нужнее, тем эластичность ниже. Сдерживающим фактором эластичности служит консерватизм спроса: даже при повышении доходов потребителю трудно переключиться на более дорогие товары, и какое-то время его спрос практически остается неизменным.

Ценовая эластичность применима также и к предложению. **Эластичность предложения по цене** – это отношение процентного изменения величины предлагаемого товара к процентному изменению его цены. Она рассчитывается по той же методике, что и эластичность спроса, в основе которой лежит правило средней точки. **Определяющим элементом эластичности предложения является мобильность факторов производства предлагаемого товара, их способность быстро перестроиться на производство другого товара при понижении цены на первый.** В этом случае предложение считается эластичным. Но, как правило, в короткий период времени производитель не успевает организовать новое производство в ответ на изменившуюся ситуацию на рынке. Это не означает, что при резком увеличении цены количество предлагаемых товаров не увеличится: даже за короткий период времени производители могут лучше использовать производственные мощности, увеличить продолжительность рабочей недели, выплачивать сверхурочные и пр., что приведет к увеличению предложения и определит высокую эластичность. **Но по ряду товаров и услуг предложение в короткий период времени совершенно неэластично** (например, сдача в аренду помещений и оборудования). Поэтому всегда на длительном периоде времени эластичность предложения увеличивается, так как увеличиваются возможности реагирования производителей. Зависит эластичность и от способности товара к хранению и соответственно стоимости этого хранения. Товар, который не может храниться длительное время или хранение которого стоит очень дорого, имеет низкую эластичность предложения.

Понятие эластичности широко применяется как в микроэкономике, так и в макроэкономическом анализе. Оно используется при анализе поведения потребителя, определяет на основе прогнозов стратегию поведения отдельной фирмы, используется при проведении антимонопольной политики, при анализе безработицы, выработке политики доходов и пр.

8. ПОЛЕЗНОСТЬ И ПОТРЕБИТЕЛЬСКИЙ ВЫБОР

Любые товары, которые появляются на рынке и которые покупает потребитель, предназначены для удовлетворения его потребностей. В процессе потребления товары приносят какую-то пользу, удовлетворяя ту или иную потребность. Не важно, чем определяется эта польза – потребностями тела, духа или просто получением удовольствия, они обладают полезностью. **Полезность** – это удовлетворение желания, которое люди получают от потребления товаров или услуг. Как известно, потребности и желания человека могут быть безграничны, но вот удовлетворение их, получаемые полезности зависят от некоторых обстоятельств, прежде всего экономического плана. Прежде всего, возможность удовлетворения потребностей связана с размерами дохода, с тем бюджетом, которым располагает данный человек, и, конечно, с уровнем цен на товары и услуги. Кроме того, возможны и неэкономические ограничители, к ним могут относиться требования морали, законов, соображения безопасности и пр.

В теории рационального потребления различают общую полезность и предельную полезность. **Общая полезность** – это сумма полезностей отдельных частей блага, полученная в процессе потребления. **Предельная полезность** – это дополнительная полезность, полученная от каждой последующей единицы потребляемого блага. Процесс потребления подчиняется **принципу убывания предельной полезности**: чем больше потребление некоего блага, тем меньше приращение полезности от каждой его последующей единицы.

Теория рационального потребления исходит из того, что потребитель ведет себя разумно, т.е. он стремится при ограниченном бюджете и твердых ценах максимизировать совокупную полезность и при этом сохраняет какие-то предпочтения, вкусы и пристрастия.

Правило максимизации полезности предполагает такое распределение дохода потребителем, при котором последний рубль, потраченный на приобретение какого-то продукта, приносит ему одинаковую предельную полезность.

Наша задача заключается в том, чтобы выяснить, каким образом потребитель распределяет ограниченные средства, имеющиеся в его распоряжении, для того, чтобы произвести покупку различных благ, необходимых для удовлетворения своих потребностей. Естественно, он стремится приобретать различные блага в таких пропорциях, которые принесли бы ему максимум общей полезности. И достигнув однажды оптимального положения, которое называется **состоянием равновесия потребителя**, он его больше уже не покинет до тех пор, пока не изменятся его доход, цены или вкусы. Это вызывается тем, что при любом изменении структуры покупаемых товаров их совокупная полезность снизится.

Попробуем рассмотреть поведение типичного потребителя при доходе, имеющемся у него, в 10 руб., наборе товаров, состоящем из товаров А и Б, и соответственно ценах на них – 1 и 2 руб.

Предположим, что предельная полезность каждого товара снижается, причем предельная полезность товара А будет составлять 20 ед., а товара Б – 48 ед. (см. табл. 8.1).

Т а б л и ц а 8.1

Единица товара	Товар А (цена 1 руб.)		Товар Б (цена 2 руб.)	
	Предельная полезность	Предельная полезность на 1 руб.	Предельная полезность	Предельная полезность на 1 руб.
I	20	20	48	24
II	16	16	40	20
III	14	14	36	18
IV	12	12	32	16
V	10	10	24	12
VI	8	8	12	6
VII	6	6	8	4

Проследим, как будет вести себя в этих условиях типичный потребитель, проанализировав табл. 8.2.

Т а б л и ц а 8.2

Возможность выбора		Полезность на 1 руб.	Решение	Истраченный доход	Остаток
I	I ед. тов. А	20	I ед. тов. Б	2	8
	I ед. тов. Б	24			

Возможность выбора		Полезность на 1 руб.	Решение	Истраченный доход	Остаток
II	I ед. тов. А	20	I ед. тов. А	1 + 2	5
	II ед. тов. Б	20	II ед. тов. Б		
III	II ед. тов. А	16	III ед. тов. Б	2	3
	III ед. тов. Б	18			
IV	II ед. тов. А	16	II ед. тов. А	1 + 2	0
	IV ед. тов. Б	16	IV ед. тов. Б		

Поясним поведение потребителя. При первой возможности выбора он стоит перед первым товаром А и первым товаром Б, имея 10 руб. Товар А на каждый потраченный рубль принесет ему полезность, равную 20 ед., а товар Б – 24 ед. Естественно, предпочтение отдается товару Б, так как на каждый рубль он приносит больше полезности. Потребитель покупает первый товар Б, и у него остается 8 руб. При втором выборе он стоит перед первым товаром А (так как он не купил ни одного) и вторым товаром Б. В данном варианте полезность на 1 руб. у этих товаров одинаковая, и он покупает без выбора и тот, и другой. Затратив на покупку 3 руб., он остается с 5 руб. При третьем выборе перед ним вторая единица товара А и третья единица товара Б, причем полезность товара А на 1 руб. равна 16 ед., а товара Б – 18 ед. Выбирается товар Б с большей полезностью, на него потрачено 2 руб., остается 3 руб. Четвертый выбор – между второй единицей товара А и четвертой единицей товара Б. И тот и другой имеют одинаковую полезность на 1 руб., равную 16 ед., поэтому покупается и тот и другой, так как денег хватает. В итоге оптимальным для данного потребителя при заданном уровне дохода явилась покупка четырех товаров Б и двух товаров А. Для него достигнуто состояние равновесия.

Если бы вдруг на товар Б понизилась цена, то на каждый потраченный рубль было бы получено больше полезности. В этом случае предпочтения потребителя переместились больше на товар Б. В то же самое время снижение цены товара Б вызывает к жизни эффект дохода: после покупки всего необходимого и получения совокупной полезности у потребителя остались бы свободные деньги, на которые он может купить дополнительные товары. Это означает, что его реальный доход возрос. Если бы цена снизилась на один из взаимозаменяемых товаров, то потребитель смог потребить больше подешевевшего товара, увеличив об-

шую полезность потребляемых продуктов. В этом случае возникает **эффект замещения**.

При рассмотрении поведения потребителя необходимо всегда помнить, что в теории рассматривается абстрактный средний потребитель, всегда поступающий рационально. В жизни все намного сложнее. Прежде всего потребители различаются по вкусам и пристрастиям, ведут себя далеко не рационально, и наконец, для каждого продукта у каждого потребителя своя оценка, свое предпочтение, так как он удовлетворяет множество потребностей и может использоваться по-разному. Но все эти предпочтения, касающиеся двух товаров, можно отразить, и соответственно найти на **кривой безразличия** (см. рис. 8.1).

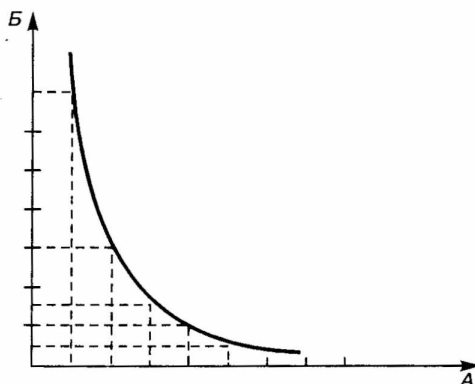


Рис. 8.1. Кривая безразличия

Кривые безразличия характеризуют субъективные предпочтения потребителя, т.е. все возможные комбинации продуктов А и Б, дающие потребителям равный объем удовлетворения потребностей или равный объем полезностей. Под воздействием различных условий они могут смещаться и образовывать карту безразличия (см. рис. 8.2).

На карте безразличия каждая кривая соответствует различной величине совокупной полезности, и чем дальше от начала координат, тем больше отражаемая полезность. Найти на карте безразличия свою кривую безразличия каждый потребитель может по своей бюджетной линии. **Бюджетная линия** показывает все возможные комбинации двух продуктов, которые потребитель может купить на свой доход. На рис. 8.2 бюджетная линия показывает, что наш потребитель с дневным доходом в 10 руб. может купить все различные варианты наборов товара А (цена 2 руб.) и товара Б (цена 1 руб.), расположенные на прямой,

которая соединяет точки максимально возможной покупки только товара А и только товара Б. Следовательно, его кривая безразличия – вторая, а в точке Е он оптимизирует свое положение, так как здесь совпадают его потребности и возможности их удовлетворения, а полезность максимизируется.

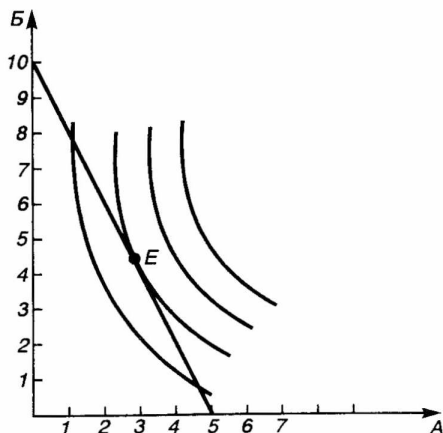


Рис. 8.2. Карта безразличия

9. ПРЕДПРИЯТИЕ И ПРОИЗВОДСТВО. ИЗДЕРЖКИ ПРОИЗВОДСТВА

На рынке встречаются потребитель-покупатель и продавец-производитель. Основные мотивы поведения потребителя мы уже выяснили. А как поведет себя производитель, что будет он предлагать потребителю в том или ином случае? Ответ на эти вопросы дает анализ поведения производителя (фирмы) при меняющихся условиях рынка.

Производство – это преобразование ресурсов в целях получения полезных благ. Процесс производства происходит, как правило, на предприятиях (фирмах). Мы знаем два основных фактора производства – это средства производства и человек с его способностью к труду. Микроэкономика рассматривает в качестве факторов производства землю, труд, капитал, предпринимательскую деятельность.

Земля и труд – это изначальные условия производства, до сих пор оставшиеся его основными факторами. Благодаря земле человек получает возможность приложить свой труд к конкретному предмету, а все, что сделано человеком на земле, сделано его трудом, в процессе реализации его умственных и физических способностей.

Капитал – это стоимость, пускаемая в оборот с целью получения прибыли. В процессе производства капитал делится на основной и оборотный. **Основной капитал** – это та часть капитала, которая, участвуя в процессе производства многократно, свою стоимость переносит на вновь создаваемый товар по частям. Эта перенесенная стоимость называется **амортизацией**. **Оборотный капитал** – это капитал, полностью потребляющийся в одном производственном цикле и сразу, за один оборот, переносящий всю свою стоимость на вновь создаваемый товар.

Предпринимательство – это деятельность по координации и комбинированию факторов производства в целях обеспечения необходимых результатов.

Если факторы обозначить через F_1, F_2, F_3, \dots , то производство можно выразить следующей функцией:

$$P = f(F_1, F_2, F_3, \dots, F_n).$$

Производство – это прямая функция количества использованных факторов. Причем каждой из используемых технологий соответствует определенная комбинация факторов производства.

Осуществляется производственный процесс на предприятиях (фирмах). **Предприятие (фирма)** – это сложное объединение вещественных и личных факторов производства, соответствующим образом организованное для производства определенных благ. Существующие предприятия можно классифицировать в зависимости от **форм собственности**. В этом случае выделяют предприятия частные, государственные и коллективные. **Частные предприятия** – это, как правило, мелкие предприятия, принадлежащие отдельному лицу на основе частной собственности. **Коллективные предприятия** – это самая многочисленная группа различных предприятий: в нее входят товарищества, кооперативы, ассоциации, консорциумы, акционерные общества и пр. И наконец, **предприятия, принадлежащие государству**.

Можно классифицировать предприятия и в зависимости от **уровня концентрации производства**, т.е. от размеров предприятия. В этом случае различают мелкие, средние и крупные предприятия.

Мелкие предприятия – это самые многочисленные в странах с развитой рыночной экономикой. Они составляют от 60 до 80% всего количества предприятий, на них работает более половины всех занятых в общественном производстве. Мелкие предприятия объединяют, интегрируют экономические процессы, связывая экономику в единую систему. Кроме того, благодаря малым фирмам на рынке постоянно поддерживается конкуренция.

Крупных предприятий в каждой стране немного, они выпускают, как правило, массовую, стандартизированную продукцию. Хотя их количество незначительно, объем производимой ими продукции составляет около 80% всего совокупного продукта.

Средние предприятия – это среднее производственное звено. Их тоже немного, и в последние годы их количество во всех странах практически уменьшается, так как им приходится конкурировать, с одной стороны, с мелкими предприятиями, а с другой – с крупными. В этой борьбе они чаще всего разоряются, так как по сравнению с этими группами предприятий они не имеют решающих преимуществ.

Каждое предприятие на разных этапах своей деятельности может преследовать любые цели: максимизация прибылей, увеличение объема продаж, повышение качества продукции и победа в конкурентной борьбе, минимизация затрат и пр., но конечная цель у всех одна – увеличение массы прибыли. Прежде чем начать предпринимательскую деятельность, необходимо ознакомиться с конъюнктурой рынка, выяснить цены на факторы производства, изучить спрос на предполагаемый продукт, определить возможные затраты, рассчитать различные варианты и выбрать самый выгодный.

В процессе производственной деятельности потребляются различные производственные ресурсы. Между объемом выпускаемой продукции и количеством потребленных ресурсов существует зависимость, которую можно выразить производственной функцией:

$$Q = f(X_1, X_2, X_3, \dots, X_n),$$

где Q – максимально возможный выпуск продукции при данной комбинации производственных ресурсов;

$X_1, X_2, X_3, \dots, X_n$ – затраченные ресурсы.

Все факторы производства характеризуются взаимодополняемостью и взаимозаменяемостью. Все запасы производственных ресурсов не безграничны и, кроме того, некоторые из них весьма редки. Поэтому решение о начале производства одного продукта всегда связано с отказом от производства других товаров, поэтому все издержки на производство носят **альтернативный характер**.

Проблема оценки затрат на производство, оценки издержек производства сложна хотя бы потому, что само понятие издержек неоднозначно, многогранно.

По мере наращивания выпуска одного вида товаров при неизменных ресурсах всегда приходится отказываться от производства все большего количества другого товара. Данная зависимость отражается на кривой производственных возможностей (см. рис. 9.1).

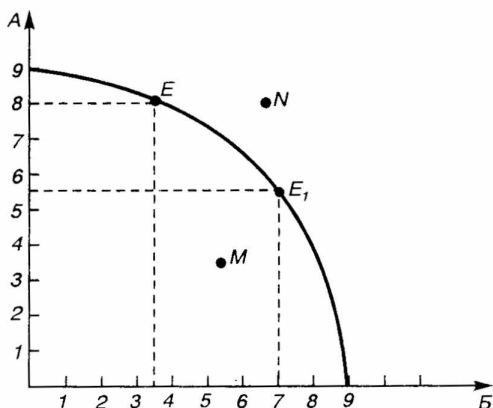


Рис 9.1. Кривая производственных возможностей

Все возможные комбинации производства двух товаров будут лежать на кривой производственных возможностей. При данных ресурсах если мы хотим производить 8 ед. товара А, то производство товара Б нужно сократить до 3,5 ед., но если производство товара Б увеличится до 7 ед., то нужно сокращать производство товара А до 5,5 ед. На кривой производственных возможностей это точки Е и E_1 соответственно. Если точка производства будет находиться внутри плоскости, ограниченной кривой производственных возможностей (точка М), это будет означать, что имеющиеся ресурсы недоиспользованы. Если эта точка расположена за кривой (точка N), это означает невозможность данной комбинации, т.е. ресурсов на такие объемы не хватит.

Разные ресурсы в разной степени пригодны для производства той или иной продукции, поэтому при расширении производства вовлекаются все менее производительные ресурсы, и производство дорожает.

Экономические издержки производства, т.е. определенные затраты на любые ресурсы, равны их стоимости (или ценности) при наилучшем из всех возможных вариантов использования. По сути, экономические издержки – это те выплаты, которые каждая фирма обязана возместить поставщику за поставленный товар. С точки зрения поставщика, это доход, получаемый от поставки ресурсов производителю.

Издержки производства бывают внешние и внутренние. Денежные издержки, которые фирма выплачивает поставщикам ресурсов (за труд, сырье, энергию, услуги транспорта и пр.), называются **внешними**. Кроме того, в производстве могут использоваться собственные ресурсы, т.е. ресурсы, владельцем которых является сам предприниматель. Это –

внутренние издержки производства. Они равны денежным платежам, которые были бы получены собственником, если бы его ресурсы использовались у других производителей.

Собственник предприятия организует производство, управляет им, не получая за свою работу заработной платы. Его доход – возможная прибыль от производства. Тот ее **минимальный размер, который необходим, чтобы удержать собственника на производстве, называется нормальной прибылью.** Это элемент внутренних издержек производства. Если количество прибыли, которое получает предприниматель, недостаточно, то он может прекратить данное производство, сменить вид деятельности.

Затраченные ресурсы создают продукт, сумма от продажи которого называется **выручкой** или валовым доходом. Выручка за минусом внешних издержек производства образует **бухгалтерскую прибыль.** Если из нее вычесть внутренние издержки, останется **экономическая прибыль.**

При анализе работы предприятия, изменения издержек производства и изменения предложения продукта различают краткосрочный и долгосрочный периоды его работы. **Краткосрочный период работы предприятия** – это такой отрезок времени, в течение которого невозможно изменить производственные мощности. В этот период они постоянны, и изменять объемы производства можно только меняя интенсивность их использования. Долгосрочный период характеризуется изменением производственных мощностей и соответственно изменением количества занятых ресурсов.

Общий объем издержек производства в основном зависит от двух факторов: от используемой технологии и от цен на различные виды ресурсов. В текущих **общих издержках** различают постоянные и переменные издержки.

Постоянные издержки производства – это те, которые не зависят от величины производимого продукта. К ним могут относиться арендная плата, амортизация, налог на землю, налог на собственность, затраты на теплоснабжение и др.; независимо от объемов производства эти суммы остаются постоянными. **Переменные издержки** – это те, которые меняются вместе с изменением объемов производства (затраты на материалы, сырье, энергию, транспорт, труд и др.).

В течение короткого периода времени фирма может соединить постоянные мощности с меняющимися объемами используемых ресурсов. В какой зависимости в данном случае меняется объем производства? В общем виде ответ на этот вопрос дает **закон убывающей отдачи**, или, как его еще называют, **закон убывающего предельного продукта:** с определенного момента последовательное присоединение переменного

ресурса к постоянному дает уменьшающийся добавочный или предельный продукт в расчете на каждую последующую единицу присоединяемого переменного ресурса. Это сказывается и на последовательном увеличении переменных издержек производства: оно не одинаково на производство каждой добавочной единицы продукции.

В сумме постоянные и переменные издержки образуют **общие издержки производства**. Между образующими общие издержки составными частями имеется существенное различие, которое используется в предпринимательской деятельности. **Переменные издержки** – это издержки, которыми предприниматель сможет управлять, их величина может быть изменена вследствие изменения объемов производства. **Постоянные издержки** находятся вне контроля администрации фирмы. Такие издержки являются обязательными к оплате независимо от объемов производства.

Помимо общих издержек производства для предпринимателя важно знать, каковы средние издержки, т.е. издержки в расчете на единицу продукции. В средних издержках также различают **средние постоянные и средние переменные издержки производства**.

Предельными издержками называются дополнительные издержки, связанные с производством еще одной единицы продукции. Данные издержки можно контролировать, увеличивать или уменьшать. Величина предельных издержек связана с предельной производительностью труда. Их взаимосвязь отражена в **следующем правиле**: предельные издержки на производство каждой дополнительной единицы продукции будут снижаться до тех пор, пока предельная производительность труда каждого дополнительного рабочего будет возрастать.

Особенно остро стоит проблема расчета издержек на единицу продукции при наращивании производственных мощностей и соответственно масштабов производства. Если предприятие, особенно небольшое, начинает **наращивать производственные мощности и объемы производства**, то **общие средние издержки на единицу продукции сначала начинают снижаться**. Через определенный интервал времени ввод дополнительных мощностей стабилизирует производство и издержки, а затем начинается рост общих средних издержек. Причем для каждой отрасли существует свой, сугубо специфический предел увеличения выпуска продукции.

Чем объяснить данное явление? Закон убывающей отдачи в этом случае неприменим, так как он действует только в условиях краткосрочного периода, т.е. при неизменных мощностях. В долгосрочном периоде меняются мощности, а также все используемые ресурсы. Ответ на этот вопрос дает рассмотрение эффекта от увеличения масштабов производства. Оказывается, предел концентрации производства обуслов-

ливается тем, что возникает как положительный, так и отрицательный эффект.

Положительный эффект концентрации производства связан со снижением издержек, которое происходит под воздействием различных факторов. Прежде всего, это специализация труда. Увеличение масштабов производства позволяет произвести дополнительное разделение труда и узко специализировать труд отдельных производителей. Это означает, что за счет повышения умелости, опыта, квалификации работника производительность труда на каждом рабочем месте растет, и соответственно есть основа для снижения издержек производства.

Возрастающие масштабы производства позволяют произвести разделение труда не только в конкретном производственном процессе, но и в процессе управления. Специализация управленческого труда позволяет эффективнее управлять производственными ресурсами при неизменных затратах на управление, что приведет к сокращению средних издержек производства.

Небольшие предприятия, как правило, не в состоянии рационально использовать высокопроизводительное современное оборудование, да чаще всего оно им просто не по карману. Поэтому наращивание объемов производства всегда увеличивает возможности предприятия в техническом совершенствовании производства, в лучшем использовании передовой техники.

Крупные предприятия имеют еще одно преимущество, позволяющее снизить общие средние издержки производства. Имея дополнительные финансовые возможности, они способны организовать переработку отходов, создать побочное производство. Соответственно общая выручка предприятий растет, а средние расходы на производство единицы продукции снижаются.

Помимо положительного эффекта за определенными пределами концентрация производств может давать отрицательный эффект. Он связан обычно с конкретными управленческими трудностями, возникающими в связи с ростом масштабов производства при одновременном повышении его эффективности. По мере специализации управленческого труда аппарат управления неуклонно растет, увеличивающиеся объемы информации и развитие бюрократических тенденций затрудняют процесс принятия управленческих решений, все больше возможностей возникает для ошибок, противоречий. Все это сказывается на эффективности производства и увеличивает издержки.

Таким образом, можно сделать вывод: **в каждой отрасли существуют свои оптимальные размеры предприятия, при которых издержки производства минимизируются.**

10. ПРЕДПРИЯТИЕ В УСЛОВИЯХ СОВЕРШЕННОЙ КОНКУРЕНЦИИ

В рыночной экономике возможны четыре типовые ситуации в отдельных отраслях:

чистая, или совершенная, конкуренция;

чистая монополия;

монополистическая конкуренция;

олигополия.

Наличие этих ситуаций связано прежде всего с особенностями отдельных отраслей, а также с процессом оптимизации размеров предприятий в каждой отрасли.

Чистая, или совершенная, конкуренция возникает в отрасли, где действует очень большое количество предприятий, производящих однотипный продукт (мясо, пшеницу, молоко и пр.). В этих условиях отсутствует возможность использования методов неценовой конкуренции, каждое предприятие не может контролировать цены на рынке, войти в отрасль или при необходимости выйти из нее не составляет труда.

Чистая монополия возникает, когда в производстве и реализации продукции господствует один крупный продавец, который выпускает товар, не имеющий близких заменителей. В этих условиях теоретически возможно использование неценовой конкуренции (рекламы), так как цены находятся под контролем монополии, а вхождение в отрасль новых фирм, возникновение конкурентов практически невозможно.

Монополистическая конкуренция характеризуется большим числом производителей, выпускающих дифференцированный продукт, поэтому широко развита неценовая конкуренция, контроль над ценой отдельного продукта очень ограничен. Кроме того, в эту структуру могут достаточно легко входить новые конкурирующие фирмы.

Олигополия – это небольшое число крупных предприятий, выпускающих как стандартный, так и дифференцированный продукт, поэтому широко развита неценовая конкуренция. Контроль над ценами возможен, но ограничен взаимозависимостью предприятий. В случае тайного сговора такой контроль становится практически неограниченным. Возникновение новых конкурентов в таких отраслях очень проблематично, так как крупные фирмы легко могут уничтожить мелкие предприятия, и, кроме того, для открытия дела в такой отрасли нужен очень крупный капитал.

Если в отрасли господствует первый тип конкуренции (чистая), то мы имеем возможность говорить о конкурентном рынке, при остальных трех ситуациях на рынке существует несовершенная конкуренция.

Рассмотрение этих рынков и поведения производителей на них мы начнем с чистой конкуренции.

Прежде всего более подробно определим **признаки чистой конкуренции**. **Первое**, что бросается в глаза, – большое количество производителей и продавцов при небольших объемах выпускаемой каждым продукцией. **Второе** – вся продукция однородная, стандартизированная, поэтому использовать методы неценовой конкуренции (качество, рекламу) практически очень трудно. **Третье** – отдельный производитель не может контролировать цену. Связано это с тем, что каждый производитель выпускает небольшое количество товара, продавцов этого товара много, и поэтому изменение цены одним производителем фактически никак не может повлиять на рыночную цену. В связи с этим каждый производитель просто соглашается с установившейся в данный период рыночной ценой, и только приспосабливается к ней, чтобы не понести убытков. И наконец, **четвертое** – нет серьезных препятствий для вступления новых производителей в отрасль. Как правило, производство в таких отраслях не связано со сложными технологическими процессами, требующими специального дорогостоящего оборудования и высококвалифицированной рабочей силы, поэтому не возникает и особых финансовых трудностей, не требуется больших капиталов для вхождения в эту отрасль.

Чистая конкуренция на практике встречается довольно редко, примером может служить только сельскохозяйственное производство, но анализ такой конкуренции необходим, так как:

1) встречаются отрасли, максимально приближенные к чистой конкуренции;

2) чистая конкуренция – это простейшая ситуация, познание которой необходимо для понимания поведения производителя, механизмов определения объемов производства и эффективных цен. Короче говоря, это исходный момент любого вида конкурентного поведения;

3) механизм чистой конкуренции выполняет роль стандарта, по которому оценивается реальная рыночная ситуация, так как, по сути, это идеальная модель рынка.

В ходе анализа мы изучим спрос, с точки зрения продавца, посмотрим, как производители приспосабливаются к изменяющимся ценам, выделим особенности этого процесса в краткосрочном и долгосрочном периоде.

Если рассматривать кривую спроса, на рынке на продукцию какой-либо конкурентной отрасли, то она обычно имеет вид нисходящей кривой. Кривая же рыночного спроса отдельной конкурентной фирмы совершенно эластична. Это подтверждают данные табл. 10.1¹.

¹ Эта и последующие таблицы взяты из учебника К.Р. Макконнелла и С.Л. Брю “Экономикс”.

Таблица 10.1

Цена, руб.	Количество проданной продукции, ед.	Валовой доход, ед.	Предельный доход, руб.
131	0	0	–
131	1	131	131
131	2	262	131
131	3	393	131
131	4	524	131
131	5	655	131
131	6	786	131

В данной ситуации фирма-производитель не может ограничивать объем выпускаемой продукции ради повышения цены – ее доля на рынке ничтожно мала и на рыночную цену она повлиять не может. Не выгодна ей и обратная ситуация – снижение цен для увеличения объема продаж: она выпускает незначительные объемы, а снижение цены может привести к тому, что ее затраты на производство не будут покрываться.

Поэтому соотношение спроса, валового дохода и предельного дохода в этой фирме можно изобразить зависимостью, показанной на рис. 10.1.

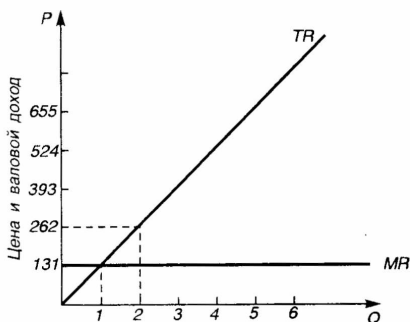


Рис. 10.1. Соотношение спроса, валового дохода и предельного дохода

Валовой доход – это произведение цены на количество проданных изделий. Так как цены одинаковы на каждую единицу продукции, то

кривая валового дохода TR имеет вид прямой восходящей линии. А кривая предельного дохода MR совпадает с кривой совершенно эластичного спроса, так как предельный доход на каждую дополнительную единицу продукции одинаков и равен неизменяющейся цене (131). Данная цена в настоящем примере является одновременно и средним доходом, и доходом от единицы продукции.

Когда фирма решает проблему увеличения выпуска продукции, всегда возникает вопрос о том, как в связи с этим изменится доход? Что даст фирме дополнительная продажа еще одной единицы продукции? В этом случае фирма получит предельный доход, т.е. добавочный доход, равный цене этой дополнительной единицы.

Как известно, в краткосрочном периоде конкурентная фирма обладает неизменными производственными мощностями и в зависимости от обстоятельств решает проблему максимизации прибыли или минимизации убытков. Это достигается путем изменения величины переменных издержек, которые она несет в данном производстве. В результате она получает экономическую прибыль – разницу между валовыми доходами и валовыми издержками, или минимизирует убытки.

Для проведения расчетов ожидаемой прибыли или убытков используются два основных принципа анализа. Первый основан на сравнении валового дохода и валовых издержек, второй — на сравнении предельного дохода и предельных издержек. Оба эти метода применяются на практике, и расчет, проведенный по одному методу, может служить для проверки расчета, сделанного по другому.

Мы сначала рассмотрим первый метод, основанный на сравнении валового дохода и валовых издержек.

Если предприятие работает в условиях конкурентного рынка, т.е. при фиксированных ценах, то часто ему приходится решать три взаимосвязанные проблемы.

1. Следует ли вообще продолжать производство или нужно закрывать предприятие?
2. Если следует производить, то сколько, какой необходим объем выпускаемой продукции для безубыточной работы?
3. На какую прибыль может рассчитывать предприятие?

Первый вопрос кажется достаточно простым. Ведь предприятие для того и организуют, чтобы оно производило продукцию. В условиях рыночной экономики ответ должен быть, вероятно, положительным, если это принесет прибыль.

Но на практике ситуация значительно сложнее, чем в теории. В краткосрочном периоде каждое предприятие несет издержки, часть из которых связана с объемом выпускаемой продукции (переменные из-

держки), а часть не зависит от него (постоянные издержки). Последние предприятие обязано оплачивать, даже если производство не функционирует, даже если фирму закроют. И в этом случае она какое-то время обязана платить по своим обязательствам. Поэтому **в краткосрочном периоде фирма несет убытки, равные ее постоянным издержкам, даже когда производство находится на нулевом уровне.**

Возможна ситуация, когда ни один из предлагаемых при данных мощностях объемов производства не обеспечит прибыль. Тогда существует возможность за счет производства и реализации покрыть все издержки производства или, в крайнем случае, если нельзя покрыть все издержки, уменьшить их (прежде всего постоянные). Таким образом, **фирме следует осуществлять производство в краткосрочном периоде, если оно может или принести прибыль, или покрыть все издержки производства, или принести убыток меньший, чем постоянные издержки фирмы.**

Если определились с первым вопросом, то на очереди второй: **сколько нужно производить? В краткосрочном периоде фирма должна производить такой объем продукции, при котором она максимизирует прибыль или минимизирует убытки.**

Для того чтобы ответить на третий вопрос, необходимо произвести необходимые расчеты. Предположим, что при цене 131 объем постоянных издержек составляет 100. Как изменятся валовой доход и валовые издержки, каковы будут результаты работы предприятия при выпуске различного количества изделий, можно увидеть из табл. 10.2.

Т а б л и ц а 10.2

Общее количество продукции	Валовой доход	Совокупные постоянные издержки	Совокупные переменные издержки	Валовые издержки	Прибыль (+), убытки (-)
0	0	100	0	100	- 100
1	131	100	90	190	- 59
2	262	100	170	270	- 8
3	393	100	240	340	+ 53
4	524	100	300	400	+ 124
5	655	100	370	470	+ 185
6	786	100	450	550	+ 236
7	917	100	540	640	+ 277
8	1048	100	650	750	+ 298
9	1179	100	780	880	+ 299
10	1310	100	930	1030	+ 280

Из приведенной таблицы видно, что у фирмы есть возможности обеспечить безубыточную работу предприятия. Поэтому ответ на первый вопрос однозначен: фирма должна продолжать производство. Сколько изделий? Вероятно, столько, сколько необходимо для получения максимальной прибыли. В нашем случае она равна 299. Значит, нужно производить 9 изделий.

Отложим на графике валовой доход и валовые издержки при разных объемах (см. рис. 10.2).

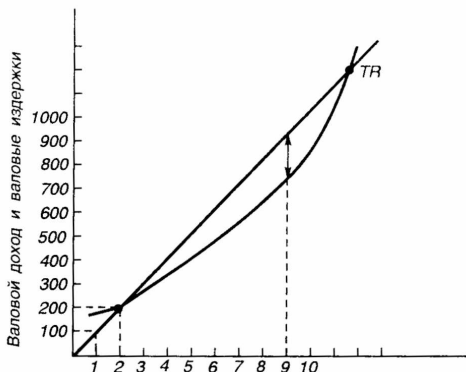


Рис. 10.2. Валовой доход и валовые издержки фирмы

На этом рисунке валовой доход TR отражается прямой линией, так как каждая дополнительная единица дает одно и то же увеличение валового дохода — на величину цены изделия. Валовые издержки возрастают с ростом производства, но темпы прироста меняются в зависимости от эффективности и под воздействием закона убывающей отдачи: до определенного уровня они снижаются, потом начинают возрастать. Поэтому кривая приобретает форму дуги, идущей вправо и вверх. Площадь между прямой TR и дугой показывает прибыль, которую может получить фирма. Ее наибольшее значение будет при 9 изделиях, а потом она начинает уменьшаться. Кривая валовых издержек пересекается с прямой валового дохода в точке, соответствующей 2 изделиям (в левой нижней части графика), и пересечется при увеличении объема производства свыше 10 единиц где-то в правой верхней части. Эти точки пересечения называются **точками критического объема**. Они ограничива-

ют объемы прибыльного производства. Любое отклонение от этих точек ведет к убытку.

Предположим, цены на рынке упали до 81. Так как издержки на производство продукции неизменны, фирма не сможет получать прибыль. Проследим эту ситуацию по табл. 10.3.

Т а б л и ц а 10.3

Общее количество продукции	Валовой доход	Совокупные постоянные издержки	Совокупные переменные издержки	Валовые издержки	Прибыль (+), убытки (-)
0	0	100	0	100	- 100
1	81	100	90	190	- 109
2	162	100	170	270	- 108
3	243	100	240	340	- 97
4	324	100	300	400	- 76
5	405	100	370	470	- 65
6	486	100	450	550	- 64
7	567	100	540	640	- 73

В данной ситуации фирма будет продолжать работать, так как при закрытии все равно придется платить постоянные издержки. При условии выпуска продукции фирма сможет минимизировать убытки. Уже с третьей единицы продукции убытки меньше постоянных издержек, а произведя шесть единиц, фирма получит доход, равный 486, которого хватит на то, чтобы покрыть все переменные издержки и часть постоянных. В этом случае убыток составит не 100, а только 64. Так как мы рассматриваем краткосрочный период, то закрываться нет смысла. Возможно, это временные трудности и ситуация на рынке стабилизируется. Поэтому всегда, когда доход превышает переменные издержки, фирма будет работать.

Если же цены на рынке опять уменьшились, предположим, до 71, то ситуация будет выглядеть следующим образом (табл. 10.4).

Т а б л и ц а 10.4

Общее количество продукции	Валовой доход	Совокупные постоянные издержки	Совокупные переменные издержки	Валовые издержки	Прибыль (+), убытки (-)
0	0	100	0	100	- 100
1	71	100	90	190	- 119
2	142	100	170	270	- 128

Общее количество продукции	Валовой доход	Совокупные постоянные издержки	Совокупные переменные издержки	Валовые издержки	Прибыль (+), убытки (-)
3	213	100	240	340	- 127
4	284	100	300	400	- 116
5	355	100	370	470	- 115
6	426	100	450	550	- 124
7	497	100	540	640	- 143

В этом случае картина также ясна: **нет ни одного варианта, когда бы выручка перекрыла все переменные издержки, поэтому убытки больше, чем постоянные издержки. Следовательно, фирму необходимо закрывать.**

Используя второй метод, т.е. сравнивая предельный доход с предельными издержками, можно подтвердить принятые решения при различных случаях. Данный метод исходит из правила, которого обычно придерживаются производители: любую единицу продукции, предельный доход от которой превышает ее предельные издержки, следует производить. Это обычно наблюдается, когда объем производства на фирме относительно небольшой, и в этом случае предельный доход превышает предельные издержки. Но дальнейшее увеличение объемов может вызвать обратное действие, когда предельный доход не будет покрывать предельных издержек. Необходимо знать те границы, за которые увеличивать производство нецелесообразно.

Фирма будет максимизировать прибыль или минимизировать убытки, поддерживая объем производства на таком уровне, когда предельный доход (MR) будет равен предельным издержкам (MC). Это равенство выражает общее правило максимизации:

$$MR = MC.$$

При выборе варианта выпуска **при максимизации дохода последней производится та единица продукции, у которой предельный доход больше предельных издержек.** При использовании этого правила мы исходим из того, что даже **в случае равенства предельного дохода и предельных издержек фирма предпочитает работать, а не закрываться** (хотя некоторые фирмы считают невыгодным работать без прибыли и закрываются), **так как возможно изменение рыночной ситуации и нужно просто пережить период нестабильности на рынке. Данное правило используется не только на чисто конкурентных предприятиях,**

но и в монополиях и олигополиях. Частным случаем правила для чисто конкурентных предприятий будет равенство цены и предельных издержек, т.е. $P = MC$.

Посмотрим по табл. 10.5, как можно определить для предприятия оптимальные размеры производства, сулящие большую выгоду. Мы пользуемся теми же исходными данными, что и в предыдущих примерах.

На данном предприятии цена равна предельному доходу, и она больше предельных издержек вплоть до девятого изделия включительно. Следовательно, можно производить не больше 9 изделий, так как уже десятое изделие будет произведено с предельными издержками 150, а вырученный за него доход составит 131.

Т а б л и ц а 10.5

Ко- ли- чес- тво	Постоянные издержки		Переменные издержки		Валовые издержки		Преде- льные изде- ржки	Цена, равна пре- дель- ному доходу	Вало- вой доход	Прибыль (+), убытки (-)
	об- щие	сред- ние	об- щие	сред- ние	об- щие	сред- ние				
0	100	–	–	–	100	–	–	131		– 100
1	100	100	90	90	190	190	90	131	131	– 59
2	100	50	170	85	270	135	80	131	262	– 8
3	100	33,33	240	80	340	113,3	70	131	393	+ 53
4	100	25	300	75	400	100	60	131	524	+ 124
5	100	20	370	74	470	94	70	131	655	+ 185
6	100	16,7	450	75	550	91,7	80	131	786	+ 236
7	100	14,3	540	77,1	640	91,4	90	131	917	+ 277
8	100	12,5	650	81,3	750	93,75	110	131	1048	+ 298
9	100	11,11	780	86,7	880	97,8	130	131	1179	+ 299
10	100	10	930	93	1030	103	150	131	1310	+ 280

Общие средние издержки минимальны, когда они равны предельным издержкам, но максимум прибыли достигается не при самых низких средних издержках.

Уровень прибыли на конкурентном предприятии можно рассчитать по следующей формуле:

$$(PQ) - (CQ),$$

где P – цена на изделие;

Q – объем (количество) проданной продукции;

C – средние валовые издержки.

В процессе работы по максимизации прибыли фирма должна исходить из задачи максимизировать прибыль не на единицу продукции, а на общий выпуск.

В случае если цены на рынке упали, и цена за единицу стала 81, то положение фирмы можно будет проиллюстрировать данными табл. 10.6.

Т а б л и ц а 10.6

Ко- ли- чес- тво	Постоянные издержки		Переменные издержки		Валовые издержки		Преде- льные изде- ржки	Цена, равна пре- дель- ному доходу	Вало- вой доход	Прибыль (+), убытки (-)
	об- щие	сред- ние	об- щие	сред- ние	об- щие	сред- ние				
0	100	100	—	—	100	100	—	—	—	— 100
1	100	100	90	90	190	190	90	81	81	— 109
2	100	50	170	85	270	135	80	81	162	— 108
3	100	33,33	240	80	340	113,3	69,9	81	243	— 97
4	100	25	300	75	400	100	60,1	81	324	— 76
5	100	20	370	74	470	94	70	81	405	— 65
6	100	16,7	450	75	550	91,7	80,2	81	486	— 64
7	100	14,3	540	77,1	640	91,4	90	81	567	— 73
8	100	12,5	650	81,3	750	93,8	110	81	648	— 102
9	100	11,11	780	86,7	880	97,8	130	81	729	— 151
10	100	10	930	93	1030	103	150	81	810	— 220

В данном случае уже у первого выпущенного изделия предельные издержки больше цены (соответственно 90 и 81). Но в начале производственного процесса это обычное явление, и уже со второго изделия предельные издержки начинают сокращаться и становятся меньше цены с четвертого изделия. Минимум убытков достигается при выпуске шестого изделия. В данном случае производство можно продолжать, выпускать нужно не больше шести изделий, но рассчитывать на прибыль не приходится, в данном случае можно только максимально уменьшить (т.е. минимизировать) убытки.

А что произойдет, если цена еще раз упадет на рынке и станет не 81, а 71? В этом случае фирме благоразумнее было бы закрыться, потому что, как показывают расчеты (см. табл. 10.7), не существует объема производства, при котором фирма может минимизировать свои убытки.

Т а б л и ц а 10.7

Количество	Средние постоянные издержки	Средние переменные издержки	Средние валовые издержки	Предельные издержки	Цена, равная предельному доходу	Валовой доход	Прибыль (+), убытки (-)
0	100	–	100	–	–	–	– 100
1	100	90	190	90	71	71	– 119
2	50	85	135	80	71	142	– 128
3	33,33	80	113,3	69,9	71	213	– 127
4	25	75	100	60,1	71	284	– 116
5	20	74	94	70	71	355	– 118
6	16,7	75	91,7	80,2	71	426	– 124
7	14,3	77,1	91,4	90	71	497	– 143
8	12,5	81,3	93,8	110	71	568	– 182
9	11,11	86,7	97,8	130	71	639	– 241
10	10	93	103	150	71	710	– 320

В исследуемом случае минимальный убыток, который может понести фирма, – это 100 ед. постоянных издержек при закрытии. Следовательно, закрытие неизбежно.

В рассмотренных нами трех случаях все выводы совпали с выводами, сделанными при использовании первого метода анализа, и определяют следующую стратегию поведения фирмы: при цене 131 фирма может максимизировать свои прибыли, выпуская 9 ед. продукции; при цене 81 можно минимизировать убытки при выпуске 6 изделий, а при цене 71 необходимо закрываться. Если свести все эти данные в таблицу, то она будет выглядеть следующим образом (табл. 10.8).

Т а б л и ц а 10.8

Цена	Количество изделий	Прибыль (+), убытки (-)
131	9	+ 299
81	6	– 64
71	0	– 100

В различных условиях, которые мы рассматриваем, фирма выходит на рынок и продает свой товар по различной цене: 131, 81 и 71. Какая же из них будет рыночной ценой, ценой равновесия? А может быть,

вообще никакая из них? Чтобы ответить на этот вопрос, рассмотрим, как взаимодействуют каждая отдельная фирма и отрасль, как образуется на рынке цена равновесия.

В условиях чисто конкурентного рынка, который мы рассматриваем, цена равновесия определяется общим, или рыночным, спросом и общим объемом предложения. Предположим, что в отрасли 1000 фирм и у всех одинаковые условия производства, одинаковые издержки, все выпускают одинаковое количество продукции и продают ее по одной цене. Так, если каждое предприятие выпускает 10 ед. продукции, то совокупное рыночное предложение составит: $(10 \times 1000) = 10\,000$ ед. Предположим, данное количество выгодно выпускать по цене 151. Но покупатель по данной цене согласен купить только 4000 изделий. Правда, в случае изменения цены в сторону уменьшения спрос будет возрастать. Сведем эти данные в таблицу и попробуем разобраться в сложившейся ситуации (табл. 10.9).

Т а б л и ц а 10.9

Предложение одной фирмы	Общее рыночное предложение	Цена	Спрос
10	10000	151	4000
9	9000	131	6000
8	8000	111	8000
7	7000	91	9000
6	6000	81	11000
0	0	71	13000
0	0	61	16000

Как видно из таблицы, интересы потребителя и производителя на рынке совпадают только при цене 111. В этом случае производитель готов выпустить 8000 изделий и такое же количество готов купить потребитель. Правда, за меньшую цену он готов купить еще больше: за 81 – 11 000, а за 71 – 13 000 изделий. Но мы знаем, что при цене 81 у производителя будут убытки, и он только минимизирует их, выпуская 6 ед. продукции. Поэтому спрос будет удовлетворяться лишь частично. А при цене 71 производство вообще выгоднее закрыть, поэтому выпуск составит 0, и спрос не будет удовлетворен. Поэтому выпуск стабилизируется для каждого предприятия при 8 ед., а рыночная цена равновесия составит 111. В этом случае спрос и предложение совпадают.

А как будет себя чувствовать фирма в этих условиях? Она выпускает 8 изделий и продает их по 111. Следовательно, валовой доход соста-

вит: $(111 \times 8) = 888$. Валовые издержки при объеме 8 ед. составляют на единицу 93,8 (см. табл. 10.6), а совокупные валовые издержки: $(93,8 \times 8) = 750$. Следовательно, фирма имеет возможность погасить все издержки и получить прибыль, т.е. она может существовать вполне нормально, ее прибыль составит $(888 - 750) = 138$.

В условиях чисто конкурентного рынка цена продукта является для производителя заданной величиной, он может только приспосабливаться к ней, одна фирма воздействовать на цену не в состоянии. Но если условия начнут меняться у всех производителей, изменится совокупное предложение всех фирм, и отраслевая цена равновесия может измениться. Но для того чтобы изменить условия производства, необходимо довольно длительное время, только долгосрочный период позволяет менять производственные мощности и совокупные издержки производства. При анализе поведения фирмы в долгосрочном периоде мы будем исходить из того, что:

- 1) все условия неизменны, кроме одного – количества фирм в отрасли, так как только оно будет меняться в этом периоде;
- 2) все фирмы имеют одинаковые кривые издержек, поэтому мы будем рассматривать типичную среднюю фирму;
- 3) изменение количества конкурирующих фирм не будет влиять на цены используемых ресурсов, поэтому издержки производства будут сохраняться неизменными.

Путем колебания спроса и предложения и установления их соответствия друг другу рынок достигает равновесия, когда цена продукции будет соответствовать средним валовым издержкам. На этом же уровне поддерживается объем производства на каждой фирме. Связано это с тем, что каждая фирма старается избежать убытков и по мере возможностей стремится к получению прибыли, и когда начинается колебание цен, то создается стимул для вступления в отрасль новых фирм, или, наоборот, выхода из нее.

Если цена увеличивается и становится больше средних валовых издержек, то прибыли предприятий начинают расти. Это стимул для расширения производства, для вступления в отрасль новых фирм-производителей. Дополнительные капиталы, привлеченные в отрасль, производят большее количество продукции, объем предложения начинает расти, это ведет к снижению цены, и отдельные фирмы выходят из отрасли – равновесие восстанавливается. Если, наоборот, цены устанавливаются на уровне, меньшем, чем средние валовые издержки, то это приводит к убыткам. Соответственно, ряд предприятий покидает отрасль, объем совокупного капитала уменьшается, а следовательно, уменьшается и объем производимой продукции. Уменьшившееся предложение ведет к постепенному возрастанию цены, прибыли начинают

расти, появляются новые производители – и равновесие восстанавливается. Проследим это на рис. 10.3.

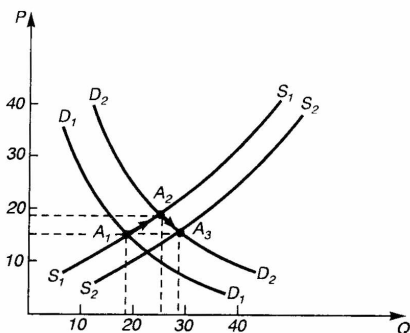


Рис. 10.3. Равновесие отрасли

Если согласно графику кривая спроса (D_1) и кривая предложения (S_1) пересекаются в точке A_1 , то это означает, что при равновесии спроса и предложения можно произвести и соответственно продать 18 ед. продукции по цене 15. Предположим, в обществе увеличились доходы и кривая спроса сдвинулась вправо, т.е. появилась возможность покупать больше товаров. Но данных товаров на рынке не хватает, и цены на них возрастают, точка равновесия устанавливается на пересечении кривой предложения (S_1) с новой кривой спроса D_2 . Это точка A_2 , говорящая о том, что возросший спрос повысил цены до 19. Это привлекло в отрасль дополнительные капиталы, и совокупное предложение составило уже 26 изделий. Высокие прибыли продолжают привлекать производителей, общее предложение увеличивается, а кривая предложения сдвигается вправо. Возросшее предложение вызывает снижение цен и новая кривая предложения (S_2) пересекается с кривой спроса (D_2) в точке A_3 . Данная точка свидетельствует о том, что цены понизились до прежнего уровня, только сейчас по такой цене потребитель согласен купить не 18 ед. продукции, а 29. Опять восстановилось равновесие, и стимул для притока новых фирм исчез. По сути, в данном случае вступление в отрасль дополнительных фирм ликвидировало дополнительные прибыли действующих производителей.

Но на рынке может возникнуть и другая ситуация: цены начнут падать, предприятия – нести убытки, и начнется массовый выход предприятий из отрасли. Данную ситуацию иллюстрирует рис. 10.4.

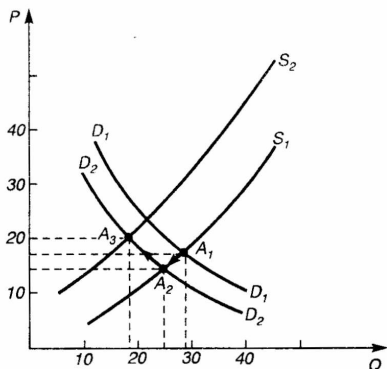


Рис. 10.4. Равновесие отрасли при снижении цен

При равновесии спроса и предложения их кривые пересекаются в точке A_1 , которая говорит, что по цене 17 производитель предлагает 28 ед. продукции, и покупатель покупает это количество. Но под воздействием уменьшения совокупных доходов населения спрос падает, и кривая спроса сдвигается влево. Цены начинают падать, и пересечение кривой предложения (S_1) с новой кривой спроса (D_2) происходит в точке A_2 . Это означает, что цены снизились до уровня 14, следовательно, начался отток фирм-производителей, количество произведенных изделий сокращается, и кривая предложения сдвигается влево (S_2). Пересечение новых кривых спроса и предложения в точке A_3 означает, что под воздействием сокращения предложения цены начали расти, а новое равновесие наступило при цене 20, за которую покупатели могут купить предложенные им 19 изделий. Фактически массовый отток фирм из отрасли вследствие снижения цен спас оставшиеся фирмы от разорения и ликвидировал их убыточность.

Рыночная экономика, работающая в условиях ограниченных ресурсов, должна так их распределить, чтобы максимизировать удовлетворение общественных потребностей. Этой же цели способствует лучшее использование ресурсов на каждом предприятии и в каждой отрасли. В этом случае общественное производство эффективно. Таким образом, в микроэкономическом анализе понятие “эффективность” делится на две составляющие – эффективность производства и эффективность распределения ресурсов. Они взаимосвязаны и взаимообусловлены.

Эффективность производства требует, чтобы каждый товар производился с наименьшими затратами труда и материалов. Кроме того, должны производиться не все возможные товары, а только те, которые нужны обществу, нужны потребителю. А это требует определенного распределения ресурсов, которые могут быть использованы для выработки разных продуктов, и поэтому передача ресурсов для производства одного вида всегда означает отказ от производства другого. С точки зрения общества, цена произведенного продукта определяет его пользу для общества, а понесенные предельные издержки на производство дополнительной единицы этого товара – потерю для общества от недопроизводства другого товара. В условиях совершенной конкуренции предприниматели будут производить каждый товар до того момента, когда цена и предельные издержки уравниваются. Это означает, что, с точки зрения общества, ресурсы распределены эффективно.

Хотя рыночная экономика способна заставить предприятия работать эффективно, а также способна эффективно, исходя из потребностей, распределить между производителями имеющиеся ресурсы, проблема удовлетворения потребностей остается и иногда встает очень остро. Дело в том, что процесс распределения доходов от производства не соответствует понятию социальной справедливости. Связано это с тем, что в основе процесса распределения лежат два критерия – затраченный труд и используемая собственность.

Возможности разных людей в получении доходов в связи с этим различны, так же как различна степень их участия в производстве. Во-первых, все люди различны по своим способностям и могут произвести различное количество продуктов, соответственно получив за них разную оплату.

Во-вторых, наличие собственности у каждого тоже различно, у многих ее нет совсем, а следовательно, нет и дохода от собственности. Эта несправедливость в распределении доходов, с точки зрения человека, порождает определенное неравенство в доходах и соответственно односторонний спрос. Люди, имеющие достаточный доход для удовлетворения своих потребностей, имеют свободные деньги, позволяющие им покупать предметы престижного спроса, в том числе и различные безделушки. Чтобы удовлетворить этот спрос, общество вынуждено часть ограниченных ресурсов тратить на создание вещей для немногих, в то время как для основной массы населения это может означать нехватку элементарных предметов потребления.

В конкурентном рынке производитель должен работать, окупая все затраты. Если этот принцип нарушается, общество несет определенные потери. Вспомним ситуацию с охраной окружающей среды. Пока затра-

ты на нее были внешними издержками, пока они не включались в общие издержки и в цену, производитель не тратил средства на природоохранные мероприятия, выбрасывал отходы в окружающую среду. Как только издержки на охрану окружающей среды становятся окупаемыми, т.е. их включают в общие издержки, положение меняется коренным образом.

Но конкурентный рынок имеет не только положительные стороны, но и недостатки. В частности, к таким недостаткам относят то, что наличие множества мелких конкурентных фирм сдерживает темпы научно-технического прогресса в отрасли. Это происходит, во-первых, потому, что у фирмы нет достаточного стимула к техническому совершенствованию. Эффект, который она получит от нововведения, как правило будет небольшим, так как невелики объемы производства каждой фирмы. Во-вторых, каждый конкурент знает, что его новшества в скором времени будут использованы на других предприятиях, и он потеряет даже ту небольшую прибыль, которую имел. И наконец, у небольших фирм нет значительных капиталов, чтобы внедрить в производство действительно новую технологию, они ограничиваются, как правило, небольшими усовершенствованиями. Но если учесть тот факт, что конкурентная фирма в долгосрочном периоде склонна к безубыточности, то вопрос о научно-техническом прогрессе действительно остается спорным.

И еще один недостаток, на который часто указывают критики конкурентного рынка. Конкурентный рынок приводит к стандартизации продукции, ограничивая потребительский выбор. И решить проблему дифференциации продукции, предлагаемой потребителю, может не конкурентный рынок, а монополистическая конкуренция и олигополия.

11. ПРЕДПРИЯТИЕ В УСЛОВИЯХ НЕСОВЕРШЕННОЙ КОНКУРЕНЦИИ

Отрасли, в которых господствуют чистая монополия, монополистическая конкуренция или олигополия, ставят предприятие в условия несовершенной конкуренции, т.е. в условия, когда производитель может воздействовать на рыночную цену.

Анализ поведения предприятия в условиях несовершенной конкуренции мы начнем с чистой монополии. Прежде всего вспомним признаки чистой монополии.

1. Чистый, или абсолютный, монополист – это отрасль, состоящая из одного производителя.

2. Продукт, выпускаемый чистой монополией, уникален по своим свойствам, и для него не существует близких заменителей. Для потребителя это означает, что он стоит перед альтернативой – или покупать продукт у монополии, или совсем обходиться без него.

3. Если в конкурентном рынке производитель соглашается с ценой, которую определил рынок, то монополия сама определяет цену. Связано это с тем, что монополист, являясь единственным производителем, контролирует общий объем предложения и при необходимости может влиять на цену, изменяя предложение продукта.

4. Монополия сохраняется благодаря наличию экономических, технологических и юридических барьеров.

Рассмотрим некоторые из существующих барьеров. Прежде всего они связаны с особенностями **технологии**, которая определяет, что в каких-то производствах наиболее эффективно используются ресурсы при очень больших размерах предприятий и больших объемах производства. На таких предприятиях кривая издержек производства будет идти по нисходящей на протяжении большого отрезка. Это обеспечивает эффективное функционирование данных предприятий. В принципе, существующий спрос можно удовлетворить двумя путями: или имея большое количество мелких предприятий, или имея одно, в крайнем случае, 2–3 крупных предприятия. В отдельных отраслях, таких, например, как автомобильная, сталелитейная, алюминиевая промышленность, преимущественно действует второй вариант. Он более эффективен с точки зрения отрасли. И когда в этих отраслях существует несколько крупнейших производителей, появление у них конкурентов фактически невозможно, так как начинающая фирма, как правило, небольшая, не может снизить издержки производства и потерпит поражение в борьбе с монополией.

Монополиями бывают предприятия, удовлетворяющие потребности общества в том случае, когда конкуренция вообще неосуществима. Это так называемые **естественные монополии**. Если, например, снабжение водой одного города сосредоточено в руках крупной компании, значит, она выступает монополистом в данной области. Конкурировать с ней очень трудно, да и просто нерационально, с точки зрения потребителя. Система водоснабжения требует очень больших капитальных затрат на создание необходимых производственных мощностей. Строительство водохранилищ, отстойников, системы водоснабжения и прочего стоит больших денег, поэтому небольшие предприятия не могут вступать в конкурентную борьбу. Кроме того, если бы небольшое предприятие начало осуществлять снабжение города водой самостоятельно, то ему нужно было бы создавать заново всю систему. В результате резко возросли бы издержки производства, цены, и в итоге пострадал бы потре-

битель. Поэтому с точки зрения общества рациональнее иметь одну компанию, обслуживающую своими товарами или услугами определенный регион. В связи с этим, говоря о монополии, мы имеем в виду не только монополию в отрасли в масштабах национальной экономики. Предприятие-монополист может существовать в любом городе, в любом регионе, и по отношению к городскому или региональному рынку оно будет вести себя как монополист.

Таким монополиям, обслуживающим население, правительство предоставляет определенные привилегии; создает систему патентов и лицензий на право заниматься этой деятельностью, т.е. устанавливает юридические барьеры, мешающие вступлению в отрасль.

Существованию и сохранению монополий способствует также право собственности на отдельные виды сырья. Так, на основе контроля над крупнейшими месторождениями бокситов и никеля в свое время были созданы монополии "Алюминий компани оф Америка" и "Интернэшнл никель компани оф Канада".

И наконец, монополия может возникнуть и существовать благодаря использованию методов нечестной конкуренции, неэкономических приемов ведения конкурентной борьбы. Уничтожив соперников, фирма-победитель становится монополистом и поддерживает свое монопольное положение по мере возможности.

Как же ведет себя фирма-монополист при определении цены и оптимальных размеров производства?

Конкурентная фирма знает, что на цену она влиять не может и что ее дополнительный доход с каждой единицы продукции будет равен цене на эту продукцию. Для чистого монополиста кривая спроса — это всегда кривая отраслевого, совокупного спроса. Она является нисходящей, т.е. объемы растут со снижением цены.

Посмотрим, какие изменения происходят с монополией под воздействием изменения цены. Для этого все данные сведем в табл. 11.1.

Т а б л и ц а 11.1

Количество	Цена	Валовой доход	Предельный доход	Средние валовые издержки	Валовые издержки	Предельные издержки	Прибыль (+), убытки (-)
0	172	0	—	—	100	—	— 100
1	162	162	162	190	190	90	— 28
2	152	304	142	135	270	80	+ 34
3	142	426	122	113,3	340	70	+ 86

Количество	Цена	Валовой доход	Предельный доход	Средние валовые издержки	Валовые издержки	Предельные издержки	Прибыль (+), убытки (-)
4	132	528	102	100	400	60	+ 128
5	122	610	82	94	470	70	+ 140
6	112	672	62	91,7	550	80	+ 122
7	102	714	42	91,4	640	90	+ 74
8	92	736	22	93,7	750	100	- 14
9	82	738	2	97,8	880	130	- 142
10	72	720	- 18	103	1030	150	- 310

Данные таблицы подтверждают, что кривая спроса предприятия-монополиста нисходящая: при цене 152 реализуются 2 изделия, при цене 112 – 6 изделий, при цене 82 – 9 изделий. Второе, на что необходимо обратить внимание, – цена всегда превышает предельный доход. Чистая монополия может увеличить продажу, только снизив цену на изделия.

Это становится причиной того, что предельный доход становится ниже, чем цена для каждого количества выпускаемой продукции, кроме первой единицы. Для второй единицы он уже равен 142 при цене 152, для третьей – 122 при цене 142 и т.д. Это объясняется тем, что снижение цены и соответственно дохода от второго изделия относится не только ко второму изделию, но и ко всем последующим. Оно как бы накапливается. Это наглядно видно на рис. 11.1.

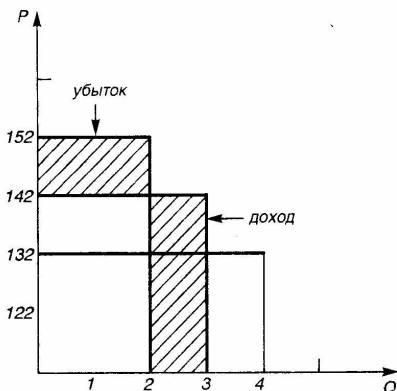


Рис. 11.1. Цена и предельный доход в чистой монополии

При снижении цены фирма получает доход от увеличения объема продаж, но в то же время и несет убыток от снижения цены. При дальнейшем снижении цены все повторяется, но убыток уже учитывается как от этого снижения, так и от предыдущего.

Так как предельный доход – это изменение валового дохода от продажи последующей единицы, то пока валовой доход растет, предельный доход является положительной величиной. Когда валовой доход достиг своего максимума, предельный доход будет равен нулю. В нашем случае максимум валового дохода достигается на девятой единице, когда он равен 738. Правда, в нашем случае предельный доход равен не нулю, а немного больше – двум, но уже на десятой единице предельный доход будет иметь отрицательное значение. Это происходит потому, что валовой доход с десятой единицы начинает снижаться.

При расчете издержек производства мы исходили из того, что производитель-монополист покупает необходимые ресурсы на обычном конкурентном рынке, где много производителей и относительно стабильные цены. Поэтому в нашей таблице мы использовали те же цифры затрат, что и при анализе поведения конкурентного предприятия.

Имея возможность влиять на цены, монополист решает, какой доход ему нужно получить, и, исходя из него, назначает цену на товар. Но это не значит, что он абсолютно свободен в выборе цен и объемов: они взаимосвязаны, взаимообусловлены, и **определенная цена возможна только при данном объеме**. В своей деятельности монополия подчиняется тому же правилу, что и конкурентный производитель: она будет производить каждую дополнительную единицу, пока предельный доход от нее будет больше, чем предельные издержки. Если мы сравним в нашей таблице предельные доходы и предельные издержки, то увидим, что последнее изделие, где предельный доход 82 больше предельных издержек 70, – это пятая единица изделия. Шестую единицу уже нет смысла производить, так предельный доход от нее составляет 62, а предельные издержки на ее производство равны 80. Поэтому и сумма прибыли, полученная при производстве пятого изделия, максимальна: +140.

Анализ поведения монополии при определении объемов и цен позволяет определить **особенности ценообразования на монопольно выпускаемую продукцию**.

1. Особенностью ценообразования в монополиях является то, что вопреки общепринятому мнению **монопольная цена – это не самая высокая цена**. В нашем случае это не 162 и не 152, а только 122.

2. В отличие от общепринятой точки зрения монополия **обеспечивает увеличение прибыли на весь объем производимой продукции, а не на отдельную ее единицу**.

3. **Монополия не гарантирована от убытков.** В нашем примере начиная с восьмого изделия монополия теряет прибыль и несет убытки.

Функционирование монопольных предприятий имеет как положительные, так и **отрицательные стороны**. Прежде всего бросается в глаза, что **при тех же самых издержках производства общие прибыли монополии ниже, чем у конкурентных предприятий**. В нашем случае прибыль конкурентных предприятий при тех же самых издержках достигала 299, а в монополии ее максимальная величина 140. Связано это с тем, что объем производства монополии не доходит до точки, где минимизируются средние валовые издержки. В нашем примере это седьмое изделие, где товар продается по 102, а прибыль составляет 74. Монополия предпочитает ограничить выпуск изделий пятью единицами, но установить более высокую цену 122 и получить большую массу прибыли, равную 140.

Меньшая эффективность монополий по сравнению с конкурентной фирмой объясняется еще и тем, что в монополии увеличиваются совокупные затраты. Примером таких затрат могут служить большие расходы на покупку лицензии на право деятельности. К объему продукции они не добавляют ничего, но общие расходы растут. Кроме того, само монопольное положение такой фирмы снижает стимул к повышению эффективности производства за счет снижения затрат. В конкурентном рынке каждый производитель, окруженный соперниками, должен постоянно думать о такой экономии, так как для него это вопрос выживания. Монополия может позволить себе меньше внимания уделять таким вопросам, зная, что в ее власти изменить цены, если это будет необходимо, чем она и пользуется.

Монополия, зная, что ее продукцию потребляют различные слои населения, назначает за одну и ту же продукцию разные цены для различных групп потребителей. Это явление – назначение разных цен для разных покупателей – называется **ценовой дискриминацией**. Она наступает тогда, когда разные цены на продукт не связаны с различными издержками на его производство. Для того чтобы ценовая дискриминация могла существовать, необходимо, чтобы в наличии были определенные экономические условия:

- 1) фирма должна обладать монополией производства и продажи данного продукта, чтобы полностью контролировать рыночные цены;
- 2) возможность сгруппировать всех потребителей в несколько групп. Чем больше число таких групп, тем выше уровень ценовой дискриминации, тем больше прибыль монополии;
- 3) покупатель должен быть непосредственным потребителем, и он не должен иметь никакой возможности перепродать купленный товар или услугу.

Исходя из вышеизложенного можно понять, почему существуют разные цены на транспорте, хотя издержки на разные виды мест практически различаются очень мало, почему юристы, врачи, педагоги могут брать разные гонорары за оказываемые услуги, почему отличается оплата за воду, электричество, газ, телефон у юридических и физических лиц.

Последствия дискриминации двойственны. С одной стороны, она служит на пользу монополистам, а с другой стороны, служит и потребителю, позволяя полнее удовлетворить его потребности. Польза для монополий ясна – дискриминация приносит им большую массу прибыли, но и потребителю это может быть выгодно. Когда цены быстро падают, то издержки производства не покрываются. Это должно привести к повышению цены и ограничению потребления данного продукта низкодходными группами населения. Но при дискриминации цен это происходит не всегда, так как у производителя есть резерв: он может поднять цены для высокодходной группы и за счет этого покрыть все издержки производства. Таким образом, сохраняется возможность продажи товаров по относительно низким ценам отдельным группам населения.

Большинство чисто монопольных отраслей являются естественными монополиями. Они находятся под контролем государства. Прежде всего, государство защищает монополию от возможных конкурентов, выдавая ей лицензию на право заниматься определенной деятельностью. Государство, заинтересованное в том, чтобы продукцию монополии могли потреблять все слои населения, контролирует цены; как правило, цена для потребителя устанавливается на уровне предельных издержек. Такая цена может снизить прибыли монополии или вообще превратить ее деятельность в убыточную. В этом случае монополия начнет сокращать или даже остановит производство. Чтобы этого не случилось, государство выплачивает естественным монополиям дотации, обеспечивающие им нормальную прибыль.

Чистая конкуренция и чистая монополия, которые мы рассмотрели, являются чаще всего исключениями из правил, а на рынке, как правило, существует монополистическая конкуренция или олигополия. **Монополистическая конкуренция** – это смешение конкуренции с некоторой долей монопольной власти, которое наблюдается, когда на рынке конкурируют множество продавцов дифференцированного продукта.

Рассмотрим **признаки, характеризующие монополистическую конкуренцию.**

1. Так как производителей много, и все они выпускают дифференцированные товары, то каждая фирма обладает очень небольшой долей

рынка, и поэтому контроль за ценами у нее ограничен, хотя дифференциация товара делает этот контроль возможным.

2. Так как фирм-производителей много, то тайный сговор между ними практически невозможен, хотя вероятность его теоретически остается.

3. Каждая фирма, являясь полностью самостоятельной, сама определяет свое поведение на рынке, не учитывая политики других фирм.

4. Дифференциация продукта является одним из основных признаков монополистической конкуренции.

Прежде всего, конечно, дифференциация идет по качеству. Одни и те же потребности можно удовлетворить продуктами, имеющими одну потребительную стоимость, но разный уровень качества. Продукты могут различаться по надежности, функциональным свойствам, используемым материалам, дизайну и пр. Существенное значение может иметь вид и качество обслуживания покупателей: в одних магазинах вам объяснят назначение товара, покажут, как им пользоваться, упакуют, доставят на дом и пр., в других торговый процесс основан на самообслуживании, но цены значительно ниже, в третьих дают гарантию обслуживания после продажи товара и др. Все это влияет на намерения покупателя и заставляет его выбирать тот, а не иной товар.

Одни и те же товары могут продаваться в различной упаковке и различной фасовке, на них могут стоять разные торговые марки и торговые знаки. Большое значение для потребителя может играть в выборе товара близость расположения магазина, где его можно купить, поэтому размещение торговых точек – это тоже условие дифференциации покупаемого товара.

5. Все перечисленные условия **дифференциации товаров создают возможность существования** еще одного признака монополистической конкуренции – **неценовой конкуренции**.

6. И последний признак – **относительно большая возможность вступления в отрасль**. Так как продукт дифференцирован, достаточно создать новую его разновидность и иметь первичный капитал, чтобы вступить в конкурентную борьбу за потребителя.

Степень эластичности спроса в условиях монополистической конкуренции зависит от числа конкурентов и степени дифференциации продукта. Чем больше число конкурентов и слабее дифференциация, тем больше эластичность кривой спроса для каждого продавца.

В краткосрочном периоде фирма, работающая в условиях монополистической конкуренции, может как получить прибыль, так и понести убытки. Как правило, прибыльное производство какого-либо товара привлекает новых производителей, предложение данного товара

увеличивается, соответственно уменьшаются цены, уменьшается или вообще исчезает прибыль, и наоборот.

В долгосрочном периоде фирма в монополистической конкуренции имеет тенденцию к безубыточности. Связано это с тем, что существующая конкуренция при высоких прибылях приведет к перепроизводству товаров и снижению цен, что восстановит равновесие. В случае низких цен количество произведенных товаров сократится, так как некоторые фирмы уйдут из отрасли, цены возрастут и прибыльность восстановится.

Кроме того, необходимо помнить, что **существуют ограничивающие конкуренцию факторы**, так как это не просто конкуренция, а монополистическая конкуренция. Что можно отнести к таким факторам?

Во-первых, некоторые фирмы выпускают такой продукт, который сложно воспроизвести. Или они расположены в выгодном месте по отношению к покупателю, могут работать круглосуточно и, таким образом, постоянно иметь покупателей. Или, наконец, у них есть патент на производство данного вида продукции. Все это обеспечит фирме устойчивую прибыль.

Во-вторых, для вступления новых фирм в отрасль могут существовать финансовые барьеры в виде крупных начальных капиталов, покупки патентов и др.

В-третьих, постоянно идет дифференциация прибыли, так как различны размещение производителя по отношению к покупателю, сфера торговли, дифференциация товара у разных производителей.

Мы знаем, что для достижения эффективного функционирования фирмы необходимо тройное равенство: цены, предельных издержек и средних издержек. Равенство цены и предельных издержек означает, что ресурсы распределены эффективно, равенство цены и средних издержек характеризует эффективность производства. Это означает, что потребители получают максимум продукта по самой низкой цене, которая возможна.

В условиях монополистической конкуренции не достигается ни эффективного использования ресурсов, ни возможной производственной эффективности. Монополия всегда вызывает недоиспользование производственных мощностей и ресурсов для производства данного товара. Цена товара, как правило, больше предельных издержек. Это означает, что общество оценивает товар выше, чем он того стоит, чем затраты на его производство, а производители-монополисты производят продукции меньше, чем можно было бы производить. Отсюда более высокие издержки производства на единицу продукции, значительно отличающиеся от достижимого в аналогичных условиях минимума. Соответственно и цены будут выше, чем на чисто конкурентном рынке.

Следовательно, потребитель в данных условиях недополучает какое-то количество продукции и постоянно переплачивает за этот продукт из-за высоких цен. Не полностью загруженные мощности предприятия, и потребители, наказанные за это высокими ценами, все вместе составляют издержки монополистической конкуренции. Но нужно иметь в виду, что на практике отличия в прибыли и издержках производства на конкурентных предприятиях и предприятиях монополистической конкуренции не всегда бывают значительны, в то же время множество производителей дифференцированного товара в условиях монополистической конкуренции увеличивает плотность рынка и возможность выбора для потребителя. Чем сильнее дифференциация продукта, тем дальше фирма от минимальных средних издержек и тем шире диапазон выбора для потребителя.

Разумеется, те негативные моменты, которые присутствуют в монополистической конкуренции, заставляют предпринимателей изыскивать меры для повышения эффективности своих предприятий. Они чаще всего останавливаются на дифференциации продукта и его совершенствовании.

Дифференциация продукта означает, что одновременно выпускается множество модификаций данного продукта различного качества, в различном оформлении. Такое обилие выпускаемого продукта привлекает потребителя, но в то же время разнообразие марок, стилей, форм может просто не позволить ему разумно подойти к выбору. Это тем более важно, что большинство предлагаемых модификаций отличаются друг от друга весьма незначительно, чаще всего только внешне.

Помимо дифференциации выпускаемой продукции, на данном этапе фирмы ведут работу по постоянному совершенствованию выпускаемой продукции и технологии ее производства на основе использования в производстве достижений науки и техники. Причем удачная работа одной фирмы по улучшению продукта служит стимулом для других: если они, в свою очередь, ничего не сделают в этом направлении, то проигрывают на рынке и могут разориться. Полученная от улучшения прибыль может быть использована на дальнейшее совершенствование продукта и производства. Если проанализировать этот постоянный процесс совершенствования продукта, то оказывается, что большая часть этих нововведений кажущаяся. Дело в том, что каждый продукт имеет конкретный срок службы, который постоянно уменьшается под воздействием морального износа. И нет никакого смысла создавать дорогие высоконадежные изделия, которые требуют больших затрат, если через определенный период времени они все равно будут заменены на более современные.

Фирма может достичь преимущества на рынке не только за счет совершенствования продукта и повышения его качества, но и за счет хорошо поставленной рекламы.

Реклама всегда должна приспособливать потребительский спрос к выпускаемому продукту. Ее основная задача – увеличивать количество продаваемых изделий за счет привлечения дополнительных покупателей.

В общественном производстве реклама выполняет своеобразные функции.

1. Реклама предоставляет информацию потребителю. Данная информация позволяет ему ориентироваться в товарном мире и делать разумный выбор.

2. Она поддерживает все отрасли национальной системы связи. Фактически во всех странах средства массовой информации (телевидение, радио, газеты, журналы) существуют в основном за счет рекламы.

3. Реклама стимулирует изменения в продукте. Информация о новых видах продукции толкает заинтересованных производителей на новое совершенствование ее.

4. Реклама способствует повышению эффективности производства, так как удачно разрекламированный продукт начинает пользоваться большим спросом, и производитель расширяет производство, получает больший доход, большую прибыль.

5. Реклама поддерживает конкуренцию, так как посредством нее происходит борьба за потребителя.

6. Реклама способствует полной занятости, стимулируя высокие уровни потребительских расходов, а следовательно, дополнительный доход для производителей и возможность расширять производство.

Но, помимо той положительной роли, которую реклама играет в обществе, считается, что она оказывает на него и отрицательное влияние. Считают, что искажены цели рекламы – вместо того, чтобы просто информировать потребителя, реклама навязчиво убеждает его, что купить нужно именно этот товар, и никакой другой. Все расходы на рекламу не участвуют в создании продукта, не увеличивают объемы производства, т.е. эти расходы непроизводительны. Увеличение расходов на рекламу отвлекает средства от их производительного использования. Кроме того, рекламой пользуются все фирмы, в том числе производящие конкурирующие товары. Поэтому реклама одной фирмы, по сути, отрицает рекламу другой, они как бы уничтожают друг друга.

Активное использование рекламы способствует сохранению и росту монополий. К негативным последствиям относят и то, что обилие рекламы на улицах наносит ощутимый вред эстетическому облику городов, мешает воспринимать их особенности и красоту, может отрицательно влиять на психику человека.

Господство в отрасли нескольких фирм, выпускающих однородную или дифференцированную продукцию, называют **олигополией**. Фирмы, входящие в олигополию, выпускают и продают преобладающую массу товаров на данном рынке. При определении олигополии необходимо выявлять такие группы не только в рамках всей отрасли, но и в рамках отдельных регионов. Необходимо также учитывать взаимозаменяемость продукции и межотраслевую конкуренцию, а также конкуренцию со стороны иностранных фирм.

Некоторые отрасли состоят из нескольких крупных предприятий, так как именно крупное производство обеспечивает эффективность работы. Это позволяет получить определенный эффект от концентрации производства. Кроме того, в конкурентной борьбе лучше, увереннее чувствуют себя достаточно крупные фирмы, поэтому мелкие предприятия объединяются: это позволяет получить эффект от укрупнения и победить в конкурентной борьбе. Так как в олигополию входит небольшое число предприятий, то в своей деятельности они зависят друг от друга – каждый из них владеет значительной долей рынка и может влиять на цены.

Различают четыре варианта существования олигополии и взаимодействия ее членов в ценообразовании:

- олигополия, не основанная на сговоре;

- взаимодействие, обусловленное тайным соглашением;

- лидерство в ценах;

- ценообразование осуществляется по принципу “издержки плюс...”

В современных условиях чаще всего встречается **олигополия, не основанная на тайном сговоре**. Связано это с тем, что практически везде действуют антимонопольные законы, и они достаточно суровы.

Как ведут себя предприятия в этом случае? Предположим, у нас есть три фирмы – А, Б, В. Они независимы друг от друга, и все вместе, по существу, контролируют рынок. Как будет выглядеть кривая их спроса? Это будет зависеть от того, как данные фирмы будут реагировать на изменение цен. Если фирма А изменила цены, то как поведут себя фирмы Б и В? В принципе, у них два варианта: или менять цены тоже, подстраиваться под новые, или не реагировать на изменение цен. Посмотрим оба этих случая.

Первый случай – когда после изменения фирмой А цен фирмы Б и В также меняют цены. Если фирма А снизила цены, то у нее должен увеличиваться объем продаж. Это, действительно, происходит, но в незначительных масштабах, так как вслед за фирмой А меняют цены и фирмы Б и В. Аналогично их поведение, если цены начинают расти.

Второй случай – если фирмы Б и В не реагируют на изменение цен конкурентом. В этом случае, если фирма А снизит цены, то она получит дополнительную прибыль за счет увеличения объема продаж: поку-

патель будет покупать товар там, где меньше цена. Если фирма А повысит цены, а партнеры не отреагируют, она потеряет рынок.

Поэтому фирмы выбирают рациональный способ поведения: когда одна из них снижает цены – остальные выравнивают их, когда цены повышаются – никто не реагирует на это.

В отдельных случаях несколько фирм могут сговориться о разделе рынков сбыта, о ценах, и возникнет олигополия, **основанная на тайном сговоре**. Предположим, опять есть три фирмы, и у них одинаковые издержки производства. Каждая фирма предполагает, что остальные две согласно договоренности будут выравнивать цены, если одна из них повысит или понизит цену на свою продукцию. В этом случае кривая спроса у них будет обычной, и у всех одинаковой.

Как будет вести себя каждая из них при выборе цены и объема производства? Если бы фирма А была монополистом, ответ был бы ясен: нужно производить объем, при котором предельный доход равен предельным издержкам. Соответственно на этом уровне устанавливаются цены и фирма получает прибыль. Однако в нашем случае фирма А имеет двух конкурентов, и если конкуренты откажутся выравнивать свои цены по ее предложению, то фирма А разорится. Произойдет это потому, что если фирмы Б и В установят свои цены на уровне ниже цен фирмы А, то кривая спроса фирмы А сместится влево, так как от нее уйдут потребители за более дешевым товаром к фирмам Б и В. Если фирма А ответит партнерам тем же, т.е. уменьшит свои цены, то спрос везде сместится влево, и все получают меньшие прибыли.

Вопрос заключается в том, захотят ли фирмы Б и В действовать так? Они же тоже понимают, что их ожидает в данном случае. Поэтому в их интересах поддерживать ту цену, которую предложит фирма А. Но это возможно лишь в том случае, если они как-то договорятся между собой. Естественно, что в условиях действия антимонопольного законодательства этот сговор может быть только тайным, он не закреплён никакими документами, за его нарушение никто не несет никакой ответственности. Поэтому такой сговор чреват возможностью обмана и мошенничества со стороны конкурентов.

Кроме того, существуют и объективные трудности при заключении такого сговора. Во-первых, на практике все фирмы имеют различные издержки производства, и поэтому их возможности и интересы различны, согласовать их достаточно трудно. Во-вторых, большое число конкурентов затрудняет возможность сговора, так как всегда 3–5 человек договорятся скорее, чем 20–30. Кроме того, установившиеся вследствие сговора высокие цены и высокие прибыли привлекают новых конкурентов, общая масса предлагаемого товара увеличивается, и цены начинают падать. В условиях таких и иных снижений цены отдельные фирмы на-

чинают терпеть убытки, их мощности недогружаются, издержки растут. Поэтому каждый из них стремится найти выход из положения за счет конкурентов, снижая вопреки сговору цены на товар.

Наконец, существование антимонопольных законов сдерживает использование такого способа контроля цен, как тайный сговор, и все больше используется лидерство в ценах.

Лидерство в ценах – это, по сути, также молчаливое тайное соглашение, в основе которого лежит политика приспособления всех фирм к действиям одной из них – лидера. На практике таким лидером выступает наиболее крупная или наиболее эффективная фирма, а все остальные координируют свои действия в соответствии с поведением лидера. Он меняет цену, исходя из условий, а все остальные приспособляются к этой цене. Но здесь тоже есть своеобразные проблемы и трудности. Лидерство не обязывает фирму действовать так, как это нужно всем. Поэтому ценовой лидер вырабатывает специальные приемы поведения, специальную тактику.

Прежде всего, всегда есть опасность, что конкуренты не отреагируют на предложенные новые цены. Поэтому, когда изменения в издержках производства или в спросе незначительны, цены не меняются. Правом менять цены лидер пользуется, только если изменения в условиях производства и сбыта значительны, что происходит редко.

Как правило, о будущих изменениях цен лидер старается заранее известить конкурентов, чтобы узнать их реакцию. Делается это чаще всего через средства массовой информации. В каком-либо интервью или обзоре для радио, телевидения или печати руководители фирмы-лидера рассказывают о перспективах развития фирмы и как бы мимоходом упоминают о том, что в связи с некоторым обстоятельством, вероятно, в будущем придется увеличить (или уменьшить) цены на товары. И после ждут реакцию на эту информацию. Если в печати поднимается буря протеста – лучше изменение цен отложить, если же все тихо – можно реализовывать объявленную политику.

Увеличение цен в этих случаях не обязательно должно приводить к максимизации прибыли, основная задача – обеспечить стабильные прибыли, позволяющие фирмам работать нормально и при необходимости развиваться. Кроме того, высокие прибыли могут привлечь в отрасль новых производителей, а следовательно, новых конкурентов.

Последний метод регулирования цен в условиях олигополии – это метод **“издержки плюс...”**. В данном случае фирма определяет свои издержки на будущий выпуск продукции и прибавляет к ним такую сумму, которая после уплаты всех налогов обеспечивала бы фирме стабильную нормальную прибыль. Рассчитанная таким образом цена передается для корректировки и утверждения на совет директоров фирмы.

Совет директоров корректирует ее, внося необходимые изменения в зависимости от возможной конкуренции, конъюнктуры, долговременных целей и пр. Затем она утверждается.

Такой метод ценообразования имеет свои плюсы прежде всего для фирм, выпускающих большой ассортимент продукции, исчисляемый сотнями наименований. Для того чтобы определить точную цену на каждое изделие, им нужно было бы ежегодно проводить дорогостоящие работы по исследованию условий спроса на каждый товар и возможного изменения издержек производства. Практически нельзя точно определить расходы на электроэнергию, отопление, расходы по страхованию на единицу продукции. И кроме того, данный метод не противоречит условиям тайного сговора и лидерства в ценах. Как правило, в этих формах олигополии участвуют фирмы, имеющие сходные уровни издержек и объемы производства, поэтому расчет цены по одной методике дает приблизительно одинаковые результаты при расчетах на каждой фирме.

Все методы господства олигополии всегда сопровождаются неценовой конкуренцией. Именно она чаще всего определяет долю рынка каждого производителя. Кроме того, неценовая конкуренция позволяет иметь более долговременные преимущества перед конкурентами, так как приспособиться им к новому качеству, новой технологии значительно сложнее, чем к новым ценам. Имея значительные финансовые возможности, олигополисты больше средств могут вкладывать в рекламу и другие направления неценовой конкуренции без ущерба для основного производства.

Точка зрения на эффективность существования олигополии двойственна. Одни считают, что она сродни монополии и имеет все ее недостатки, хотя внешне это выглядит как конкуренция между несколькими самостоятельными фирмами. Другие считают, что олигополии выгодны для общества, так как могут производить множество дифференцированных продуктов с относительно низкими издержками вследствие эффекта масштаба производства. Также двойствен взгляд на научно-технический прогресс в олигополии.

Сторонники одной точки зрения считают, что олигополии имеют мощные стимулы к ускорению научно-технического прогресса, так как они уверены, что результатами их разработок не будут пользоваться другие фирмы, и главное – у них есть средства для крупных научно-исследовательских работ. Другая точка зрения состоит в том, что олигополисты, обладая крупным производством и соответственно крупным основным капиталом, будут искусственно сдерживать научно-техническое развитие, так как технологическое совершенствование производства

приведет к тому, что весь основной капитал морально устареет, обесценится.

Поэтому на практике в зависимости от отрасли и особенностей ее развития может преобладать та или иная тенденция.

12. РЫНОК ФАКТОРОВ ПРОИЗВОДСТВА И РАСПРЕДЕЛЕНИЕ ДОХОДОВ

Рынок факторов производства отличается прежде всего тем, что на нем производители, которые раньше выступали продавцами товаров, выступают как покупатели, обеспечивая производственный процесс необходимыми ресурсами. Расходы, которые несут в данном случае производители, выступают как доходы для продавцов ресурсов, поэтому уровень дохода в обществе зависит от уровня развития производства, от его потребностей в ресурсах.

Как и любой рынок, рынок ресурсов через спрос и предложение регулирует распределение имеющихся у общества ограниченных ресурсов между отдельными потребителями (т.е. производителями товаров). Для фирмы-производителя большое значение имеют цены на ресурсы, так как именно от них будет зависеть уровень издержек производства, и при имеющемся техническом базисе цены будут определять количество ресурсов, которое может быть использовано.

Предположим, фирма покупает свои ресурсы на конкурентном рынке. В этом случае она приобретает такую незначительную долю ресурсов, что это не может никак повлиять на цены. Спрос на ресурсы всегда зависит от количества товаров и услуг, которые производят на фирме. Поэтому устойчивость спроса будет зависеть от производительности каждого ресурса в данном производстве и цены на него. В условиях чистой конкуренции спрос на ресурс можно проиллюстрировать с помощью табл. 12.1.

Т а б л и ц а 12.1

Единица ресурсов	Всего продук- та	Предель- ный про- дукт	Цена продукта	Общий доход	Предельный про- дукт в денежном выражении (предельный доход)
0	0	—	2	0	—
1	7	7	2	14	14
2	13	6	2	26	12

Единица ресурсов	Всего продук- та	Предель- ный про- дукт	Цена продукта	Общий доход	Предельный про- дукт в денежном выражении (предельный доход)
3	18	5	2	36	10
4	22	4	2	44	8
5	25	3	2	50	6
6	27	2	2	54	4
7	28	1	2	56	2

В данных условиях продолжает действовать закон убывающей отдачи, поэтому каждая последующая единица ресурса менее эффективна, чем предыдущая. Цена для выпускаемого продукта не меняется. Сравнивая полученный общий доход от использования каждой новой единицы ресурсов с предыдущей выручкой, мы получим предельный доход, выраженный в деньгах. До какого момента будет выгодно использовать дополнительные ресурсы? Чтобы ответить на этот вопрос, вероятно, нужно сравнить полученный предельный доход в денежном выражении с дополнительными затратами на каждую последующую единицу ресурсов. Последняя величина называется предельными издержками на ресурсы. Следовательно, можно сделать вывод, что для фирмы будет выгодным применять дополнительные единицы ресурсов до тех пор, пока предельный доход не сравняется с предельными издержками на ресурсы. По сути, это есть правило максимизации прибыли применительно к используемым ресурсам.

Если фирма продает свою продукцию на рынке с несовершенной конкуренцией, это сказывается и на рынке ресурсов. Посмотрим, что происходит в этом случае, проанализировав табл. 12.2.

Т а б л и ц а 12.2

Единица ресурсов	Всего продук- та	Предель- ный про- дукт	Цена продукта	Общий доход	Предельный про- дукт в денежном выражении (предельный доход)
0	0	—	2,8	0	—
1	7	7	2,6	18,2	18,2
2	13	6	2,4	31,2	13,0
3	18	5	2,2	39,6	8,4
4	22	4	2,0	44,0	4,4

Единица ресурсов	Всего продук- та	Предель- ный про- дукт	Цена продукта	Общий доход	Предельный про- дукт в денежном выражении (предельный доход)
5	25	3	1,85	46,25	2,25
6	27	2	1,75	47,25	1,0
7	28	1	1,65	46,2	- 1,05

Цена на продукцию снижается так, чтобы можно было продать каждую дополнительно произведенную единицу. Таким образом, предельный продукт в денежном выражении снижается под воздействием двух факторов: уменьшения предельного продукта и снижения его цены. В итоге кривая спроса на ресурс производителя, действующего в несовершенной конкуренции, менее эластична, чем у конкурентного производителя.

Кривая спроса на ресурс на рынке строится так же, как и кривые спроса на обычном товарном рынке. Ее изменение будет зависеть от двух факторов: производительности этого ресурса и цены на продукт, который производится. При прочих равных условиях изменения в спросе на продукт приведут к изменениям спроса на ресурс, из которого он изготавливается, в том же направлении. Изменение в производительности ресурса изменяет денежное выражение предельного продукта прямо пропорционально, соответственно меняется и спрос на ресурс.

Правило оптимизации использования ресурсов (или правило наименьших издержек) аналогично правилу оптимизации потребления: наименьшие издержки обеспечиваются тогда, когда последний рубль, затраченный на каждый ресурс, дает одинаковый предельный продукт. Если каждый вводимый фактор производства используется до тех пор, пока его цена не станет равной предельному продукту в денежном выражении, фирма сможет максимизировать свою прибыль.

Так как цены на ресурсы формируются с учетом той продукции, на производство которой они предназначены, а цена равна предельному продукту в денежном выражении, полученному от дополнительной единицы, то, следовательно, доходы, которые получают собственники ресурсов от их реализации, формируются на основе **принципа (или закона) предельной производительности**. Этот закон предполагает распределение дохода в соответствии с тем, что создает каждый ресурс. Он применим как к вещественным, так и к личным факторам производства.

Считается, что это один из наиболее справедливых принципов распределения доходов. Но у него тоже есть слабые стороны. Он не может

обеспечить равенство в распределении доходов, так как существует неравенство в распределении производственных ресурсов. Владельцы собственности, полученной по наследству, получают доход от нее, не вкладывая ничего в производственный процесс, т.е. принцип справедливости распределения доходов нарушается.

Распределение доходов происходит на разных рынках. Мы начнем рассмотрение с рынка труда, определим, как формируется на этом рынке цена за ресурс, который продается, – рабочую силу человека.

Цена, выплачиваемая за использование рабочей силы, называется **заработной платой**. Хотя на практике она существует в различных формах, мы будем применять категорию зарплаты, имея в виду оплату труда в единицу времени. Нужно помнить также, что различают номинальную и реальную заработную плату. **Номинальная заработная плата** – это то количество денег, которое работник получает за результаты своего труда. **Реальная заработная плата** – это то количество товаров и услуг, которое работник может купить на свою номинальную зарплату. Поэтому всегда реальная зарплата зависит от размера номинальной, от суммы выплачиваемых налогов и уровня цен на товары и услуги. В анализе часто используется такое понятие, как **средняя заработная плата**. Она зависит от множества факторов, рассчитать ее очень сложно, но даже такой недостаточно точный показатель дает возможность проводить анализ и сравнивать различные условия формирования заработной платы.

Уровень заработной платы, т.е. цена труда, зависит прежде всего от уровня его производительности. Это естественно, так как спрос на любой ресурс зависит от его производительности. И чем больше спрос, тем выше цена на данный ресурс. Как правило, реальная заработная плата растет вместе с производительностью труда и наоборот.

Анализ спроса и предложения на рынке труда позволит выяснить, как определяются конкретные ставки заработной платы. Начнем, как всегда, с конкурентного рынка. **Конкурентный рынок труда** предполагает наличие большого числа фирм – покупателей конкретного вида труда, многочисленных квалифицированных рабочих, способных работать на этих фирмах, и полную независимость цены (заработной платы) от той и другой стороны. Рыночный спрос на данном рынке будет определяться совокупным спросом всех фирм, а предложение – совокупным предложением всех рабочих, ищущих работу. Кривая предложения конкретного вида труда будет плавно подниматься вверх, так как фирмам придется увеличивать заработную плату, если они хотят нанять большее число работников и если в этот момент нет безработицы. По сути, данная кривая является кривой издержек упущенных возможностей. Для того чтобы привлечь дополнительных рабочих, фирма должна привлечь

их из других отраслей, других регионов или из других фирм, прежде всего, большей оплатой труда. На пересечении кривых предложения и спроса на труд определяются равновесная ставка заработной платы и равновесный уровень занятости (см. рис. 12.1).

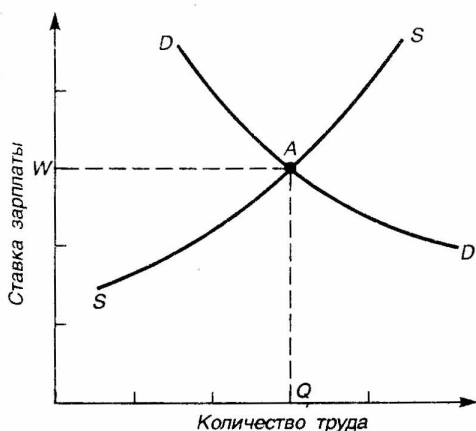


Рис. 12.1. Спрос и предложение на рынке труда

В нашем случае пересечение их в точке А означает, что зарплата устанавливается на уровне W , а количество нанятых работников равно Q . Для отдельной конкурентной фирмы предельные издержки на данный ресурс (труд) будут постоянны и равны цене ресурса. Это иллюстрируют данные табл. 12.3.

Т а б л и ц а 12.3

Единица труда	Ставка заработной платы	Совокупные издержки на оплату труда	Предельные издержки на ресурс
0	6	0	–
1	6	6	6
2	6	12	6
3	6	18	6
4	6	24	6
5	6	30	6
6	6	36	6

В том случае, если на рынке есть один покупатель рабочей силы, мы имеем дело с **монопсонией** (с монополией покупателя). В условиях монопсонии количество занятых на данной фирме составляет основную часть занятых конкретным видом труда. Этот вид труда относительно немобилен, и фирма диктует заработную плату. Такая ситуация может создаться в небольших городах, где население в основном работает на одном достаточно крупном заводе. Решение фирмы о количестве нанимаемых рабочих связано с размером цены данного ресурса. В частности, если она хочет получить больше ресурса, она должна увеличить цены на него (см. табл. 12.4).

Т а б л и ц а 12.4

Единица труда	Ставка заработной платы	Совокупные издержки на оплату труда	Предельные издержки на ресурс
0	5	0	—
1	6	6	6
2	7	14	8
3	8	24	10
4	9	36	12
5	10	50	14
6	11	66	16

Итак, чтобы нанять большее число рабочих, нужно больше платить каждому, не только дополнительным работникам, но и тем, кто был нанят раньше. Поэтому предельные издержки на данный ресурс будут больше, чем цена на него, т.е. ставка заработной платы. Так, в табл. 12.4 предельные издержки на наем второго рабочего составляют 8, а цена его на рынке — 7, для четвертого соответственно 12 и 9. Естественно, что в этих условиях монопсония постарается нанять такое количество рабочих и при такой зарплате, которые позволят максимизировать прибыль. Но при прочих равных условиях она наймет меньше рабочих и за меньшую зарплату, чем это сделала бы фирма, работающая в условиях чистой конкуренции.

Размеры заработной платы у людей, занятых в разных фирмах, различаются. При однородном составе предлагаемой рабочей силы, одинаковой привлекательности рабочих мест и абсолютно конкурентных рынках труда все нанятые работники получали бы одинаковую заработную плату. Но так как все работники отличаются друг от друга по уровню образования, квалификации, способностям и здоровью, все виды работ различны по привлекательности и рынки труда могут действовать

в условиях несовершенной конкуренции, на практике ставки заработной платы у различных работников различаются существенно.

Все предложения рабочей силы на рынке труда можно объединить в так называемые неконкурирующие группы. Дело в том, что различия в профессии, специальности, квалификации, уровне образования разделяют людей на разные группы, и в поисках работы эти группы практически не конкурируют с такими же. Но степень оплаты труда каждой группы различна в зависимости от способностей и возможностей человека, от той работы, которую он способен выполнить. Фактически происходит дифференциация оплаты труда в зависимости от качества рабочей силы. Различия в оплате согласно **теории человеческого капитала** связаны с инвестициями в человеческий капитал. По сути, это любые вложения или действия, развивающие способности человека, повышающие его квалификацию и в итоге производительность его труда.

Инвестиции в человеческий капитал бывают трех видов: расходы на образование, здравоохранение, мобильность. Наиболее важным является первый вид инвестиций, так как он закладывает основу будущего развития и совершенствования человека, дает ему определенную специальность и квалификацию, делает рабочую силу более производительной. Затраты на здоровье – это, прежде всего, затраты на профилактику заболеваний, позволяющие увеличить работоспособность рабочего, удлинить его жизнь, повышать производительность. Расходы на мобильность позволяют рабочим передвигаться по стране в поисках места работы, больше отвечающего его способностям и возможностям проявить себя, повысить свою квалификацию.

Инвестиции в человеческий капитал выгодны как обществу, так и отдельному человеку. С точки зрения общества, более квалифицированный производитель дает большую массу произведенного валового национального продукта, с точки зрения предпринимателя, он обеспечивает ему меньшие издержки производства и большую прибыль, с точки зрения отдельного человека, вложения в человеческий капитал, в образование и здравоохранение дают возможность более полного проявления способностей каждого и как следствие способствуют получению более высоких доходов в течение всей жизни.

Доходы от трудовой деятельности составляют примерно 70–80% национального дохода. Остальная часть распределяется в виде ренты, ссудного процента и прибыли.

Экономическая рента – это плата за пользование землей и другими ограниченными природными ресурсами. Особенности рынка земли и ренты как своеобразной цены ее использования можно проследить на рис. 12.2.

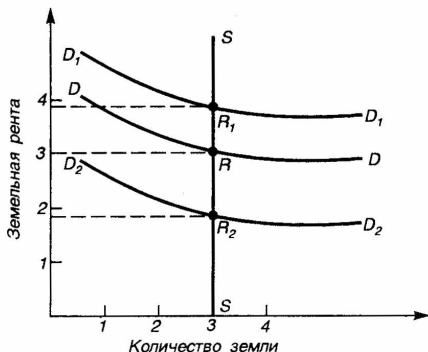


Рис. 12.2. Рынок земли

На рисунке кривая DD показывает спрос на землю, а SS – предложение земли. Предложение земли, как видно, абсолютно неэластично, так как ее количество всегда одинаково и не может быть изменено. Так как предложение фактически фиксированно, то единственным решающим фактором, определяющим ренту, может выступать только спрос на землю. Он зависит от цены продукции, которую можно производить на этой земле, и производительности самой земли. Точки, которые устанавливают размер ренты, лежат на пересечении кривых спроса с кривой предложения. При нормальном спросе (кривая DD) рента устанавливается примерно на уровне 3 (точка R), при увеличении спроса и сдвига кривой до уровня D_1D_1 рента будет равна 3,8, при уменьшении спроса и сдвига кривой до уровня D_2D_2 рента составит 1,8. Изменение величины экономической ренты (цены за пользование) не окажет никакого влияния на количество предлагаемой земли, т.е. цена не будет в данном случае выполнять функцию стимулятора предложения.

Так как рента – это доход, который владелец земли получает без какого-либо усилия с его стороны, то остро встает вопрос о справедливости такого дохода. Много лет обсуждается вопрос об обложении ренты 100%-м налогом и о превращении его в единственный налог, так как земля является даром природы и пользу (доход) от нее должно получать все общество, а не отдельные лица. Тем более что налог на землю не выполняет стимулирующей функции в поддержании пропорциональности производства и размещения капитала. Противники данной точки зрения считают, что даже если установить единственный налог на землю, а все остальные отменить, проблема не решится, так как, во-первых,

одного налога не хватит, чтобы покрыть все расходы бюджета, а вот ренты трудно отделить от других видов дохода, в частности, от дохода, полученного путем вложения дополнительного капитала в усовершенствование земли.

Цена, уплачиваемая за использование взятых в долг денег, называется **ссудным процентом**. Сами деньги, как известно, не являются производительным ресурсом, но, используя их, можно купить оборудование, материалы, энергию, труд и другие ресурсы, необходимые для производственного процесса. Поэтому, взяв в пользование денежные ресурсы, предприниматель обеспечивает условия развития своего производства. Ставка ссудного процента обычно показывает, какой процент от взятой в кредит суммы будет уплачиваться за пользование этими деньгами. По сути, это доход, который получает собственник временно свободных денежных средств, предоставляя их во временное пользование другому лицу.

Уровень ставки ссудного процента зависит прежде всего от спроса на кредит, но под воздействием множества факторов он дифференцируется. Важное значение имеет **степень риска**: чем она больше, тем выше ссудный процент. На уровень процента влияют также **срок ссуды** (долгосрочные ссуды более дорогие), **количество ссужаемых денег** (как правило, на меньшую сумму выплачивается более высокий процент), **конкуренция на денежном рынке**.

Ставка ссудного процента является одним из важнейших стимулов для повышения темпов роста национального продукта и развития отдельных отраслей. При меньшей ставке процента увеличиваются вложения в производство и соответственно увеличиваются объемы произведенного продукта и доходы общества. Кроме того, при помощи дифференциации ставки ссудного процента можно стимулировать развитие отдельных отраслей и регионов.

Еще одна форма дохода, получаемая в рыночной экономике, – это **прибыль**. **Экономическая, или чистая, прибыль** – это то, что остается у предпринимателя после вычета всех издержек производства: как внешних, так и внутренних. По сути, это доход от специфического вида человеческой деятельности – предпринимательства. Получаемая после реализации продукта прибыль распадается на нормальную, которую предприниматель получает за осуществляемую деятельность (по сути, как мы знаем, это издержки производства), и чистую прибыль. На последнюю претендует также предприниматель, так как для него это плата за риск, которому подвергался вложенный им капитал. Весь риск делится на страхуемый и нестрахуемый. К первому можно отнести риск пожара, кражи, наводнения и пр. Эти виды риска страхуются, и за определенную плату предприниматель может обезопасить себя от них.

Нестрахуемый риск – это непредсказуемые изменения в спросе и предложении, влияющие на положение фирмы. Именно они обуславливают присвоение чистой прибыли предпринимателем, так как в случае неудачи все убытки также ложатся на него. Часть прибыли, полученная от удачных вложений в развитие производства, носит временный характер, да и вообще ее получение весьма проблематично и носит характер неопределенности. Монополия вследствие того, что контролирует рынок, имеет возможность стабилизировать получаемую прибыль.

Прибыль предпринимателя является важнейшим стимулом в развитии и совершенствовании производства. С одной стороны, она стимулирует увеличение объемов производства, так как с ростом объемов реализуемой продукции возрастает и масса прибыли. С другой стороны, дополнительные затраты на совершенствование производственного процесса сулят предпринимателю дополнительные прибыли.

Таким образом, функционирование производства обеспечивает доходы всем его участникам в различной форме – в форме заработной платы, ренты, ссудного процента и прибыли.

Раздел III. МАКРОЭКОНОМИКА

13. НАЦИОНАЛЬНАЯ ЭКОНОМИКА, ЕЕ ЦЕЛИ И РЕЗУЛЬТАТЫ. РОЛЬ ГОСУДАРСТВА В ЭКОНОМИЧЕСКОМ РАЗВИТИИ

Макроэкономика – это наука о поведении экономики как единого целого, наука о национальном хозяйстве. В то же время под макроэкономикой иногда понимают само хозяйство как единый организм. Действительно, в масштабах страны тесно переплетаются отдельные отрасли и регионы, производители и потребители, ресурсы, спрос и предложение товаров и услуг. Только с точки зрения единого хозяйства можно понять такие явления, как безработица, инфляция, бюджетный дефицит и пр., и решить проблемы, возникающие вместе с ними, можно только в масштабах всего общества.

Известно, что экономическая система развивается циклично, чередуя подъемы со спадами. Основные колебания цен связаны с изменением спроса и предложения на рынке, с колебаниями цен вокруг стоимости товара, с промышленными циклами и длинными волнами в экономике. Поэтому как самостоятельный раздел науки макроэкономика изучает причины циклических колебаний потребления и уровня жизни населения, уровня благосостояния страны. Фактически макроэкономика рассматривает процессы общественного воспроизводства.

Впервые на значение таких исследований обратил внимание К. Маркс, показав взаимосвязь и взаимообусловленность всех сфер функционирования общественного хозяйства. Разделив его на две части (на I и II подразделение), он показал, что соблюдение между ними определенных пропорций лежит в основе обеспечения нормального развития национальной экономики в целом. Именно марксистская экономическая теория создала основы теории общественного воспроизводства, теории реализации общественного продукта, цены производства, которые впоследствии легли в основу макроэкономической теории и цены равновесия.

Но у марксистов была одна особенность: все исследования касались в основном производственного процесса в условиях равновесия, т.е. когда совокупный спрос равен совокупному предложению. Преодолены эти недостатки были в работах экономистов Кембриджской школы и ее основателя А. Маршалла, в работах Дж. М. Кейнса и Дж. Хикса, Э. Хансена, И. Фишера, М. Фридмена и др. Они рассматривали не только производственный процесс, но и процесс обращения товаров и денег, влияние денежного рынка на товарный, а также на весь процесс производства.

Развитие общественного хозяйства (макрэкономик) преследует вполне конкретные цели. В современной рыночной экономике очень четко прослеживается социальная ориентация национальных хозяйств. Задачи достижения эффективного функционирования всех звеньев экономической системы важны не сами по себе, а потому что позволяют обеспечить решение проблем экономического роста, финансирование социальных программ при рациональном использовании ограниченных ресурсов.

Так как современное национальное хозяйство является открытой экономической системой, оно вступает в экономические отношения с другими странами, а для этого необходимо постоянно поддерживать определенные направления научно-технического прогресса, обеспечивая конкурентоспособность национальной продукции на мировом рынке.

Рыночная экономика является саморегулирующимся организмом, но, как известно, целый ряд проблем в общественном развитии невозможно разрешить посредством рынка, поэтому часть функций берет на себя государство. Практически нет ни одного государства, которое не занималось бы экономической политикой. Наоборот, с развитием и усложнением экономики, с усилением ее социальной направленности в последние годы возрастает и экономическая роль государства. В связи с этим усиливаются дискуссии между экономистами о месте государства в рыночной экономике. Четко выделяются сторонники двух концепций. Первые стоят на том, что государственное вмешательство в рыночную экономику должно быть минимально, вторые, исходя из усложнения воспроизводственного процесса и усиления связей экономики с социальной сферой, считают, что государство должно брать на себя все большее количество функций. Вероятно, вопрос о роли государства в экономике абстрактно нельзя решить. В каждом конкретном случае, в каждой стране государственное регулирование экономики должно быть различным с учетом особенностей страны. Но должен быть верхний предел – критерий, ограничивающий его деятельность, – сохранность рыночного механизма.

Большинство экономистов считает, что **государство должно выполнять в экономике следующие функции:**

- 1) экономическое законодотворчество, т.е. создание хозяйственного права и постоянное совершенствование законодательных актов;
- 2) решать те социально-экономические задачи, которые не может решить рынок;
- 3) обеспечить защиту рыночного механизма и нормальную работу всех его элементов и субъектов рыночных отношений.

Государственное регулирование экономических процессов использует как экономические, так и административные методы, последние при-

меняются только в тех случаях, когда экономические методы не дают результатов, а предоставленная отдельным субъектам хозяйствования полная экономическая свобода приводит к существенным потерям для остальных или для национального хозяйства в целом.

Как показывает практика функционирования экономики стран с развитыми рыночными отношениями, **административные методы регулирования** эффективны в первую очередь в борьбе с монополиями. Причем при наличии естественной государственной монополии (а сюда может относиться оборона, отдельные отрасли ВПК, фундаментальная наука и пр.) возможно полномасштабное административное управление, т.е. разработка и реализация директивных планов, установление издержек производства и цен, контроль за качеством и пр.

При контроле за технологическими монополиями (т.е. в тех отраслях, где существование монополии оправдано особенностями технологического процесса) используются более мягкие методы. Там вместо жесткого установления цен используют границы их колебаний, вместо директивного планирования – индикативное и пр. Возникновение монополий в тех сферах, где это не вызывается потребностями технологий, требует принятия решительных мер по их ликвидации. Но пока они существуют, управлять монопольными рынками можно только с помощью административных методов, экономические здесь бессильны.

Вторая сфера применения преимущественно административного регулирования – это воспроизводство окружающей среды и сохранность невозпроизводимых ресурсов. Экономические методы здесь часто не эффективны. Поэтому государство должно разработать и использовать меры превентивного характера, позволяющие сохранять природу для нормальной жизни будущих поколений.

Помимо этого, государство разрабатывает целую систему стандартов для субъектов экономической системы и осуществляет контроль за их выполнением. Широкое поле для использования прямых административных мер предоставляет социальная сфера. Государство разрабатывает и осуществляет контроль за применением гарантированного минимума заработной платы, пособий по безработице, поддерживает определенный уровень жизни населения. И наконец, в число сфер применения прямого государственного регулирования необходимо включить защиту национальных интересов в международных экономических отношениях.

Экономическая политика, разработанная правительством, претворяется в жизнь посредством определенных экономических инструментов и механизмов, форм и методов их использования.

Рыночная экономика предъявляет **особые требования к формам и методам реализации экономической политики государства**. Это особо важно для переходного периода, характерного для нашей страны, когда

государство только учится рынку. Во-первых, исключены любые действия, разрывающие связи рыночного механизма. Это касается прежде всего ценовой политики государства. Административное установление цен и прямое регулирование цен не допускаются, в том числе и их замораживание. В виде исключения эта мера возможна только на очень короткий период. Задачи поддержания жизненного уровня населения можно решать неценовыми методами.

Во-вторых, нельзя использовать натуральное распределение ресурсов, которое может привести к созданию или сохранению монополизма в распределении, усложнит решение социальных проблем и создаст новые, исказит рыночную информацию о спросе и, следовательно, даст неправильные ориентиры развития производства.

Поскольку конкурентный рынок в значительной мере самонастраивающаяся система, влиять на него можно в основном **экономическими методами**. Но это не исключает возможности при необходимости применять и административные методы. Применяя экономические методы, нужно помнить, что они противоречивы в своей основе, поэтому их использование может привести к тому, что бюджет, налоги (а это основные экономические регуляторы) задавят рынок и приведут к сокращению производства, так же как и централизованное планирование. Яркий пример этому – положение с производством в нашей стране после начала реформы. Кроме того, нужно помнить, что экономические регуляторы, улучшая ситуацию на одном рынке, могут привести к ухудшению на другом. Поэтому управление с помощью экономических методов – это постоянный учет негативных последствий и их компенсации.

Государственное регулирование экономики сказывается на результатах общественного производства и прежде всего на валовом национальном продукте. **Валовой национальный продукт (ВНП)** – это совокупность стоимостей всех готовых товаров и услуг, произведенных в течение определенного периода. При определении ВНП исключают повторный счет и берут во внимание только конечный продукт, т.е. те товары и услуги, которые приобретаются для потребления. ВНП можно оценить различными методами: через расходы, через производство, через доходы.

ВНП, оцененный через расходы, состоит из товаров и услуг, приобретенных предприятиями, правительством и отдельными людьми. Сюда включаются также инвестиции в основные фонды и остатки нерезализованной продукции. По сути, это общая денежная стоимость всех потоков потребленных в обществе продуктов:

$$\text{ВНП} = C + I + G + X,$$

где C – потребление;

I – инвестиции;

G – государственные закупки товаров и услуг;

X – чистый экспорт.

Рассмотрим эти составляющие. Величина C включает **потребление** всех товаров и услуг. В соответствии с особенностями статистического подсчета все товары делятся на товары кратковременного пользования (или разовые) и длительного пользования, отдельно выделяются услуги. Необходимо иметь в виду, что затраты на жилье не входят в товары длительного пользования, они относятся к инвестициям.

Инвестиции (I) – это сумма расходов предприятий на приобретение зданий, оборудования, сырья, энергии и пр., а также расходы отдельных граждан на покупку жилья. В ВВП отражаются валовые инвестиции, но если исключить амортизационные отчисления, то они превратятся в чистые инвестиции. Чистые инвестиции показывают наличие капитала на конец и начало года. Поэтому если из ВВП вычесть амортизацию, то мы получим чистый национальный продукт.

Государственные закупки товаров и услуг (G) включают в себя не только то, что закуплено центральным правительством, но и местными властями. Сюда входит как закупка вооружения, так и строительство дорог и жилья. Но в ВВП не включаются выплаты процентов по государственному долгу и трансфертные платежи.

Таким образом, потребление, инвестиции и государственные закупки характеризуют расходы на приобретение товаров и услуг внутри страны. Но в открытой экономике часть произведенных товаров продается за пределами страны, так как товары экспортируются. В то же время часть денег внутри страны тратится на покупку ввезенного, импортного товара. Разница между экспортом и импортом составляет **чистый экспорт (X)**, сумма которого и включается в ВВП.

Второй способ оценки ВВП – через производство. Этим способом определяется вклад каждой отрасли в создание ВВП. В этом случае определяется добавленная стоимость, т.е. то, что каждое предприятие добавило к стоимости производимого продукта. Она определяется как разница между валовой выручкой от продажи продукции и расходом на вещественные факторы производства. В добавленную стоимость входят выплаченная зарплата, прибыль, проценты и рента.

Третий способ оценки ВВП – через доходы. В этом случае нужно иметь в виду, что в составе ВВП есть части, которые не принимают форму доходов: это амортизация и косвенные налоги. К последним обычно относят общий налог с продаж, акцизы, налоги на имущество, лицензионные платежи и таможенные пошлины. Доходная часть складывается из доходов от трудовой деятельности (зарплата), ренты, процентов, прибыли (доходов от собственности).

Инфляция и дефляция затрудняют подсчет ВВП, так как данный показатель характеризует временное и количественное состояние производства в денежном выражении. Первичными данными для расчета ВВП являются объемы продаж, но последние зависят как от количества проданных изделий, так и от цен на них. ВВП, рассчитанный по действующим ценам, называется **номинальным ВВП**, а скорректированный на изменение цен – **реальным ВВП**.

ВВП – основной показатель, характеризующий благосостояние нации. При использовании его для этих целей необходимо иметь в виду, что существует ряд действий, работ, процессов, которые не связаны с рынком и не включаются в количественное выражение ВВП. К ним относится в первую очередь увеличение оплачиваемых и неоплачиваемых отпусков, сюда же относится и качественное совершенствование потребительных стоимостей, входящих в состав ВВП.

Кроме ВВП, в статистике часто используется и показатель **валового внутреннего продукта (ВВП)**. Если ВВП учитывает весь объем произведенного продукта, созданного национальными производителями как на территории данной страны, так и за рубежом, то ВВП – это сумма рыночной стоимости товаров и услуг, произведенных на территории данной страны за определенное время всеми производителями. Он также может быть номинальным и реальным.

ВВП производится для потребления в данном обществе. Но куплен он будет только тогда, когда совокупный спрос будет соответствовать совокупному предложению. Для того чтобы проанализировать динамику и взаимозависимость этих показателей, необходимо иметь в виду, что в макроэкономическом анализе чаще всего приходится пользоваться объединенными, совокупными, или, как их еще называют, агрегатными показателями. К таковым относится и ВВП, так как он отображает не один, а сумму множества товаров и услуг, а также совокупный спрос, уровень цен, показывающий изменение цен не на один, а на все виды товаров, и пр.

Совокупный спрос – это суммарные расходы, запланированные потребителями, предпринимателями и государством для приобретения товаров и услуг. Он отражает реальную покупательную способность страны. При прочих равных условиях спрос будет расти при уменьшении цен на произведенные товары, и наоборот, чем выше цены, тем меньший объем произведенного национального продукта будет куплен. Графически эта зависимость повторяет кривую изменения спроса по цене на отдельный товар (см. рис. 13.1).

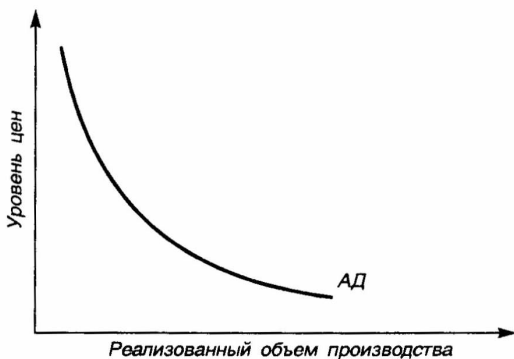


Рис. 13.1. Кривая совокупного спроса

На величину совокупного спроса влияют несколько факторов. При повышении процентной ставки на денежные кредиты предприниматели, как правило, сокращают некоторые расходы, особенно связанные с увеличением производства. Общий уровень доходов в обществе сокращается, а следовательно, сокращается и совокупный спрос. При возрастании цен покупательная способность реальных денежных активов, имеющих у населения (срочные счета, облигации и другие ценные бумаги), уменьшается, и часть покупок не сможет состояться, а следовательно, уменьшается и совокупный спрос. Повышение цен внутри страны по сравнению с другими странами вызывает увеличение импорта и уменьшение экспорта, ведет к сокращению совокупного спроса прежде всего на отечественные товары. При всех этих изменениях цены все изменения спроса отражаются на стабильной кривой совокупного спроса АД. Но существуют еще некоторые условия, называемые **неценовыми факторами совокупного спроса**, которые ведут к смещению данной кривой (см. рис. 13.2).

При различных условиях желаемый объем потребляемых благ может увеличиться – в этом случае кривая сдвинется вверх и вправо (AD_1) или уменьшиться – в этом случае кривая сдвинется вниз и влево (AD_2). Рассмотрим, под воздействием каких факторов это происходит.

На изменение спроса влияют изменения в потребительских расходах. Благосостояние человека, и особенно семьи, во многом зависит от тех запасов материальных ценностей и активов, которыми владеют потребители. Чем больше у них имеется акций, облигаций и других ценных бумаг, недвижимости (дома, земля и пр.), тем надежнее будущее. Если же реальная ценность перечисленных условий уменьшается, то естест-

венное желание человека – восстановить их объем, запас за счет временной экономии на сегодняшних расходах, а это уменьшает спрос. И наоборот, при повышении реальной стоимости материальных ценностей появляется дополнительная возможность увеличить текущий спрос. На текущий спрос влияют также ожидания потребителя, их прогнозы на будущие реальные доходы и будущие цены, имеющиеся долги и ставки налогов на доходы.

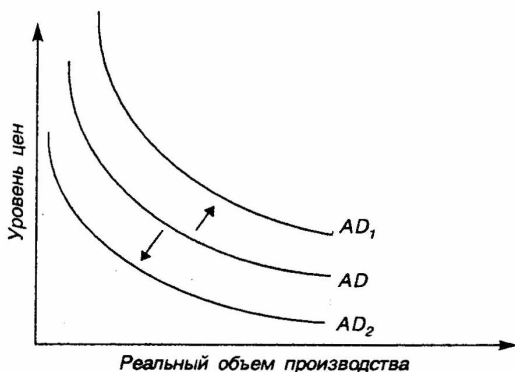


Рис. 13.2. Сдвиг кривой совокупного спроса

Второй неценовой фактор, влияющий на спрос, – это инвестиции. На их размер влияют уровень процентных ставок, ожидаемые прибыли от инвестиций, уровень налоговых ставок, которые берутся с предприятия на производстве, и наличие неиспользуемых производственных мощностей. Кроме того, на спрос влияют размеры государственных расходов и расходов на чистый экспорт.

Совокупное предложение – это стоимость всех произведенных товаров и услуг. Кривая совокупного предложения (AS) показывает зависимость между уровнем цен на товары и услуги и объемами производства (рис. 13.3). Рост цен стимулирует производителей к выпуску дополнительного количества товаров и предложение по кривой смещается вправо вверх. И, наоборот, снижение цен уменьшает объемы производства.

Совершенно иначе влияет на совокупное предложение изменение цен на факторы производства. Если цены на вещественные факторы производства меняются незначительно или колеблются, то, как правило, совокупное предложение не меняется, так как основная часть издержек

производства – это расходы на оплату труда. Но рост цен на товары и услуги вызывает необходимость увеличения зарплаты, а соответственно и издержек производства, что в конечном счете ведет к росту цен на все факторы производства. Цены на факторы производства меняются медленнее, чем цены на конечный продукт, поэтому возникает стимул к росту производства. Объясняется это тем, что, как правило, контракты на поставку товарно-материальных ценностей заключаются на несколько лет, и фирма при росте цен использует резервные запасы материалов. Помимо этого, на совокупное предложение влияют уровень производительности труда, размеры налогов и направления государственного регулирования.



Рис. 13.3. Кривая совокупного предложения

Равновесие между совокупным спросом и совокупным предложением достигается путем их колебания и приспособления друг к другу.

14. НАЦИОНАЛЬНЫЙ ДОХОД И ФАКТОРЫ ЕГО РОСТА

Как мы выяснили, валовой национальный продукт складывается из четырех составляющих:

$$\text{ВНП} = C + I + G + X.$$

Но в составе ВВП есть часть, которая создана не в данный период, а в предыдущий, она воплощена в стоимости, перенесенной со средств производства на созданные товары и услуги. Это – амортизация. Если мы вычтем ее из валового национального продукта, мы получим **чистый национальный продукт (ЧНП)**.

Основной фактор производства – это человек с его способностью к труду. Он создает продукт, и результат его деятельности в ВВП (и соответственно в ЧПН) отражается в его доходах (зарплате). Чем выше доходы собственника рабочей силы, тем больше отдача, тем больше он стремится сделать. Помимо рабочей силы в производственном процессе используются другие факторы производства: земля, капитал, управленческий труд. Затраты на покупку всех факторов производства, с одной стороны, являются доходом их собственников, а с другой – затратами на производство валового (чистого) продукта. Но, помимо прямых затрат на производство, предприниматели несут и другие затраты: они вынуждены платить налоги на собственность, налоги с продаж, акцизные сборы, платить за лицензии и патенты, оплачивать таможенные пошлины. В совокупности эти суммы называются **косвенными налогами на бизнес**. Поэтому, если из чистого национального продукта вычесть косвенные налоги на бизнес, мы получим **национальный доход (НД)**. С точки зрения поставщиков ресурсов, национальный доход является измерителем их доходов от производства, с точки зрения производителей – это измеритель их расходов на производство или сумма цен факторов производства.

Национальный доход может быть определен и путем сложения всех видов доходов в обществе: заработной платы, платы за аренду, дохода, получаемого от индивидуальных вложений в производство, налогов на прибыль, дивидендов, нераспределенных прибылей предприятий. Из произведенного национального дохода часть используется предпринимателями для различных платежей. Они обязаны уплачивать взносы на социальное страхование (определенную часть платят и работники из своей зарплаты), налоги на прибыль корпораций. Кроме того, формируется нераспределенная прибыль в отдельных корпорациях и фирмах. Оставшийся национальный доход служит основой для личных доходов населения. Но часть населения получает дополнительные доходы от государства в виде пенсий, пособий, денежных или натуральных выплат. Иногда отдельные фирмы получают некоторую помощь. Все выплаты государства частным лицам или фирмам, увеличивающие возможности их потребления, получили название **трансфертных платежей**. Поэтому если к остатку национального дохода после выплаты налогов и платежей прибавить трансфертные платежи, то мы получим общий **личный доход**.

Личный доход предназначается для использования отдельными частными лицами. После обязательной выплаты всех индивидуальных налогов остается доход, которым человек вправе распоряжаться по своему усмотрению. Данный процесс распределения ВВП схематически можно представить в следующем виде (см. рис. 14.1).

Валовой национальный продукт
– амортизация
Чистый национальный продукт
– косвенные налоги на бизнес
Национальный доход
– взносы на социальное страхование
– налоги на прибыль
– нераспределенная прибыль
+ трансфертные платежи
Личный доход
– индивидуальные налоги
Доход в личном распоряжении
потребление сбережение

Рис. 14.1. Распределение ВВП

Как видно из рис. 14.1, доход, поступающий в личное распоряжение, может быть использован или на текущее потребление, или на сбережение. Потребление и сбережение всегда взаимосвязаны: при фиксированном доходе с увеличением потребления уменьшается возможность сбережения, и наоборот. Поэтому факторы, влияющие на размеры потребления, одновременно оказывают определенное действие и на сбережение.

Самый важный фактор, влияющий на потребление и сбережение, – это уровень дохода. Совокупный размер дохода в обществе растет вместе с ростом общественного производства, поэтому есть условия для увеличения как потребления, так и накопления. Но с ростом дохода начинает действовать одна закономерность: доля дохода, идущая на потребление, уменьшается, а доля сбережений увеличивается. Это естественно, так как текущее потребление ограничивается физическими возможностями человека.

Отдельные группы семей весь получаемый доход тратят на потребление. Это, как правило, семьи с низкими доходами, количество которых увеличивается в кризисные ситуации или при скачкообразном росте цен. Для общества не безразлично, какая часть получаемых совокупных доходов тратится на потребление, а какая откладывается в сбережение. Это определяет условия развития производства, формируя два

показателя – платежеспособный спрос и массу свободных денег, которые могут превратиться в кредитные средства. В связи с этим рассчитываются такие показатели, как средняя склонность к потреблению и средняя склонность к сбережению.

Средняя склонность к потреблению рассчитывается как отношение суммы, выделенной на потребление, к общему доходу. **Средняя склонность к сбережению** – как отношение сберегаемой суммы к общему доходу. По сути, и тот и другой показатели выражают долю потребления или сбережения в полученном доходе, поэтому всегда сумма средней склонности к потреблению и средней склонности к сбережению равна единице.

По мере изменения дохода изменяется сумма, выделяемая на потребление, и соответственно может меняться показатель склонности к потреблению. Доля прироста (или уменьшения) дохода, которая направляется на потребление, называется **предельной склонностью к потреблению**. Она рассчитывается как отношение изменения в потреблении к изменению в доходе. Аналогично **предельная склонность к сбережению** определяется как отношение изменения в сбережениях к изменению в доходе. Сумма предельной склонности к потреблению и предельной склонности к сбережению также всегда равна единице.

Помимо изменения дохода, на уровень потребления и сбережения влияют и другие факторы. Прежде всего это уровень богатства, что относится как к обществу в целом, так и к отдельным субъектам. Чем больше богатство, которым обладает субъект, тем больше возможностей увеличивать потребление и тем меньше необходимость в увеличении сбережений.

Изменение уровня цен (предположим, их повышение) вызывает двойственную тенденцию. С одной стороны, рост цен при неизменном доходе означает необходимость увеличения доли дохода, идущей на потребление. Соответственно сокращается доля сбережений. Если же у человека есть какое-то богатство, выраженное в ценных бумагах (облигации, акции и пр.), то с ростом цен его реальная стоимость или его покупательная способность уменьшается. И собственник, для того чтобы восстановить уровень богатства, вынужден сокращать потребление и увеличивать сбережения. С уменьшением цен описанные процессы приобретают обратную направленность.

Большую роль в изменении соотношения между потреблением и сбережением играют ожидания. В условиях инфляции ожидание повышения цен или возникновения дефицита ведет к увеличению потребления, так как большое количество продуктов покупается не для текущего потребления, а впрок, на будущее. Ожидание увеличения доходов ведет к более свободному распоряжению сегодняшним доходом: зная,

что доход увеличится, сегодня большую часть полученных денег можно израсходовать на потребление.

На исследуемые величины и их соотношение влияет **уровень потребительской задолженности**. Если у семьи много долгов и их необходимо выплачивать, то текущее потребление должно сокращаться, соответственно будет сокращаться и сбережение. Небольшая задолженность или ее полное отсутствие может привести к росту сбережений.

Зависит сбережение и потребление и от **уровня налогов**. При больших налогах уменьшается доход, остающийся в распоряжении субъекта, и соответственно уменьшаются возможности как потребления, так и сбережения. Снижение налогов вызовет обратную реакцию – могут увеличиться как потребление, так и сбережение.

Перечисленные процессы можно изобразить графически (рис. 14.2).

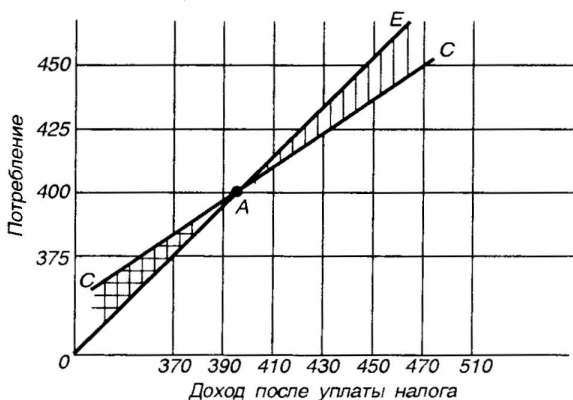


Рис. 14.2. График потребления

Биссектриса, идущая из угла 0, характеризует ту возможную ситуацию, когда весь полученный доход будет израсходован на потребление. В этом случае с ростом дохода прямо пропорционально растет и потребление. На практике дело обстоит несколько иначе. Реальная кривая потребления – это кривая CC. В точке A она отражает тот уровень дохода, который полностью обеспечивает потребление, т.е. прожиточный минимум, для осуществления сбережений он недостаточен. Поэтому отрезок кривой потребления ниже точки A, по сути, обозначает необходимость жизни в долг, так как получаемый доход недостаточен для обеспечения текущего потребления. Эта недостающая сумма заштрихована клеткой. Наоборот, выше точки A с ростом доходов возникает

показателя – платежеспособный спрос и массу свободных денег, которые могут превратиться в кредитные средства. В связи с этим рассчитываются такие показатели, как средняя склонность к потреблению и средняя склонность к сбережению.

Средняя склонность к потреблению рассчитывается как отношение суммы, выделенной на потребление, к общему доходу. **Средняя склонность к сбережению** – как отношение сберегаемой суммы к общему доходу. По сути, и тот и другой показатели выражают долю потребления или сбережения в полученном доходе, поэтому всегда сумма средней склонности к потреблению и средней склонности к сбережению равна единице.

По мере изменения дохода изменяется сумма, выделяемая на потребление, и соответственно может меняться показатель склонности к потреблению. Доля прироста (или уменьшения) дохода, которая направляется на потребление, называется **предельной склонностью к потреблению**. Она рассчитывается как отношение изменения в потреблении к изменению в доходе. Аналогично **предельная склонность к сбережению** определяется как отношение изменения в сбережениях к изменению в доходе. Сумма предельной склонности к потреблению и предельной склонности к сбережению также всегда равна единице.

Помимо изменения дохода, на уровень потребления и сбережения влияют и другие факторы. Прежде всего это уровень богатства, что относится как к обществу в целом, так и к отдельным субъектам. Чем больше богатство, которым обладает субъект, тем больше возможностей увеличивать потребление и тем меньше необходимость в увеличении сбережений.

Изменение уровня цен (предположим, их повышение) вызывает двойственную тенденцию. С одной стороны, рост цен при неизменном доходе означает необходимость увеличения доли дохода, идущей на потребление. Соответственно сокращается доля сбережений. Если же у человека есть какое-то богатство, выраженное в ценных бумагах (облигации, акции и пр.), то с ростом цен его реальная стоимость или его покупательная способность уменьшается. И собственник, для того чтобы восстановить уровень богатства, вынужден сокращать потребление и увеличивать сбережения. С уменьшением цен описанные процессы приобретают обратную направленность.

Большую роль в изменении соотношения между потреблением и сбережением играют ожидания. В условиях инфляции ожидание повышения цен или возникновения дефицита ведет к увеличению потребления, так как большое количество продуктов покупается не для текущего потребления, а впрок, на будущее. Ожидание увеличения доходов ведет к более свободному распоряжению сегодняшним доходом: зная,

что доход увеличится, сегодня большую часть полученных денег можно израсходовать на потребление.

На исследуемые величины и их соотношение влияет **уровень потребительской задолженности**. Если у семьи много долгов и их необходимо выплачивать, то текущее потребление должно сокращаться, соответственно будет сокращаться и сбережение. Небольшая задолженность или ее полное отсутствие может привести к росту сбережений.

Зависит сбережение и потребление и от **уровня налогов**. При больших налогах уменьшается доход, остающийся в распоряжении субъекта, и соответственно уменьшаются возможности как потребления, так и сбережения. Снижение налогов вызовет обратную реакцию – могут увеличиться как потребление, так и сбережение.

Перечисленные процессы можно изобразить графически (рис. 14.2).

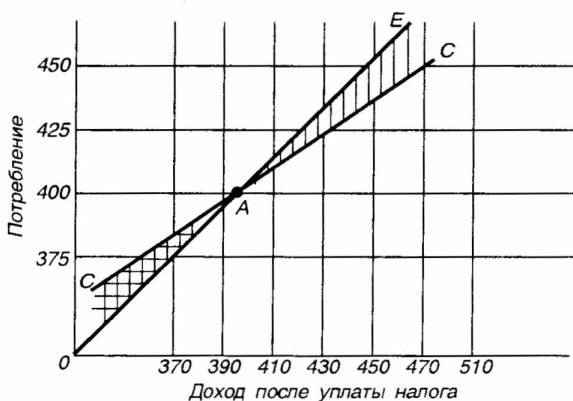


Рис. 14.2. График потребления

Биссектриса, идущая из угла 0, характеризует ту возможную ситуацию, когда весь полученный доход будет израсходован на потребление. В этом случае с ростом дохода прямо пропорционально растет и потребление. На практике дело обстоит несколько иначе. Реальная кривая потребления – это кривая CC. В точке A она отражает тот уровень дохода, который полностью обеспечивает потребление, т.е. прожиточный минимум, для осуществления сбережений он недостаточен. Поэтому отрезок кривой потребления ниже точки A, по сути, обозначает необходимость жизни в долг, так как получаемый доход недостаточен для обеспечения текущего потребления. Эта недостающая сумма заштрихована клеткой. Наоборот, выше точки A с ростом доходов возникает

возможность увеличения потребления и формирования определенных средств для целей сбережения. Площадь с вертикальной штриховкой показывает возрастающие возможности сбережения (см. рис. 14.3).

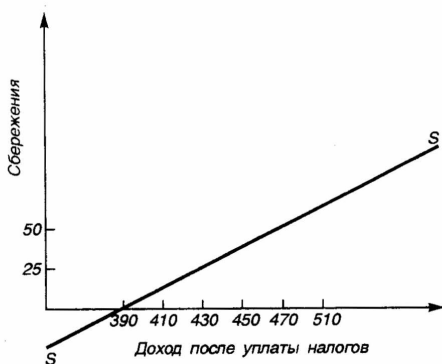


Рис. 14.3. График сбережения

График сбережения показывает, что возможности сбережения возникают после того, как доход становится больше прожиточного минимума, а также что с ростом дохода возрастают сбережения.

Изменения всех других факторов, кроме дохода, ведет к смещению кривых потребления (рис. 14.4) и сбережения (рис. 14.5).

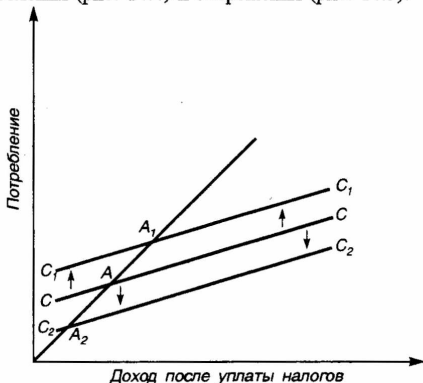


Рис. 14.4. Сдвиг кривой потребления

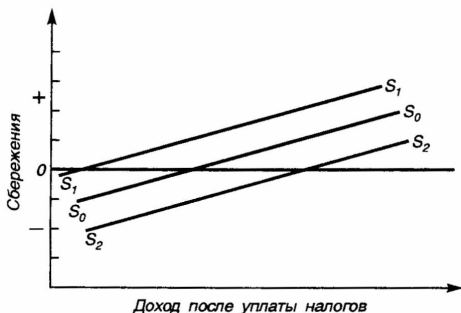


Рис. 14.5. Сдвиг кривой сбережения

Если под воздействием различных факторов увеличивается потребление и кривая потребления сдвигается вверх, то кривая сбережения опускается вниз, и наоборот. Только один фактор — изменение налогов — может вызвать смещение кривых потребления и сбережения в одну и ту же сторону.

Сберегаемые средства в первую очередь используются на инвестиции, т.е. на вложения в производство. Инвестиции могут быть прямые или опосредованные, т.е. через покупку акций, облигаций, кредиты, займы и т.п. **Инвестиции** — это расходы на создание новых заводов и расширение действующих, покупку станков и оборудования и т.п. Их размер зависит от двух факторов — ожидаемой нормы чистой прибыли и банковского процента. Вполне естественно, что инвестиции, т.е. вложения в производство, возможны только тогда, когда они сулят прибыль. Но деньги можно не только вкладывать в производство, но и держать их на счетах в банках. Если процент по вкладам больше, чем норма ожидаемой чистой прибыли, то инвестиций не будет, деньги будут вложены в банк. Уменьшение ставки процента приведет к увеличению инвестиций. Поэтому любой владелец свободных денег, исходя из этих двух показателей, определяет, куда их выгоднее вкладывать — в банк или в производство.

Размеры инвестиций зависят прежде всего от спроса. **Спрос на инвестиции** формируется в зависимости от ряда факторов.

Прежде всего спрос на инвестиции зависит от цены на инвестиционный товар, от возможных затрат на их эксплуатацию и обслуживание. Эти показатели существенно влияют на ожидаемую норму прибыли.

Если они будут снижаться, то спрос на инвестиции возрастет, и наоборот.

Решая вопрос об инвестициях, владельцы денежных средств ориентируются прежде всего на получаемую чистую прибыль, т.е. прибыль, остающуюся после уплаты всех налогов и сборов. И поэтому увеличение налогов на предпринимательскую деятельность приводит к снижению уровня доходности капиталовложений и сдерживает спрос на инвестиции.

Целевая функция инвестиций – это расширение и совершенствование производства. Поэтому ускорение научно-технического прогресса, которое выражается в создании новых образцов продукции, в разработке новых технологий, машин и оборудования, является важным фактором увеличения спроса на инвестиции. Спрос растет также и потому, что новая техника и технология позволяют снижать затраты на производство или увеличивать масштабы выпуска, что также увеличивает прибыльность вложений.

Спрос на инвестиции во многом зависит от функционирующего основного капитала. Если отрасль имеет достаточное количество производственных мощностей, то, естественно, дополнительное инвестирование в данной отрасли будет небольшим. Оно еще уменьшится, если имеющееся в наличии оборудование высокопроизводительно или легко переналаживается. В этом случае нет необходимости тратить средства на инвестиции.

И, конечно, спрос на инвестиции будет во многом зависеть от ожидаемых результатов развития предприятий. Ведь инвестиционные средства вкладываются в основной капитал, который может работать не один-два года, а целые десятилетия. Поэтому прежде чем вложить средства, необходимо составить прогноз развития рынка, продаж, будущей рентабельности продукции и т.д. И чем более обнадеживают такие прогнозы, тем больше спрос на инвестиции.

Предложение инвестиций возрастает при росте суммарных доходов в обществе и усилении предпринимательской активности.

Инвестиции всегда более подвижны, чем потребление. Связано это прежде всего с ограниченными физическими возможностями человека в потреблении и консервативностью каждого в потреблении. Особенности отдельного человека определяют его специфические вкусы, пристрастия, предпочтения, и практически человек меняет их очень редко, поэтому потребление и по размерам и по структуре более стабильно, чем инвестиции. Последние меняются постоянно в зависимости от спроса на инвестиции и предложения. Среди факторов, влияющих на изменчивость инвестиций, можно отметить следующие:

1) продолжительность срока службы оборудования. Активная часть основного капитала является определяющим условием процесса производства товаров: от нее зависят как качество производимых благ, так и издержки производства на их изготовление. Именно поэтому в составе основного капитала чаще всего изменяются оборудование, станки, механизмы, приборы. Периодичность замены последних определяется, с одной стороны, надежностью и качественными характеристиками оборудования, а с другой стороны, проводимой амортизационной политикой, установленными сроками амортизации оборудования. На этот процесс существенно влияет и научно-технический прогресс – через совершенствование технологических процессов и создание новых видов продукции;

2) колебание нормы прибыли. Если на рынке существуют благоприятные условия для сбыта и норма прибыли у производителей возрастает – это стимул для расширения производства, а следовательно, и для дополнительных инвестиций. Если же прибыль небольшая и обнаруживает тенденцию к снижению – инвестиции падают. Аналогично влияют на инвестиции и ожидания прибыли.

Сочетание перечисленных факторов в разных странах различно, и поэтому различаются объемы инвестиций и их структура. Если в развитых странах со стабильной экономикой объемы и структура инвестиций меняются незначительно, то в молодых индустриальных и развивающихся государствах они весьма переменчивы. Так, в течение последних двух десятилетий сложились значительные различия как в общем объеме, так и в соотношении государственных и частных инвестиций в разных странах. Например, контрастируют Корея и Аргентина. Если в первой частные и государственные инвестиции стабильно держались на высоком уровне, то в последней и без того незначительные частные вложения обнаружили тенденцию к сокращению. Такие изменения зависят как от объективных факторов, так и от проводимой государственной политики, поэтому всегда межстрановые различия в уровне инвестиций – это статистическое выражение различных макроэкономических условий.

Колебания инвестиций являются одним из основных факторов, влияющих на изменение произведенного чистого национального продукта. **Чистый национальный продукт считается равновесным**, когда объем производства обеспечивает обществу такие доходы, которые позволяют купить весь произведенный продукт. Если ожидаемая норма прибыли возрастает или уменьшается ставка банковского процента, то увеличиваются расходы на инвестиции, соответственно возрастает и произведенный чистый национальный продукт. И наоборот, если снижается норма прибыли и возрастает процент, то инвестиции снижаются, что приводит к сокращению чистого национального продукта.

Указанная зависимость была обоснована Дж.М. Кейнсом и стала основным инструментом в кейнсианской экономической политике. Правительство может регулировать объемы производимого чистого национального продукта, увеличивая или уменьшая ставку процента и воздействуя, таким образом, на размеры инвестиций.

Было также замечено, что изменение размеров инвестиций ведет к изменению объемов производства и росту доходов в неодинаковых пропорциях. Если инвестиции возрастают, предположим, на 5 млрд. руб., то совокупный доход может увеличиться в течение года на 15 – 20 млрд. руб. Этот результат получил название эффекта мультипликатора. **Мультипликатор** – это соотношение отклонения от равновесного чистого национального продукта и изменения в расходах на инвестиции, т.е.

$$M = \frac{\text{Изменения в реальном ЧНП}}{\text{Изменения в инвестициях}} .$$

Если исходить из приведенного примера, то мультипликатор в данном случае будет равен: $\frac{20}{5} = 4$.

Необходимо иметь в виду, что изменения в потреблении, государственных закупках и экспорте также подвержены эффекту мультипликатора.

Мультипликатор может действовать в двух направлениях: небольшое увеличение инвестиций дает существенный прирост чистого национального продукта, и, наоборот, небольшое снижение размеров инвестируемых средств ведет к значительному сокращению произведенного продукта. Явление мультипликатора существует благодаря двум особенностям экономического развития. Во-первых, для любой экономики характерны повторяющиеся, непрерывные потоки доходов и расходов, где деньги, потраченные одними субъектами, получают в виде доходов другие субъекты хозяйствования. Во-вторых, любое изменение доходов влечет изменения в потреблении и сбережении в том же направлении. При этом пропорции между потреблением и сбережением сохраняются (см. табл. 14.1).

Т а б л и ц а 14.1

	Изменения в доходе, млрд. руб.	Изменения в потреблении, млрд. руб.	Изменения в сбережении, млрд. руб.
Предполагаемый рост инвестиций	5,00	3,75	1,25
Второй цикл	3,75	2,81	0,94

	Изменения в доходе, млрд. руб.	Изменения в потреблении, млрд. руб.	Изменения в сбережении, млрд. руб.
Третий цикл	2,81	2,11	0,70
Четвертый цикл	2,11	1,58	0,53
Пятый цикл	1,58	1,19	0,39
Все последующие циклы	4,75	3,56	5,00
Итого	20,00	15,00	5,00

В нашем примере инвестиции в 5 млрд. руб. образуют доход продавцов средств производства, который также составляет 5 млрд. руб. Полученный доход расходуется на потребление и сбережение в пропорции 3 : 1. Таким образом, три четверти своего дохода (или 3,75 млрд.) продавцы средств производства тратят на потребление, покупая на них новые товары. Эта сумма составит доход собственников этих товаров, который также распределяется в пропорции 3 : 1 на потребление и сбережение. Таким образом, суммы, затраченные на инвестиции, прошли уже два цикла, но на этом их движение не останавливается: они продолжают переходить из одних рук в другие, увеличивая совокупный доход в обществе. И в итоге, в течение года вложив дополнительно 5 млрд. руб., общество получает дополнительный доход в 20 млрд. руб.

Мультипликатор всегда обратно пропорционален предельной склонности к сбережению:

$$M = \frac{1}{\text{Предельная склонность к сбережению}},$$

или

$$M = \frac{1}{1 - \text{Предельная склонность к потреблению}}.$$

Чем меньше предельная склонность к сбережению, тем больше мультипликатор. Если будет сберегаться 1/4 часть дополнительного дохода, то мультипликатор будет равен 4, а если 1/9, то мультипликатор будет равен 9. Такая зависимость ЧНП и доходов общества от уровня сбережений вызывает необходимость разработки определенных мер со стороны государства для стабилизации экономического развития.

Мультипликатор, отражающий только использование сбережений на инвестиции, называется **простым**. Но полученный доход используется не только на потребление и сбережение, из него выплачиваются налоги, закупается товары за границей. Мультипликатор с учетом всех изъятий – сбережений, налогов и импорта – называют **сложным**.

Если общество пытается увеличить сбережения в денежной форме, а не тратит доход, то результатом этого может быть производство того же самого или даже меньшего продукта. Поэтому такое качество, как бережливость, к которому всегда относились с уважением, оказывается, может превратиться в социальное зло. Если индивид откладывает часть полученного дохода, чтобы более равномерно распределить свое потребление во времени, то, с точки зрения общества, он поступает нерационально, так как для общества выгоднее весь доход тратить, потому что каждый неистраченный рубль уменьшает чей-то доход и сдерживает развитие производства. Поэтому при росте чистого национального продукта норма сбережения не должна меняться, так как рост нормы сбережения ведет к снижению чистого национального продукта.

Существует еще одна проблема инвестиций и сбережений. Как правило, стимулы к росту сбережений усиливаются у индивидов, когда экономика вступает в стадию спада производства, т.е. в то время, когда это совершенно нежелательно для общества, так как увеличение сбережений усиливает темпы сокращения объемов производства. Поэтому появилась необходимость постоянно регулировать темпы сбережений и инвестиций, регулируя тем самым темпы экономического роста и объемы производства. Этот процесс происходит на основе поддержания так называемого **макроэкономического тождества**: равенство запланированных инвестиций и сбережений определяет равновесный уровень чистого национального продукта:

$$I = S,$$

где I – инвестиции;

S – сбережения.

Применительно к валовому национальному продукту это равенство превращается в равенство доходов и расходов в обществе.

15. ФИНАНСОВАЯ СИСТЕМА И ФИНАНСОВАЯ ПОЛИТИКА

Финансовые отношения – это отношения по поводу формирования и использования целевых денежных фондов на разных уровнях хозяйствования. В основе **финансовой системы** любой страны лежат структура

этих фондов, система налогообложения как основной источник их формирования и принципы их расходования. Руководит финансовой политикой в стране министерство финансов: оно определяет налоговую политику, контролирует использование поступивших средств, определяет функции фондов на различных уровнях.

Рыночная экономика требует организации финансовой системы **на принципах фискального федерализма**, в основе которого лежит перераспределение средств между различными уровнями. Основным звеном финансовой системы является государственный бюджет. Кроме того, в нее входят бюджеты республик и областей и бюджеты местных органов власти. Это так называемые централизованные (объединенные) фонды. Помимо этого, целевые денежные фонды могут создаваться на отдельных предприятиях. Это амортизационные, инвестиционные фонды и другие, образующие финансы предприятий.

Государственный бюджет – это план денежных доходов и расходов государства. Если сравнить доходную часть бюджета стран с рыночной экономикой и нашей страны, то четко видно, что основную часть доходов при рынке составляют подоходные налоги с населения, у нас – налоги с предприятий. Расходы решают три основные задачи: защита доходов, а точнее, поддержание уровня доходов населения, обеспечение национальной обороны и выплаты процентов по государственному долгу.

Бюджеты более низкого уровня (бюджеты субъектов федерации: республик, областей, штатов и пр.) в странах с развитой рыночной экономикой формируют свою доходную часть в основном за счет налогов с оборота и акцизов. Расходы нацелены на решение социальных проблем и используются прежде всего на нужды образования и поддержание общественного благосостояния, общественное благоустройство. В случаях, когда расходы превышают доходы, используются субсидии федерального правительства, прибыль государственных предприятий социального назначения (больниц, школ и пр.). В последнее время дополнительными источниками местных бюджетов становятся проводимые лотереи. Эти же принципы используются при формировании **бюджетов отдельных городов и населенных пунктов**. Разница заключается в том, что основная часть их доходов – налоги на имущество, а расходов – образование.

Состояние финансовой системы всегда является показателем развития экономики страны, ее эффективности. Комплекс государственных мероприятий по совершенствованию формирования и распределения денежных ресурсов для достижения конкретных социальных целей называется **финансовой политикой**. Общая тенденция к социализации экономики привела к возрастанию роли государства и государственных финансов в решении социальных задач, увеличив расходы бюджета на поддержание уровня жизни в стране, образование, здравоохранение, безопасность населения.

Для решения всех этих проблем нужны дополнительные средства, которые поступают в бюджет в форме налогов. **Налоги** выражают обязательства всех физических и юридических лиц в определенной мере участвовать в формировании финансов. **Основная экономическая функция** налогов – заинтересовать людей в той или иной форме деятельности. Кроме того, посредством налогов поддерживается принцип справедливости в распределении и перераспределении доходов, формируются средства для решения социально-экономических задач.

Налоги издавна служили основным источником для формирования денежных ресурсов государства, и поэтому внимание экономистов всегда привлекали вопросы теории налогообложения. Еще А. Смит сформулировал **основные принципы уплаты налогов**:

1. Подданные государства должны участвовать в содержании правительства соответственно доходу, который они получают при его поддержке.

2. Каждый налог должен быть четко определен (по срокам, способу платежа и сумме).

3. Каждый налог должен взиматься в те сроки и тем способом, которые удобны плательщику.

4. Каждый налог должен быть так задуман и разработан, чтобы собрать его с меньшими затратами.

В настоящее время в основном налоги зависят от тех выгод, которые получает налогоплательщик от государства (например, хорошие дороги нужно содержать), и от получаемого дохода.

При необходимости решать более сложные проблемы государство увеличивает налоги, но при этом необходимо помнить, что увеличение налога на прибыль предприятий за определенными пределами сокращает базу налогообложения, сокращает объемы производства. Это так называемый **эффект Лаффера** (см. рис. 15.1).

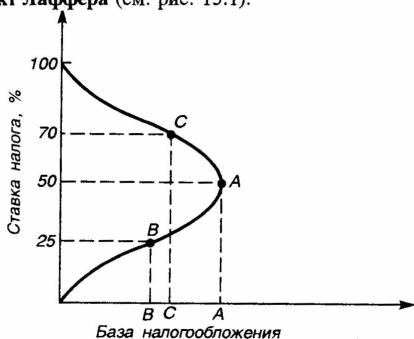


Рис. 15.1. Эффект Лаффера

Если расходы бюджета превышают его доходы, образуется **бюджетный дефицит**. Покрывается он обычно двумя путями: выпуском государственного займа и эмиссией. И тот, и другой путь отражается на дальнейшем развитии экономики. Поэтому правительство каждой страны уделяет большое внимание балансированию бюджета. Сначала господствовала идея о ежегодном балансировании, но практика показала, что этот метод ведет к обострению циклических колебаний. В настоящее время существуют два варианта. По первому методу бюджет балансируется по циклу, в этом случае ежегодное равенство доходов и расходов необязательно, важно выдержать равенство в целом за цикл. Сторонники второго метода считают, что балансировать надо экономику, а не бюджет.

Накопленный бюджетный дефицит лежит в основе **государственного долга**. Он может быть внутренним и внешним. В связи с тем что невыплаченный долг растет за счет процентов, существует опасение, что это может привести к банкротству страны, нации. Но при этом нужно иметь в виду, что правительство обязано обслуживать (т.е. выплачивать проценты) государственный долг, и когда наступает время выплаты, государство может выпустить и продать облигации нового государственного займа. Из вырученной суммы выплачиваются проценты и выкупаются облигации предыдущего выпуска. Кроме того, можно увеличить налоги, даже без увеличения процента отчисления абсолютные размеры налогов увеличиваются. И конечно, доступны методы эмиссии.

Вторую опасность видят в том, что бремя выплаты будет переложено на будущее поколение. Но это верно только частично, так как внутренний долг двойствен. Он, по сути, отражает лишь взаимоотношения внутри страны, так как долг, с одной стороны, действительно долг, а с другой – кредит для страны, для населения.

В то же время нужно видеть и отрицательные последствия государственного долга. Возможна дифференциация населения по доходам, так как большая часть облигаций всегда покупается более состоятельными людьми, и при погашении они получают большие суммы. Увеличение налогов, которое используется для выплаты долга, может повлиять на стимулирование труда, и чрезмерный рост налогов может снизить заинтересованность в результатах труда. Внешний долг требует обязательной передачи части созданного продукта за пределы страны в счет процентов или самого долга. Погашение внутреннего долга за счет займов неизбежно уменьшает возможности инвестиций, так как возрастает процент за кредит и соответственно может сократиться производство.

Как же избежать этих негативных последствий? Какими методами можно поддерживать равенство доходов и расходов государственного бюджета? Как мы отмечали, мировая практика знает три пути баланси-

рования бюджета. До 30-х годов нашего века, до периода Великой депрессии считалось необходимым балансировать государственный бюджет ежегодно. Но такая политика, оказывается, отрицательно влияет на темпы экономического роста, если в стране возникают какие-либо непредвиденные обстоятельства. Предположим, по каким-либо причинам в стране наблюдается длительная безработица. В этом случае налоги, которые поступают в государственный бюджет в основном от населения, не обеспечивают поступления в доходную часть бюджета. Чтобы поддержать равенство доходной и расходной частей, государство должно или увеличить налоговое обложение (поднять ставку налога, ввести новые налоги), или сократить государственные расходы (прежде всего госзакупки), или сделать и то, и другое. Следствием любого из этих путей будет сокращение доходов и соответственно совокупного спроса, а затем – снижение объемов производства.

В условиях инфляции, когда приходится постоянно повышать заработную плату, чтобы компенсировать рост цен, растут денежные доходы, соответственно увеличивается и масса налоговых платежей, поступающих в бюджет. В результате доходы госбюджета оказываются больше, чем расходы. Чтобы сбалансировать бюджет, необходимо или снизить налоги, или увеличить правительственные расходы, или сделать и то, и другое. Но следствием этих мер будет дальнейший скачок инфляции. Так что ежегодно балансируемый бюджет не позволяет поддерживать оптимальные темпы развития экономики, в некоторых случаях он будет направлен на усиление нестабильности.

Было замечено, что дефицит госбюджета увеличивается в периоды спада и почти отсутствует в периоды подъема экономики. В связи с этим была предпринята попытка осуществлять сбалансированность бюджета не ежегодно, а по циклам, в ходе антициклического регулирования. Для того чтобы стимулировать производство, нужно, чтобы постоянно был спрос на товары, а еще лучше, если будет дефицит. И правительство искусственно создает предпосылки возникновения такого дефицита: снижаются налоги на доходы и увеличиваются государственные расходы. Это означает, что на рынок выходит новая масса денег и увеличивается платежеспособный спрос, на который производство реагирует увеличением выпуска товаров. Но это происходит не сразу, не одновременно. А пока дополнительная масса денег вызывает рост цен, и, следовательно, увеличение инфляции. Теперь уже необходимо увеличить налоги и сократить расходы правительства. Возникающее положительное сальдо может быть использовано для покрытия дефицита в период спада, и в течение нескольких лет можно иметь сбалансированный бюджет.

Третий путь исходит из того, что финансы есть отражение экономики, и балансировать нужно не бюджет, а экономику. Главное – обеспе-

чить темпы экономического роста, уменьшить безработицу, снизить инфляцию, поддержать сбалансированность развития. Если достижение этих результатов сопровождается увеличением дефицита госбюджета или ростом государственного долга, страшного в этом ничего нет, так как по мере ускорения экономического роста растут доходы в обществе и соответственно растут налоговые поступления в бюджет. И кроме того, богатая страна может относительно безболезненно перенести значительный государственный долг.

В настоящее время практически все развитые страны имеют дефицитный бюджет и значительные суммы государственного долга, что не мешает им обеспечивать темпы экономического роста и повышать жизненный уровень населения. Абсолютный размер государственного долга – величина не показательная. Гораздо больше характеризует ситуацию отношение государственного долга к валовому национальному продукту. Так, в США в 1946 г. это отношение составляло 128%, в 1979 г. – 33%, на начало 1990 г. – 56%. Как показывают цифры, государственный долг – величина не постоянная, он меняется в зависимости от состояния финансов, поэтому финансовая политика выступает важнейшим инструментом регулирования экономики.

Выработка правильной финансовой политики особенно важна в периоды кризисов или радикальной перестройки экономики. Условием решения этой проблемы является обеспечение единства бюджетной, налоговой и денежно-кредитной политики.

16. ФИСКАЛЬНАЯ ПОЛИТИКА

Элементы финансовой системы используются в рыночной экономике для регулирования процесса производства, поддержания равновесия между совокупным спросом и совокупным предложением. Наиболее часто для этих целей используются расходная часть государственного бюджета и налоговая система. Манипулирование государственными расходами и налогообложением с целью поддержания равновесного чистого национального продукта и увеличения благосостояния общества называется фискальной политикой.

Итак, в фискальной политике задействованы два основных элемента – государственные расходы и налоги. Рассмотрим их.

Мы знаем, что механизм рынка не может обеспечить полной справедливости в распределении, и для того чтобы поддержать уровень благосостояния в обществе у всех слоев населения, государство вынуждено вмешиваться в процесс перераспределения доходов. Через налоговую систему часть доходов изымается в государственный бюджет и используется для решения комплекса социально-экономических задач.

Расходная часть государственного бюджета тратится на различные цели. Это так называемые государственные расходы, в них включаются различные государственные закупки товаров и услуг. Это могут быть закупки, связанные с обеспечением обороноспособности страны, строительство за счет госбюджета дорог и объектов социально-культурного назначения, закупки продуктов питания и товаров первой необходимости для низкообеспеченных слоев населения. Сюда же относятся все закупки, сделанные за рубежом.

Кроме закупок, государство тратит средства на финансирование различных социальных и других программ, на содержание государственного аппарата, обслуживание государственного долга и др. Но в фискальной политике главенствующую роль играют различные закупки. Рассмотрим это на рис. 16.1.

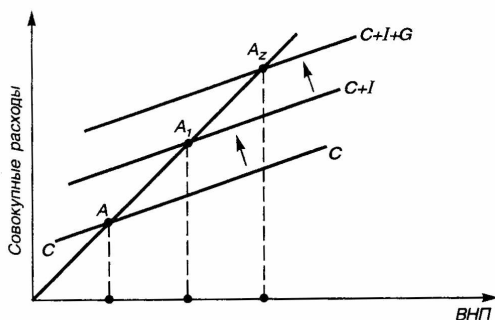


Рис. 16.1. Влияние изменения совокупных расходов на ВВП

На горизонтальной оси отложим валовой национальный продукт, а на вертикальной — совокупные расходы. Последние состоят из расходов населения на потребление, расходов предпринимателей на инвестиции и государственных расходов. В случае, когда весь произведенный валовой национальный продукт будет потреблен, т.е. величина созданного продукта будет равна величине совокупных расходов, прямая, отражающая это состояние, будет проходить под углом 45° к горизонтальной оси. И в любой точке этой прямой совокупные расходы будут равны произведенному валовому национальному продукту. Но в реальной жизни не весь произведенный продукт и не все полученные доходы тратятся на

потребление, часть из доходов откладывается на сбережение. Поэтому если мы на этом же графике отложим кривую потребления (СС), то пересечение ее с равновесной прямой в точке А будет характеризовать равенство потребления и произведенного продукта.

Но потребляет продукт не только население, но и предприятия, предприниматели через инвестиции. В результате общая сумма расходов увеличивается и кривая потребления смещается вверх на величину инвестиций (С + I). В этом случае точка А₁ отражает равновесие продукта и расходов для этих условий.

Если мы прибавим к имеющимся расходам расходы государства на различные виды закупок, то произойдет дальнейшее стимулирование совокупного спроса и возрастание валового продукта, а совокупные расходы увеличатся и будут на графике отражены кривой С + I + G. Ее пересечение с равновесной прямой в точке А₂ характеризует равенство потребления и произведенного продукта в третьем случае.

Соответственно расстояние между кривыми СС и С + I будет отражать величину инвестиций, а расстояние между С + I и С + I + G – величину государственных расходов. Следовательно, сокращение государственных расходов неизбежно приведет к сдвигу точки А₂ по равновесной прямой вниз. А это означает, что одновременно уменьшился спрос и уменьшился валовой национальный продукт. Сдвиг данной точки по равновесной прямой вверх приведет к обратному результату. Мы можем сделать вывод о том, что изменение государственных расходов ведет к изменению в валовом национальном продукте и, следовательно, данное условие можно использовать в целях государственного регулирования объемов совокупного спроса и валового национального продукта.

Кроме того, необходимо иметь в виду, что государственные расходы также обладают эффектом мультипликатора. **Мультипликатор государственных расходов** показывает изменение валового национального продукта в результате изменения государственных расходов, потраченных на закупку товаров и услуг:

$$M_G = \frac{\text{Изменение ВВП}}{\text{Изменение государственных расходов}}.$$

Отсюда изменение валового национального продукта всегда можно определить как произведение мультипликатора государственных расходов на изменение их величины.

Попробуем изобразить это графически (см. рис. 16.2).

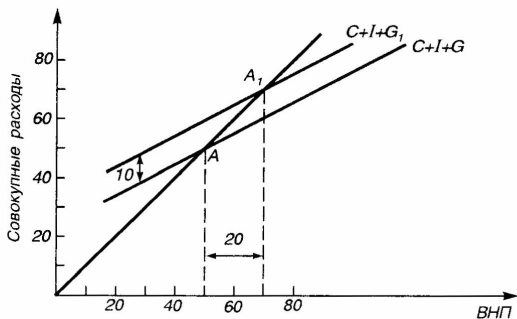


Рис. 16.2. Влияние изменения государственных расходов на ВВП

Предположим, общие совокупные расходы увеличились за счет увеличения государственных расходов на 10 ед. Как видно из рис. 16.2, кривая совокупных расходов сдвинется вверх на 10 ед. Но в этом случае состояние макроэкономического равновесия будет достигнуто не в точке А, как было раньше, а в точке А₁. Эта точка соответствует уровню валового национального продукта, равного 70 ед., т.е. мы имеем основание сказать, что при увеличении государственных расходов на 10 ед., валовой национальный продукт увеличился на 20 ед. Следовательно, мультипликатор государственных расходов в данном случае равен:

$$M_G = \frac{20}{10} = 2.$$

Механизм действия мультипликатора государственных расходов, по своей сути, аналогичен действию мультипликатора инвестиций, и его также можно выражать через предельную склонность к потреблению:

$$M_G = \frac{1}{1 - \text{Предельная склонность к потреблению}}.$$

Исходя из нашего примера видно, что каждый дополнительный рубль увеличения государственных расходов дает прирост валового национального продукта в 2 рубля, соответственно уменьшение на рубль даст сокращение объемов производства на 2 рубля. Отсюда наглядно видно, что манипулирование государственными расходами является мощным

регулятором национальной экономики. Именно поэтому данный регулятор активно используется в фискальной политике.

Вторым инструментом фискальной политики являются налоги. Механизм действия этого регулятора достаточно прост для понимания. Увеличение налогов сокращает реальные доходы населения, естественно, сокращается потребление. Сокращение потребительских расходов, в свою очередь, вызывает снижение доходов производителей и ведет к сокращению объемов производства и как следствие к росту безработицы, что еще больше сократит расходы и доходы населения.

Кроме того, необходимо учитывать тот факт, что не вся сумма доходов идет на потребление, часть дохода откладывается в сбережение. Поэтому при увеличении налогов и сокращении дохода населения на 20 ед. при предельной склонности к потреблению, равной $1/2$, расходы на потребление сократятся на 10 ед., но одновременно на 10 ед. сократятся и личные сбережения населения. Графически это будет выглядеть следующим образом (см. рис. 16.3).

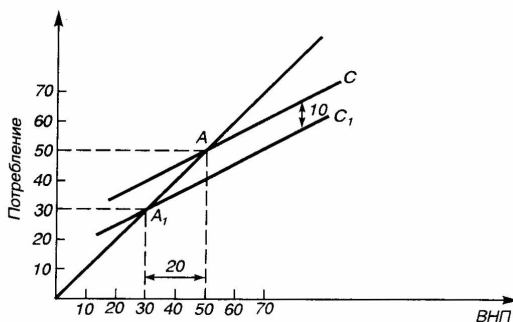


Рис. 16.3. Влияние изменения налогов на потребление и ВВП

Если при введении дополнительного налога в 20 ед. половина дохода идет на потребление, а половина на сбережения, то потребительские расходы уменьшатся на 10 ед., и это уменьшение сдвинет точку равновесия вниз из A в A_1 , где валовой национальный продукт уменьшился на 20 ед.

При использовании данного инструмента необходимо иметь в виду, что практически всегда повышение налогов, ведущее к сокращению объемов национального продукта, можно компенсировать увеличением государственных расходов, тем более что средства у государства для

этого будут как раз от поступления налогов. Было замечено, что если всю сумму, полученную от увеличения налогов (20), направить на увеличение государственных расходов, то на эту же величину увеличится валовой национальный продукт. Данное явление получило название **мультипликатора сбалансированного бюджета**. Чем оно вызвано? Дело в том, что государственные расходы влияют на увеличение валового продукта непосредственно, всей суммой: они прямо увеличивают спрос, доходы производителей и расширение производства (в нашем примере – на 20 ед.).

Налоги действуют на производство опосредованно, через уменьшение доходов и сокращение потребления. Если налоги увеличились на 20 ед., то соответственно на 20 ед. уменьшились и доходы. Но полученный доход будет использован на потребление не полностью, а лишь частично (в нашем примере – половина). Поэтому потребление уменьшится, но уменьшится на величину меньшую, чем уменьшение доходов. Уменьшение доходов на 20 ед. в этом случае приведет к сокращению потребления лишь на 10 ед.

Подведем итог. Под воздействием роста налогов совокупные расходы уменьшаются за счет уменьшения потребления на 10 ед. Но рост налогов увеличивает доходную часть бюджета и позволяет увеличить государственные расходы на сумму прироста налоговых поступлений (на 20 ед.). Следовательно, с одной стороны, совокупные расходы уменьшились на 10 ед., а с другой, увеличились на 20. Итоговое изменение – рост совокупных расходов на 10 ед. ($20 - 10 = 10$) за счет большего увеличения государственных расходов. Но мультипликатор государственных расходов в нашем случае равен 2, поэтому мы будем иметь прирост валового национального продукта в 20 ед. ($10 \times 2 = 20$). Следовательно, мультипликатор сбалансированного бюджета будет равен в этом случае единице, что означает, что при равном увеличении налогов и государственных расходов валовой национальный продукт увеличивается на такую же величину.

Проанализировав тенденции изменения валового национального продукта вследствие изменения государственных расходов и налогов, можно прийти к однозначному выводу, что эти элементы могут быть использованы в политике государственного регулирования в целях стимулирования или сдерживания производства. В связи с этим различают стимулирующую и сдерживающую фискальную политику. **Стимулирующая фискальная политика** включает:

- а) рост государственных расходов;
- б) снижение налогов;
- в) определенную комбинацию первого и второго.

Поэтому в периоды спада или депрессии действие стимулирующей фискальной политики может привести к бюджетному дефициту.

Сдерживающая фискальная политика предполагает:

- а) уменьшение государственных расходов;
- б) увеличение налогов;
- в) сочетание первого и второго.

Ее действие ориентировано на положительное сальдо государственного бюджета.

Практика показала, что фискальная политика эффективна только в том случае, если она может максимально быстро реагировать на изменения в экономике. При первых неблагоприятных признаках в экономике необходимо срочно менять налоги или изменять величину государственных расходов. Но для того чтобы осуществить эти мероприятия, необходимо время. Нужно выработать какое-то решение, подготовить необходимые документы, принять их законодательными органами и только после этого использовать на практике. И часто оказывается, что время уже упущено, ожидаемого эффекта можно не получить. Не отрицая положительного эффекта такой фискальной политики, нужно все же признать и ее недостаток – она не обладает гибкостью, не позволяет быстро реагировать на изменения в экономике. Фискальная политика, которая работает на основе принимаемых государственных решений и постановлений, называется **дискреционной**.

При всей значимости дискреционной политики нужно было искать инструменты, позволяющие ликвидировать ее недостатки. Проблема была решена в результате нахождения встроенных стабилизаторов, лежащих в основе **недискреционной фискальной политики**.

Возможность применения встроенных стабилизаторов связана с тем, что на практике все налоги устанавливаются не твердой суммой, а в процентном отношении к показателям производства. Поэтому с ростом объемов производства растут и поступления налогов. А так как практически во всех странах налоги с доходов от производства, как правило, прогрессирующие, то прирост доходной части бюджета увеличивается. Когда экономика испытывает затруднения и начинается спад производства, доходы населения уменьшаются. Соответственно начинают уменьшаться ставки налогов на получаемый доход, и это сокращает те трудности, которые испытывают производители и потребители. Как видим, этот стабилизатор работает автоматически, без вмешательства извне.

Одновременно встроенный стабилизатор есть и в расходной части государственного бюджета. Это система индексации доходов, социальные выплаты, пособие по безработице и др. Так, например, при потере работы безработный получает пособие. При спаде в развитии экономики количество безработных увеличивается, соответственно увеличиваются и государственные расходы на эти нужды. Как только работа найдена,

пособие платить прекращают. Источником этих выплат является резервный фонд, который создается в период подъемов за счет высоких налоговых платежей. Аналогичным образом действуют и многие социальные программы по поддержанию уровня жизни малоимущих слоев населения – различные виды платежей деньгами или натурой позволяют поддерживать совокупный спрос на рынке, и даже в период депрессий он резко не уменьшается.

Таким образом, встроенные стабилизаторы смягчают циклические колебания производства и их последствия. Но они не могут решить главную задачу – ликвидировать причины негативных явлений, так как воздействуют не на них, а на следствия. Поэтому ни дискреционная, ни недискреционная фискальная политика обособленно работать не могут. Они постоянно дополняют друг друга, позволяя получить желаемый эффект. В помощь встроенным стабилизаторам разрабатывается комплекс правительственных программ. Как правило, это три основных вида программ:

- государственная программа занятости населения;
- комплекс различных социальных программ;
- совершенствование налоговой политики, и в первую очередь налоговых ставок.

Меры, определенные фискальной политикой, приносят значительный эффект в основном тогда, когда они разработаны на основе прогнозных данных и предвосхищают возможную ситуацию. Но случаются и неудачи. Поэтому при разработке фискальной политики нужно четко представлять те последствия, которые дадут предпринимаемые меры, и особенно важно учитывать мультипликационный эффект. Нужно помнить еще одно – наибольший эффект фискальная политика дает тогда, когда она действует в единстве с денежной политикой государства.

17. ДЕНЕЖНЫЙ РЫНОК, БАНКИ И КРЕДИТНО-ДЕНЕЖНАЯ ПОЛИТИКА

Деньги, так же как и товар, имеют свой рынок, на котором спрос на деньги уравнивается с их предложением. Спрос на деньги – достаточно сложная категория. Он определяется той массой денег, которая необходима для обеспечения нормальной реализации товаров и услуг, для обеспечения сбережения, создания резервных фондов и пр. Сумма денег, которая необходима для покупки товаров, услуг, факторов производства и создания денежных резервов, называется **операционным спросом**. Операционный спрос зависит прежде всего от количества продаваемых товаров и услуг, от цен, по которым они продаются, и скорости обращения одной денежной единицы. Естественно, что количество приобретаемых товаров и услуг по данной цене во многом зависит от

имеющегося совокупного дохода. Поэтому, чем выше совокупный доход и цены, чем ниже скорость оборота денег, тем больше денег необходимо для обслуживания рынка товаров и услуг. Данную зависимость можно выразить формулой:

$$m^t = \frac{1}{h} py;$$

где m^t — операционный спрос на деньги;

h — скорость оборота одной денежной единицы;

p — темпы роста цен;

y — объем совокупного дохода.

Необходимо иметь в виду, что часть полученного совокупного дохода сберегается, причем в различных формах. Таким образом, возникает еще один спрос на деньги, который обусловлен той массой, которая: а) будет сберегаться в виде наличных денег и б) будет истрачена на покупку акций, недвижимости и пр. Такой спрос возникает с целью разместить сбережения с наибольшей выгодой. Эта выгода (эффект) во многом зависит от существующих процентных ставок: чем выше ставки, тем ниже спрос на деньги, и наоборот. Данная зависимость позволяет определить более эффективное распределение сберегаемой части дохода. В результате общая функция спроса на деньги примет вид:

$$m_d = \frac{1}{h} py + L(r),$$

где r — уровень процентных ставок;

$L(r)$ — изменение спроса в зависимости от процентной ставки.

Графически функция спроса на деньги отражена на рис. 17.1.

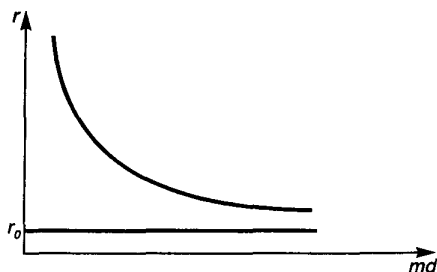


Рис. 17.1. Функция спроса на деньги

Кривая спроса приближается к прямой r_0 , но так как норма процента никогда не может быть ниже отметки r_0 , они не пересекаются. Не касается кривая оси r потому, что часть спроса на деньги не связана с величиной процента (операционный спрос).

Если государство строит свою денежную политику на основе спроса и предлагает соответствующее ему количество денег, то условие равновесия денежного рынка будет выглядеть следующим образом:

$$m_s = m_d = \frac{1}{h} p y + L(r),$$

где m_s — предложение денег.

Предложение денег обычно определяется государством на основе изучения спроса и возможности его покрытия денежной массой. Структура предложения денег может быть различна, существует множество методов определения составных частей предложения денег. В общем виде можно выделить два аспекта — первый, когда определяют деньги для сделок, складывается из наличных металлических и бумажных денег и текущих счетов; второй — все возможные платежные средства, куда помимо денег для сделок входят срочные счета и другие менее ликвидные средства (государственные облигации, ценные бумаги и пр.).

Соответственно и по отношению к спросу определяют спрос на деньги для сделок и спрос на деньги со стороны активов. Дело в том, что деньги могут выполнять функцию накопления. Накапливать определенные суммы можно разными путями — накапливать акции, облигации или просто деньги. Последний путь чаще бывает предпочтительным, так как создается возможность при необходимости быстро пустить деньги в оборот. Особенно выгодно держать сбережения в деньгах, когда ожидается снижение цен на товары и услуги. Но у этого способа есть недостаток: наличные деньги или совсем не приносят процента, или дают процент значительно меньший, чем могут дать акции и облигации. Поэтому количество денег в обращении всегда зависит от ставки процента.

Одним из показателей, от которого также может зависеть количество денег в обращении, является норма обязательных банковских резервов. Дело в том, что в настоящее время основное количество денег, необходимое для обращения, т.е. для удовлетворения спроса, находится не в наличных деньгах на руках населения, а на банковских счетах. Предположим, в одном из банков размер вкладов составляет 100 000 руб. По нормам, определенным Центральным банком страны, обязательные резервы составляют 10% суммы вкладов (фактически процент в странах с развитой рыночной экономикой составляет от 3 до 15%). Это означает,

что банк имеет право предоставить кредит на сумму, превышающую резерв, т.е. на 90 000 руб.

Тот субъект, который взял эту ссуду, тратит ее на покупку необходимых товаров, продавцы, получив деньги в сумме 90 000 руб., тоже кладут в банк. Из суммы 90 000 руб. вычитут обязательный резерв в 9000 руб., а оставшиеся 81 000 руб. также отдадут кому-то в виде кредита. Эти 81 000 руб. уже в виде дохода поставщиков товаров вновь поступят в банк, и все повторится снова, пока вся сумма первоначального вклада не будет использована в качестве резервов. Таким образом, банки в процессе функционирования как бы создают новые денежные массы, обслуживающие спрос на деньги. Рассчитать количество вновь созданных денег можно по формуле:

$$M = R \times \frac{1}{\text{Удельный вес резерва}},$$

где R – сумма резерва;

M – количество денег.

В нашем примере, когда $R = 10\,000$ руб., удельный вес резервов составляет 0,1, т.е. каждый рубль будет создавать 10 новых рублей. Отношение новых денег к резервам получило название мультипликатора денежного предложения (МДП).

$$\text{МДП} = \frac{1}{\text{Доля резервов}}.$$

Хранение денег в банке является идеальным, с точки зрения общества, вариантом. Если же деньги не поступят в банк, то уменьшаются количество резервов и общая сумма созданных денег. Если увеличивается доля резервов, то количество вновь созданных денег уменьшается при регулировании денежного предложения.

Специальной организацией, обеспечивающей движение денег, является банк. Банк выполняет две основные функции – аккумулирует свободные денежные средства и обеспечивает потребителей необходимыми денежными суммами, т.е. удовлетворяет спрос на деньги. Прибыль банков – это разница между процентом по вкладам и процентом по ссудам. Банки являются основой существующей кредитной системы. Кроме них, могут функционировать и другие специальные кредитно-финансовые институты.

Наличие в рыночной экономике коммерческих банков приводит к тому, что они увеличивают предложение денег в периоды инфляции, так

как им это выгодно, и сокращают в периоды депрессии, способствуя тем самым усилению циклического развития. Поэтому за их деятельностью необходим контроль со стороны государства. Такой контроль осуществляется в рамках государственной денежно-кредитной политики.

Основная цель денежно-кредитной политики – создание условий, способствующих поддержанию сбалансированного развития экономики и ускорению экономического роста. Она предполагает изменение предложения денег для стабилизации производства, обеспечения занятости и сдерживания инфляции. Ее интересы прямо противоположны интересам коммерческих банков – она ограничивает предложение денег в периоды обострения инфляции и увеличивает денежные массы в период спада.

Денежно-кредитная политика осуществляется посредством следующих инструментов:

- операции на открытом рынке;
- изменение ставки обязательных резервов;
- изменение учетных ставок.

Операции на открытом рынке считаются наиболее значимыми для кредитно-денежного регулирования. Речь идет о покупке и продаже государственных облигаций. Сделки совершаются с коммерческими банками или частными лицами. Если Центральный банк скупает государственные облигации у коммерческих банков, это означает, что у последних возрастают резервы, увеличиваются свободные денежные средства, а следовательно, и возможность кредитования производства. Аналогичная ситуация складывается и при покупке облигаций у населения. Полученные денежные средства вкладываются на счета в банки, соответственно у них увеличиваются денежные массы и возрастает возможность кредитования.

Если Центральный банк начинает продавать государственные облигации коммерческим банкам и населению, то ситуация с возможностью кредитования становится прямо противоположной.

Второй инструмент денежно-кредитной политики – **норма обязательных резервов**. Увеличение нормы резервов ведет к уменьшению свободных средств для кредитования и сдерживает дальнейшее развитие производства. Наоборот, снижение нормы резервов – это возможность расширения кредитных операций и стимул к развитию производства. Происходит это, во-первых, потому, что размер нормы обязательных резервов прямо уменьшает объем средств для кредитования и, во-вторых, изменение нормы изменяет мультипликатор денежного предложения.

Банковская система в рыночной экономике строится таким образом, чтобы функции кредитования производителей и потребителей осуществ-

вляли только коммерческие банки. Центральный банк контролирует денежное обращение в стране, осуществляет эмиссию денег и в случае необходимости выдает кредиты коммерческим банкам. Процент, под который выдаются такие кредиты, называется учетной ставкой. Она служит третьим инструментом денежно-кредитной политики. Рост учетной ставки означает, что коммерческие банки также увеличат процент за кредит, так как им нужно будет за счет этого источника погасить процент Центральному банку и получить прибыль. В итоге, количество желающих взять кредит под высокий процент сокращается, а следовательно, снижается возможность расширения производства. И наоборот, снижение учетной ставки ведет к снижению процента за кредит и способствует более быстрому развитию производства.

Как уже отмечалось, наиболее значимым инструментом являются операции на открытом рынке. Это обусловливается несколькими причинами. Во-первых, это самый быстрый и легкий путь решения проблемы регулирования кредитных средств и, следовательно, темпов развития производства. Кроме того, здесь возможен более точный расчет – всегда четко определяется, сколько государственных облигаций нужно продать или, наоборот, сколько купить. Во-вторых, использование учетной ставки затруднено, в частности, тем, что коммерческие банки в развитой рыночной системе относительно редко пользуются кредитами Центрального банка, и обычно именно потому, что вкладывают большие деньги в покупку государственных облигаций. Поэтому чаще всего она выполняет больше информационную функцию, чем стимулирующую, и в развитых рыночных странах этим инструментом пользуются очень редко. Затруднено использование и нормы резервов. Связано это с тем, что деньги, находящиеся в резерве, не приносят процента, по сути, это мертвый капитал. И увеличение такого капитала нежелательно ни коммерческим банкам, ни обществу в целом. В связи с этим при проведении определенной денежно-кредитной политики в различных соотношениях, как правило, используют все три основных способа регулирования.

Кредитно-денежная политика, как и фискальная политика, в конечном счете воздействует на инвестиции и размеры валового национального продукта. Но ее действие более эффективно, так как она более гибка и быстрее реагирует на изменения в экономике. Кроме того, на нее не оказывает давление политический фактор. Решения по проведению фискальной политики принимаются законодательными органами, которые обсуждают и утверждают их. А какой же парламент или президент примет решение об увеличении налогов в год переизбрания, даже если это объективно необходимо для экономики? И поэтому часто принятие подобных решений откладывается. Денежно-кредитная политика сво-

бодна от этого, так как Центральный банк независим от исполнительной власти, и на его решения политические страсти не должны оказывать давления.

Составной частью денежного рынка выступает рынок ценных бумаг. По сути, это рынок капиталов, представленных ценными бумагами. Действительный капитал вложен в производство и функционирует в этой сфере, тогда как ценные бумаги представляют собой своеобразный бумажный дубликат капитала. Появление рынка капиталов (ценных бумаг) связано с возрастанием потребностей в большем объеме кредитных ресурсов. Рынок ценных бумаг вырос, по сути, из ссудного капитала, так как покупка ценных бумаг означает не что иное, как передачу части денежного капитала в ссуду, а сама ценная бумага превращается в кредитный документ, дающий право на определенный регулярный доход, предоставляемый в виде процента или дивиденда.

Рынок ценных бумаг выполняет две основные функции. Первая связана с мобилизацией денежных средств для расширения общественного производства и увеличения совокупного капитала. Вторая функция – информационная. Она состоит в том, что ситуация на рынке ценных бумаг дает сведения инвесторам об экономической конъюнктуре и ориентирует их в деле вложения капиталов. В целом функционирование рынка капиталов способствует формированию эффективного рынка, поддержанию пропорций рыночной экономики.

Все ценные бумаги обычно делятся на два вида – долговые и доле-вые. Представителями доле-вых бумаг являются акции. Акция – ценная бумага, подтверждающая долю владельцев в реальном капитале и дающая право на получение части дохода в виде дивиденда. Долговые цен-ные бумаги (государственные облигации, казначейские обязательства, сберегательные сертификаты, векселя) дают право своим владельцам получить твердый доход в виде процента и возратить всю сумму в определен-ный срок.

Выпущенные ценные бумаги поступают в оборот, поэтому весь рынок ценных бумаг делится на две части: первичный и вторичный рынок. Размещение вновь выпущенных ценных бумаг на рынке среди инвесто-ров или через посредников образует первичный рынок. Вторичный рынок возникает при обращении ранее выпущенных ценных бумаг (или дополнительного выпуска). Если первичный рынок служит привлечению кредитных ресурсов, то вторичный создает механизм свободной пере-продажи ценных бумаг. А это является подтверждением их ликвидности, определенной ценности и соответственно стимулом приобретения.

Вторичный рынок существует в форме фондовой биржи и внебирже-вых организаций. С одной стороны, они дополняют друг друга, а с дру-гой – постоянно конкурируют. Фондовая биржа – это специально орга-

низованное место купли-продажи ценных бумаг. Как правило, это организации закрытого типа, доступ на торги имеют право только члены биржи или лица, купившие место на бирже.

Цена, по которой реализуется ценная бумага, называется ее курсом. Курс ценной бумаги зависит главным образом от того дохода, который она должна принести, а также, как и на любом рынке, от спроса и предложения.

Внебиржевой рынок – это сделки по купле-продаже ценных бумаг, осуществляемые не через биржу и личностный контакт, а через компьютерную сеть или по телефону путем прямого согласования условий продажи между продавцом и покупателем. Обычно через этот рынок реализуются акции новых, неизвестных и небольших предприятий. На нем могут находиться также ценные бумаги крупных кредитно-финансовых учреждений, которые, по традиции, ограничивают сферу хождения своих акций внебиржевыми операциями, государственные ценные бумаги и пр.

18. ИНФЛЯЦИЯ И АНТИИНФЛЯЦИОННОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ

Самая большая трудность, возникающая в современной рыночной экономике, – это инфляция. Под инфляцией понимается обесценивание бумажных денег. Возникает она вследствие переполнения каналов денежного обращения бумажными деньгами. Под воздействием инфляции возникает неравновесие на рынке в сторону увеличения спроса. Но не всякое неравновесие можно считать инфляционным. Весь механизм рынка строится на изменении цен, в том числе и на их повышении. Только длительное повышение цен и на многие товары свидетельствует об инфляционных явлениях в экономике.

В случаях, когда тенденция повышения цен на рынке сохраняется длительное время, имеет место открытая инфляция. Но она не исключает снижения или замедления темпов роста цен на отдельные товары. Значит, механизм рынка работает, и открытая инфляция лишь деформирует, но не ломает его, и, следовательно, можно как-то справиться с негативными инфляционными процессами.

Гораздо хуже ситуация, когда инфляцию подавляют. Это происходит в условиях, когда существует централизованное, нерыночное регулирование цен, как это было в нашей стране. В этом случае она проявляется в постоянном возрастании дефицита, вымывании из ассортимента дешевых товаров. В этих условиях рыночные механизмы существовать не могут, они просто ломаются, уничтожаются.

Самое главное, чем характеризуется инфляция и что приносит наибольшие негативные последствия, — это то, что она обладает механизмом самовоспроизводства, в центре которого находится механизм адаптивных инфляционных ожиданий. Понять его относительно просто. В условиях начавшейся инфляции население уверено в том, что завтра цены будут выше, чем сегодня, а послезавтра — выше, чем завтра. Это порождает устойчивый спрос на товары. Причем это спрос, который обеспечивает не только сегодняшние потребности, но и будущие — товары закупаются впрок, для будущего потребления. Это означает, что все большая часть получаемых доходов идет на увеличение спроса и все меньшая — на сбережения. Уменьшение сбережений уменьшает возможности кредитования, новых вкладов в производство, и в итоге возрастающий спрос не компенсируется увеличением производства и соответственно ростом предложения товаров. В итоге возникают две четко выраженные тенденции: с одной стороны, быстро возрастающий спрос и с другой — медленное, практически незаметное увеличение предложения.

Однажды возникнув, инфляционные ожидания приводят к усилению неравновесия между спросом и предложением, и пока потребитель не поверит в то, что цены не будут расти, бороться с инфляцией трудно. Но эта борьба объективно необходима, иначе все принимаемые меры не дадут результатов. Достигается необходимый результат путем гашения инфляционных ожиданий.

Второй механизм — это так называемая “инфляционная спираль”, или, по другому определению, инфляция затрат. Общий рост цен неизбежно приводит к снижению реальных доходов населения и уровня жизни. Для поддержания необходимого уровня жизни трудящиеся начинают борьбу за повышение заработной платы и, как правило, добиваются успеха — зарплата растет. Но одновременно возрастают издержки производства, так как зарплата является их основным составляющим элементом, а вслед за возрастанием издержек начинают расти и цены. Таким образом, возникает спираль “цены — зарплата — издержки — цены”, где цены в конце спирали значительно выше, чем в начале. Таким образом, путем роста заработной платы не только нельзя ослабить последствия инфляции, но можно лишь дать новый толчок к ее усилению.

Поэтому государство в данной ситуации оказывается в сложном положении. С одной стороны, рост инфляции требует какой-то компенсации населению, а с другой стороны, это будет означать дальнейший рост цен и усиление инфляции. Что можно предпринять в этом случае? Практика борьбы с инфляцией показала, что полностью остановить, ликвидировать инфляционную спираль невозможно. Но можно регулировать скорость возрастания цен. В этом случае основной задачей государства становится контроль за темпами инфляции, недопущение скач-

кообразного ее развития. В данном случае потери потребителя минимизируются.

Необходимо очень осторожно подходить к выбору методов компенсации – они должны минимально влиять на издержки производства. Практика показала, что наиболее эффективно использование помощи в натуральной форме или в форме каких-то талонов на льготное или бесплатное приобретение продуктов для самых бедных слоев населения. Это позволяет как-то поддержать их, но в то же время на издержки производства не влияет. Кроме того, нужно учитывать, что при индексировании заработной платы необходимо руководствоваться определенными правилами, прежде всего, компенсация должна быть дифференцирована. Люди с более высокими доходами не должны получать полной компенсации за инфляцию, а сами компенсационные выплаты неплохо было бы дифференцировать в зависимости от результатов труда, так как уравнительное компенсирование отрицательно влияет на мотивацию к труду и снижает стимулы.

Зная сущность и последствия инфляции издержек, необходимо очень ответственно подходить к требованиям о повышении заработной платы. Нужно помнить, что рост зарплат приведет лишь к временному улучшению положения трудящихся, за которым последуют новый виток роста цен и падение уровня жизни. Поэтому в борьбе за повышение жизненного уровня нужно использовать какие-то другие методы, повышение зарплат может быть только одним из них.

Эти два механизма проявляются наиболее полно и в условиях открытой инфляции. Третий механизм – **инфляция спроса** – может действовать в условиях как открытой, так и подавленной инфляции, причем наиболее полно она проявляется, когда в обществе нет резервов производственных ресурсов, и в первую очередь нет резерва рабочей силы, существует полная занятость. В этих условиях любое увеличение спроса под воздействием различных факторов (ожидаемый неурожай, изменение моды, ажиотажный спрос, слухи об ожидаемом повышении цен и др.) неизбежно приводит к росту цен. А так как в обществе нет резервов, то перестроить производство и обеспечить предложение товаров на уровне нового спроса нельзя: изыскание резервов в этих условиях требует достаточно большого времени. Нарастающий спрос и отстающее предложение вызывают устойчивый рост цен, т.е. порождают инфляционные явления.

В централизованно управляемой экономике такие скачки спроса проявляются обычно не в росте цен, так как цены искусственно поддерживаются длительное время на неизменном уровне, а в росте дефицита и вымывании из ассортимента дешевых товаров, т.е. к скрытому повышению цен. А это тоже в итоге приводит к снижению жизненного

уровня населения. Ситуация обостряется также тем, что полная занятость обеспечивается путем сохранения убыточных и низкорентабельных предприятий, наличием практически на всех предприятиях избыточных рабочих мест, что не стимулирует роста производительности труда, предопределяет его низкую эффективность. Фактически часть заработной платы, получаемой работниками, не заработана, не подтверждена изготовленными продуктами. Следовательно, она увеличивает спрос без увеличения предложения и, по сути, превращается в инфляционный спрос, способствует росту цены.

В отдельных случаях, когда в стране существует длительное неравновесие между спросом и предложением в сторону спроса, государство вмешивается в эти процессы, но, как правило, не столько в причины, породившие неравновесие, сколько в последствия, т.е. в цены: чаще всего замораживается рост цен или устанавливаются верхние пределы их роста. Возможно также аналогичное влияние и на доходы. В отдельных случаях применяется полный административный контроль над ценами и доходами. Подобные меры неизбежно приводят к замене открытой инфляции подавленной. Как можно заметить, подавляются здесь не сама инфляция и не ее причины, а только формы проявления. Но весь мировой опыт свидетельствует, что подавить проявления инфляции можно только используя рыночный механизм, так как воздействие идет на его основной элемент, несущий всю информационную нагрузку, — на цены.

Значит ли это, что в рыночной экономике государство вообще не может использовать такой метод, как регулирование цен? Вероятно, нет. Дело в том, что современная рыночная экономика не существует без монополий — рынок и конкуренция сами порождают их. А воздействовать на монополии можно только силовыми, административными методами. Поэтому в отдельных случаях государство может ограничить рост цен на товары или услуги, производимые монополиями, путем прямого приказа. Необходимо только помнить, что это не должно превращаться в правило, а может быть только исключением. Естественно, что административные методы контроля над ценами могут использоваться в отдельных случаях и в период перехода к рыночной экономике, до тех пор пока будет существовать монополия государственной собственности, монополия отдельных производителей.

Возникшие инфляционные явления оказывают негативное последствие как на потребителей, так и на производителей. Прежде всего, снижаются реальные доходы населения, а соответственно и уровень жизни, так как система образования доходов более инерционна, чем цены. Для того чтобы компенсировать обесценивание заработной платы, необходимо вести борьбу с работодателем за ее повышение. Если цены по-

высились, предположим, в сентябре, то, начав борьбу за повышение зарплаты в октябре, результаты ее можно получить в лучшем случае в ноябре. А это значит, что фактически 2–3 месяца население живет в условиях снижения реальных доходов.

Так как инфляция – это процесс постоянный, то, начав в октябре борьбу за увеличение зарплаты на 10% в соответствии с ежемесячным темпом инфляции и получив это увеличение в ноябре, мы в таком случае не получим полную компенсацию, так как полученная прибавка к этому времени также обесценится. Поэтому если государство берет на себя компенсацию затрат, то компенсация должна быть опережающая.

Второе негативное последствие для населения – обесценивание вкладов и сбережений. Для того чтобы оградить вклады от обесценивания, процент по вкладам и процент инфляции как минимум должны быть равны. В противном случае вклады будут изъяты из банков и еще больше увеличат спрос, а возможность кредитования производства резко сократится, что замедлит возможность увеличения предложения товаров, и инфляция будет развиваться быстрыми темпами. Что касается сбережений, то в условиях инфляционного спроса их размер резко уменьшается, и в итоге все получаемые доходы направляются на увеличение спроса.

И третье, что могут ощутить потребители, – это потеря части компенсационных доходов от увеличения налогов. Это происходит, если в стране действует прогрессивная шкала налогообложения доходов населения. В этом случае доходы увеличиваются, так как в процессе инфляции увеличиваются компенсации и соответственно сумма дохода, поэтому из одной налоговой группы получатель дохода перемещается в другую, где ставка налога выше, следовательно, большая часть полученного дохода уходит в виде налога, а реальные доходы уменьшаются. Для того чтобы избежать этого, необходимо регулярно пересматривать тот предельный доход, за которым начинается действие прогрессивных налоговых ставок.

Негативное воздействие оказывает инфляция и на производителей. Прежде всего, возрастание спроса под воздействием роста цен ведет к тому, что сокращается часть дохода, идущая на сбережения. Следовательно, сокращается основа кредитных вливаний в производство, замедляются темпы экономического роста. Одновременно начинает тормозиться научно-технический прогресс. Связано это с тем, что рост цен на оборудование делает недоступным для многих предпринимателей замену старого, низкопроизводительного оборудования на новое, прогрессивное. Становится выгоднее сохранить пока еще работающее старое оборудование, так как новое слишком дорого.

И наконец, вместе с инфляцией происходит ослабление стимулов к труду. Важнейшим стимулом к росту производительности является заработная плата. В условиях инфляции она растет, но растет не потому, что человек стал лучше работать, выпускать больше продукции. Просто он получает доплату за рост инфляции, и доля инфляционной части его дохода постоянно растет, создавая видимость роста заработной платы. В этих условиях стимул лучше работать, чтобы возрастал доход, постепенно утрачивает свою значимость.

Естественно, если инфляция невыгодна никому – ни потребителю, ни производителю, ни государству, то необходимо предпринимать все меры, чтобы избавиться от этого явления. Для того чтобы начать борьбу с инфляцией, необходимо, как минимум, знать **причины этого явления и уровень инфляции.**

Рассматривая механизмы инфляции, можно увидеть предпосылки, которые приводят к возникновению инфляционных процессов. Первая связана с увеличением в стране свободной денежной массы, которую можно использовать для увеличения спроса, и вторая – с неспособностью производства удовлетворить возникший платежеспособный спрос. Поэтому можно выделить три основные причины инфляции:

- отсутствие должного контроля за денежной массой в стране;
- эмиссия бумажных денег;
- неэффективная структура экономики.

Первая причина понятна. Если Центральный банк страны не выполняет свои прямые функции, не контролирует денежное обращение, не принимает своевременных мер по сокращению денежной массы, когда это необходимо, бумажных денег становится слишком много, и начинается их обесценивание. Вторая причина связана с чрезмерной эмиссией денег. В принципе эмиссия нужна всегда, так как необходимо заменять износившиеся денежные знаки и увеличивать денежную массу в обращении вследствие увеличения объемов производства. Но часто печатный станок используется для решения совершенно других задач, и прежде всего для покрытия дефицита государственного бюджета. В этом случае неизбежно возникают инфляционные процессы.

Неэффективная экономика ведет к инфляции, в частности, потому, что не может обеспечить растущую денежную массу необходимым количеством товаров и услуг. Это возникает вследствие общей технологической отсталости производства, его нерациональной структуры. И особенно влияет на инфляционные процессы милитаризация экономики и неправильное соотношение между производством средств производства и производством предметов потребления. Отрасли оборонной промышленности, как правило, требуют больших капитальных затрат и используют труд высококвалифицированных работников. Этот труд хорошо

оплачивается, но продукт этого труда – средства уничтожения человека, военная техника – не выходит на внутренний рынок, и оказывается, что доходы, полученные в этой отрасли, не обеспечены необходимой товарной массой. Аналогичная картина может возникнуть при нарушении пропорциональности между производством средств производства и производством предметов потребления, когда производство начинает работать само на себя, а потребительский рынок задыхается от нехватки необходимых товаров, что неизбежно приводит к росту цен.

Измерить уровень инфляции возможно при помощи индекса цен. Их разработано достаточно много, но чаще всего используют индекс Пааше, который учитывает изменение в ценах, объемы продаж и количество видов проданной продукции, или индекс по потребительской корзине различных групп населения. В этом случае сравнивают стабильную потребительскую корзину за текущий и прошедший периоды в соответствующих ценах.

Зная причины и уровень инфляции, можно вести работу по борьбе с инфляцией. Начиная ее, необходимо четко представлять, что никогда ни в одной рыночной стране не удалось полностью справиться с инфляцией, ликвидировать ее. Вероятно, на сегодняшнем уровне развития понятия рынка и инфляции нерасторжимы. Но контролировать инфляционные процессы, удерживать инфляцию необходимо в рамках допустимого, и практика антиинфляционного регулирования многих стран доказала возможность и эффективность такой работы.

В антиинфляционной политике различают стратегию и тактику. Стратегические меры направлены на причины инфляции и рассчитаны на получение какой-то отдачи через длительный промежуток времени. Тактика антиинфляционного регулирования предусматривает получение результатов через относительно короткие временные промежутки.

Антиинфляционная стратегия предусматривает целый комплекс долгосрочных мер, но они оказываются неэффективными, если не ведется работа по гашению инфляционных ожиданий. Для того чтобы решить эту проблему, необходимы комплекс мер по укреплению рыночных механизмов и доверие большинства населения правительству. Решение первой половины проблемы предполагает организацию поддержки малого бизнеса и предпринимательства, ослабление таможенных и иных барьеров, стимулирование диверсификации производства, контроль и пресечение признаков монополизма и др. Все это позволит стимулировать работу рыночных механизмов, а их эффективное функционирование – это залог если не снижения, то замедления роста цен.

Гораздо труднее решить вторую половину проблемы – заслужить доверие народа. Для этого правительство должно разработать комплекс мероприятий по антиинфляционному регулированию, информировать

население о них и неуклонно проводить их в жизнь. В том случае, если правительство не будет отступать от объявленных мер, то через определенное время население убедится, что взятый курс на обуздание инфляции проводится в жизнь, инфляционные ожидания перестают играть определенную роль, и население все больше начинает приспосабливать свои решения о ценах и спросе к пожеланиям правительства.

Второй путь достижения стратегических целей – контроль за обрабатываемой денежной массой через лимитирование ее ежегодного прироста. Подобные лимиты должны удерживаться в течение длительного времени вне зависимости от состояния бюджета, безработицы и т.п. Это достаточно жесткий и действенный регулятор экономики, и в его использовании необходима осторожность. Но если эффект от него получен, т.е. достигнута стабилизация роста цен, начинается стабилизация ожиданий, а следовательно, изменение соотношений между сберегаемой и потребляемой частями дохода в пользу сбережений.

И конечно, чтобы сдерживать инфляцию, необходимо всемерно сокращать бюджетный дефицит. Это важно потому, что в принципе нет путей ликвидации бюджетного дефицита, не ведущих к усилению инфляции. Решить проблему можно двумя возможными путями – увеличивая налоги или сокращая государственные расходы. Так как возрастание налоговых поступлений дает лишь кратковременный эффект, а на деле приведет к подрыву стимулов к труду, сокращению инвестиций, замедлению развития производства и в итоге к сокращению базы налогообложения, то рациональнее отказаться от этого пути. Следовательно, остается второй путь – сокращение расходной части. Но реализовать этот путь нужно постепенно, предвидя возможные социально-экономические последствия.

Все меры антиинфляционной стратегии будут действенны, если они подкреплены процессом развития и стабилизации производства. Государство должно разработать политику стимулирования научно-технического прогресса, определить основные направления структурной политики, поддерживать инвестиционные вложения.

Одновременно со стратегическими мерами необходимо использовать и меры краткосрочного, тактического воздействия. Такая тактика дает результат в том случае, если она увеличивает предложение без изменения спроса или, наоборот, снижает спрос без снижения предложения. Решение первой проблемы связано с усилением товарности рынка, проще говоря, необходимо продавать все, что можно продать: неиспользуемые факторы производства, недвижимость, незавершенное производство, отходы производственной деятельности, некондиционные материалы, – все, на что может быть спрос. Все эти ресурсы есть в стране, поэтому не нужны затраты на их производство, а это означает, что увели-

чение предложения произойдет без увеличения издержек производства, заработной платы и спроса.

Рассасыванию денежной массы и уменьшению спроса может способствовать разумно организованная приватизация, возможность вкладывать денежные средства в акции предприятий. Кроме того, передача предприятий в частные руки освобождает расходную часть бюджета от необходимости содержать эти предприятия. Значительный эффект может дать массированный потребительский импорт, выброшенный одновременно на рынок, а также частичная реализация государственных стратегических запасов.

Изменения структуры доходов в пользу сбережений можно достичь через увеличение процентов по вкладам. В этом случае достигается двойной эффект: с одной стороны, уменьшается наличная денежная масса и, следовательно, уменьшается спрос, с другой стороны, увеличивается количество кредитных ресурсов, что дает возможность более быстрыми темпами развивать производство и увеличивать предложение. Кроме того, уменьшения денежной массы можно добиться путем выпуска и продажи государственных ценных бумаг.

В единстве стратегические и тактические меры борьбы с инфляцией могут привести к желаемым результатам: снизятся темпы инфляции, стабилизируется рост цен и жизненный уровень населения, появится дополнительная возможность развивать производство. В конечном итоге создаются условия для поддержания предельно низких темпов инфляции, не влияющих на рыночный механизм и не мешающих нормально развиваться рыночной экономике.

19. РЫНОК ТРУДА И БЕЗРАБОТИЦА

Одним из условий, обеспечивающих нормальное развитие рыночной экономики, является наличие резервов, в том числе и резервов рабочей силы. Это необходимо для обеспечения гибкости рынка, приспособления предложения к спросу. Резерв рабочей силы, т.е. люди, ищущие работу, образуют основу рынка труда. Но так как рынок труда – это сфера согласования спроса и предложения рабочей силы, то, помимо собственника рабочей силы, на этом рынке должен фигурировать и ее покупатель, или работодатель. Цена товара рабочая сила, который продается на этом рынке, принимает форму заработной платы. Заработная плата зависит в первую очередь от качества рабочей силы, но в каждом конкретном случае на нее оказывают влияние и спрос, и предложение рабочей силы. Но так как основная функция заработной платы

как цены рабочей силы – это обеспечение воспроизводства способностей к труду, удовлетворение потребностей человека, то цена товара рабочая сила менее динамична, чем цена обычного товара. Вызвано это тем, что потребности человека меняются относительно медленно. Кроме того, все большую часть возрастающих потребностей в воспроизводстве рабочей силы (потребности в образовании, квалификации, поддержании здоровья и других социальных благах) удовлетворяет государство.

Рынок труда подразделяется на первичный и вторичный. **Первичный рынок труда** – это рынок высококвалифицированной рабочей силы, специалистов, опытных работников. Он характеризуется достаточно высокими гарантиями занятости и высокой заработной платой. **Вторичный рынок труда** – это рынок низкоквалифицированной рабочей силы, подсобных рабочих, обслуживающего персонала, т.е. тех, чья работа не требует сложной подготовки и соответственно больших затрат на обучение. Естественно, на такую рабочую силу меньший спрос, откуда меньшая заработная плата и большие трудности в поисках рабочего места.

Та часть населения, которая находится в трудоспособном возрасте, хочет работать, ищет работу, но пока не может ее найти, называется **безработными**. Рассматривая безработицу, нужно иметь в виду, что это не та безработица, о которой писал К. Маркс. Сегодня она существует в совершенно иных формах. Да и понимание причин безработицы сегодня совсем иное, чем у К. Маркса. Если К. Маркс считал причиной безработицы потребность в увеличении прибавочной стоимости за счет усиления эксплуатации (а армия безработных за воротами предприятий служила прессом, позволяющим усиливать степень эксплуатации работающих и расширять масштабы эксплуатации в процессе накопления капитала), то сегодня безработица рассматривается как резерв существования рыночного хозяйства, обеспечивающий гибкость производства и позволяющий быстро реагировать на все изменения спроса.

Формы, в которых сегодня существует безработица, тоже отличаются от тех, которые были раньше. Так как безработица – явление, которое сопровождает рыночную экономику постоянно и ведет к определенным негативным последствиям, то она достаточно долго изучалась, да и сейчас находится в центре внимания теории и практики как одна из наиболее сложных проблем. Поэтому существует множество критериев классификации безработицы, а соответственно и множество ее видов. Мы рассмотрим основные, наиболее общие виды безработицы.

Каждый человек стремится наиболее полно реализовать свои способности и, естественно, получить за это больше возможностей удовлетворять потребности. Поэтому желание найти лучшую работу свойственно практически каждому, и время от времени человек меняет место

работы, ищет что-то новое. В этом случае возможен период, когда он является безработным. В таком же состоянии он оказывается, если по каким-либо причинам уволен с предыдущего места работы или если он сезонный работник. Через какой-то промежуток времени все найдут работу, но на их место придут другие, и такие безработные постоянно существуют в обществе. Такая безработица, связанная с поисками и ожиданием работы, получила название **фрикционной**.

Постоянное развитие производства приводит к ситуации, когда отдельные профессии постепенно исчезают, меняется квалификация работников, возникают новые производства, основанные на современных технологиях. Это неизбежно приводит к тому, что часть занятых работников оказывается ненужной производству, их знания и опыт работы не могут быть использованы ни на одном предприятии. Для того чтобы снова стать полноправным претендентом на рабочее место, работник должен пройти переобучение – повысить квалификацию или совсем сменить специальность. В связи с тем что в данном случае структура потребности в рабочей силе и соответственно спроса на нее не соответствует структуре предложения, этот вид безработицы получил название **структурной**. Иногда в отдельные периоды времени, когда начинается массовый переход на новые технологические принципы, т.е. в те периоды, которые получили название научно-технических или технологических революций (переворотов), значительная часть работников теряют прежнюю работу, так как они не отвечают новым требованиям. Этот вид безработицы получил название **технологической безработицы**.

Как известно, общественное производство развивается циклически, поэтому наряду с периодами оживления и подъема могут быть и периоды спада производства. В этом случае практически во всех отраслях начинается сокращение производства, часть рабочих оказывается ненужными, пополняя армию безработных, и возникает **циклическая безработица**. Если циклическая безработица связана с абсолютным падением спроса на рабочую силу, то фрикционная и структурная безработицы связаны с негибкостью рынка труда, с неспособностью его быстро реагировать на изменения в предложении или спросе на рабочую силу. Поэтому это фактически естественное явление, связанное с природой рынка труда, и те виды безработицы, которые отражают эту природу, называют **естественными**. К ним относятся фрикционная и структурная безработицы.

Отношение суммы фрикционной и структурной безработицы к общему количеству трудоспособного населения в стране, называется **естественным уровнем безработицы**.

$$\frac{\text{Естественный уровень безработицы} + \text{Фрикционная безработица} + \text{Структурная безработица}}{\text{Количество трудоспособного населения}} = 100\%.$$

Если в экономике страны есть только фрикционная и структурная безработицы, то говорят, что в данной стране существует **полная занятость населения**. Поэтому современное понятие полной занятости предполагает всегда занятость менее 100% трудоспособного населения. Причем из состава трудоспособного населения исключают тех, кто добровольно не хочет работать, не ищет работы. Как правило, такая полная занятость возникает, когда циклическая безработица полностью отсутствует (т.е. только в период подъема производства), а рынок труда находится в состоянии равновесия, т.е. спрос на рабочую силу равен ее предложению.

В жизни такое идеальное состояние достигается крайне редко. Как и на любом рынке, спрос и предложение рабочей силы тяготеют к равновесному состоянию, но достигается оно через их колебания. Но даже при этом занятость трудоспособного населения можно считать эффективной, если она дает такое количественное и качественное сочетание факторов производства, которое позволяет максимально удовлетворять общественные потребности при наименьших затратах, а с точки зрения отдельного человека, обеспечивает ему нормальный для данного общества уровень жизни, а следовательно, и нормальное воспроизводство рабочей силы.

Превышение естественного уровня безработицы ведет к негативным последствиям. Прежде всего это недоиспользование имеющихся в обществе трудовых ресурсов, а следовательно, и невыпущенные для потребления товары, неоказанные услуги. В результате фактический объем валового национального продукта оказывается меньше, чем возможный потенциальный. Проведенные исследования показали, что существует достаточно четкая математическая зависимость между изменением количества безработных и изменением валового национального продукта, которая носит название **закона Оукена**. Изучение статистических материалов позволило Оукену сделать вывод о том, что ежегодное увеличение валового национального продукта примерно на 2,7% позволяет удерживать уровень безработицы в стране на прежнем уровне. Каждое дополнительное увеличение или сокращение объема валового национального продукта на 2% сокращает или увеличивает уровень безработицы на 1%. Поэтому, если мы хотим сократить безработицу в стране на 1%, необходимо увеличить объем валового национального продукта на 4,7%, из которых 2,7% удержат безработицу на прежнем уровне, а последующие 2% сократят ее на 1%.

Закон Оукена отражает и обратную связь. Если безработица в стране увеличивается на 1%, то отставание валового национального продукта составит примерно 2–2,5%. Это те экономические издержки безработицы, которое ощущает национальное хозяйство страны в целом.

Помимо экономических потерь безработица приводит и к внеэкономическим издержкам, т.е. к определенным негативным социальным последствиям. Всегда человек, оказавшийся без работы не по своей воле, попадает в угнетенное, беспокойное состояние, со временем, если работу не удастся найти, оно перерастает в депрессию, с которой трудно бороться. Как правило, находясь без работы, работник утрачивает свою квалификацию, может возникнуть социальная апатия, деморализация. Данные явления, если они массово распространены в обществе, неизбежно приводят к социальным конфликтам и усложнению общей обстановки в стране.

Безработица может различаться по продолжительности. Если, предположим, каждый работник в стране находится без работы в течение года 2–3 недели, то, с точки зрения общества, данная ситуация не представляет никакой опасности. Но если 5% всех работников в течение года не могут найти работу, то обществу необходимо выяснить причины этого явления и принимать необходимые меры. Поэтому опасна не сама безработица как таковая (современные формы ее говорят о том, что какая-то часть населения в любом случае будет без работы), а продолжительность безработицы. За сокращение этой продолжительности и необходимо бороться.

Уровень безработицы различен в различных группах населения. Ниже всего уровень безработицы у мужчин старше 20 лет. Больше всего – среди молодежи. Это естественно, так как молодежи, не обладающей необходимой квалификацией и опытом работы, труднее найти работу. На количество безработных влияет и установленный уровень минимальной заработной платы. Она определена во многих странах для отдельных профессий (как правило, не связанных с управленческим трудом). Каким образом она влияет на рост безработицы? Посмотрим это на рис. 19.1.

Кривая спроса на труд отражает поведение предпринимателей – чем ниже заработная плата, тем больше работников они могут нанять. Соответственно предложение рабочей силы увеличивается с ростом заработной платы. Как на любом рынке, согласование интересов происходит в точке равновесия А, отражающей, как правило, состояние полной занятости. В этом случае заработная плата устанавливается на уровне W. Предположим, решением правительства минимальная заработная плата устанавливается выше этого уровня, на уровне W₁. Тогда предприниматели смогут нанять меньшее количество работников, хотя предложение

рабочей силы увеличится. Если при зарплате W количество работающих составляет N , то при росте зарплаты до уровня W_1 количество занятых составляет N_1 , а желающих получить работу стало N_2 . Таким образом, количество безработных увеличилось на величину, равную разнице между N_2 и N_1 .

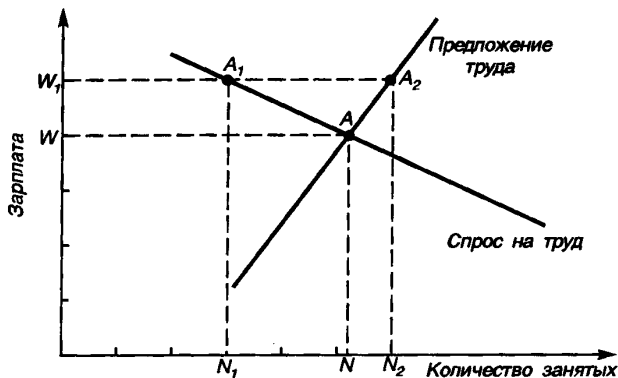


Рис. 19.1. Влияние изменения минимума зарплаты на количество занятых

Конечно, минимальный уровень зарплаты может быть установлен на уровне ниже рыночной цены, но и в этом случае количество безработных увеличивается, только это увеличение затрагивает молодежь и лиц, впервые ищущих работу. Происходит это потому, что средний уровень зарплаты (W) складывается из зарплаты работников, которые получают зарплату выше средней, и той части работников, которая получает зарплату ниже средней, причем минимальная зарплата может превышать ту, которую они получали. В этом случае предприниматели не смогут платить за неквалифицированную работу достаточно высокую минимальную зарплату и сократят количество таких рабочих мест. А это означает, что количество безработных увеличится прежде всего среди молодежи.

Как сложная проблема, затрагивающая коренные интересы населения, безработица всегда была в центре внимания политики государственного регулирования. Причем с изменением ситуации в экономике изменялись как теоретические подходы к регулированию, так и конкретные методы. Вначале господствовала классическая теория, которая строилась на свободном, саморегулирующемся рынке, который сам восстанавливает равновесие между спросом и предложением на рабочую

силу. Поэтому роль государства согласно этой теории минимальна, а сама безработица рассматривается как добровольный выбор отдельного индивида.

Развитие производства и его совершенствование привели к росту безработицы, который усиливался в период циклических спадов. Период Великой депрессии, когда во всех странах началось массовое банкротство предприятий и каждый четвертый оказался без работы, со всей остротой поставил вопрос о вмешательстве государства в экономические процессы, о государственном регулировании экономики, в том числе и занятости. В это время получила практическое распространение кейнсианская теория регулирования. В ее основе лежало государственное регулирование инвестиций как основы для изменения темпов экономического роста, безработицы и благосостояния. Эти методы господствовали в регулировании в течение десятилетий, но кризисы продолжались, безработица то уменьшалась, то опять возрастала. 70-е годы ознаменовались возникновением стагфляции – одновременным ростом инфляции и безработицы.

Это потребовало новых подходов к регулированию, возникли основы неоклассической теории, которая опять ориентируется на минимальное вмешательство государства в экономику только в тех случаях, когда проблему не может решить рынок.

В современных условиях используются в основном все действенные методы регулирования занятости. Государство осуществляет регулирование инвестиций в различные сферы экономики, берет на себя заботу о переквалификации работников, следит за занятостью, осуществляет целый ряд программ по сокращению безработицы, выплачивает пособия по безработице, организует общественные работы. Практически все меры, предпринимаемые для сокращения безработицы или помощи безработным, связаны с одной проблемой – они требуют значительных дополнительных расходов, поэтому не всегда и далеко не всем странам удастся решать эту проблему комплексно и в необходимые сроки.

Кроме того, практика показала, что проблема безработицы тесно связана с проблемой инфляции. Снижение безработицы за пределы ее естественного, т.е. нормального для данного общества, уровня ведет, как показали исследования, к росту инфляции. Эта зависимость отражается кривой Филлипса (см. рис. 19.2).

Как видно на рисунке, если естественная безработица держится на уровне 6%, то темп инфляции составляет 4%, если же в результате предпринятых государством мер количество безработных сократится ниже естественного уровня и составит 4%, то темп инфляции возрастет до 6%. Таким образом, кривая Филлипса отражает обратную зависимость между уровнем безработицы и темпами инфляции. Она была вы-

ведена на основе статистических материалов в 50-х годах английским экономистом А.В. Филлипсом.

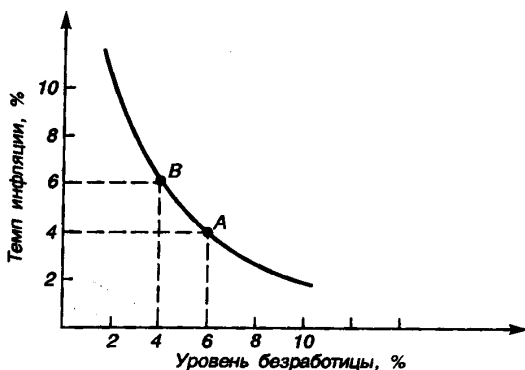


Рис. 19.2. Кривая Филлипса

Почему возникает эта зависимость? Если государство стимулирует инвестиции в экономику и создание дополнительных рабочих мест, то на эти места нужны люди, причем чаще всего квалифицированная рабочая сила. Но при естественной норме безработицы найти такую рабочую силу становится все труднее. Для того чтобы привлечь ее, предприниматели увеличивают зарплату. Но такое увеличение невозможно сделать только для новых рабочих мест, поэтому зарплата растет на всех предприятиях у всех работников. Это означает увеличение доходов населения и увеличение спроса. А так как дополнительные рабочие места еще бездействуют, новых товаров не произведено, то начинается отставание предложения от спроса, что ведет к росту цен и усилению инфляционных процессов.

Выводы Филлипса дают возможность правительству выбирать: или путем роста инфляции сократить количество безработных в стране, или уменьшить темпы инфляции путем увеличения числа безработных. Но, как показала практика, данная закономерность действует, как правило, лишь в относительно короткий период времени, так как на длительном отрезке могут существенно и часто непредсказуемо измениться условия производства, что изменит зависимости между инфляцией и безработицей. И часто вместо ожидания снижения инфляции увеличение безработицы происходит одновременно со спадом производства и увеличением инфляции. Это так называемая стагфляция. Она вызывается в основном

тем, что начавшуюся инфляцию очень трудно остановить и прежде всего потому, что начинают работать инфляционные ожидания, а это увеличивает требования о приросте заработной платы и сокращает возможности расширения производства со всеми вытекающими отсюда последствиями. Кроме того, такие явления могут быть вызваны резким скачком цен, особенно на энергоносители. Решить комплекс проблем в этой ситуации очень трудно, так как в основе его лежит то же условие, что и в борьбе с инфляцией, – гашение инфляционных ожиданий, опирающееся на доверие к правительству, а завоевать его совсем не просто.

20. РАСПРЕДЕЛЕНИЕ ДОХОДОВ И СОЦИАЛЬНАЯ ПОЛИТИКА

Социальная политика государства стоит в настоящее время практически на первом месте во всех развитых странах, осуществляющих государственное регулирование. В основе ее лежит необходимость обеспечить право человека на определенный стандарт благополучия в данном обществе и социальную защиту каждого члена общества. По сути, социальная политика – это политика регулирования социально-экономических условий жизни общества, основанная на поддержании отношений справедливости в обществе, регулировании отношений между отдельными социальными группами, обеспечении условий повышения уровня жизни всех членов общества.

Главным направлением социальной политики является политика формирования доходов населения. Распределение доходов в условиях рынка строится на том, что каждый собственник факторов производства получает свой доход в зависимости от спроса и предложения на этот фактор и от предельной производительности каждого фактора. Собственники рабочей силы, участвующие в производственном процессе, получают доход в зависимости от того, какую работу они выполняют и как они это делают, т.е. основным критерием здесь является труд. Собственники средств производства и денежного капитала получают доход в зависимости от размеров собственности и условий ее реализации. Поэтому в основе распределения в рыночной экономике лежит распределение по труду и по собственности, определяющее два основных источника дохода.

В распределении можно различить функциональное и персональное распределение.

Функциональное распределение характеризует распределение дохода между факторами производства, прежде всего между трудом и капиталом. Под доходом понимается доля каждого в произведенном продук-

те в зависимости от степени его участия в производстве. Предположим, что земля является элементом капитала, и в производстве участвуют только два реальных фактора – труд и капитал. Их взаимодействие можно рассмотреть на рис. 20.1.

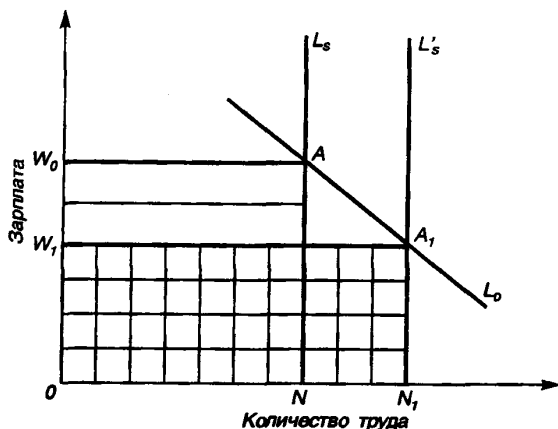


Рис. 20.1. Изменение трудовых доходов при изменении предложения труда

Кривая L_D отражает спрос на труд, который растет со снижением заработной платы. Предположим, что предложение труда постоянно и не зависит от величины заработной платы, в этом случае оно будет отражено кривой L_s . Их пересечение в точке A определит равновесный уровень заработной платы, равной W_0 . В этом случае величина дохода, полученного от труда, будет равна площади заштрихованного горизонтальными линиями прямоугольника OW_0AN . Так как мы рассматриваем только два фактора, то естественно, что все, что не распределяется по труду, не является трудовым доходом, будет доходом от капитала. Долю трудового дохода в совокупном доходе можно определять по следующей формуле:

$$\text{Доля трудового дохода} = \frac{\text{Трудовой доход}}{\text{Совокупный доход}} = \frac{\text{Уровень зарплаты} \times \text{Число занятых}}{\text{Совокупный доход}}.$$

Предположим, что количество работников, предлагающих свой труд, увеличилось за счет притока иммигрантов. В этом случае кривая пред-

ложения сместится вправо (кривая L'_s), а зарплата снизится до уровня W_1 . Тогда общий трудовой доход будет отражать площадь прямоугольника $OW_1A_1N_1$. Будет ли величина трудового дохода больше или меньше предыдущего или останется неизменной, зависит от вида эластичности спроса на труд. Если спрос эластичен, величина трудового дохода увеличится, если неэластичен – уменьшится, а если он единичный – останется неизменным.

Эластичность спроса на труд позволяет определить степень взаимозаменяемости труда и капитала. Если технология производства ограничивает замену живого труда овеществленным или ограничивает применение живого труда, то взаимозаменяемость низкая и рост предложения труда приведет к уменьшению трудового дохода и снижению его доли в совокупном доходе. Если капитал и труд характеризуются высокой взаимозаменяемостью и спрос на труд эластичен, увеличение предложения труда приведет к росту трудового дохода.

Теперь посмотрим, как изменятся доходы с увеличением капитала, но при неизменном предложении рабочей силы. Проследить это можно на рис. 20.2.

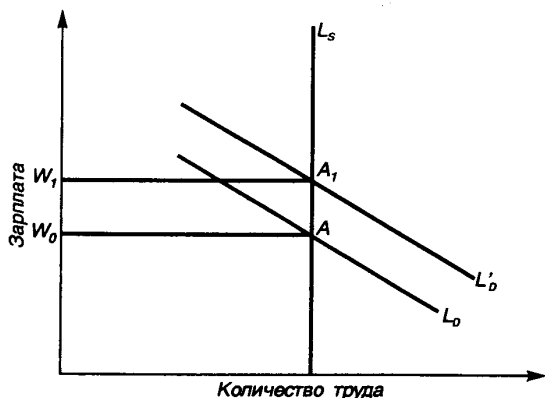


Рис. 20.2. Изменение трудовых доходов при изменении капитала

При увеличении массы капиталов, расходуемых фирмами, появляется большая возможность нанять больше работников, в результате чего происходит сдвиг кривой L_D в положение L'_D . Так как фирмы начинают конкурировать друг с другом за привлечение дополнительной рабочей силы, чтобы иметь возможность быстро использовать весь дополнительный капитал, зарплата начинает расти и доходит до точки W_1 , которая соответствует новой точке равновесия между спросом и предложением

рабочей силы A_1 . Большая зарплата работников неизбежно приведет к росту трудового дохода и увеличению его доли в совокупном доходе.

Поскольку увеличение доли трудового дохода ведет к уменьшению доли дохода от капитала, можно говорить о динамике соотношения труда и капитала. Если рост объемов капитала и сопровождающее его увеличение заработной платы означают увеличение количества капитала, приходящееся на одного работника, т.е. рост капиталовооруженности труда, то можно сказать, что увеличение капиталовооруженности неизбежно приводит к росту заработной платы. Технологические изменения могут вызвать как увеличение, так и уменьшение доли трудовых доходов.

Но доходы, в конечном счете, получают не факторы производства, а конкретные люди (или семьи), так как именно они являются основными поставщиками факторов производства – труда и капитала. Как же происходит распределение полученного дохода между отдельными людьми в обществе? Ответ на это поможет получить так называемая кривая Лоренца (см. рис. 20.3).

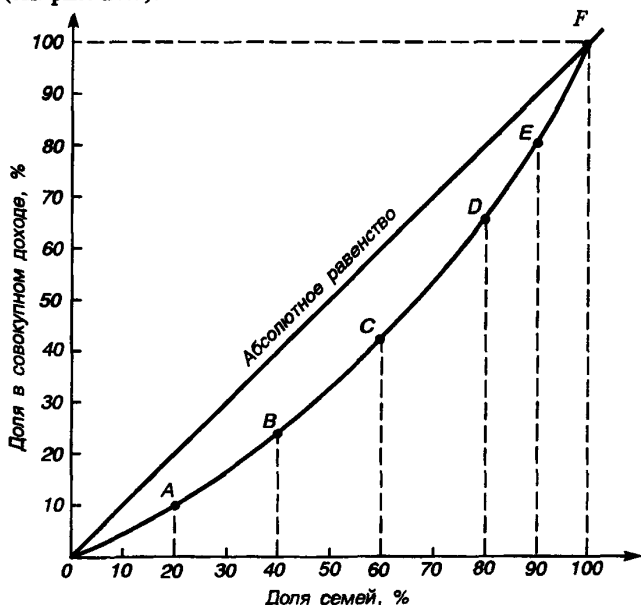


Рис. 20.3. Кривая Лоренца

На горизонтальной оси откладывается доля всего количества семей от 0 до 100%, на вертикальной – так же откладываются их доли в сово-

купном доходе. Кривая ABCDEF показывает фактическое распределение полученного дохода между отдельными группами семей. Она строится на основе конкретных статистических данных. В нашем примере 20% всех семей получают самые низкие доходы и их доля в совокупном доходе составляет 12%, 40% семей получают доход в 23%, 60% семей – 42%, 80% – 66%, 95% – 88% и последние 5% семей – 12%. Таким образом, исходя из этого распределения можно сказать, что в нашем случае 80% всех семей получают немного больше половины всего совокупного дохода, а 20% – немногим меньше половины. Естественно, это характеризует прежде всего неравномерность распределения дохода. Если бы доходы распределялись равномерно, то кривая бы выпрямилась и приняла форму биссектрисы FO. Каждая точка этой кривой соответствовала бы равномерному распределению доходов, т.е. 20% семей получали бы 20% дохода, 50% семей – 50% дохода и т.д. Но так как способности отдельных людей как собственников рабочей силы различны, и, кроме того, они обладают разной собственностью на капитал, а у некоторых ее вообще нет, все это предопределяет и различия в получаемых доходах. Именно эти различия, эту неравномерность и отражает кривая Лоренца.

Форма кривой Лоренца характеризует степень неравномерности распределения доходов. Чем круче изгиб кривой, чем дальше она отстоит от кривой абсолютного равенства, тем более неравномерное распределение, и наоборот.

Кривая Лоренца, характеризуя величину денежных доходов у различных групп населения, позволяет прогнозировать изменение благосостояния людей, их покупательную способность и, следовательно, спрос. Изучая кривую Лоренца и ее характеристики, необходимо помнить об особенностях ее построения. Как правило, она показывает только номинальные денежные доходы, не затрагивая натуральных доходов и трансфертов. А так как практически во всех странах существует прогрессивная система налогообложения, то с ростом доходов возрастают и налоги, поэтому в данном случае система налогообложения выполняет и свою социальную функцию – несколько сглаживает неравномерность в распределении.

Для оценки уровня и динамики получаемого дохода используются показатели номинального, располагаемого и реального дохода. Номинальный доход – это количество денег, полученное в определенный период отдельным лицом. Если из этого дохода вычесть налоги и обязательные платежи, то мы получим располагаемый доход, который можно использовать на потребление и накопление. Реальный доход – это то количество благ и услуг, которое можно купить по действующим ценам на располагаемый доход в определенный период времени.

Основной вид дохода – номинальный – формируется в основном из трудовых доходов, доходов от капитала и трансфертных платежей, т.е. различных выплат из общественных фондов потребления. К последним относится пенсионный фонд, фонды социального страхования и социальной защиты, выплаты по безработице, выплаты пособий и пр. В формировании рационального поведения людей очень важно правильное соблюдение соотношений между всеми видами дохода. Если трансфертные выплаты играют значительную роль в формировании доходов населения, то это снижает активность населения, порождает психологию иждивенчества. Увеличение доли трудовых доходов – это стимул к активной, предприимчивой жизнедеятельности индивида. Поможет в таком стимулировании и налоговая политика, если она придерживается правила, что ставки налогов на трудовые доходы должны быть меньше, чем ставки налогов на доходы от капитала.

Полученный доход определяет уровень благосостояния, или уровень жизни отдельного индивида. Для сравнительного анализа уровня жизни отдельных групп населения используют такие показатели, как средний доход и прожиточный минимум. Как правило, неравенство в распределении доходов предопределяет и неравенство в уровне жизни. И это неравенство увеличивается особенно зримо при переходе к рыночной экономике. В октябре 1993 г. в России физиологический прожиточный минимум на одного члена семьи составил 30 тыс. руб. при средней заработной плате 80 тыс. руб. Но при этом необходимо учитывать, что треть населения имела доход ниже прожиточного минимума, в том числе 10% из них получали доход в два раза меньше, чем прожиточный минимум. Это привело к резкому расслоению общества: разрыв в доходах между 10% самых богатых и 10% самых бедных увеличивался и достиг 10 раз¹. Дифференциация доходов продолжается и в настоящее время.

Проблема бедности стоит не только в нашей стране, она находится в центре внимания политики правительства всех стран, так как везде существуют неравномерность в распределении доходов и дифференциация населения. Для помощи беднейшим слоям населения и выработки эффективной политики распределения необходимо решить очень четко ряд конкретных вопросов. Во-первых, нужно определить критерий бедности и отделить понятие бедности от нищеты.

Вторая проблема связана с предпочтениями в распределительной политике. Один и тот же совокупный доход можно распределить по-разному. В одном случае можно представить ситуацию, когда 95% населения получают доход 350 руб., а 5% – по 10 000 руб. В другом – 50% семей получают доходы по 280 руб., а остальные 50% – по 700 руб.

¹ Коммерсантъ. 1993. № 44. С. 25.

Какую ситуацию предпочесть? Очевидно, что второй вариант дает более равное распределение доходов. Решение должно приниматься правительством только исходя из конкретных условий социально-экономического развития каждой страны и тех целей, которые оно преследует.

Но в любом случае должен быть разработан комплекс мер по социальной защите населения в условиях рыночного хозяйства. Вся система социальной защиты должна строиться на определенных принципах. Прежде всего, государственная социальная защита должна быть гарантирована любому гражданину страны во всех предусмотренных законодательством случаях. Это обеспечивает стабильность положения каждого человека только тогда, когда все социальные мероприятия не носят разового характера и не зависят от решения исполнительной власти.

Второй принцип социальной защиты – дифференцированный подход к разным категориям граждан: меры по социальной защите инвалидов и здоровых трудоспособных людей должны быть различны. Если первому необходима социальная помощь и полное обеспечение, то второму – государство должно гарантировать только возможность использовать свои способности к труду.

Третий принцип предусматривает в целях социальной защиты использовать меры предупреждающего характера. Особенно это относится к индексации доходов населения в периоды роста инфляции.

Источники средств социальной защиты предусматривают прежде всего использование доходов государственного бюджета, средств работодателей и получателей социальной защиты. Государственный бюджет предусматривает формирование фондов для социальных целей в основном за счет налогов на доходы. Расходы на социальную программу составляют более половины государственного бюджета. Но социальная защита – это интегрированная система, она действует на всех уровнях, и каждый из них имеет свои специфические функции. В итоге решаются все основные социальные проблемы.

21. МИРОВОЕ ХОЗЯЙСТВО И ФОРМЫ МЕЖДУНАРОДНОГО СОТРУДНИЧЕСТВА

Современный этап развития экономики каждой страны характерен тем, что все большую значимость приобретают международные экономические связи. Трудно представить себе отдельную страну, не поддерживающую международных экономических отношений. Особенностью является то, что это отношения не с какой-то одной страной, а, как правило, с большинством существующих сегодня государств. Эта система развитых международных связей и отношений отражает постоянно углубляющийся процесс интернационализации производства.

В основе процесса интернационализации экономики лежит развитие международной специализации и кооперации производства. Каждая страна имеет свои специфические природные условия, свои традиции производственной деятельности. В результате каждая страна может специализироваться на выпуске отдельных товаров, которые обмениваются на товары, выпускаемые в других странах. Поэтому исторически первой формой экономических связей между отдельными странами была международная торговля.

Дальнейшее развитие международного разделения труда, специализации и кооперации приводит к формированию устойчивых экономических, производственных, научно-технических связей между отдельными странами и закладывает основу становления мирового хозяйства. **Мировое хозяйство** – это глобальная целостная система национальных хозяйств, существующая как многоукладное экономическое пространство, основанное на взаимодействии и взаимозависимости всех его элементов. Оно возникло на рубеже XIX–XX веков, когда монополистический капитализм превратил вывоз капиталов в одну из ведущих форм связей между отдельными странами. Особенности современного этапа развития мирового хозяйства являются усиление открытости экономики отдельных стран, углубление процесса интернационализации производства.

Интернационализация производства способствует распространению результатов научно-технического прогресса за пределами отдельной страны, выравнивает уровни развития производительных сил, сближает издержки производства на однородную продукцию, что в целом служит основой для роста производительности труда и экономии времени как в отдельных странах, так и во всем мире. Развитие производительных сил и выравнивание их уровней сделали необходимым создание мировой инфраструктуры. Ее основы были заложены давно. Формировался транспорт, обслуживающий международные экономические отношения, потом стала необходима система международной связи и, наконец, в современных условиях таким же необходимым элементом стала информация. Современная мировая инфраструктура упрочила связи между государствами и позволила практически всем странам, независимо от местоположения, участвовать в мировом экономическом процессе.

Основной сферой отношений между государствами до сих пор является международная торговля. Поэтому практически большинство элементов внешнеэкономической политики любого государства направлено на регулирование этой сферы деятельности, но так как торговля не может существовать без производства, то все эти меры воздействуют и на производителей товаров и услуг, и на их потребителей. **Внешнеэкономическая политика** – это комплекс мер, используемых государством во внешнеэкономической деятельности для решения определенных социально-экономических задач.

Практически каждое государство во внешнеэкономической политике использует систему протекционистских мер, которые создают наиболее благоприятные условия национальным производителям на внутреннем и внешнем рынках.

Наиболее распространенная мера – таможенное обложение (таможенные пошлины), которые затрудняют ввоз или вывоз из страны отдельных товаров. Таможенные пошлины дифференцированы. Как правило, везде они стимулируют ввоз в страну сырья и материалов, поэтому на эти товары они достаточно низкие. Но, чтобы стимулировать национальное производство и рынок сбыта внутри страны, пошлины на ввоз готовой продукции, полуфабрикатов и особенно предметов роскоши устанавливаются на высоком уровне.

В протекционистской политике широко применяются и так называемые нетарифные барьеры, т.е. меры, не связанные с таможенным обложением непосредственно. По сути, это комплекс прямых или косвенных ограничений, отдельных направлений внешнеэкономической деятельности при использовании экономических, политических и административных методов. Среди них есть наиболее часто употребляемые во всех странах.

Первый метод – **контингентирование**. Он предполагает установление квоты на экспорт или импорт отдельных товаров или товарных групп. В пределах этих квот внешнеторговые операции осуществляются свободно, но за пределами установленных квот торговля данными товарами запрещается. На практике это выражается в составлении, утверждении списков контингентлируемых товаров и услуг и установлении квоты для каждой страны и каждого вида продукта.

Второй метод – **лицензирование**. Он заключается в получении разрешения правительственных органов на осуществление внешнеэкономических операций с определенными группами товаров. Этот метод широко используется в России – практически все сырьевые товары, предназначенные для экспорта, требуют лицензии на вывоз их за пределы России.

Третий метод – установление государственной монополии на право торговли отдельными товарами, группами товаров и услугами.

Помимо прямых методов воздействия на поведение субъектов международных экономических отношений, существуют и **косвенные ограничители**. Как правило, они прямо не препятствуют ведению внешнеэкономических операций, но в результате создают условия, благоприятные для производителей данной страны, как на внутреннем, так и на внешнем рынках. К косвенным ограничителям относится **национальная налоговая политика**. Налоговые ставки рассчитываются так, чтобы создать преимущества для тех, кто покупает продукт, произведенный дан-

ной страной. Аналогично организована и система национальных транспортных тарифов.

Могут быть использованы во внешнеэкономической политике и национальные стандарты. Если ввозимая продукция в чем-то не соответствует их требованиям, при необходимости правительство может запретить ввоз такой продукции и реализацию ее на внутреннем рынке. К мерам воздействия на отдельных иностранных партнеров относятся также: закрытие некоторых портов и станций для зарубежных продавцов, решения правительства об использовании определенной доли отечественного сырья при изготовлении какой-то продукции, прямой запрет на приобретение импортных товаров при наличии аналогичных в стране.

Каждое государство заинтересовано в том, чтобы его производители занимали прочное место на мировом рынке, и для этого разрабатывает систему мер по поддержке национального производства. Значительную роль в этой системе мероприятий играет стимулирование экспорта.

Стимулирование экспорта может производиться несколькими путями. Это могут быть прямые дотации экспортерам в форме экспортной премии за поставку товаров за границу или выплаты поставщикам экспортной продукции разницы в стоимости перевозки. Последняя необходима тогда, когда значительно различаются тарифы на перевозки грузов по территории данной страны и по территории других стран, которые ввозят продукцию. Если стоимость заграничной транспортировки превышает аналогичную транспортировку по стране, то экспортер получает разницу стоимости перевозок.

Целям стимулирования экспорта служит и выдача на льготных условиях кредитов для развития экспортного производства, и государственное страхование экспортируемой продукции. Если страна поддерживает отношения с теми странами, где неустойчивый политический режим, то экспортеры продукции в эти страны получают определенные государственные гарантии. В отдельных случаях для увеличения экспорта могут использоваться в качестве стимулятора и налоговые льготы. Помимо этого, государство берет на себя практически все расходы по исследованию конъюнктуры мирового рынка, подготовке кадров, защите интересов экспортеров за рубежом.

С развитием производства в отдельных странах меняется структура мирового рынка. Если в XIX – начале XX века в общем объеме экспортной продукции на мировом рынке преобладали сырье, продовольствие и продукция легкой промышленности, то в настоящее время их доля составляет примерно одну треть, а остальные две трети – это промышленные товары, продукция машиностроения. Сегодня все большее значение приобретает продажа полуфабрикатов, что обусловлено развитием связей по международной кооперации труда, возрастает доля торгов-

ли лицензиями и ноу-хау, возникают такие своеобразные формы внешней торговли, как лизинг, инжиниринг.

Одновременно меняется и географическая структура внешнеторговых связей. Помимо стран с развитой рыночной экономикой все большую долю рынка завоевывают так называемые новые индустриальные страны – Южная Корея, Сингапур, Тайвань.

Европейские развитые страны и США значительно потеснили на мировом рынке Япония, которая экспортирует в основном продукцию машиностроения.

Политика протекционизма постоянно конкурирует с политикой фритредерства (свободной торговли). И та, и другая имеют как положительные, так и отрицательные стороны, поэтому в зависимости от конкретно-исторических условий преобладает какая-нибудь из них. Середина и конец XIX века – это в основном господство фритредерства, а XX век снова потребовал использования протекционистских методов. Особенностью современного протекционизма является более широкое использование нетарифных барьеров и добровольное ограничение экспорта, что является свидетельством усложнения механизма регулирования внешнеэкономических отношений.

По-прежнему осуществляется **вывоз капитала**. Четкое деление на экспортеров и импортеров капитала практически невозможно, так как каждая страна и ввозит, и вывозит капитал. Вывоз осуществляется в **двух основных формах** – предпринимательской и ссудной. **Предпринимательский капитал** вывозится в виде прямых или портфельных инвестиций. **Прямые инвестиции** означают вложения капитала для создания собственного предприятия или покупки контрольного пакета акций, а **портфельные** предполагают участие в производстве без контроля за ним.

Вывоз капитала способствует интернационализации производства, порождению новых международных форм обобществления производства. К таким формам относятся прежде всего **транснациональные корпорации (ТНК)**. Это в основном национальные крупные фирмы, имеющие разветвленную сеть филиалов по всему миру. **Международные монополии** – это объединение крупных национальных производителей разных стран.

Ссудный капитал во внешнеэкономических отношениях существует как международный кредит.

Все внешнеэкономические связи количественно находят отражение в балансах международных расчетов. **Торговый баланс** показывает соотношение экспорта и импорта каждой страны. **Расчетный баланс** учитывает все требования, предъявляемые к данной стране, и все ее обяза-

тельства по отношению к другим странам независимо от того, оплачены они или нет. Платежный баланс отражает фактические платежи страны и поступления от других стран.

Международные экономические отношения обслуживаются деньгами. Совокупность отношений, возникающих в процессе функционирования денег в международном обороте, называется валютными отношениями. Субъектами валютных отношений в равной степени могут быть государства и физические лица, торгующие предприятия, банки и другие организации, участвующие в международных отношениях.

На практике валютные отношения реализуются через специальный механизм, который получил название валютной системы. Любая валютная система имеет следующие элементы:

порядок создания, распределения и использования средств международных расчетов;

механизм установления и корректировки обменных курсов валют;

режим конвертации денежной единицы;

права и обязанности субъектов валютных отношений;

механизм регулирования платежных балансов.

Различают национальную и международную валютные системы. Национальная валютная система устанавливает принципы организации и регулирования валютных отношений внутри отдельной страны. На базе национальных валютных систем формируется международная валютная система. Обмен валют идет, как правило, на валютных рынках. На валютном рынке валюта одних стран обменивается на валюту других стран (например, иена может меняться на доллар, марку, франк и др.). Обмен идет на основе обменного курса, т.е. цены единицы иностранной валюты, выраженной в денежных единицах другой страны.

Обменный курс может быть двух типов. Первый – это свободно плавающий валютный курс, или, как его еще называют, свободный флотинг. В этом случае государство полностью находится вне пределов валютного рынка, и курс устанавливается только на основе спроса и предложения валют, т.е. он абсолютно гибкий. Другой тип существует тогда, когда государство жестко фиксирует обменные курсы. На практике они редко существуют в чистом виде, и один по мере необходимости дополняет другой.

В настоящее время используется управляемый флотинг, который предполагает, что при наличии плавающего курса валют государство может проводить интервенции, т.е. выбрасывать определенное количество денежной массы на рынок, пытаясь изменить валютный курс в нужном направлении.

Какая из этих систем лучше, выгоднее государству? Ответить однозначно трудно, так как практика использования фиксированного и гибкого обменного курса показала и преимущества, и недостатки и того, и

другого. Гибкий курс часто создает колебания обменных курсов, что ведет к дополнительным трудностям и издержкам в международных экономических отношениях, но, как показала практика его использования, в долгосрочном периоде он обладает необходимой гибкостью, обеспечивающей нормальные отношения. Фиксированный обменный курс удобен с точки зрения обеспечения краткосрочной стабильности, но в длительном периоде он неэластичен и сдерживает развитие международных отношений.

В настоящее время международные экономические отношения развиваются в условиях интеграции, характерной не только развитием внешних контактов, но и взаимопроникновением (интеграцией) зарубежных предпринимателей в экономику других стран. Многосторонние контакты потребовали регулирования этих процессов. После второй мировой войны были созданы специальные международные экономические организации для этих целей. Здесь необходимо отметить Международный валютный фонд (МВФ) и Международный банк реконструкции и развития (МБРР).

Опыт международного сотрудничества позволил разработать принципы нового международного экономического порядка, на которых строятся сейчас внешнеэкономические отношения. Эти принципы стремятся обеспечить равноправие и взаимовыгоду для всех участников международного разделения труда. Наиболее полно эти принципы реализовались в Европейском экономическом сообществе, страны которого постепенно снимают ограничения во внешней торговле, миграции капиталов и рабочей силы.

Возникают новые формы экономического сотрудничества, направленные прежде всего на установление производственных контактов. Это находит выражение в создании сети филиалов национальных компаний в других государствах, создании совместных предприятий, свободных экономических зон. Свободные экономические зоны образуют в основном в приграничных районах. На этих территориях действуют специально установленные льготные условия для иностранных партнеров. Целью создания таких льготных зон является прежде всего привлечение иностранных партнеров с прогрессивными технологиями, ускорение развития на этой основе производства и решение комплекса социально-экономических проблем.

Одновременно на основе многосторонних договоров и разработки комплексных программ решаются глобальные проблемы современности: поддержание мира на Земле и ограничение милитаризации, охрана окружающей среды и поддержание экологического равновесия, проблемы народонаселения и обеспечения продовольствием, т.е. те проблемы, которые отражают общечеловеческие интересы и ценности и решить которые можно только путем совместной деятельности всех стран.

ГЛОССАРИЙ

Адаптивные инфляционные ожидания – ожидание потребителями роста цен и стимулирование дальнейшего их повышения путем увеличения расходов на закупку товаров.

Акция – ценная бумага, выражающая отношения совладения. Удостоверяет владение долей капитала фирмы и дает право на получение части прибыли в виде дивидендов и на участие в принятии решений по управлению фирмой.

Амортизация – перенос части стоимости основного капитала на вновь создаваемый товар.

Антиинфляционная политика – комплекс мер, разработанных государством, по предотвращению или сдерживанию возникшей инфляции.

Банк – организация, обеспечивающая движение денежных масс. Концентрирует временно свободные денежные средства и перераспределяет их в зависимости от потребности.

Безработица – неравновесное состояние рынка труда, когда предложение труда определяет спрос.

Безработица структурная – безработица, возникающая под воздействием несоответствия структуры спроса на рабочую силу структуре ее предложения.

Безработица технологическая – безработица, возникающая вследствие технологических революций, в связи с массовым переходом производства на новые технологии, сопровождающимся высвобождением занятых.

Безработица фрикционная – добровольная безработица, возникающая вследствие свободного выбора профессии, места и времени работы.

Безработица циклическая – массовое высвобождение излишней рабочей силы в периоды спадов производства.

Безработный – трудоспособный человек, желающий работать, ищущий работу, но пока не нашедший ее.

Бухгалтерская прибыль – величина превышения валового дохода фирмы над внешними издержками.

Валовой внутренний продукт (ВВП) – стоимость товаров и услуг, произведенных на территории данной страны за определенное время всеми производителями.

Валовой доход – общий доход, полученный от продажи созданных товаров и услуг по действующим ценам.

Валовой национальный продукт (ВНП) – сумма стоимостей товаров и услуг, созданных национальными производителями на территории страны и за ее пределами. Не содержит повторного счета.

Валовой национальный продукт номинальный – ВВП, рассчитанный по действующим ценам.

Валовой национальный продукт реальный – ВВП, рассчитанный по сравнимым (базовым) ценам.

Внешнеэкономическая политика – комплекс мер, используемых государством во внешнеэкономической деятельности для решения комплекса социально-экономических проблем.

Воспроизводство – непрерывно повторяющийся процесс производства.

Воспроизводство простое – постоянное возобновление производства в неизменных масштабах.

Воспроизводство расширенное – возобновление производства в увеличивающихся масштабах.

Государственный бюджет – план денежных доходов и расходов государства.

Государственное регулирование экономики – постоянный процесс воздействия на экономику ради достижения конкретных социально-экономических целей через разработку и реализацию комплекса экономических и законодательных мер.

Денежно-кредитная политика – комплекс мер, направленных на поддержание стабильного развития экономики через регулирование денежного обращения и кредитного рынка.

Деньги – всеобщий эквивалент.

Дефицит – избыточный спрос, т.е. спрос, превышающий предложение.

Дефицит государственного бюджета – превышение расходов бюджета над его доходами.

Дивиденд – доход, выплачиваемый держателю акций в зависимости от полученной чистой прибыли и номинальной стоимости акции.

Долгосрочный период – период работы предприятия, достаточный для изменения производственных мощностей.

Доход – часть произведенного продукта, полученная участником производства в зависимости от меры его участия в нем.

Естественный уровень безработицы – отношение суммы фрикционной и структурной безработицы к общему количеству трудоспособного населения, выраженное в процентах.

Закон Оукена – закон, определяющий количественное выражение экономических последствий безработицы: если прирост ВВП составляет примерно 2,7%, то уровень безработицы не меняется. Каждое последующее увеличение ВВП на 2% уменьшает безработицу на 1%. Имеет обратную силу.

Закон предложения – закон, устанавливающий, что при прочих равных условиях величина предложения меняется прямо пропорционально изменению цены данного товара.

Закон спроса – закон, определяющий, что при прочих равных условиях величина спроса обратно пропорциональна изменению цены данного товара.

Закон стоимости – закон товарного производства, предполагающий эквивалентность обмена. Он гласит, что все товары должны производиться и обмениваться в соответствии с общественно необходимыми затратами труда.

Закон убывающей предельной полезности – закон, устанавливающий, что предельная полезность товара уменьшается по мере увеличения его потребления.

Закон убывающей предельной производительности – закон, определяющий, что за определенными пределами последовательное присоединение переменного ресурса к постоянному будет давать все меньшую отдачу. Действует только в краткосрочном периоде.

Заработная плата – рыночная цена товара рабочая сила.

Земельная рента – доход собственника земли от использования ее в производственных целях.

Издержки альтернативные – стоимость производства товаров и услуг, измеренная с точки зрения упущенных возможностей.

Издержки валовые – общие издержки на производство и сбыт продукции.

Издержки внешние – денежные платежи собственнику факторов производства и используемых полуфабрикатов.

Издержки внутренние – затраты собственных ресурсов предпринимателя. Определяются как сумма дохода, который мог быть получен при наилучшем использовании данных ресурсов у другого производителя, и нормальной прибыли.

Издержки переменные – внешние и внутренние издержки, меняющиеся вместе с изменением объема выпуска продукции.

Издержки постоянные – издержки, не зависящие от объема производства продукции.

Издержки предельные – дополнительные издержки, связанные с производством еще одной единицы продукции.

Издержки средние – издержки, приходящиеся на единицу выпускаемой продукции.

Инвестиции – вложения в основной или оборотный капитал с целью расширения или совершенствования производства.

Институционализм – экономическая теория, рассматривающая экономику как неравновесную систему, все элементы которой подвержены постоянным изменениям под воздействием социальных институтов.

Инфляция – обесценивание денег вследствие переполнения каналов денежного обращения бумажными деньгами. Вызывает устойчивое превышение совокупного спроса над совокупным предложением.

Инфляция издержек – рост цен под воздействием увеличения издержек производства и особенно зарплаты в условиях начавшейся инфляции.

Инфляция открытая – инфляция в рыночной экономике, проявляющаяся через рост цен.

Инфляция подавленная – скрытая инфляция, возникающая в условиях централизованного регулирования цен, проявляющаяся в глобальном дефиците и вымывании из ассортимента дешевых товаров.

Капитал – стоимость, пускаемая в оборот с целью получения прибыли.

Капитал оборотный – часть капитала, используемая за один производственный цикл и сразу переносящая свою стоимость на создаваемый товар.

Капитал основной – часть капитала, участвующая в производстве длительное время и переносящая свою стоимость на вновь создаваемый товар по частям.

Кейнсианство – экономическая теория, обосновывающая необходимость воздействия государства на экономику через формирование эффективного спроса.

Концентрация капитала – увеличение объемов функционирующего производства и капитала за счет накопления.

Коэффициент эластичности – показатель, отражающий процентное изменение одной переменной в ответ на однопроцентное изменение другой.

Краткосрочный период – период работы фирмы, недостаточный для изменения производственных мощностей.

Кривая безразличия – кривая, отражающая все многообразие наборов двух товаров, дающих потребителю одинаковую полезность.

Кривая Лаффера – кривая, показывающая, что за определенными пределами рост ставки налогов ведет к сокращению базы налогообложения и уменьшению суммы поступлений в бюджет.

Кривая Лоренца – кривая, отражающая неравномерность распределения денежных доходов от производства.

Кривая Филлипса – кривая, отражающая взаимосвязь безработицы и инфляции.

Макроэкономика – раздел экономической теории, изучающий национальное хозяйство как единое целое.

Маржинализм – экономическая теория, основанная на анализе предельной полезности и других предельных величин.

Микроэкономика – раздел экономической теории, рассматривающий мотивацию поведения отдельного субъекта в рыночной экономике.

Мировое хозяйство – глобальная целостная система национальных хозяйств, существующая как многоукладное экономическое пространство, основанное на взаимодействии и взаимозависимости всех его элементов.

Монополия – рыночная структура, в которой одна фирма является поставщиком товара, не имеющего на рынке близкого заменителя.

Монополистическая конкуренция – рыночная структура, состоящая из множества небольших производителей, выпускающих дифференцированный товар и контролирующих его цены.

Мультипликатор государственных расходов – отношение изменения чистого национального продукта к изменению государственных расходов.

Мультипликатор денежного предложения – величина, обратная норме обязательных резервов.

Мультипликатор инвестиций – отношение изменения чистого национального продукта к изменению инвестиций.

Налоги – любые виды обязательных платежей государству и его институтам.

Натуральное хозяйство – производство всех необходимых для существования продуктов в каждом отдельном хозяйстве.

Национальная экономика – многоотраслевая система хозяйства в стране, обеспечивающая удовлетворение общественных потребностей.

Национальный доход – совокупный доход в рамках страны, полученный владельцами факторов производства. С точки зрения производства представляет собой стоимость, созданную живым трудом в масштабах данной страны.

Несовершенная конкуренция – ситуация на рынке, позволяющая производителю воздействовать на рыночные цены.

Номинальный доход – денежный доход, полученный от продажи фактора производства без вычета налогов.

Олигополия – рыночная структура, при которой несколько крупных продавцов производят и реализуют стандартный или дифференцированный товар.

“Парадокс бережливости” – любое уменьшение совокупных расходов, которое приводит к многократным потерям для общества, выражающимся в снижении объемов ЧНП.

Потребительная стоимость – способность вещи удовлетворять человеческую потребность.

Потребление – использование произведенного продукта с целью получения полезности.

Предельный доход – дополнительный доход от продажи еще одной единицы продукции.

Предельная полезность – дополнительная полезность, полученная от потребления еще одной единицы продукции.

Предельная производительность – прирост выпуска продукции от использования каждой дополнительной единицы использования переменных ресурсов.

Предельная склонность к потреблению – доля дополнительного дохода, которая идет на потребление.

Предельная склонность к сбережению – доля дополнительного дохода, направляемая на сбережение.

Предложение – количество произведенного и доставленного на рынок товара, которое производители готовы продать по данной цене.

Прибыль – величина превышения доходов над издержками.

Приватизация – один из методов разгосударствления, предполагающий продажу государственных предприятий частным лицам.

Производственные отношения – отношения между людьми, возникающие в процессе производства, распределения, обмена и потребления благ.

Производительные силы – совокупность факторов, способных усиливать результативность воздействия человека на природу с целью получения необходимых благ.

Протекционистская политика – внешнеэкономическая политика, направленная на создание наиболее благоприятных условий национальным производителям на внутреннем и внешнем рынках.

Рабочая сила – совокупность умственных и физических способностей человека к труду.

Равновесная цена – цена, при которой спрос равен предложению.

Равновесный ЧНП – объем производства, при котором доходы от производства позволяют купить весь произведенный продукт.

Разгосударствление экономики – уменьшение доли государства в общественном производстве и совокупном продукте.

Располагаемый доход – денежный доход после уплаты налогов и других обязательных платежей.

Реальный доход – количество благ и услуг, которое можно приобрести на располагаемый доход по действующим ценам.

Реализация собственности – извлечение пользы от собственности в любой доступной форме.

Рынок – целостная система экономических отношений и связей между продавцами и покупателями, производителями и потребителями, основанная на взаимодействии спроса и предложения в меняющихся условиях.

Рыночное равновесие – ситуация на рынке, когда при данной цене спрос равен предложению.

Сбережение – часть дохода, отложенная для будущего потребления.

Собственность – отношения между людьми по поводу пользования, распоряжения, владения и присвоения различных благ.

Совершенная конкуренция – тип рыночной структуры, при которой ни один из ее субъектов не способен повлиять на изменение рыночной цены.

Совокупное предложение – уровень реального объема производства в стране при определенном уровне цен.

Совокупный спрос – реальный объем произведенных товаров и услуг, которые потребители готовы купить при данном уровне цен.

Социальная политика – комплекс мер государства по обеспечению социальной защиты человека, поддержанию определенного статуса различных социальных групп и созданию условий для всестороннего развития человека и общества.

Спрос – потребность, обеспеченная деньгами.

Средняя склонность к потреблению – доля общего дохода, предназначенного на текущее потребление, выраженная в процентах.

Средняя склонность к сбережению – выраженная в процентах доля общего дохода, направляемая на сбережение.

Стагфляция – увеличение безработицы одновременно со спадом производства и ростом инфляции.

Стоимость – категория трудовой теории стоимости, определяется количеством абстрактного труда, затраченного на производство данного товара.

Стоимость индивидуальная – количество труда, затраченного на производство товара отдельным производителем.

Стоимость общественная – количество общественно необходимого труда, затраченного на производство данного товара.

Стратегия антиинфляционного регулирования – комплекс долгосрочных мер, направленных на устранение причин возникновения и развития инфляции.

Тактика антиинфляционного регулирования – комплекс мер, направленных на сглаживание последствий инфляции. Предполагает рост предложения без увеличения спроса или сокращение спроса без уменьшения предложения.

Товар – продукт труда, предназначенный для продажи.

Товарное производство – организация общественного хозяйства на основе разделения труда и обособления производителей, когда произведенный продукт поступает в потребление через рынок.

Факторы производства – условия, используемые для производства товаров и услуг (труд, земля, капитал, предпринимательство).

Финансовые отношения (финансы) – отношения по поводу формирования и использования целевых денежных фондов.

Фискальная политика – манипулирование государственными расходами и налогообложением с целью поддержания равновесного ЧНП.

Фискальная политика дискреционная – фискальная политика, проводимая по мере необходимости, через принятие государственных решений.

Фискальная политика недискреционная – политика, осуществляемая автоматически, через встроенные стабилизаторы.

Фритредерство – внешнеэкономическая политика невмешательства государства во внешнеэкономические отношения.

Цена – денежное выражение стоимости товара.

Цена предложения – минимальная цена, по которой производитель согласен продать товар.

Цена спроса – максимальная цена, которую покупатель согласен уплатить за товар.

Ценовая дискриминация – продажа товаров по разным ценам различным группам потребителей при одинаковых издержках производства.

Централизация капитала – увеличение объемов производства за счет слияния (поглощения) нескольких предприятий.

Чистый национальный продукт (ЧНП) – валовой национальный продукт за вычетом амортизации.

Эластичность – мера реагирования одной переменной величины на изменение другой.

Экономическая категория – понятие, отражающее в абстрактном виде существенные стороны отдельных экономических явлений.

Экономическая политика – система мероприятий, разработанная для достижения конкретных социально-экономических целей.

Экономическая теория – наука, изучающая связи и отношения между людьми в процессе производства и принципы выбора путей использования ограниченных ресурсов в меняющихся условиях рынка.

Экономический рост – увеличение объемов общественного производства при максимальном приближении структуры и качества производимой продукции к структуре общественных потребностей.

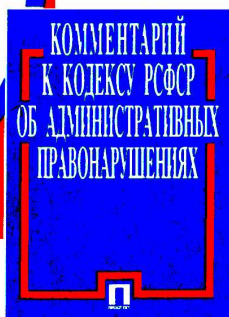
Экономический рост интенсивный – экономический рост, достигаемый за счет технической реконструкции производства и внедрения новых технологий.

Экономический рост экстенсивный – экономический рост в результате расширения производства на основе действующих технологий.

Экономическая прибыль – величина превышения валового дохода над общими издержками.

СОДЕРЖАНИЕ

ВВЕДЕНИЕ.....	3
Раздел I. ОБЩИЕ ОСНОВЫ И ПРОБЛЕМЫ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ТЕОРИИ.....	5
1. ВВЕДЕНИЕ В ЭКОНОМИЧЕСКУЮ ТЕОРИЮ.....	5
2. ОБЩЕСТВЕННОЕ ПРОИЗВОДСТВО, ВОСПРОИЗВОДСТВО И ЭКОНОМИЧЕСКИЙ РОСТ.....	12
3. ТОВАРНАЯ ОРГАНИЗАЦИЯ ОБЩЕСТВЕННОГО ХОЗЯЙСТВА.....	44
4. РЫНОК И РЫНОЧНЫЙ МЕХАНИЗМ.....	55
Раздел II. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ МИКРОЭКОНОМИКИ.....	76
5. ВВЕДЕНИЕ В МИКРОЭКОНОМИЧЕСКУЮ ТЕОРИЮ.....	76
6. ОСНОВЫ АНАЛИЗА СПРОСА И ПРЕДЛОЖЕНИЯ.....	78
7. ТЕОРИЯ ЭЛАСТИЧНОСТИ СПРОСА И ПРЕДЛОЖЕНИЯ.....	91
8. ПОЛЕЗНОСТЬ И ПОТРЕБИТЕЛЬСКИЙ ВЫБОР.....	97
9. ПРЕДПРИЯТИЕ И ПРОИЗВОДСТВО. ИЗДЕРЖКИ ПРОИЗВОДСТВА	101
10. ПРЕДПРИЯТИЕ В УСЛОВИЯХ СОВЕРШЕННОЙ КОНКУРЕНЦИИ...	108
11. ПРЕДПРИЯТИЕ В УСЛОВИЯХ НЕСОВЕРШЕННОЙ КОНКУРЕНЦИИ.....	124
12. РЫНОК ФАКТОРОВ ПРОИЗВОДСТВА И РАСПРЕДЕЛЕНИЕ ДОХОДОВ.....	139
Раздел III. МАКРОЭКОНОМИКА.....	149
13. НАЦИОНАЛЬНАЯ ЭКОНОМИКА, ЕЕ ЦЕЛИ И РЕЗУЛЬТАТЫ. РОЛЬ ГОСУДАРСТВА В ЭКОНОМИЧЕСКОМ РАЗВИТИИ.....	149
14. НАЦИОНАЛЬНЫЙ ДОХОД И ФАКТОРЫ ЕГО РОСТА.....	157
15. ФИНАНСОВАЯ СИСТЕМА И ФИНАНСОВАЯ ПОЛИТИКА.....	168
16. ФИСКАЛЬНАЯ ПОЛИТИКА.....	173
17. ДЕНЕЖНЫЙ РЫНОК, БАНКИ И КРЕДИТНО-ДЕНЕЖНАЯ ПОЛИТИКА.....	180
18. ИНФЛЯЦИЯ И АНТИИНФЛЯЦИОННОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ.....	187
19. РЫНОК ТРУДА И БЕЗРАБОТИЦА.....	195
20. РАСПРЕДЕЛЕНИЕ ДОХОДОВ И СОЦИАЛЬНАЯ ПОЛИТИКА.....	203
21. МИРОВОЕ ХОЗЯЙСТВО И ФОРМЫ МЕЖДУНАРОДНОГО СОТРУДНИЧЕСТВА.....	209
ГЛОССАРИЙ.....	216



Эти и другие книги Вы можете заказать по телефону: (095) 183-3092 или письмом по адресу: 129337, Москва, а/я 22