

С.С. НОСОВА

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ

УЧЕБНИК



КНОРУС

BOOK.ru
ONLINE МАТЕРИАЛЫ



С.С. Носова

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ

Рекомендовано
Министерством образования и науки
Российской Федерации
в качестве **учебника** для студентов вузов,
обучающихся по экономическим специальностям

Четвертое издание, стереотипное

BOOK.ru
ЭЛЕКТРОННО-БИБЛИОТЕЧНАЯ СИСТЕМА

КНОРУС • МОСКВА • 2021

УДК 330(075.8)
ББК 65.01я73
Н84

Рецензенты:

В.В. Горлопанов, д-р экон. наук, проф.,
О.А. Трифонов, канд. экон. наук, проф.

Автор

Носова Светлана Сергеевна — д-р экон. наук, проф., академик Российской народной академии наук, член совета по защите кандидатских и докторских диссертаций. Более 30 лет преподает экономическую теорию. Известный автор ряда учебников по экономической теории и экономике

Носова, Светлана Сергеевна.

Н84 Экономическая теория : учебник / С.С. Носова. — 4-е изд., стер. — Москва : КНОРУС, 2021. — 792 с.

ISBN 978-5-406-03677-8

Написан на основе отечественной и зарубежной литературы. Содержит все основные темы курса. Отличается от ранее изданных книг тем, что здесь в доступной форме излагаются сложнейшие теоретические проблемы рыночной экономики вкуче с российской действительностью.

Узловые проблемы экономической теории изложены по принципу «максимум знаний — минимум времени». Акцент сделан на раскрытии сущности и роли экономических теорий и экономических законов в практике рыночной экономики.

Соответствует ФГОС ВО последнего поколения.

Для студентов, аспирантов, обучающихся по экономическим специальностям, преподавателей, а также для тех, кто изучает экономическую теорию в рамках естественного и гуманитарного образования.

УДК 330(075.8)
ББК 65.01я73

Носова Светлана Сергеевна

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ

Изд. № 514259. Формат 60×90/16. Усл. печ. л. 49,5.

ООО «Издательство «КноРус».

117218, г. Москва, ул. Кедрова, д. 14, корп. 2.

Тел.: +7 (495) 741-46-28.

E-mail: welcome@knoirus.ru www.knoirus.ru

Отпечатано в АО «Т8 Издательские Технологии».
109316, г. Москва, Волгоградский проспект, д. 42, корп. 5.
Тел.: +7 (495) 221-89-80.

ISBN 978-5-406-03677-8

© Носова С.С., 2021

© ООО «Издательство «КноРус», 2021

Содержание

Предисловие	19
-------------------	----

Раздел первый Введение в экономическую теорию

Глава 1. Экономическая теория: предмет и методы.....	21
1.1. Предмет экономической теории	21
1.2. Родоначальники экономической теории.....	23
1.3. Экономические законы	25
1.4. Методы экономической теории	27
1.5. Уровни экономического анализа: макро-, медиум- и микроанализ	33
1.6. Экономическая политика и экономические цели	34
1.7. Российская экономическая политика в начале III тысячелетия	38
Глава 2. Ресурсы и потребности — основа любой экономики	41
2.1. Ресурсы и их редкость	41
2.2. Безграничные потребности	46
2.3. Экономическая деятельность людей: производство, распределение, обмен, потребление	49
2.4. Экономика и эффективность	51
2.5. Необходимость выбора. Таблица и кривая производственных возможностей	52

2.6. Закон возрастающих вмененных (альтернативных) издержек	54
Глава 3. Свободная рыночная экономика: ограниченная роль правительства	58
3.1. Свободная рыночная экономика: основные черты	58
3.2. Собственность. Частная собственность как основа рыночной экономики	60
3.3. Свобода предпринимательства и выбора	63
3.4. Приоритет личного интереса при принятии решений	64
3.5. Конкуренция, система рынков и цен	64
3.6. Рыночная экономика — открытая экономика	68
3.7. Невмешательство правительства в экономику	69
Глава 4. Закон спроса	72
4.1. Что такое рынок? Типы рынков. Инфраструктура рынка	72
4.2. Понятие спроса. Закон спроса. Кривая спроса	73
4.3. От чего зависит изменение спроса?	75
4.4. Эластичность спроса и ее значение для потребителей	77
Глава 5. Закон предложения	81
5.1. Понятие предложения. Закон предложения. Кривая предложения	81
5.2. От чего зависит изменение предложения?	82
5.3. Эластичность предложения и ее значение для производителей	85
Глава 6. Закон спроса и предложения	89
6.1. Понятие о равновесном количестве товаров и равновесной цене	89
6.2. Механизм формирования рыночного равновесия	91
6.3. Государственные цены	93

Глава 7. Три фундаментальные проблемы рыночной экономики	97
7.1. Введение в проблему	97
7.2. Что производить?	97
7.3. Как производить?	98
7.4. Для кого производить?	99
7.5. Как решаются три фундаментальных вопроса в разных экономиках?	100
Глава 8. Деньги в рыночной экономике	103
8.1. Что такое деньги?	103
8.2. Функции денег	105
8.3. Типы денег: товарные, металлические, бумажные, банковские	106
8.4. Как создаются банковские депозиты (деньги)	109
8.5. Денежная масса в обращении и ее агрегаты. Понятие денежной системы	110
8.6. Количество бумажных денег, необходимых в обращении. Денежный оборот	112
Глава 9. Смешанная рыночная экономика: реальности современного капитализма	116
9.1. Смешанная экономика: общая характеристика	116
9.2. Частный сектор и его экономические агенты	117
9.3. Кругооборот доходов, ресурсов, товаров и услуг в частном секторе закрытой экономики	118
9.4. Государственный сектор (правительственные закупки и трансфертные платежи)	120
9.5. Кругооборот доходов и расходов в смешанной экономике	125
Глава 10. Переходная экономика в России	127
10.1. Что такое переходная экономика?	127
10.2. Концепция перехода России к рыночной экономике	128

10.3. «Азбука» перехода к рыночным отношениям	129
10.4. Принципы предоставления финансовой помощи России Западом	130
10.5. В чем специфика перехода к рыночной экономике в России?	131
10.6. Результаты переходной экономики в России	133
10.7. Стратегия развития Российской Федерации до 2010 года	134

Раздел второй

Микроэкономика (экономика фирм)

Глава 11. Теория потребительского поведения	140
11.1. Теория потребительского поведения	140
11.2. Два объяснения закона спроса	141
11.3. Правило максимизации полезности. Предельная полезность и кривая спроса	142
11.4. Потребительский выбор и бюджетное сдерживание. Кривые безразличия	143
11.5. Экономическая ценность времени	144
Глава 12. Предпринимательская деятельность и фирма в рыночной экономике	147
12.1. Что такое предпринимательская деятельность?	147
12.2. Фирма: ее внутренняя и внешняя среда	148
12.3. Как и почему расширяются фирмы?	149
12.4. Фирмы как объединения разных видов	150
Глава 13. Организационно-правовые формы бизнеса. Акционерное общество	156
13.1. Правовые формы бизнеса: единоличное владение; товарищество (партнерство); корпорация	156
13.2. Акционерное общество (АО). Акции и облигации	158

Глава 14. Малый бизнес	164
14.1. Сущность и основные черты малого бизнеса	164
14.2. Отличительные особенности малой фирмы (МФ)	167
14.3. Значение малого бизнеса (МБ) в экономике	169
14.4. Государственная поддержка малого бизнеса (мировая практика)	171
14.5. Развитие малого бизнеса в России	173
14.6. Мероприятия по государственной поддержке малого предпринимательства в России	176
Глава 15. Фирма и издержки производства	180
15.1. Основные понятия: авансированный капитал, издержки производства, краткосрочный и долговременный периоды	180
15.2. Издержки производства в краткосрочном периоде: постоянные, переменные, общие, средние	182
15.3. Закон убывающей отдачи	186
15.4. Издержки производства в долговременном периоде	188
15.5. Какой же размер предприятия является наиболее эффективным?	190
Глава 16. Фирма и маркетинг	194
16.1. Что такое «маркетинг»?	194
16.2. Принципы маркетинга	195
16.3. Стратегия маркетинга	196
16.4. Ценовая политика и ее роль в маркетинге	198
16.5. Социальная ответственность и этика в бизнесе	200
Глава 17. Фирма и торговля (оптовая и розничная)	202
17.1. Постановка вопроса	202
17.2. Оптовая торговля	202
17.3. Розничная торговля	204

17.4. Реклама — двигатель торговли в рыночной экономике	206
17.5. Реклама и цены	207
Глава 18. Фирма и менеджмент	209
18.1. Что такое менеджмент? Его уровни	209
18.2. Управление фирмой: основные принципы	210
18.3. Классификация структур управления	213
18.4. Мотивация в менеджменте	214
18.5. Обеспечение эффективной деятельности организации	218
18.6. Проблемы российского менеджмента	220
Глава 19. Фирма и рынок труда.	
Спрос и предложение труда. Заработная плата	223
19.1. Труд и рабочая сила. Особенности рабочей силы как товара	223
19.2. Закон спроса и предложения: механизм его действия на рынке труда	224
19.3. Заработная плата и ее виды	226
19.4. Равновесная цена труда (заработная плата) и равновесный уровень занятости	227
19.5. Экономический эффект минимума заработной платы и профсоюзы	228
19.6. Неравенство в распределении национального дохода. Кривая Лоренца. Коэффициент Джинни	231
19.7. Инвестиции в человеческий капитал	234
19.8. Российская политика доходов и социальная поддержка населения	235
Глава 20. Фирма и прибыль	240
20.1. Прибыль: экономическая и нормальная	240
20.2. Функции и источники прибыли	240
20.3. Норма прибыли	242
20.4. Факторы роста прибыли	243

Глава 21. Фирма и рынок денежного капитала.	
Ставка ссудного процента	245
21.1. Природа ссудного капитала	245
21.2. Ссудный (банковский) процент и его ставка	246
21.3. Роль ставки процента в экономическом развитии	248
Глава 22. Фирма и рынок земли. Земельная рента.	
Аренда. Цена земли	251
22.1. Земельная рента: определение. Аренда	251
22.2. Виды земельной ренты	252
22.3. Цена земли	254
22.4. Альтернативные варианты использования земли	255
Глава 23. Фирма в условиях чистой конкуренции	257
23.1. Постановка вопроса: рыночные модели	257
23.2. Чистая, или совершенная, конкуренция: характерные черты	258
23.3. Как фирме определить объем производства, приносящий максимум прибыли или минимум убытков в краткосрочном периоде: два подхода	259
23.4. Как фирме определить объем производства, приносящий максимум прибыли или минимум убытков в долгосрочном периоде?	263
23.5. Эффективность фирмы в условиях чистой конкуренции	264
Глава 24. Фирма в условиях монополистической (несовершенной) конкуренции	267
24.1. Монополистическая (несовершенная) конкуренция: характерные черты	267
24.2. Монополия как форма монополистической конкуренции	268
24.3. Определение цены, объема производства и максимизация прибыли в краткосрочном и долгосрочном периодах	270

24.4. Издержки монополистической конкуренции	272
24.5. Неценовая конкуренция. Реклама: сторонники и критики	273
Глава 25. Фирма в условиях олигополии (несовершенная конкуренция)	276
25.1. Олигополия: сущность и характерные черты	276
25.2. Определение цены и объема производства	279
25.3. Роль неценовой конкуренции	283
25.4. Эффективность олигополии: две точки зрения	284
Глава 26. Фирма в условиях естественной (чистой) монополии	286
26.1. Естественная (чистая) монополия: характерные черты	286
26.2. Естественная монополия и конкуренция	287
26.3. Определение объема производства, цены и максимизация прибыли	288
26.4. Ценность естественной монополии с точки зрения общества	290
26.5. Роль естественной монополии в рыночной экономике	292
26.6. Реформирование естественных монополий в России	294

Раздел третий Макроэкономика

Глава 27. Валовой национальный продукт	297
27.1. Валовой национальный продукт (ВНП): определение	297
27.2. Производство и воспроизводство ВНП	298
27.3. Расчет ВНП: по производству, доходам и расходам	300

27.4. Макроэкономические показатели, производные от ВВП	302
27.5. Номинальный и реальный ВВП. Национальное богатство и его отличие от ВВП	304
Глава 28. Совокупный спрос и совокупное предложение. Эффект храповика	308
28.1. Совокупные величины (агрегаты) в экономическом анализе	308
28.2. Совокупный спрос. Кривая совокупного спроса. Неценовые факторы	309
28.3. Совокупное предложение. Кривая совокупного предложения. Неценовые факторы	311
28.4. Равновесие: реальный объем производства и уровень цен	313
28.5. Эффект храповика	315
Глава 29. Цикличность в рыночной экономике	317
29.1. Что такое экономический цикл? Фазы цикла	317
29.2. Причины экономических циклов	318
29.3. Продолжительность экономических циклов	319
Глава 30. Кейнсианская теория выхода из экономического кризиса	322
30.1. Потребление, сбережения, инвестиции: общая характеристика	322
30.2. Кейнсианская теория совокупного спроса. Модель мультипликатора	324
30.3. Принцип акселерации	327
30.4. Модель взаимодействия мультипликатора-акселератора	329
30.5. Экономика России: пути выхода из кризиса	330

Глава 31. Инфляция	335
31.1. Инфляция: определение. Открытая и подавленная инфляция	335
31.2. Виды инфляции	336
31.3. Измерение инфляции	337
31.4. Экономические и социальные последствия инфляции. Гиперинфляция	338
31.5. Антиинфляционная политика	341
31.6. Особенности российской инфляции и пути ее преодоления	342
 Глава 32. Безработица. Проблема занятости и безработицы в России	345
32.1. Понятие о безработице и причины ее возникновения	345
32.2. Основные виды безработицы	346
32.3. Уровень безработицы. Уровень общей и зарегистрированной безработицы в России	349
32.4. Полная занятость. Естественный уровень безработицы	352
32.5. Экономические и социальные последствия безработицы	353
32.6. Проблема занятости и безработицы в России	355
32.7. Основные направления по поддержанию занятости населения и борьбе с безработицей в современной России	357
 Глава 33. Государственные финансы	362
33.1. Что такое государственные финансы?	362
33.2. Доходы государства. Налоги и их структура: прямые и косвенные налоги. Кривая Лаффера	363
33.3. Распределение налогового бремени	369
33.4. Государственные расходы и их структура	370

33.5. Государственные займы как способ покрытия разницы между государственными расходами и доходами	372
33.6. Основные задачи налоговой реформы в России в начале III тысячелетия	373
Глава 34. Государственный бюджет.	
Государственный долг	376
34.1. Государственный бюджет: профицит и дефицит	376
34.2. Государственный долг: определение и проблемы, связанные с ним	377
34.3. Методы борьбы с бюджетным дефицитом и ростом государственного долга	378
34.4. Особенности политики государственного долга в России	379
34.5. Бюджетная политика России	380
Глава 35. Государственная фискальная политика и экономическое развитие	383
35.1. Государственная фискальная политика: определение и ее виды	383
35.2. Неоклассический синтез как основа экономической политики государства	385
35.3. Кейнсианцы и монетаристы: их влияние на экономическую политику	386
35.4. Эффект чистого экспорта и проблемы фискальной политики в мировой экономике	389
Глава 36. Экономический рост	392
36.1. Что такое экономический рост? Определение, измерение, значение	392
36.2. Факторы экономического роста	394
36.3. Факторы, сдерживающие экономический рост	399
36.4. Модели экономического роста	400

36.5. Государство и экономический рост	404
36.6. Сторонники и критики теории экономического роста	405
36.7. Политика экономического роста в России в XXI в.	406
Глава 37. Инфраструктура и экономический рост	408
37.1. Инфраструктура: определение и специфические признаки	408
37.2. Воздействие инфраструктуры на экономический рост	410
37.3. Система контроля над развитием инфраструктуры	412
37.4. Приоритетные задачи в развитии инфраструктуры России	413

Раздел четвертый

Мировая экономика (международная торговля и международные финансы)

Глава 38. Международная (внешняя) торговля	417
38.1. Международная (внешняя) торговля: общая характеристика	417
38.2. В силу чего возникает международная торговля?	420
38.3. Роль внешней торговли	421
38.4. Кругооборот доходов и расходов с учетом внешней торговли	421
Глава 39. Теории международной торговли. Теория глобализации	425
39.1. Теории абсолютного преимущества и сравнительных издержек производства	425
39.2. Теория международной торговли Хекшера — Олина	427
39.3. «Парадокс Леонтьева»	427

39.4. Альтернативные теории международной торговли	428
39.5. Теория глобализации	430
Глава 40. Свободная торговля и протекционизм	438
40.1. Природа свободной торговли	438
40.2. Протекционизм: экономические доводы в его пользу	440
40.3. Экономические доводы против политики протекционизма	442
40.4. Таможенный союз	443
Глава 41. Эффективность внешней торговли	446
41.1. Выигрыш от внешней торговли и его распределение	446
41.2. Условия торговли	448
41.3. Влияние внешней торговли на изменение структуры спроса и предложения	450
41.4. Мультипликатор внешней торговли	451
41.5. Внешняя торговля России	452
Глава 42. Валюта	455
42.1. Что такое валюта? Конвертируемость валюты. Девальвация и ревальвация валюты	455
42.2. Валютный курс. Номинальный и реальный валютные курсы	456
42.3. Мировые денежные системы	457
Глава 43. Платежный баланс и его структура	460
43.1. Что такое платежный баланс?	460
43.2. Структура платежного баланса	461
43.3. Причины хронического дефицита платежного баланса и способы его устранения	466
Глава 44. Внешнеэкономическая политика России в переходной экономике	468

44.1. Либерализация внешней торговли	468
44.2. Новая роль государства во внешней торговле	470
44.3. Стратегия развития внешнеторговой политики.....	473
44.4. Иностраннные инвестиции в России.....	474
44.5. Создание благоприятного инвестиционного климата в РФ в XXI в.	479
44.6. Валютный рынок России	481
44.7. Внешнеэкономическая политика России в начале III тысячелетия	484

Раздел пятый
Экономика и социальная политика
в России до 2010 г.

Глава 45. Экономика России и ее модель развития в начале XXI в.	485
--	------------

45.1. Социально-экономический образ России в последнее десятилетие XX в.	485
45.2. Пути восстановления разрушенной российской экономики и социальной среды обитания россиян	489
45.3. Доминанты российской цивилизации начала III тысячелетия	500

Глава 46. Социальная политика России начала XXI в. и ее долгосрочная перспектива	507
---	------------

46.1. Что такое социальная политика?	507
46.2. Социальная ситуация в Российской Федерации на рубеже XXI в. и ее основные цели	509
46.3. Становление политики социального партнерства и механизмы ее развития в России	511
46.4. Некоммерческий сектор и его вклад в решение социальных проблем	515

Глава 47. Политика доходов и система социальной защиты в России	521
--	------------

47.1. Динамика жизненного уровня и принципы распределения доходов	521
47.2. Особенности формирования номинальных и реальных доходов населения в период перехода к рыночной экономике	525
47.3. Основные тенденции в динамике реальных доходов населения в ходе экономической реформы	531
47.4. Заработная плата: недостатки и проблемы ее регулирования	537
47.5. Принципы формирования политики доходов населения	540
Глава 48. Концепция социальной защиты населения: теоретические и методологические основы	546
48.1. Социальная защита населения: сущность, принципы, направления	546
48.2. Формы и методы социальной защиты	553
48.3. Пути развития системы социальной защиты населения	558
48.4. Реформирование системы социального страхования	564
48.5. Три варианта сценариев развития системы социальной защиты населения на предстоящее десятилетие	569
48.6. Перспективы, цели и задачи развития системы социальной защиты населения в России	573
Родоначальники экономической теории: от меркантилизма до маржинализма	584
Меркантилизм	584
Классическая политическая экономия	588
Учение Адама Смита	594
Учение Давида Рикардо	602
Экономический романтизм	610

Экономическая мысль 20—30-х гг. XIX в.	614
Экономическое учение К. Маркса и Ф. Энгельса	621
Экономическая мысль второй половины XIX в.	631
Неоклассическое направление	631
Австрийская школа.	
Теория предельной полезности	633
Лозаннская школа	635
Литература	638
Словарь основных понятий	639

Предисловие

Предлагаемый учебник по структуре и содержанию отвечает Государственному образовательному стандарту, установленному Министерством образования и науки Российской Федерации. В нем представлены разделы:

первый — язык экономической теории, или базовые понятия, фундаментальные вопросы рыночной экономики, механизм функционирования современной (смешанной) экономики — экономики взаимодействия частного сектора и государства;

второй — теоретические проблемы микроэкономики (фирм): закон спроса и предложения и механизм его действия на рынке отдельных товаров, частное предпринимательство и его организационно-правовые формы, теория ценовой эластичности спроса и предложения, теория потребительского поведения, издержки производства, определение цены и объема производства в различных рыночных ситуациях, чистая конкуренция, чистая монополия, монополистическая конкуренция и олигополия;

третий — макроэкономика (экономика национального хозяйства в целом): национальный продукт: его составные части и уровень цен, распределение национального дохода, совокупный спрос и совокупное предложение, кризисы и экономический рост, занятость, безработица и инфляция, фискальная политика, банковское дело, социальная политика государства;

четвертый — мировая экономика (внешняя торговля и международные финансы);

пятый раздел — социально-экономические проблемы России.

Данный учебник отличается от ранее изданных книг тем, что здесь в доступной форме излагаются сложнейшие теоретические проблемы рыночной экономики вкупе с российской дей-

ствительностью. Он может быть использован для всех видов обучения: дневного, вечернего и заочного. В последнем случае сокращается количество тем в соответствии с учебным планом, отражающим профессиональную направленность учебного заведения. Каждый может расставить акценты по своему усмотрению!

Какую бы специальность каждый из нас в дальнейшем ни избрал, всегда нужно знать: что такое рубль и почему его называют деревянным; из чего складывается цена и почему в России она постоянно растет; почему учителям, преподавателям, врачам не выплачивают вовремя заработную плату — единственный источник некриминальной жизни, без которого (ну, никак!) и дня не прожить? А уж такие понятия (теперь все живут по понятиям!), как ваучер, налоги, прибыль, акция, банковский процент, маржа, аренда, валюта, таможня (бег с барьерами) и т. д., должны знать все. А будущим специалистам по экономике, как говорится, «сам Бог велел» все это, и еще более того, знать досконально, чтобы не только самому выжить в этом бушующем море рыночных катаклизмов, но и обеспечить эффективное решение проблем пока еще переходной экономики России. А это означает: цивилизованно решать вопросы собственности, свободы предпринимательства и выбора, конкуренции, системы цен и рынков, личного интереса, государственного регулирования экономики.

Любая грамотность начинается с изучения азбуки. В связи с этим сначала предлагаем вам познать азы мировой рыночной экономики, а потом раскрутить их (как три струны на гитаре) и стать виртуозами в экономике. Итак, в путь!

Раздел первый

Введение

в экономическую теорию

Глава 1. Экономическая теория: предмет и методы

◆ Предмет экономической теории ◆ Родоначальники экономической теории ◆ Экономические законы ◆ Методы экономической теории ◆ Уровни экономического анализа: макро-, мезо- и микроанализ ◆ Экономическая политика и экономические цели ◆ Российская экономическая политика в начале III тысячелетия

1.1. Предмет экономической теории

Предмет экономической теории — это исследование отношений между людьми по поводу производства, распределения, обмена и потребления материальных благ и услуг.

Вся энергетика экономической теории направлена на эффективное использование редких ресурсов с целью удовлетворения безграничных потребностей. Чрезвычайно важно усвоить следующее положение: экономическую теорию интересует не обособленная, или индивидуальная, жизнь того или иного человека, а поведение всех людей, вместе взятых, причем в системе общественных производственных отношений.

Производственные отношения, которые складываются в обществе, — это объективные отношения, т. е. от воли и сознания отдельного человека они не зависят.

Вот, скажем, я родилась в социалистическом обществе — в Советском Союзе, и это не зависело от меня. Родилась и все. А куда денешься? Конечно, можно покинуть Родину, но это не для меня. После распада Советского Союза (декабрь 1991 г.) мы стали жить в Российской Федерации, в стране под названием Россия. А точнее, в системе новых общественных производствен-

ных отношений — переходных от социалистических к капиталистическим. Никому не секрет, что российское правительство строит капиталистическую Россию. И сейчас все мы — россияне с головой уходим в российский капитализм. А капитализм — это система жесточайшей эксплуатации, система господства и подчинения. Балом правит капитал! Если нет капитала, значит, ты — наемный работник. Всю жизнь придется вкалывать на дядю Сэма, пока не вырвешься из наемной петли. Скажем, накопишь денег и откроешь маленькое дельце. Потом большое — и пошло, и поехало. Но это немногим удастся.

Что же такое общественные производственные отношения? **Общественные производственные отношения — это отношения между людьми по поводу собственности. Именно здесь корень всех экономических, социальных и политических проблем.**

Экономическая теория реализуется в определенной сфере деятельности, которая называется экономикой.

Экономика — это сфера деятельности, которая способствует решению хозяйственных, социальных и политических проблем, встающих перед всем миром, каждой страной и человеком.

Экономика развивается в общественной среде. Следовательно, она не может быть вне политики. Но чем больше экономика политизирована, тем меньше ее эффективность. Экономическая теория — это не просто исследование отношений между людьми в процессе воспроизводства материальных благ и услуг, а исследование с целью удовлетворения безграничных потребностей в условиях ограниченных ресурсов. Она: а) дает ценные знания о социальной среде и поведении людей в этой среде; б) способствует разумному принятию фундаментальных решений; в) особенно ценна для обоснования будущих тенденций в экономическом развитии. Являясь преимущественно общественной дисциплиной, экономическая теория обеспечивает фундаментальными знаниями все профессиональные экономические дисциплины: менеджмент, маркетинг, банковское дело, бухгалтерский учет, аудит и т. д. Она служит основой для выработки экономической политики, имеющей целью преодолевать трудности и контролировать нежелательные процессы.

1.2. Родоначальники экономической теории

Родоначальниками классической экономической теории считаются английские экономисты Адам Смит, Давид Рикардо, Джон Стюарт Милль (XVIII в.), социалисты-утописты: англичанин Роберт Оуэн, французы Шарль Фурье, Симон де Сисмонди (XIX в.), а также немецкие экономисты Карл Маркс и Фридрих Энгельс (XIX в.). Последние дали глубокий анализ капиталистической экономики, раскрыли механизм действия объективных экономических законов и доказали неизбежность гибели капитализма, отмирания государства и построения бесклассового общества — коммунизма. Однако теория развития бесклассового общества, как показывает наша реальная жизнь, оказалась, мягко говоря, негодной. Проще говоря, ей свернули голову, так как на сегодняшний день во всем мире создаются условия для торжества классового капиталистического общества.

Существенный вклад в исследование капиталистической экономики внесли неоклассики-экономисты: английский экономист Альфред Маршалл, изложивший свои взгляды в учебнике «Принципы политической экономии» (1890), и его последователи: в Швеции — К. Вексель, во Франции — Л. Вальрас, в Италии — В. Парето, в США — Дж. Б. Кларк, в Австрии — К. Менгер, Е. Бем-Баверк и др.

В XX в. английский экономист Дж. М. Кейнс после опубликования своей знаменитой книги «Общая теория занятости, процента и денег» (1936) считается основоположником современной макроэкономики. С этим именем мы еще не раз будем встречаться. Сейчас лишь отметим, что Кейнс впервые дал анализ взаимодействия рынка и государства в капиталистической экономике, показал роль потребления, сбережений, инвестиций в экономическом развитии, раскрыл влияние изменения совокупного спроса на рост национального дохода (модель мультипликатора). Последователи Кейнса Е. Домар, Р. Харрод, Р. Солоу, Е. Денисон и другие раскрутили его идеи и создали новое некейнсианское направление в экономической теории. Оно направлено на исследование влияния различных переменных (занятости, инвестиций, технического прогресса, банковских операций, налогообложения, внешней торговли, психологических факторов) на рост дохода. Прямо противоположную позицию занял

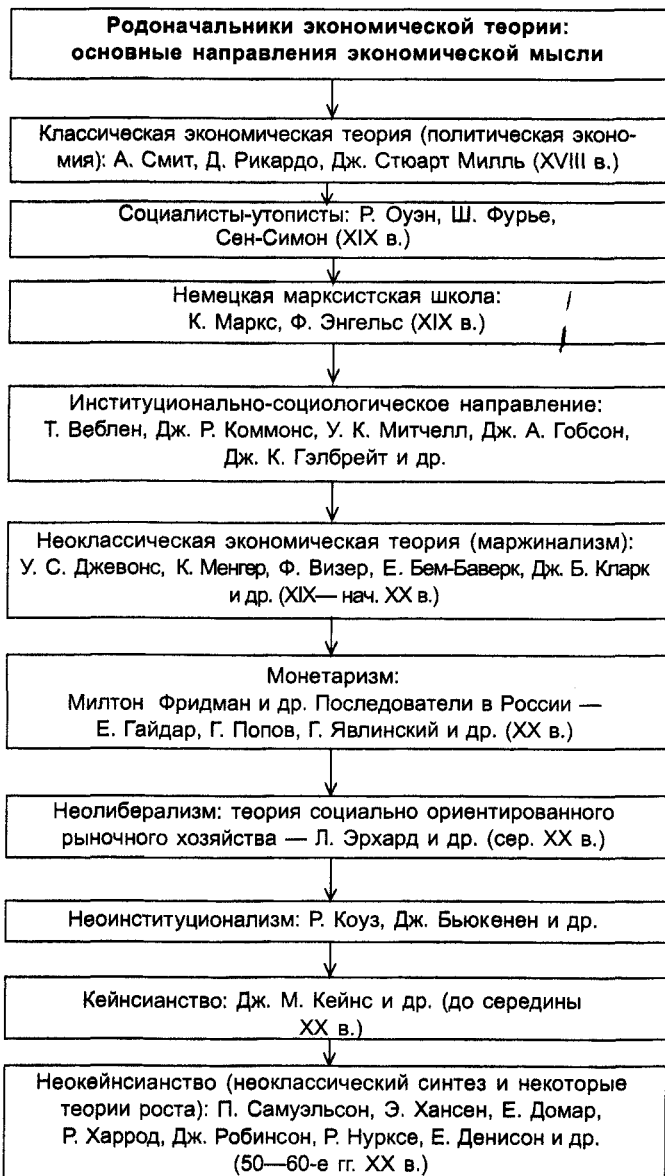


Рис. 1.1

американский экономист Милтон Фридман. Он сделал акцент на роль денег в экономическом развитии и ограничение вмешатель-

ства государства в рыночную экономику. Его последователями в России являются Е. Гайдар, Г. Попов, Г. Явлинский и др. (см. рис. 1.1). Вы спросите: «А зачем нам макроэкономисты XVIII—XIX вв., Кейнс и его работа 1936 года?». Ответ: идеи, изложенные в их работах, актуальны и по сей день. Они являются предметом исследования современных ученых. Российская экономическая мысль может быть представлена плеядой таких ученых, как Г. В. Плеханов (1856—1918), М. И. Туган-Барановский (1865—1919), В. И. Ленин (1870—1924), Н. Д. Кондратьев (1892—1938), Н. И. Бухарин (1888—1938), А. В. Чаянов (1888—1937) и др.

О наиболее известных российских ученых — экономистах современного периода будем говорить при изложении ряда последующих тем.

1.3. Экономические законы

Всякий закон выражает собой сущность явления. Он носит *объективный характер*. Что значит объективный? Это означает, что его действие (и здесь мы повторимся) происходит независимо от воли и сознания человека. Во всех странах с рыночной экономикой действуют одни и те же экономические законы. И все это потому, что **экономический закон выражает собой существенные, постоянно повторяющиеся, устойчивые связи в процессе производства, распределения, обмена и потребления материальных благ и услуг.**

Перефразируя крылатую фразу «доллар и в Африке — доллар», можно смело сказать: «закон спроса и в Африке — закон спроса».

Если мы хотим жить лучше, то нужно знать, что по закону накопления капитала богатеют только те нации, которые имеют много капитала и правильно (эффективно) его используют. Что значит много капитала? Это означает, что экономика той или иной страны имеет большое поле хозяйственной деятельности, т. е. направляет инвестиции (капиталовложения) в реальный сектор экономики — сектор, где создаются материальные блага и услуги. Но это одна сторона медали. Другая сторона, и, может быть, более важная, — это насколько рационально используется капитал. Если перевести «стрелки» на семью, то все очень

просто: та семья, которая больше зарабатывает, живет богаче, чем другая. И здесь нет ничего мистического: величина капитала и умелое его использование и определяют старт богатой или бедной экономики.

Однако *экономические законы отличаются от законов природы* тем, что естественные законы — вечные, а экономические отражают историю. Например, брошенная сверху вещь, конечно, если она не пушинка, согласно закону притяжения земли обязательно упадет на землю или на голову человека, если в этот момент она (голова) подвернется. И ничего не поделаешь — таково действие физического закона. Другое дело — в экономике. Например, усиление роли государства в хозяйственной жизни страны ограничивает механизм действия законов рыночной экономики, скажем, закона спроса и предложения. И это нередко зависит от взглядов победившей на выборах партии. Таким образом, законы природы никаким взглядам не подвержены. На всех континентах молния есть молния, и баста! А экономические законы могут действовать по-разному в различных рыночных ситуациях: закон конкуренции проявляет себя лучше в условиях свободной рыночной экономики и хуже — в условиях монополистической, или современной, экономики. Экономические законы проявляются в коллективной жизни людей, поэтому их называют законами, которые носят общественный или социальный характер.

Экономические законы отличаются от юридических. Их различие состоит в «поле деятельности»: экономические законы объективно охватывают экономику на всех ее уровнях, а юридические — субъективно, через принятие нормативных актов высшим органом государственной власти (в настоящее время — Государственной Думой РФ) с целью реализации теории на практике. Например, чтобы перейти от командной экономики к рыночной, нужно соответствующее *правовое* обеспечение: законы, указы, директивы и т. д. Если нет государственного закона о статусе частного предприятия и защите прав частного собственника, то нет и частной собственности. Экономические законы — это питательная среда для юридической практики на разных уровнях. Вот здесь нам и нужны грамотные экономисты и юристы. *Открытие экономических законов — это прерогатива экономической теории.* Таким образом, **экономическая теория ис-**

следует экономические законы, управляющие производством, обменом, распределением и потреблением материальных благ (товара или услуг).

Экономическая теория дает основу для развития экономики как системы хозяйствования, создающей материальные блага и услуги с целью удовлетворения безграничных потребностей. Поэтому экономика должна развиваться не «по указке», а на основе экономических законов.

1.4. Методы экономической теории

Логика научных исследований определяется совокупностью методов, применяемых в научном познании. В связи с этим различаются общенаучные и специфические методы.

Общенаучные — это методы, которые используются при изучении любой науки: математики, физики, химии, биологии, психологии, социологии, экономики и т. д. Рассмотрим их подробнее (см. рис. 1.1).

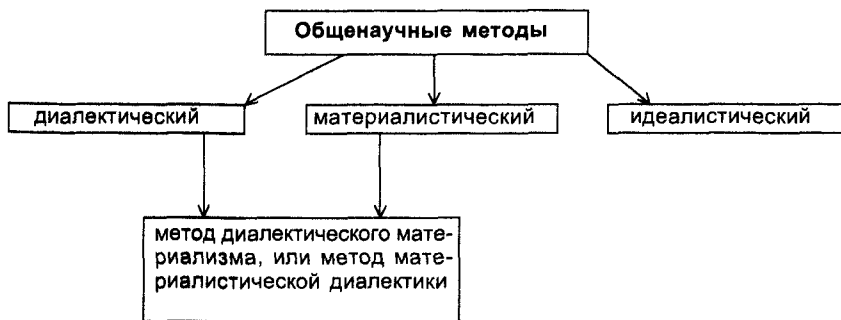


Рис. 1.1. Общенаучные методы: их структура

Диалектический метод. Диалектика — это наука о развитии. В связи с этим диалектический метод предполагает ответы на такие вопросы: Почему данное явление возникло? Как оно будет развиваться? И почему рано или поздно на смену ему приходит новое явление? *Суть диалектики в том, что «все течет — все изменяется».* Ученые-экономисты, как и ученые

всех других наук, используют метод диалектики как общенаучный метод.

Если основу изменений общественных явлений ученые видят в объективном, или независимом от воли и сознания человека, то в научном анализе используется *материалистический метод*. В соединении с диалектикой он представляет собой *метод диалектического материализма, или метод материалистической диалектики*. Этот метод применяется в исследованиях марксистского направления.

Если же основу изменений ученые видят в субъективном, или зависимом от воли и сознания людей, то имеет место *идеалистический метод*.

Специфические — это методы, которые используются как экономической теорией, так и другими гуманитарными науками: историей, психологией, социологией и т. д. К ним относятся: методы абстракции, дедукции и индукции, анализа и синтеза, единства логического и исторического, критический метод, математический и статистический анализ, графическое изображение и т. д. Рассмотрим некоторые из них.

Метод абстракции. *Абстракция* — исключение из экономического анализа не относящихся к исследованию конкретных фактов. Чтобы понять этот метод, представьте абстрактную живопись. И вам будет все ясно. Экономические теории, как и абстрактная живопись, не отражают всех форм и красок реальной действительности. Поэтому экономические теории неизбежно становятся абстрактными. Сам по себе процесс сбора нужных фактов уже предполагает абстрагирование от реальности. Однако абстрактный характер экономической теории не делает эту теорию непрактичной и нереалистичной. Нет! В действительности экономические теории практичны именно потому, что они представляют собой абстракции. Мир реальности слишком сложен и запутан, чтобы его можно было представить строго упорядоченным. Экономисты строят свои теории, абстрагируясь от хаотического набора фактов, который в противном случае вводил бы в заблуждение и не приносил бы никакой пользы, т. е. с целью привести факты в более пригодную, рациональную форму. Таким образом, абстрагирование, или намеренное упрощение, в экономическом анализе имеет не только научное, но и практическое значение. *Экономическая теория — это своего*

рода модель, абстрактная картина всей экономики или какого-либо сектора экономики. Такая модель позволяет нам лучше понимать действительность именно потому, что она игнорирует сбивающие с толку детали. Если теории основываются не на вымыслах, а на фактах, то они всегда реалистичны.

Метод дедукции и индукции. *Дедуктивный, или гипотетический, метод — это движение в экономическом анализе от общего к частному, от теории к фактам.* Таким образом, экономисты часто решают свою задачу начиная с уровня теории, а затем проверяют или отвергают данную теорию, обратившись к фактам. Ученые могут опереться на случайное наблюдение, умозрительное заключение, логику или интуицию, чтобы сформулировать предварительный, не проверенный принцип, называемый *гипотезой*. Например, они могут предложить, руководствуясь «кабинетной логикой», что потребителям целесообразно покупать большое количество продукта тогда, когда цена на него низка, а не когда она высока. Правильность этой гипотезы затем должна быть проверена систематическим и многократным изучением соответствующих фактов. Сформулированные дедуктивным методом гипотезы служат экономисту ориентирами при сборе и систематизации эмпирических данных. В свою очередь, известное представление о фактах, о реальном мире является предпосылкой для формулирования новых теорий или гипотез. В этом случае используется как бы противоположный *индуктивный метод — движение от частного к общему, или от фактов к теории*. Это означает, что ученый-экономист накапливает факты с целью выведения из них теории или принципов. Методы дедукции и индукции — не противостоящие друг другу, а взаимодополняющие методы исследования.

Достоверность экономического анализа во многом зависит от степени использования метода анализа и синтеза.

Метод анализа и синтеза. *Анализ* предполагает расщепление экономических явлений на простые процессы и отдельные явления. Методом анализа устанавливаются причины и следствия этих явлений. Затем подвергнутые анализу единичные процессы и явления объединяются или как бы синтезируются в целое. *Синтез* — объединение исследованных отдельных частей того или иного явления в единое целое. Это позволяет выработать новые категории, законы, принципы и т. д.

Метод единства исторического и логического. Он основан на том, что все общественные явления имеют свою историю, и, соответственно, нужно проследить по этапам их историческую цепочку, или жизнь, а лишь затем построить четкую, логически обоснованную взаимосвязь явлений, отражающую в концентрированном виде исторический процесс возникновения и развития данного явления.

Метод допущения *ceteris paribus*, или «при прочих равных условиях». Экономисты в построении своих теорий допускают, что все другие переменные, за исключением тех, которые они в данный момент рассматривают, остаются неизменными. Такой метод упрощает процесс анализа исследуемой связи. В естественных науках обычно можно провести контрольные эксперименты, при которых «все прочие условия» действительно сохраняются неизменными или практически неизменными. В этом случае предполагаемую связь между двумя переменными ученый может с большой точностью подвергнуть эмпирической проверке. Однако *экономическая теория — не лабораторная, не экспериментальная наука.* Такой точности, как, скажем, в космических исследованиях, в экономическом анализе достичь невозможно. Осуществляемый экономистом процесс эмпирической проверки базируется на данных «реальной жизни», но конечный результат не всегда совпадает с теоретическим выводом. В ходе реального функционирования экономики, в этой довольно хаотической среде нередко «прочие условия» изменяются, и, соответственно, цель, теоретически обоснованная, в конкретной жизни не достигается. Данный метод как бы уточняет и дополняет метод абстракции, вследствие чего вместе они могут привести к теоретическим обобщениям, или экономическим принципам.

Экономический принцип — обобщение мотивов и практики экономического поведения индивидов и институтов.

Итак, сначала экономист выявляет и собирает факты, которые относятся к рассмотрению конкретной экономической проблемы. Эту задачу иногда называют «описательной, или эмпирической, экономической наукой» (рис. 1.2, блок 1). Экономист устанавливает также экономические принципы, т. е. выводит обобщения относительно реального поведения индивидов и

институтов. Выведение принципов из фактов называется экономической теорией, или «экономическим анализом» (рис. 1.2, блок 2).

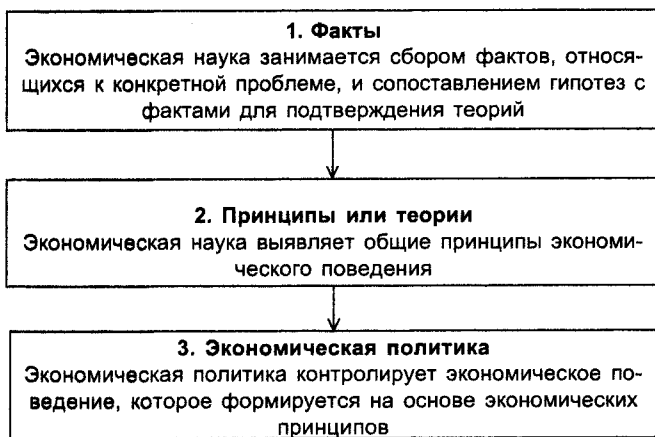


Рис. 1.2. Соотношение между фактами, принципами и политикой в экономике

Задача экономической теории, или экономического анализа, заключается в том, чтобы привести в систему и обобщить факты и, в конечном итоге, внести порядок и смысл в набор фактов, связывая их воедино, устанавливая надлежащие взаимосвязи между ними и выводя из них определенные обобщения. *Теория без фактов — пуста, но факты без теории бессмысленны.*

Принципы и теории представляют собой содержательные обобщения, основанные на анализе фактов, но, в свою очередь, и факты служат постоянной проверкой правильности уже установленных принципов. Факты, т. е. реальное поведение индивидов и институтов в процессе производства, обмена и потребления товаров и услуг, со временем изменяются. Поэтому необходимо постоянно сверять существующие принципы и теории с изменяющейся экономической средой.

История экономических идей изобилует некогда верными обобщениями экономического поведения, которые устаревали с изменением хода событий.

Приступая к изучению любой проблемы или сектора экономики, экономисты должны применять индуктивный метод, с помощью которого они собирают, систематизируют и обобщают факты. Напротив, дедуктивный метод подразумевает выдвижение гипотез, которые затем сопоставляются с фактами. Полученные на основе любого из этих методов обобщения полезны не только для объяснения экономического поведения, но также и для выработки экономической политики.

Наконец, общее представление об экономическом поведении, которое формируется на основе экономических принципов, может быть использовано затем для выработки *экономической политики — совокупности мер или решений, обеспечивающих реализацию рассматриваемой проблемы*. Этот последний процесс иногда называют «прикладной экономической наукой», или экономической политикой (рис. 1.2, блок 3).

Метод математического и статистического анализа. *Математический анализ* — формализованное описание экономических явлений на основе математического инструментария — формул. При проведении экономических исследований в связи с широким использованием ЭВМ появилась возможность переложения экономических процессов на математический язык — язык жесточайшей логики и разума. С применением математики в экономической теории начался ее расцвет, появилось новое дыхание — в экономическом анализе важное место стали занимать так называемые МОДЕЛИ. Хотя модель дает упрощенное или схематичное выражение экономической жизни, но четко отражает взаимосвязь процессов и явлений. Не менее важную роль играет *статистический анализ* — описание экономики на основе количественных показателей. Анализ экономики на основе статистики обеспечивает фундамент для построения реальных экономических прогнозов.

Графическое изображение — познание экономических явлений в двухмерном измерении через систему абсцисс и ординат. Это — также один из важных методов познания экономической жизни. В данной книге некоторые экономические теории будут выражены графически.

Теперь займемся более подробным исследованием уровней экономического анализа.

1.5. Уровни экономического анализа: макро-, медиум- и микроанализ

Существуют совершенно разные уровни анализа, на основе которых экономист может выводить законы, касающиеся экономического поведения. Наглядно уровни экономического анализа можно представить так:

Мировая экономика

Макроэкономика
(экономика в целом)

Медиумэкономика
(региональная экономика)

Микроэкономика
(экономика фирм, домохозяйств или отдельного человека)

Мировая экономика — экономика всех стран, вместе взятых. Она исследует экономические проблемы во всемирном хозяйстве в целом (глобальная экономика).

Макроэкономика — экономика вообще. Образно говоря, экономика с птичьего полета. Экономике каждой отдельной страны (России, США, Китая, Великобритании, Франции, Германии, Италии, Японии и т. д.) можно назвать национальной экономикой. Национальная экономика каждой страны отражает ее специфику, а макроэкономика как наука раскрывает общие закономерности и тенденции, присущие всем национальным экономикам. Вывод: национальная экономика и макроэкономика — это разные понятия. Макроэкономика — это основа национальной экономики.

Чтобы дать характеристику макроэкономики, нужно знать такие совокупные категории или агрегаты, как валовой национальный продукт (ВНП), валовой внутренний продукт (ВВП), национальный доход, совокупный спрос и совокупное предложение, уровень цен, потребление, сбережения, инвестиции, государственный бюджет, безработица, инфляция и т. д. Целью макроэкономики является разработка правительственной экономической политики, направленной на решение общих социально-экономических проблем.

Медиум- (мезо-) экономика, или региональная, — экономика определенного пространства, или территории. Здесь будем оперировать такими понятиями, как регион, область, город, округ,

район и т. д. Иначе говоря, переходим в область территориального экономического анализа. Например, экономика Сибирского региона, Саратовской области, г. Москвы, Южного округа или района Царицыно г. Москвы и т. д.

Микроэкономика — экономика фирм, домохозяйств или отдельного человека. Она изучает деятельность конкретной фирмы: каков объем производства, какова цена продукта, численность рабочих, доходы и расходы и т. д. Например, АвтоВАЗ (автомобильная фирма), ЛУКОЙЛ (нефтяная) и т. д.

Микроэкономика дает анализ не заоблачной, а заземленной экономики, т. е. каждого экономического субъекта. Образно говоря, ее *интересует не лес, а каждое дерево в отдельности*. Поэтому к микроэкономике относится хозяйственная деятельность как физических (семьи или отдельного человека), так и юридических лиц (фирм).

Существенный вклад в исследование микроэкономики внесли английский экономист Альфред Маршалл, изложивший свои взгляды в учебнике «Принципы политической экономии» (1890), и его последователи: в Швеции — К. Вексель, во Франции — Л. Вальрас, в Италии — В. Парето, в США — Дж. Б. Кларк, в Австрии — К. Менгер и Е. Бем-Баверк и др. В действительности между макро-, медиум- и микроэкономикой нет непроходимой стены, или абсолютной обособленности. Трудно сказать, какой уровень анализа более важный. И это все потому, что экономические проблемы разного уровня между собой тесно связаны. Например, безработица не может быть без конкретных людей и конкретного пространства. Правительственная программа борьбы с безработицей (макроуровень) решает проблемы конкретных отраслей, фирм или домохозяйств (микроуровень) и, соответственно, тех территорий, где они расположены (медиумуровень).

Теперь переходим к проблеме экономической политики.

1.6. Экономическая политика и экономические цели

Экономическая политика — это совокупность мер или решений, принимаемых правительством относительно того, какой должна быть экономика и каковы ее экономические цели.

Объективная экономическая теория свободна от субъективных оценочных суждений. Она пытается формулировать научные представления об экономическом поведении людей независимо от воли и сознания человека. В противоположность этому существует *нормативная экономическая теория*. Это и есть *экономическая политика*. Она олицетворяет суждения определенных людей относительно того, какой должна быть экономика или какую конкретную политическую акцию следует рекомендовать, основываясь на определенной экономической теории или на определенном экономическом отношении. Следовательно, *экономика и экономическая политика — это понятия разного уровня: экономика — первична, а экономическая политика — вторична*. Иначе говоря, политика должна исходить из уровня развития самой экономики, а не наоборот. Например, нельзя говорить, что завтра все будут жить так, как живут арабские шейхи. Это ложь, причем наглая. Завтра, или за один день, никаких перемен в экономике быть не может. Поэтому экономическая политика строится на перспективу: чтобы эффективно управлять, необходимо научиться предвидеть. Экономическая теория помогает сделать возможным такое предвидение и в связи с этим служит основой для разумной экономической политики.

Экономическая политика — это достижение системы экономических целей. Существует целая цепочка экономических целей (см. схему 1.2):

Экономический рост, или более высокий уровень жизни. Полная занятость. Подходящую работу необходимо обеспечить всем, кто желает и способен трудиться.

Экономическая эффективность. Это не что иное, как максимальная отдача при минимуме издержек.

Стабильный уровень цен. Необходимо избегать значительного повышения или снижения общего уровня цен, т. е. инфляции и дефляции.

Экономическая свобода. Предприниматели, рабочие и потребители должны обладать высокой степенью свободы в своей экономической деятельности.

Справедливое распределение доходов. Человек должен жить по-человечески, т. е. ни одна группа граждан не должна пребывать в крайней нищете, если другиекупаются в роскоши. Социально-экономическая обеспеченность. Государство должно обеспечить существование хронически больных, нетрудоспособных, недееспособных, престарелых или других иждивенцев.

Разумный платежный баланс. Это поддержание разумного платежного баланса международной торговли и международных финансовых сделок.

Некоторые из этих целей взаимно дополняют друг друга, другие — взаимно исключают.

Выработка конкретных программ достижения крупных экономических целей представляется далеко не простым делом. Сначала необходимо дать четкое определение целей. Затем определить и признать возможные последствия альтернативных программ достижения цели. Все это требует четкого представления об экономических результатах, о выгодах, издержках и политической осуществимости каждой из альтернативных программ. Далее экономисты, политики обязаны как для самих себя, так и для будущих поколений изучить прошлый опыт реализации подобных программ и оценить их эффективность; только путем такой оценки можно рассчитывать на повышение результативности политики.



Схема 1.2. Цели экономической политики

Хороша экономика или плоха, во многом зависит от степени использования механизма действия экономических законов в экономической политике. Экономическая наука в подлинном смысле слова архинужна для выработки правильной экономи-

ческой политики, т. е. мер, обеспечивающих решение поставленных проблем. Правительство, основываясь на достижениях экономической теории, разрабатывает сценарий: какой должна быть экономика. Например, теоретически обосновано, что рыночной экономике сопутствуют безработица и инфляция, но практики не должны созерцать эти явления, их задача выработать программу борьбы с ними. Теория подсказывает, а практика решает, какой ей быть. Именно на этой ступени возникают разногласия между экономистами — теоретиками и практиками. Например, какие должны быть налоговые ставки: высокие или низкие? Чтобы правильно ответить на этот и другие вопросы, нужно заглянуть в экономическую теорию, где ученые уже давно решили эти проблемы. Вот почему советниками правительства должны быть грамотные экономисты.

Ядро экономической политики — это обеспечение роста благосостояния людей.

Экономика не должна быть концентрированным выражением политики. Ее развитие объективно обусловлено сложившимися материальными условиями. Экономика не может развиваться по указке того или иного политика либо группы политиков. Она «скована» действием законов, не зависящих от воли и сознания людей. Поэтому политики могут, лишь познав экономические законы, выработать осознанные пути наиболее эффективного механизма их реализации на том или ином этапе ее развития. Нельзя жить «под ксерокс». Американский образ жизни нельзя заложить в российскую программу экономического развития. Нужно усвоить два известных марксистских постулата, или две истины.

Первая:

каждая промышленно развитая страна показывает лишь картину своего развития менее развитой стране.

В настоящее время путь развития всем странам, в том числе и России, к большому сожалению, показывает Северная Америка (США).

Вторая истина гласит:

только материальные условия определяют путь экономического развития той или иной страны.

Вопрос: в настоящее время достаточно ли материальных условий у России, чтобы жить по-американски?

Ответ: нет, однозначно нет. И не следует российскому правительству обещать россиянам то, чего нет и быть не может даже на ближайшую перспективу — до 2010 г. Нужно знать свою экономическую базу данных. И, разрабатывая очередную программу, правительство должно исходить из ее материальной обеспеченности, иначе это будет не программа, а сотрясение воздуха.

Вот почему выработка конкретных программ достижения крупных экономических целей представляется далеко не простым делом. Но чтобы понять, как это делается, необходимо изучить азбуку экономической деятельности: основы любой экономики, основы рыночной экономики и ее коренные вопросы, рыночный механизм и его элементы; закон спроса и предложения, ценообразование, а также механизм функционирования частного и государственного секторов или смешанного предпринимательства и т. д.

1.7. Российская экономическая политика в начале III тысячелетия

В начале XXI в. российская экономическая политика будет направлена на достижение устойчивых темпов экономического роста, повышение конкурентоспособности отечественного производства, обеспечение прогрессивных сдвигов в структуре экономики, соответствующих мировым тенденциям.

Экономическая политика будет направлена на создание в стране благоприятного предпринимательского и инвестиционного климата. Это означает, что усилия Правительства РФ будут сконцентрированы на обеспечении равных условий конкуренции, защите прав собственности, снятии избыточных административных барьеров для предпринимательской и инвестиционной деятельности, повышении финансовой прозрачности предприятий и организаций.

С целью обеспечения финансовой стабильности Правительство РФ будет осуществлять последовательную *финансовую политику*, основанную на приведении обязательств государства в соответствие с его ресурсами, повышении эффективности функционирования бюджетной системы, четком разграничении бюджетных полномочий и ответственности различных уровней вла-

сти. При этом совместно с Центральным банком РФ будут приняты меры, направленные на обеспечение стабильности национальной валюты.

Структурная политика государства будет направлена на повышение конкурентоспособности экономики страны, активизацию научно-технического и интеллектуального потенциала.

Государство переориентируется с оказания поддержки неэффективным предприятиям на развитие промышленной инфраструктуры, обеспечение мобильности рабочей силы, поддержку высокотехнологичных и наукоемких производств.

Особое внимание Правительства РФ будет направлено на структурную перестройку и развитие отраслей оборонно-промышленного, топливно-энергетического и агропромышленного комплексов, реформирование естественных монополий.

Главными целями *внешнеэкономической политики* станут дальнейшая эффективная интеграция России в международную систему разделения труда и содействие структурной перестройке экономики. Важнейшей задачей станет приведение национального законодательства в соответствие с требованиями Всемирной торговой организации (ВТО) и завершение переговоров о вступлении в нее России.

Главными целями *социальной политики* Правительства РФ на долгосрочную перспективу являются: последовательное повышение уровня жизни населения, снижение социального неравенства, сохранение и приумножение культурных ценностей России, восстановление экономической и политической роли страны в мировом сообществе.

В связи с этим безусловным приоритетом в области социальной политики являются инвестиции в человека. Именно поэтому будет предусматриваться опережающий рост ассигнований на эти цели из бюджетов всех уровней по сравнению с большинством других направлений государственных расходов.

Достижение этих целей позволит закрепить позитивные тенденции, сформировавшиеся в последнее время в экономике страны, и выйти на траекторию устойчивого экономического роста.

Хотя принятый курс проведения рыночных реформ предполагает перестроить Россию на западный манер, тем не менее Россия пойдет по своему пути. Выдержит Россия этот путь или нет — покажет время. Только не следует идти путем «слепого» копирования даже самых лучших иностранных образцов.

Базовые понятия

Экономическая теория, производственные отношения, экономика, экономические законы, общенаучные методы, диалектический метод, материалистический метод, метод диалектического материализма, специфические методы, абстракция, индукция, дедукция, анализ, синтез, метод единства логического и исторического, метод математического и статистического анализа, графическое изображение, уровни экономики, макроэкономика, медиумэкономика, микроэкономика, мировая экономика, экономическая политика, экономические цели, ориентиры российской макроэкономической политики.

Проблемные вопросы и тесты

1. Что такое экономическая теория? Чем экономика отличается от машиностроения? Можно ли так ставить вопрос?

2. Общенаучные методы и специфические: в чем их различие?

3. Какова суть экономических законов? Почему они объективны? А может быть, экономические законы — субъективны? Прежде чем ответить — подумайте. Семь раз отмерь, а один раз — отрежь. Ой, как это важно в жизни! Какие же экономические законы вы знаете?

4. Макроэкономика, медиум- и микроэкономика — в чем их различие? Есть ли между ними связь или они отделены непроходимой («китайской») стеной?

5. Чем отличается позитивная экономическая теория от нормативной? Какая из них важнее в экономическом развитии?

6. Какие экономические цели преследует каждая экономическая политика? Должно ли Правительство РФ стремиться достичь вышеназванной цепочки целей в экономическом развитии?

7. Каковы же ориентиры российской экономической политики на ближайшую перспективу?

Глава 2. Ресурсы и потребности — основа любой экономики

- ◆ Ресурсы и их редкость ◆ Безграничные потребности.
- ◆ Экономическая деятельность людей: производство, распределение, обмен и потребление ◆ Экономика и эффективность ◆ Необходимость выбора. Таблица и кривая производственных возможностей ◆ Закон возрастающих вмененных (альтернативных) издержек

2.1. Ресурсы и их редкость

Два фундаментальных положения образуют основу экономики: **ресурсы и потребности**. Рассмотрим их по порядку.

Ресурсы — это все то, что используется для производства и реализации товаров и услуг.

Ресурсы подразделяются на: 1) *людские ресурсы* — труд и предпринимательская способность;

2) *материальные ресурсы* — земля (природные блага) и капитал (произведенные трудом блага) (см. схему 2.1).

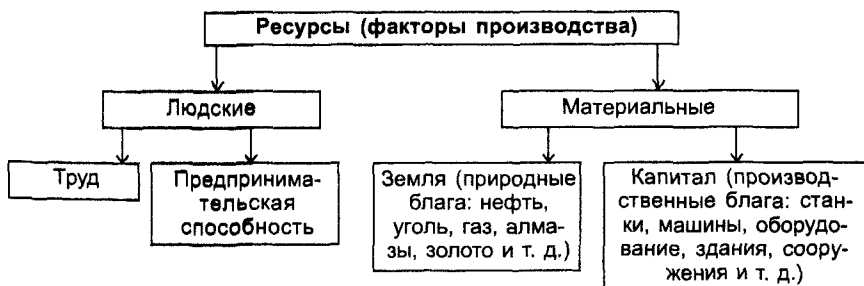


Схема 2.1. Структура ресурсов

Кратко рассмотрим их.

1. *Людские ресурсы* — труд и предпринимательская способность.

Труд — целесообразная, осознанная деятельность людей, применяемая в производстве и реализации товаров и услуг.

Это любые работы, выполняемые людьми разной профессии: лесорубом, продавцом, машинистом, учителем, физиком или футболистом и т. д. Экономически труд реализуется в рабочей силе, т. е. в способности человека (физической и умственной) к труду. Эти способности, особенно интеллектуальные, надо развивать ежедневно, ежечасно, ежесекундно. Самое главное в жизни человека как члена общества — это совершенствоваться, а значит, постоянно получать новые знания. *Человек — это главный ресурс экономики.*

Предпринимательская способность — это деятельность отдельного человека или группы людей, направленная на эффективное управление фирмой или предприятием.

Можно сказать, что это особый человеческий ресурс, и он необходим в условиях рыночной экономики. Черты предпринимателя:

1) берет на себя инициативу соединения ресурсов (земли, капитала и труда) в единый процесс производства;

2) берет на себя трудную задачу принятия *новых* основных решений в процессе ведения бизнеса и определяет направление деятельности фирмы;

3) является движущей силой производства;

4) он — новатор, т. е. стремится вводить в обиход на коммерческой основе новые продукты, новые технологии, новые формы организации бизнеса.

Предприниматель — это человек, идущий на риск. В рыночной системе предпринимателю прибыль не всегда гарантирована. Вознаграждением за затраченный им труд и его талант могут оказаться или прибыли, или убытки. *Но кто не рискует, тот не пьет ШАМПАНСКОГО!*

2. Материальные ресурсы — земля (природные блага) и капитал (произведенные блага).

Земля с экономической точки зрения — это все естественные ресурсы, или «даровые» блага природы, которые приемлемы в производственном процессе.

В эту широкую категорию входят такие ресурсы, как пахотные земли, леса, месторождения минералов и нефти, водные ресурсы и т. д.

Природные ресурсы делятся на практически неисчерпаемые и исчерпаемые, которые, в свою очередь, делятся на возобновляемые и невозобновляемые. *Совокупность природных компонентов, оказывающих влияние на состояние здоровья человека и его хозяйственную активность, называется окружающей средой.* Это — атмосферный воздух, вода, растительный и животный мир. Статистика окружающей среды является информационной базой для создания кадастров природных ресурсов (земельного, водного, лесного). Она необходима для осуществления экологического регулирования развития экономики. Именно в этой связи появляются экологические затраты и платежи. Без них невозможно проведение государством эффективной долгосрочной экономической политики.

В состав экологических затрат входят расходы государства и других субъектов хозяйственной деятельности, имеющие целевое природоохранное значение. Сюда входят как целевые инвестиции и текущие затраты на содержание и эксплуатацию природоохранных объектов, так и бюджетные расходы на содержание государственных структур, непосредственно занимающихся вопросами охраны природы. Экологические платежи представляют собой в основном выплаты различных агентств за выброс вредных веществ в окружающую среду, а также утилизацию отходов производства и потребления.

Капитал — это произведенные человеческим трудом средства производства (станки, машины, оборудование, фабрично-заводские и складские помещения, транспортные средства и т. д.), используемые в производстве и доставке товаров и услуг конечному потребителю.

Подробнее остановимся на характеристике капитала с позиции марксовой теории воспроизводства.

Капитал в стоимостной форме представляет собой накопленную прибавочную (добавочную) стоимость, используемую на накопление капитала.

Капитал в натуральной форме представляет собой созданные человеком средства производства.

Средства производства — это совокупность средств труда и предметов труда.

Средства труда — все то, с помощью чего создается товар (продукт) или услуга. В свою очередь, средства труда пред-

ставляют собой совокупность: 1) орудий труда — станки, машины, оборудование или костно-мышечная система производства; 2) сосудистая система — трубы, цистерны, бочки и т. д. и 3) производственная инфраструктура, или общие условия, непосредственно не участвующие в процессе создания продукта, но без которых производство невозможно. Это информация, линии электропередач, дороги, здания и сооружения и т. д.

Предметы труда — все то, из чего непосредственно создается продукт — сырые материалы, или сырье: сталь, хлопок, зерно и т. д.

Что важнее в общественном производстве: средства труда или предметы труда? Можно ли так ставить вопрос? Считается, что в общественном производстве все важно. Точнее, система их взаимодействия. В то же время, по Марксу, эпохи различаются не тем, что производится, а тем, как производится, т. е. за счет каких средств труда. По-видимому, это правильно. А как вы считаете?

Итак, все произведенные средства производства: компьютеры, машины, оборудование, добытая нефть, сталь, здания, транспортные средства, используемые в производстве товаров и услуг и доставке их конечному потребителю, — это и есть реальный капитал.

Отметим два момента. Во-первых, инвестиционные товары, или средства производства, отличаются от потребительских товаров тем, что последние удовлетворяют потребности непосредственно, тогда как первые делают это косвенно, обеспечивая производство потребительских товаров. Во-вторых, «капитал» не подразумевает деньги. Деньги как таковые ничего не производят, следовательно, их нельзя считать экономическим ресурсом. Реальный капитал — инструменты, машины и другое производительное оборудование — это экономический ресурс; деньги, или финансовый капитал, ресурсом не являются.

Итак, экономические ресурсы — это все природные, людские и произведенные человеком капитальные блага, которые используются для производства и реализации товаров и услуг. Все они включает большой круг объектов: фабричные и сельскохозяйственные строения, всякого рода оборудование, инструменты, машины, используемые в производстве промышленных товаров и продуктов сельского хозяйства; разнообразные сред-

ства транспорта и связи; бесчисленные виды труда; наконец, последнее, но не менее важное — землю и всевозможные полезные ископаемые. Людям свойственны как биологические, так и социально обусловленные потребности. Чтобы удовлетворить эти потребности в пище, одежде, жилье и бесконечном множестве других товаров и услуг, необходимо использовать имеющиеся ресурсы: рабочую силу и предпринимательские способности, капитал — инструменты и машины, а также землю и природные богатства. **Соединение ресурсов, осуществляемое в рамках определенных общественных производственных отношений, называется способом производства, или экономической системой.** Эти четыре большие группы экономических ресурсов часто называются **ФАКТОРАМИ** производства. Все экономические ресурсы, или факторы производства, обладают одним общим коренным свойством: они **РЕДКИ**, или ограничены.

Ресурсы часто называют факторами производства. Все они обладают одним общим признаком — они *редки*. Это важно понять, чтобы ответить на вопрос: почему одна страна процветает, а другая — нет. Сначала ответ прост: чем больше ресурсов, тем благоприятнее экономическое развитие. Но так ли это? Начнем с исходной позиции: каждая страна располагает определенными ресурсами. Но главное не в их количестве, а в *качестве*. Земля земле — рознь. Она может быть плодородной и неплодородной. Это, во-первых. А во-вторых, а может быть, это и есть главное, — насколько эффективно используются ресурсы. Например, в Японии нет природных (материальных) ресурсов. А она относится к высокоразвитым странам, таким как США, Германия, Франция и др. Возникает вопрос: за счет каких ресурсов развивается Япония? Ответ: за счет эффективного использования единственного своего ресурса — людского. Другой пример: Россия. Имеет много ресурсов, но экономически отстает от высокоразвитых стран.

Именно поэтому экономическая теория должна постоянно искать пути эффективного использования ограниченных производственных ресурсов, чтобы искоренить такие проблемы всемирного характера, как инфляция, безработица, бюджетные дефициты, бедность и неравенство, загрязнение окружающей среды и пр., с целью насыщения общества материальными потребностями.

2.2. Безграничные потребности

Потребности — желания людей приобрести и использовать товары и услуги, которые доставляют им полезность

Совокупность этих потребностей многообразна: это здания, различного рода неподвижные сооружения (например, дороги), станки, машины, оборудование и им подобные товары, а также хлеб или все продукты питания, одежда, мебель и т. д. и, кроме того, разного рода услуги (ремонт автомобиля, прием врача, работа преподавателя, консультация юриста и т. д.).

Товар (продукт) — вещь, произведенная для обмена (**продажи**): например, товар непосредственно обменивается на товар ($T-T'$), или товар сначала обменивается на деньги ($T-D$), а потом — деньги на товар ($D-T'$).

Услуга наравне с товарами удовлетворяет наши потребности.

Ремонт автомобиля, удаление аппендикса, стрижка волос и консультация юриста наравне с товарами удовлетворяют человеческие потребности. В современной экономике трудно определить, что важнее: товар или услуга. Зачастую они так связаны, что одно не может существовать без другого. Например, автомобиль — без автозаправочных станций. Разница между товарами и услугами зачастую оказывается гораздо меньшей, чем это представляется на первый взгляд.

Разница между товарами и услугами — только в одном: товар сначала производится, а затем потребляется, а услуга производится и потребляется одновременно, т. е. непосредственно в момент ее производства.

Потребности подразделяются на следующие виды (см. схему 2.2):

1) *производственные потребности*, удовлетворяющие желания производителей (частных предприятий, домохозяйств или государства) в *ресурсах и услугах*: рабочие здания и сооружения, станки, оборудование и т. д. с целью постоянного возобновления производства и 2) *личные, или индивидуальные, потребности*, удовлетворяющие потребности человека в *предметах потребления и услугах*.

Перечень предметов потребления поразительно широкий: жилые дома, автомобили, зубная паста, лекарства, компакт-диски, пицца, свитеры и т. п. Однако это бесчисленное множе-

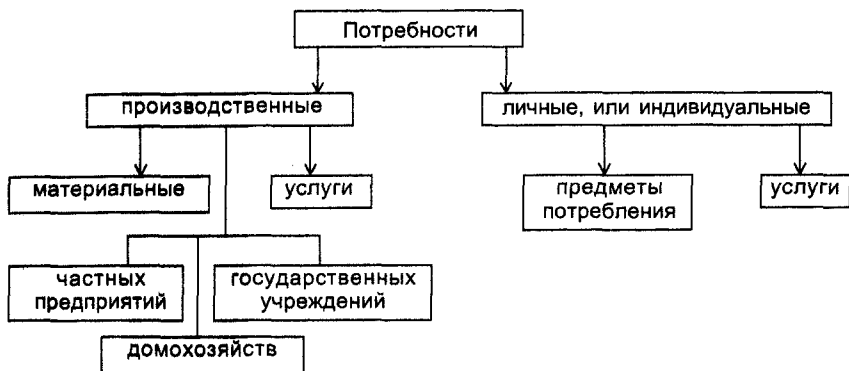


Схема 2.2. Потребности: их структура

ство товаров подразделяется на: 1) предметы длительного пользования (жилые дома, мебель, музыкальные центры, автомобили и т. д.); 2) предметы кратковременного пользования (продукты питания, одежда, предметы домашнего обихода и т. д.); 3) предметы роскоши (духи, яхты, норковые шубы). Нечего доказывать, что то, что является предметом роскоши для Смита, может оказаться предметом первой необходимости для Джонса, а то, что еще несколько лет тому назад считалось предметом роскоши, теперь является самым обычным предметом первой необходимости (см. схему 2.3).

Заметим, что деление товаров на предметы кратковременного

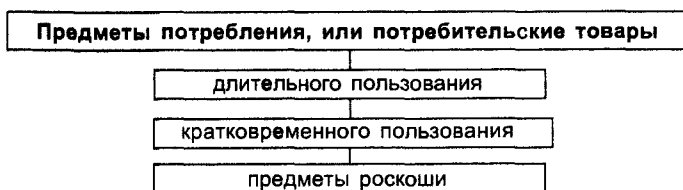


Схема 2.3. Структура предметов потребления, или потребительских товаров

и длительного пользования связано с циклическим характером рыночной экономики: производство товаров первой группы не подвергается колебаниям, а второй группы (предметов потребления длительного пользования, подобно производству товаров производственного назначения) — подвержены циклическим

колебаниям: кризису, депрессии, оживлению и подъему. Экономисты считают, что изменения в потреблении товаров краткосрочного пользования примерно те же, что и изменения в валовом национальном продукте, но изменения в потреблении товаров длительного пользования обычно в несколько раз масштабнее.

На основе гипотетических данных рис. 2.1 показывает реальный темп роста валового национального продукта (светлая линия), ежегодный реальный темп роста затрат потребителей на товары длительного пользования (автомобили, бытовые электроприборы и т. п.) (темная линия) и на товары краткосрочного пользования (продукты питания, топливо, одежда и т. п.) (также светлая линия).

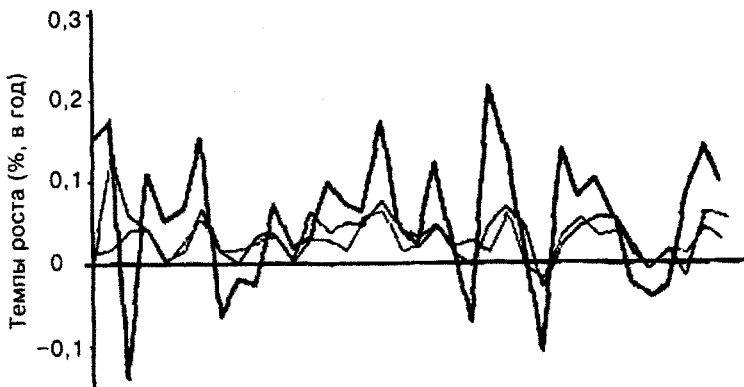


Рис. 2.1. График потребления товаров длительного пользования (жирная линия) по сравнению с товарами кратковременного пользования (тонкая линия)

Производственные потребности включают в себя потребности частных предприятий, домохозяйстве и государственных учреждений или правительственных ведомств (см. рис. 2.1). Частные предприятия и домохозяйства хотят иметь в своем распоряжении фабричные здания, машины, грузовые автомобили, склады, коммуникационные системы и все прочее, что позволяет им реализовывать производственные цели. Правительство, отражая коллективные потребности граждан страны или преследуя свои собственные цели, стремится строить авто-

страда, школы, больницы, накапливать военную технику и оружие.

В своей совокупности потребности в практическом смысле *безграничны*, а это означает, что потребности в товарах и услугах полностью удовлетворить невозможно. *Причиной этого является специализация производства как результат научно-технического прогресса.* Например, сначала появились черно-белые телевизоры, затем цветные. В связи с этим у людей появилась новая потребность — в цветных телевизорах. Затем — в компьютерах, хороших дорогих автомобилях, коттеджах и т. д. *Важно понять, что потребности изменяются в результате появления новых товаров и услуг, или так называемых новых экономических благ.* Блага могут быть даровые и экономические. Даровые блага — это земля, леса, природные ресурсы, воздух, вода в реках, морях и т. д. *Экономические блага* — это то, что добыто или создано трудом человека: обработанная земля, посаженный лес, добытая нефть, машины, станки, оборудование, услуги автозаправочных станций, парикмахеров, пожарных и т. д. *Конечная цель любой экономической деятельности заключается в стремлении удовлетворить многообразные потребности людей.*

Наконец, подчеркнем также, что конечная цель всей экономической деятельности заключается в стремлении удовлетворить эти многообразные потребности.

2.3. Экономическая деятельность людей: производство, распределение, обмен, потребление

Экономическая деятельность людей — это процесс, совершающийся между людьми и природой с целью производства общественного продукта и дальнейшего его распределения, обмена и потребления.

Производство — это процесс создания материальных благ и услуг, необходимых для удовлетворения безграничных потребностей. Производство в неизменных размерах — это *простое* воспроизводство. Производство в уменьшенных размерах — *суженное* производство. Если же в производство поступает новый капитал — то это *расширенное* воспроизводство.

Последнее является типичным для экономически развитых стран. Российская экономика должна стремиться к расширенному воспроизводству. Необходимо производить такой общественный продукт, который позволит удовлетворить и производственные, и личные потребности, а в совокупности — общественные потребности. Итак, мы ввели в наше знание новую категорию — общественные потребности. Это сделано с одной лишь целью: необходимо понять, что каждое индивидуальное производство (добыча нефти или газа, производство стали или строительство дорог и т. д.) работает не на себя, а на общество. Если обществу не нужен газ, то незачем его и производить. Иначе говоря, каждый производимый продукт должен быть социально значимым.

Распределение общественного продукта является оборотной стороной производства. В условиях господства *частной собственности* общественный продукт *распределяется по капиталу и труду*. Большая часть общественного продукта (в виде ресурсов и дохода) попадает в руки собственников капитала. При господстве *общественной собственности* созданный продукт централизованно распределяется *по труду*.

Обмен — это процесс купли-продажи товаров и услуг на эквивалентной основе. Субъектами обмена являются физические и юридические лица. Объектом — продукт труда. Реализация товара осуществляется через торговую сеть: оптовую или розничную.

Оптовые торговцы продают товар большими партиями.

Розничные торговцы продают товар маленькими партиями, размещая его на прилавках магазинов. Они помогают покупателям советом при выборе товара и осуществляют послепродажное обслуживание. Фирменные магазины завоевали право на существование за счет независимых торговцев. Наметилась тенденция роста числа крупных магазинов. Значительно расширился ассортимент продукции, реализуемой через крупные магазины и супермаркеты.

Воспроизводство общественного продукта через распределение и обмен завершается потреблением.

Потребление — это конечное присвоение общественного продукта для удовлетворения как производственных, так и личных потребностей.

Производственное потребление способствует увеличению, или воспроизводству, общественного продукта в расширенном масштабе.

Личное потребление — это обязательное условие для воспроизводства не просто человека, а рабочей силы, так необходимой для возобновления воспроизводства общественного продукта в целом.

В рыночной экономике на первое место выдвигается потребление. Хорошо это или плохо, сейчас обсуждать не будем. Ответ дадим позже — после изучения законов рыночной экономики.

А сейчас попытаемся ответить на вопрос: как ведет себя экономика, решая проблему распределения ресурсов и эффективности, чтобы удовлетворить потребности общества?

2.4. Экономика и эффективность

Экономика — это наука, исследующая проблему такого использования или применения редких ресурсов (средств производства), при котором достигается наибольшее или максимальное удовлетворение безграничных потребностей общества (цель производства).

Экономика изучает пути «наилучшего использования того, чем мы обладаем». Поскольку наши потребности практически безграничны, а наши ресурсы редки, мы не в состоянии удовлетворить все материальные потребности общества.

Единственное, что нам остается, это добиваться возможно наибольшего удовлетворения этих потребностей. Суть проблемы экономии в следующем: *поскольку ресурсы редки, экономика полной занятости и полного объема производства не может обеспечить неограниченный выпуск товаров и услуг. Более того, необходимо принимать решения о том, какие товары и услуги следует производить, а от каких отказаться.* Ее сущность можно проиллюстрировать, используя для этого таблицу производственных возможностей.

Чтобы наилучшим образом проиллюстрировать проблему экономии, мы принимаем несколько определенных допущений:

- ♦ экономика функционирует в условиях полной занятости и достигает полного объема производства;

◆ имеющиеся факторы производства постоянны как по количеству, так и по качеству;

◆ технология производства принимается постоянной, т. е. в ходе нашего анализа она не изменяется.

Экономика производит не бесчисленное множество товаров и услуг, как это имеет место в действительности, а лишь два продукта — промышленные роботы и пиццу. Пицца символизирует потребительские товары, т. е. те товары, которые непосредственно удовлетворяют наши потребности. Промышленные роботы символизируют средства производства, товары производственного назначения, т. е. те товары, которые удовлетворяют наши потребности косвенно, обеспечивая более эффективное производство потребительских товаров.

Экономика — это наука об эффективности использования редких ресурсов.

Какой именно смысл вкладывают экономисты в понятие «эффективность»? Экономическая эффективность охватывает проблему «затраты — выпуск». Конкретно говоря, она характеризует связь между количеством единиц редких ресурсов, которые применяются в процессе производства, и количеством и качеством произведенного продукта. Большое количество продукта, получаемое от данного объема затрат, означает повышение эффективности. Меньший объем продукта от данного количества затрат указывает на снижение эффективности. При полной занятости используются все пригодные для этого ресурсы. Рабочие не должны вынужденно оказываться без работы; экономика должна обеспечивать занятие для всех, кто хочет и способен трудиться. Не должны также простаивать пахотные земли или капитальное оборудование. Подчеркиваем, что ресурсы надо распределять эффективно, т. е. таким образом, чтобы они вносили наиболее ценный вклад в общий объем продукции, что обеспечит полный объем производства.

2.5. Необходимость выбора. Таблица и кривая производственных возможностей

Необходимость выбора. Экономика сталкивается с необходимостью выбора между альтернативами. Почему? Ответ: общий объем имеющихся ресурсов ограничен. Следовательно,

ограниченна и способность экономики производить промышленные роботы и пиццу. Ограниченность ресурсов означает ограниченность выпуска. Поскольку ресурсы ограничены и применяются целиком, всякое увеличение производства промышленных роботов потребует переключения части ресурсов с производства пиццы. Правильен также и противоположный вывод: если мы предпочтем увеличить производство пиццы, необходимые для этого ресурсы должны быть получены лишь за счет сокращения производства роботов (см. табл. 2.1). Общество не может преследовать две взаимоисключающие цели. Образно говоря, «бесплатных обедов не бывает». В этом суть проблемы экономии.

Таблица 2.1

**Возможности производства пиццы
и промышленных роботов при полной занятости ресурсов,
(гипотетические данные)**

Вид продукта	Производственные альтернативы				
	A	B	C	D	E
Пицца (сотни тыс.)	0	1	2	3	4
Роботы (тыс.)	10	9	7	4	0

Главная идея здесь сводится к следующему: *в любой момент времени экономика полной занятости и полного объема производства должна жертвовать частью продукта X (пиццы), чтобы получить больше продукта Y (роботов). Тот решающий факт, что экономические ресурсы редки, не позволяет такой экономике увеличивать одновременно и X, и Y.*

Чтобы углубить наше понимание таблицы производственных возможностей, рассмотрим приведенные в ней данные в их графическом изображении (см. рис. 2.2).

Из рис. 2.2. видно, что каждая точка на кривой производственных возможностей представляет какой-то максимальный объем производства двух продуктов. Эта кривая фактически изображает некую границу. Чтобы осуществить различные комбинации производства пиццы и роботов, показанные на кривой производственных возможностей, общество должно обеспечить полную занятость ресурсов и полный объем производства. Все сочетания пиццы и роботов на кривой представляют максималь-

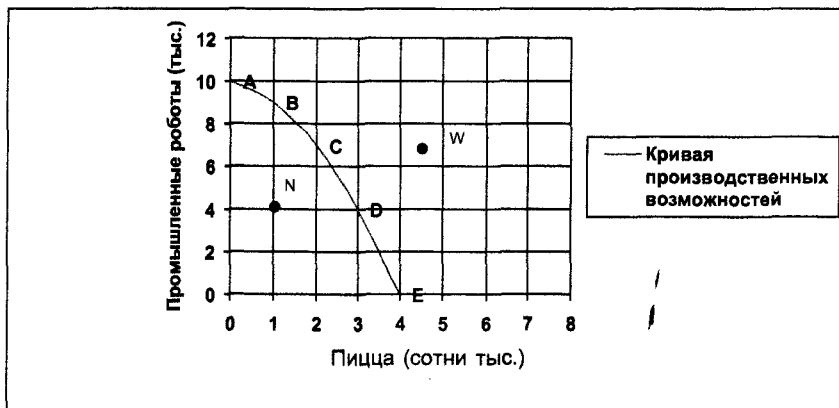


Рис. 2.2. Кривая производственных возможностей

ные их количества, которые могут быть получены лишь в результате наиболее эффективного использования всех имеющихся ресурсов. Точки, находящиеся вне кривой производственных возможностей, как, например, точка W, показывают, что такое производство недопустимо, так как нет ресурсов. Точка N показывает, что ресурсы есть, но они не используются. Вопрос: какие же точки предпочтительнее на графике производственных возможностей? Оказывается, те, которые расположены на кривой производственных возможностей. Барьер ограниченности ресурсов не допускает какого-либо сочетания производства средств производства и предметов потребления в точке, расположенной вне кривой производственных возможностей.

Таким образом, общество вынуждено постоянно решать вопрос, какую комбинацию этих продуктов оно желает: больше роботов — значит, меньше пиццы и, наоборот, меньше роботов — больше пиццы.

2.6. Закон возрастающих вмененных (альтернативных) издержек

Вмененные (альтернативные) издержки — издержки, от которых следует отказаться, чтобы получить другой продукт.

Вводится новое понятие — *вмененные* (альтернативные) *издержки*. Ресурсы редки. Поэтому приходится делать выбор между

альтернативным их применением. Количество продуктов, от которого следует отказаться или которым нужно пожертвовать, чтобы получить какое-то количество любого другого продукта, называется *вмененными* (альтернативными) издержками производства этого продукта. В нашем случае количество Y (роботов), от которого приходится отказаться, чтобы получить дополнительную единицу X (пиццы), и есть *вмененные издержки*. Экономисты открыли закон возрастающих *вмененных издержек*. Что же он означает?

Согласно закону возрастающих вмененных издержек производство дополнительных единиц одного продукта влечет за собой жертвование *возрастающим* количеством единиц другого продукта.

В графическом изображении этот закон находит отражение в форме кривой производственных возможностей. Здесь имеет смысл снова подчеркнуть, что в любой данный момент экономика полной занятости ресурсов и полного объема производства вынуждена жертвовать выпуском одних видов товаров и услуг, чтобы добиться увеличения производства других. В силу того, что ресурсы не обладают равной производительностью во всех возможных процессах их использования, переключение ресурсов из одной сферы их применения в другую обуславливает возникновение закона возрастающих *вмененных издержек*.

Следует подчеркнуть главное: не существует однозначного или общепринятого решения проблемы экономики. Разные общества, обладающие различным культурным и историческим прошлым, разными обычаями и традициями, противоположными идеологическими устоями (не говоря уже о ресурсах, различающихся между собой и количественно, и качественно), используют разные институты для решения реальной проблемы относительно редкости ресурсов. Например, такие страны, как Россия, Соединенные Штаты, Англия, пытаются добиться эффективности использования своих ресурсов каждая по-своему в рамках признанных там целей, идеологий, уровней технологии, обеспеченности ресурсами и культурных ценностей. Лучший способ решения дилеммы «неограниченные потребности — редкие ресурсы» в одной экономической системе может оказаться непригодным в другой системе.

Базовые понятия

Ресурсы, земля, капитал, труд, предпринимательские способности, редкость ресурсов, потребности, товар, услуга, товары кратковременного и долговременного пользования, предметы роскоши, безграничные потребности, кривая производственных возможностей, вмененные издержки, возрастающие вмененные издержки.

Проблемные вопросы и тесты

1. Как следует понимать термины: «ресурсы» и «редкость ресурсов»? Какова структура материальных ресурсов? Что для экономики важнее — земля или капитал?

2. Что вы понимаете под «потребностями»? Почему они безграничны? Существуют ли человеческие потребности, к которым не относится термин «безграничные»?

3. Почему предпринимательские способности рассматриваются как ресурс? Можно ли заменить один ресурс на другой без ущерба для экономики?

4. Какими качествами должен обладать предприниматель? Выберите их: оптимизм, нерешительность, практичность, творческий подход к делу, умение хорошо считать, обладание большими деньгами, умение рисковать, грубость, неразборчивость в средствах, осторожность, самостоятельность в решениях, умение слушать советы. Имеются ли эти качества у вас, ваших родителей, а также у ваших друзей? «Предприниматель от Бога» — как это понимать?

5. Начертите кривую производственных возможностей исходя из собственных данных. Как изменится график производственных возможностей, если предположить, что ресурсы, используемые для производства двух продуктов, полностью взаимозаменяемы? Возможна ли такая ситуация?

6. Что означает рациональный выбор: а) дополнительные издержки больше дополнительной выгоды; б) дополнительные издержки меньше дополнительной выгоды; в) дополнительные издержки равны нулю?

7. Дайте определение вмененных издержек. Можете ли вы показать на личном примере, что вопрос о вмененных (альтернативных) издержках решается не только в экономике?

8. Вмененные (альтернативные) издержки — это: а) издержки на производство определенной продукции;

б) издержки, которые нужно осуществить на производство разных видов продукции;

в) издержки, которыми нужно пожертвовать, чтобы получить определенное количество данного продукта?

9. Раскройте смысл закона возрастающих вмененных (альтернативных) издержек.

Глава 3. Свободная рыночная экономика: ограниченная роль правительства

◆ Свободная рыночная экономика: основные черты ◆ Частная собственность как основа рыночной экономики ◆ Свобода предпринимательства и свобода выбора ◆ Приоритет личного интереса при принятии решений ◆ Конкуренция, система рынков и цен ◆ Рыночная экономика — открытая экономика ◆ Невмешательство правительства в экономику

3.1. Свободная рыночная экономика: основные черты

Свободная рыночная экономика — экономика, которая базируется на господстве частной собственности и индивидуальном принятии решений посредством системы конкуренции, рынков и цен.

В своей первоначальной форме она зарождается как чистая рыночная экономика — это экономика эпохи свободной конкуренции (*laissez faire*), т. е. когда очень много производителей (продавцов) продукции и огромное количество потребителей, а правительство не вмешивается в экономику.

С позиции науки чистая рыночная экономика имеет шесть характерных признаков: 1) *господство частной собственности*; 2) *свобода предпринимательства и выбора*; 3) *приоритет личного интереса при принятии решений*; 4) *конкуренция и использование системы рынков для управления экономикой*; 5) *открытость экономики*; 6) *невмешательство правительства в экономику*.

Эти признаки — азбука рыночной экономики, они подобно пальцам на руке. Что это означает? Ответ: если на руке не 5, а 4 пальца, то это деформированная рука. Вот точно так же с

рыночной экономикой: если отсутствует та или иная черта, то это уже деформированная рыночная экономика. Например, в рыночной экономике поведение человека мотивируется его эгоистическими интересами — максимизировать свой доход на основе принятия личного решения. Если законодательно эта черта не реализуется, то, значит, не будет полноценной рыночной экономики, или чистого капитализма.

Здесь сразу хотелось бы оговориться: экономическая история свидетельствует, что экономические системы различаются между собой всего лишь по двум признакам: 1) по господствующей форме собственности и 2) по способу управления экономикой. Исходя из этих двух признаков различают следующие виды экономических систем: свободную рыночную, командную, смешанную, переходную и традиционную. Кратко остановимся на характеристиках командной и традиционной экономик, как уже не существующих в современной мировой системе. Все же остальные системы мы будем рассматривать подробно. А сейчас дадим краткую характеристику командной экономики и традиционной экономики.

Командная экономика базируется на господстве государственной собственности и централизованной системе управления, т. е. управляется из центра как «единая фабрика».

Командная экономика — полная противоположность свободной рыночной экономике: и по господствующей форме собственности, и по способу управления экономикой. Командная экономика имела место в бывшем Советском Союзе (1917—1991) и других социалистических странах. Благодаря командной экономике Советский Союз победил в Великой Отечественной войне фашистскую Германию (1941—1945), собственными силами восстановил разрушенную войной экономику, освоил Космос (12 апреля 1961 г. был успешно запущен космический корабль с человеком на борту — первым космонавтом Ю. Гагариным) и, в конечном итоге, занял место сверхдержавы в мировой системе. Но в результате начатой в апреле 1985 г. перестройки, затем организованного распада Советского Союза (декабрь 1991 г.), а с 1992 г. проведения курса рыночных реформ командная экономика перестала функционировать как система. Вместо Советского Союза образовалась Российская Федерация. В настоящее время в России и других бывших социалистических странах правитель-

ство строит рыночную экономику, которую называют переходной, т. е. которая переходит от государственной формы собственности к частной, от централизованных методов управления к децентрализованным, или рыночным.

Традиционная экономика — экономика, основанная на обычаях или традициях, присущих тому или иному обществу. Она типична для некоторых экономически слабо развитых стран.

Сейчас более подробно рассмотрим основные черты свободной, или чистой, рыночной экономики.

3.2. Собственность. Частная собственность как основа рыночной экономики

Начнем рассмотрение данного вопроса с понятия «собственность». Ах, уж эта собственность!

В повседневной жизни собственность — это все то, что лично каждому из нас или нашей семье принадлежит. В первом случае мы говорим «моя собственность» или «его собственность». Во втором случае — «наша собственность». Побольше бы этой собственности! Может быть, вы думаете иначе?

С научной точки зрения, **собственность — это отношения между людьми по поводу присвоения, владения, пользования и распоряжения ресурсами** (см. схему 3.1).

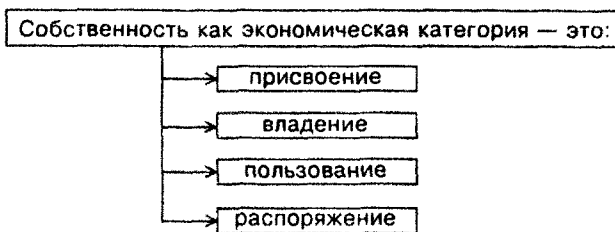


Схема 3.1. Отношения собственности

Значит, не просто, что кому что-то принадлежит: автомобиль, платье, сигареты и т. д. (это личная собственность!), а кому принадлежат РЕСУРСЫ, с помощью которых можно производить новый продукт и, реализуя его, получить прибыль (см. схему 3.2).

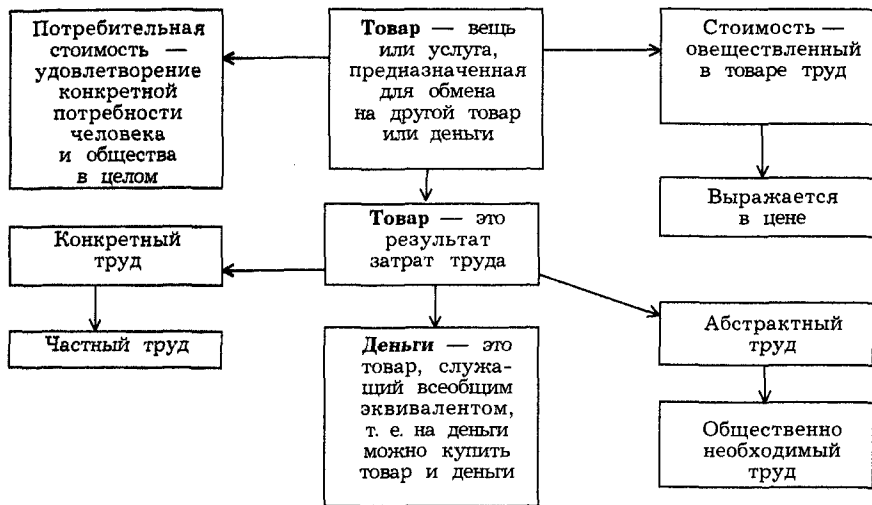


Схема 3.2. Многообразие форм собственности

Если ресурсы находятся в руках индивидуумов (физических лиц) или фирм (юридических лиц), то это и есть частная собственность.

Институт частной собственности является основой рыночной экономики. Он поддерживается правом владения, присвоения, распоряжения и пользования, в том числе и завещания, т. е. правом владельца собственности назначать преемника после смерти.

Частная собственность может выступать в разных формах: как *индивидуальная*, принадлежащая отдельному лицу, *коллективная*, принадлежащая небольшой группе физических лиц, объединенных в товарищество или акционерное общество (см. схему 3.3). Отсюда *акционерная* собственность — это тоже коллективная собственность, но объединяющая подавляющее число отдельных (физических) лиц. Акционерная собственность перерастает в *корпоративную* собственность, объединяющую фирмы (свободной рыночной экономики) (юридические лица).

Существуют широкие юридические ограничения права частной собственности. Например, запрещено законом использование каких-либо ресурсов для производства наркотиков. В рыночной экономике имеет место и *государственная* собственность на некоторые ресурсы для обеспечения эффективного функ-

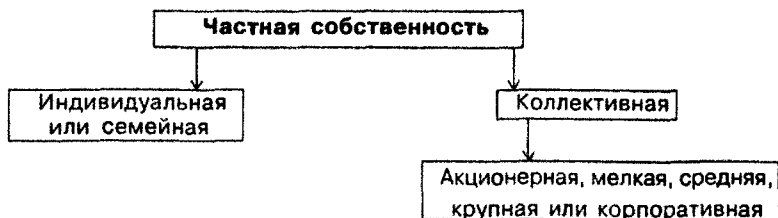


Схема 3.3. Структура частной собственности

ционирования всей экономики. Даже при чистом капитализме признается тот факт, что для лучшего использования ресурсов важную роль может сыграть государственная собственность на некоторые «естественные монополии»: почта, железнодорожный транспорт, предприятия коммунального обслуживания.

Взаимодействие частной и государственной собственности приводит к образованию *смешанной* собственности, которая признается господствующей в экономике развитых и развивающихся стран. Но об этом позже.

Если ресурсы принадлежат обществу в целом — это будет общественная собственность.

Управление этой собственностью в бывшем Советском Союзе осуществлялось через органы государственной власти. Например, через Госплан, Госснаб и другие подобные им учреждения, которые имели место в нашей стране. Нередко общественную собственность отождествляют с государственной собственностью. Это неверно. И вот почему. Государственная собственность может быть и в условиях господства частной собственности. Но при капитализме государственная собственность представляет собой *исключение*, а при социализме *государственная собственность является господствующей формой общественной собственности*.

Итак, если ресурсы полностью принадлежат государству, т. е. оно владеет, распоряжается и использует их, то это другая социально-экономическая система — социализм. Социализм господствовал в Советском Союзе, а также в некоторых странах Восточной Европы (Польше, Чехословакии, Германии и др.) и Восточной Азии (Китае, Сев. Корее, Вьетнаме и др.).

3.3. Свобода предпринимательства и выбора

Тесную связь с частной собственностью имеет свобода предпринимательства и выбора.

Свобода предпринимательства и выбора означает, что при чистом капитализме частные предприятия *вправе* приобретать экономические ресурсы, производить и продавать товар или услугу по выбору самой фирмы.

Капитализм возлагает на составляющие его экономические единицы ответственность за выбор определенных решений, которые учитываются и становятся экономически эффективными посредством свободных рынков.

Свобода предпринимательства означает, что при чистом капитализме частные предприятия *вправе* приобретать экономические ресурсы, организовывать процесс производства из этих ресурсов товара или услуги по собственному выбору и продавать этот товар или услугу на рынках по выбору самой фирмы. Никакие искусственные препятствия или ограничения, устанавливаемые правительством или другими производителями, не мешают предпринимателям принимать решение вступить в какую-либо конкретную отрасль или выйти из нее.

Свобода выбора означает, что: 1) владельцы материальных ресурсов и денежного капитала могут использовать или реализовать эти ресурсы по своему усмотрению. Она означает также, что 2) работники вправе заняться любым видом труда, на который они способны. Наконец, она означает, что 3) потребители свободны в пределах своих денежных доходов покупать товары и услуги в таком наборе, который они считают наиболее подходящим для удовлетворения своих потребностей. Свобода потребительского выбора оказывается самой широкой из этих свобод. Потребитель занимает в капиталистической экономике особое стратегическое положение; в определенном смысле потребитель обладает суверенитетом. Пределы свободы выбора поставщиков людских и материальных ресурсов обуславливаются потребительским выбором. В конечном счете потребитель решает, что должна производить экономика, а в установленных тем самым рамках поставщики ресурсов могут делать свой свободный выбор. Таким образом, в действительности поставщики ресурсов и предприятия вовсе не «свободны» производить товары и услуги, которых потребители не желают.

Кроме того, в реализации всех этих форм свободного выбора существуют довольно широкие юридические ограничения.

3.4. Приоритет личного интереса при принятии решений

Личный интерес заключается в следующем: каждая экономическая единица (*индивидуум или фирма*) стремится делать то, что выгоднее ей самой.

Поскольку капитализм представляет собой индивидуалистическую систему, неудивительно, что главная движущая сила такой экономики видится в стимулировании личного интереса, так как: 1) предприниматели ставят своей целью максимизацию прибылей своих фирм или — как вариант — минимизацию своих убытков; 2) владельцы материальных ресурсов, при прочих равных условиях, пытаются получить возможно более высокие цены при продаже или сдаче в аренду этих ресурсов. За данное количество и тяжесть затрачиваемого ими труда — 3) поставщики живой рабочей силы стремятся получить возможно больший доход. В свою очередь: 4) потребители, покупая определенный продукт, стараются приобрести его по самой низкой цене. Короче говоря, капитализм предполагает, что личный интерес формирует фундаментальный образ действий различных экономических единиц, когда они реализуют свой свободный выбор. Мотив личного интереса придает направление и упорядоченность функционированию экономики, которая без такого интереса оказалась бы чрезвычайно хаотичной.

Однако мотив личного интереса реализуется через удовлетворение общественного интереса. Это происходит с помощью так называемой «невидимой руки» А. Смита. Рассмотрим этот вопрос более подробно.

3.5. Конкуренция, система рынков и цен

Конкуренция — это экономическое соперничество между фирмами с целью достижения поставленной цели.

Например, в спортивных соревнованиях каждый человек или команда стремится завоевать первое место — получить приз. И это нормально. Точно так же в экономике: каждый производи-

тель или группа производителей хлеба, кроссовок, зубной пасты, жвачки и т. д. хочет победить других. А как победить в экономике? Ответ: при одинаковых расходах получить лучший результат — больше прибыли. Получишь больше прибыли — считай, что это своего рода победа.

Экономисты различают два вида конкуренции: совершенную (чистую) и несовершенную (монопольстическую) (см. схему 3.4).

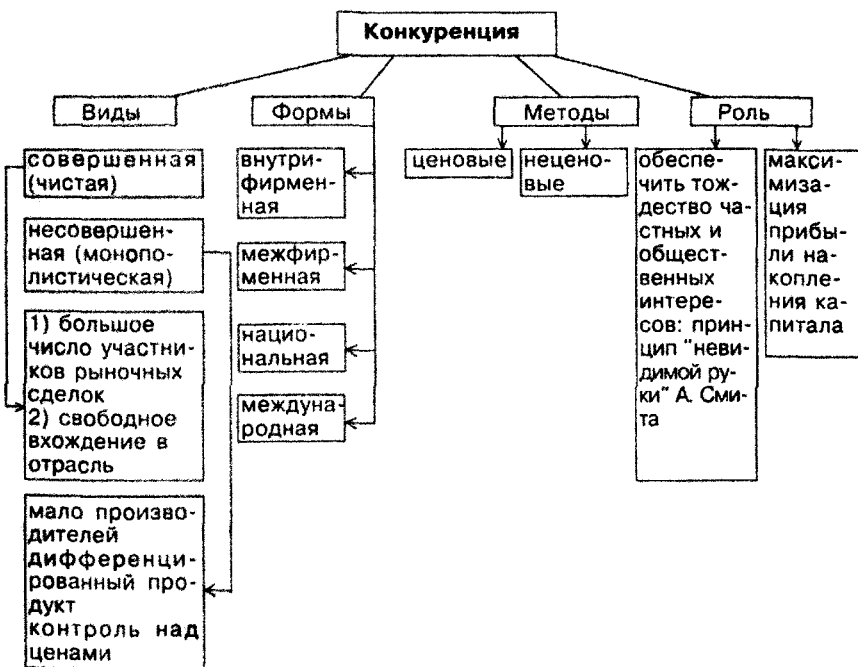


Схема 3.4. Конкуренция: основные черты

Совершенная конкуренция означает:

- 1) большое число участников рыночных сделок, или наличие на рынке большого числа независимо действующих покупателей и продавцов любого конкретного продукта или ресурса;
- 2) свободное вхождение в отрасль.

Кратко рассмотрим эти два взаимосвязанных аспекта совершенной конкуренции.

1. *Большое число участников рыночных сделок.* Это означает, что каждый продавец вносит мельчайшую лепту в общий объем предложения. Индивидуальные продавцы не способны оказать заметное воздействие на общий объем предложения, поэтому продавец, выступающий в качестве индивидуального производителя, не в состоянии манипулировать ценой продукта. Именно это имеют в виду, когда говорят, что индивидуальный продавец, участвующий в конкуренции, «отдан на милость рынка». Та же характеристика справедлива и для тех, кто выступает на рынке в качестве предъявителя спроса. Покупатели там в изобилии и действуют независимо друг от друга. Таким образом, одиночные покупатели не в состоянии манипулировать рынком к своей выгоде.

Здесь важно следующее положение: *широкое рассеивание экономической власти, составляющее основу конкуренции, регулирует использование этой власти и ограничивает возможности злоупотребления ею.* Экономическое состязание препятствует экономическим единицам причинять друг другу разрушительный ущерб, когда они пытаются увеличивать свою личную выгоду. Конкуренция устанавливает пределы для реализации покупателями и продавцами их личного интереса. Конкуренция представляет собой основную регулирующую силу при капитализме.

2. *Свободное вхождение в отрасль.* Это означает, что производителю очень просто вступить в какую-то конкретную отрасль или покинуть ее; не существует искусственных юридических или институциональных препятствий, не допускающих расширения отдельных отраслей. Этот аспект конкуренции обуславливает гибкость, которая жизненно важна для того, чтобы экономика с течением времени сохраняла свою эффективность. *Свобода вступления в отрасль необходима, чтобы экономика могла надлежащим образом адаптироваться к изменениям вкусов потребителей, технологии или предложению ресурсов.*

С появлением монополий — крупных объединений, диктующих цену, объем производства и распределение ресурсов и стремящихся к получению монопольной прибыли, господствующей становится **несовершенная (монополистическая) конкуренция** — это: 1) *мало производителей;* 2) *дифференцированный, или состоящий из многих деталей, частей, узлов, про-*

дукт: автомобили, жилые дома, мебель, компьютеры и т. д.;
3) контроль над ценами.

В современной реальной жизни господствует несовершенная конкуренция. Если не будет конкуренции, то экономическая жизнь как бы замирает. Именно конкуренция вынуждает фирмы применять новую технику и технологию, требующую наименьших издержек, а поэтому экономически самую эффективную, наиболее производительную.

Проблема современного капитализма состоит в том, чтобы сохранить конкурентную рыночную экономику.

Конкурентная рыночная экономика — это экономика, которая свободна в своих действиях. Благодаря конкуренции устанавливается связь между всеми участниками рыночной экономики.

Большую роль в этом направлении играет государство, принимая антитрестовские, антимонопольные законы. И все это делается потому, что конкуренция представляет собой основную регулирующую силу в рыночной экономике.

Именно конкуренция: 1) заставляет предприятия и поставщиков ресурсов надлежащим образом удовлетворять желания потребителей; 2) вызывает расширение производства и понижение цены продукта до уровня, точно соответствующего издержкам производства; 3) заставляет фирмы переходить на самые эффективные технологии производства. На конкурентном рынке неспособность некоторых фирм использовать самую экономичную технологию производства в конечном счете означает их устранение другими конкурирующими фирмами, которые применяют наиболее эффективные методы производства. Конкуренция способствует научно-техническому прогрессу.

Весьма примечательным аспектом конкурентной рыночной системы является то, что она создает важное тождество — **тождество частных и общественных интересов**. Фирмы и поставщики ресурсов, добивающиеся увеличения собственной выгоды и действующие в рамках конкурентной рыночной системы, одновременно — как бы направляемые «невидимой рукой» А. Смита — способствуют обеспечению частных и общественных интересов.

Концепция «невидимой руки» А. Смита заключается в том, что, когда фирмы максимизируют свою прибыль, то об-

щественный продукт также максимизируется, т. е. отвечает интересам общества.

Именно личная выгода, поощряемая и направляемая конкурентной рыночной системой, стимулирует надлежащее реагирование на признанные изменения в потребностях общества. Предприятия, стремящиеся получить более высокую прибыль, с одной стороны, и поставщики ресурсов, добивающиеся большего денежного вознаграждения за них, — с другой, договариваются между собой об осуществлении тех самых изменений в распределении ресурсов, а следовательно, и в структуре продукции, которых в данное время требует общество. Иными словами, конкуренция контролирует или направляет мотив личной выгоды таким образом, что он автоматически и непроизвольно способствует наилучшему обеспечению интересов общества.

Система рынков и цен

Конкуренция и система рынков выносят свои решения о том, ЧТО экономика должна производить, КАК производить и КАК распределять результаты производительного труда между экономическими единицами. *Конкуренция, система рынков и цен играют роль повивальной бабки в рыночной экономике.*

Рыночная экономика представляет собой многосложную систему связей, посредством которой бесчисленные и свободно выбранные решения учитываются, суммируются и взаимно уравновешиваются. Те, кто следуют диктату рыночной системы, вознаграждаются, а тех, кто его игнорирует, система наказывает.

В рыночной экономике все имеет цену. Для потребителя — чем ниже цена, тем больше можно приобрести того или иного продукта. Для производителя — чем выше цена, тем выгоднее больше производить продукта. Так постепенно устанавливается равновесие между спросом и предложением — возникает *система равновесных цен и равновесного предложения* (подробнее об этом см. в гл. 6).

3.6. Рыночная экономика — открытая экономика

Открытая экономика — экономика, которая осуществляет экспорт и импорт товаров и услуг.

Экспорт — продажа произведенных в стране товаров и услуг иностранным лицам, фирмам и правительству.

К экспорту товаров приравниваются отдельные коммерческие операции без вывоза товаров с таможенной территории за границу, в частности, при закупке иностранным лицом товара у российского лица и передаче его другому российскому лицу для переработки и последующего вывоза переработанного товара за границу.

Импорт — покупка произведенных за границей товаров и услуг отдельными лицами, фирмами, правительством данной страны.

Разница между экспортом и импортом называется чистым экспортом.

Факт экспорта и импорта фиксируется в момент пересечения товаром таможенной границы.

3.7. Невмешательство правительства в экономику

Свободная рыночная экономика исключает экономическую роль правительства.

Считается, что нет объективной необходимости во вмешательстве правительства в функционирование рыночной экономики, за исключением установления правовой базы для осуществления свободы выбора решений и использования частной собственности.

Считается, что конкурентная капиталистическая экономика способствует высокой степени эффективности использования или распределения своих ресурсов. Она как бы выступает в *качестве саморегулирующейся и самокорректирующейся системы*. Вот почему предполагается, что нет сколько-нибудь реальной нужды во вмешательстве правительства в функционирование такой экономики, за исключением отмеченной выше роли правительства в установлении самых общих юридических ограничений для осуществления индивидуального выбора решений и использования частной собственности. Концепция чистого капитализма в качестве саморегулирующейся и самокорректирующейся экономики исключает сколько-нибудь значительную экономическую роль правительства.

Чистый капитализм, или капитализм эпохи свободной конкуренции (*laissez faire*), характеризуется частной собственностью на ресурсы и использованием системы рынков и цен для координации экономической деятельности и управления ею. Рыночная система функционирует в качестве механизма, посредством которого индивидуальные решения и предпочтения предаются гласности и координируются. Тот факт, что товары и услуги производятся, а ресурсы предлагаются в условиях конкуренции, означает, что существует много самостоятельно действующих покупателей и продавцов каждого продукта и ресурса. В результате экономическая власть широко рассеяна. Защитники чистого капитализма утверждают, что такая экономическая система благоприятствует эффективности использования ресурсов, стабильности производства и занятости, быстрому экономическому росту. Вот почему здесь очень мала или вовсе отсутствует необходимость в правительственном планировании, в правительственном контроле и вмешательстве в экономический процесс. Роль правительства поэтому ограничивается защитой частной собственности и установлением надлежащей правовой структуры, облегчающей функционирование свободных рынков. В такой системе поведение каждого ее участника мотивируется его личными, эгоистическими интересами; каждая экономическая единица стремится максимизировать свой доход на основе индивидуального принятия решений.

Итак, частная собственность, свобода предпринимательства и выбора, личный интерес в качестве побудительной силы, конкуренция и опора на рыночную систему, невмешательство государства в экономику, а также открытость экономики — все это институты и принципы, которые исключительно ассоциируются со свободной рыночной экономикой, или чистым капитализмом. Чистый капитализм — это капитализм XIX столетия. В начале XX столетия на смену ему приходит монополистический капитализм. Однако ряд нежелательных последствий, связанных с капитализмом и рыночной системой, в частности, с экономическими кризисами, привели к тому, что правительство стало играть активную роль в экономике — особенно во второй половине XX в., и на свет появилась смешанная экономика. О ней подробно см. гл. 9.

Базовые понятия

Свободная рыночная экономика, частная собственность, свобода предпринимательства и выбора, приоритет личного интереса, конкуренция, совершенная конкуренция, несовершенная конкуренция, «невидимая рука» А. Смита, система рынков и цен, невмешательство государства, или ограниченная роль правительства в экономике, открытая экономика, экспорт, импорт, чистый экспорт.

Проблемные вопросы и тесты

1. Что такое собственность? Какие вы знаете формы собственности? Хитренький вопрос: частная собственность — это хорошая форма собственности или так себе? Являетесь ли вы частным собственником? Ваш автомобиль (в гараже или под окном — неважно!) — это частная или личная собственность? Что же лучше?

2. Свобода предпринимательства и свобода выбора — кому это надо: капиталисту, наемному работнику или потребителю? Это однопорядковые понятия или они отличаются друг от друга? Какое значение для рыночной экономики имеют голоса потребителей? «О, дайте, дайте мне свободу!» Кому принадлежат данные слова? И каков их смысл?

3. Кроме личного интереса какой еще может быть интерес? Какой интерес преследуете вы, а какой — Президент РФ?

4. Конкуренция в экономике и спорте — это одно и то же? Кто побеждает в экономике? Кто побеждает в спорте? Можно ли сказать, что побеждает умнейший? К чему приводит отсутствие конкуренции в экономике?

5. Что такое «невидимая рука» А. Смита? Приходилось ли вам ощущать «невидимую руку»? Стоит ли говорить о «невидимой руке» в наше время, если ее открыли в 1776 г.?

6. Почему в рыночной экономике ограничивается роль правительства? Может быть, и без правительства можно прожить?

7. Чистый капитализм — это реальный капитализм? Могут ли в реальной действительности существовать чистый капитализм и чисто командная экономика?

8. Чистый капитализм — это господство:

- а) общественной собственности,
- б) централизованного планирования или
- в) частной собственности и рынка?

Глава 4. Закон спроса

◆ Что такое рынок? Типы рынков. Инфраструктура рынка ◆ Понятие о спросе. Закон спроса. Кривая спроса ◆ От чего зависит изменение спроса? ◆ Эластичность спроса и ее значение для потребителей

4.1. Что такое рынок? Типы рынков. Инфраструктура рынка

Рынок в обыденной жизни чаще всего ассоциируется с продуктовым рынком (базаром) или рынком, где можно купить одежду, мебель, дискеты, хозяйственную мелочевку. Это самая старая форма рынка — традиционное место, где покупатели и продавцы совершают сделки. В большинстве российских городов все еще существуют рыночные площади и рыночные помещения, где происходит купля-продажа, как это делалось в течение многих столетий.

В научной жизни **рынок как макроэкономическая категория — это отношения между покупателями (предъявителями спроса) и продавцами (поставщиками) по поводу обмена всей массы произведенных товаров и услуг.**

Рынки бывают разных типов. Их различают по критериям, или особым признакам.

По *собственности* — рынок: 1) частного и 2) государственного секторов.

По *сферам деятельности* —

1) *рынок ресурсов*: а) земли и природных богатств; б) капитала (оборудования, сырья и материалов, информации, энергии, транспорта, науки, патентов и лицензий, рекламы); в) труда;

2) *рынок потребительских товаров и услуг*: а) товаров кратковременного пользования (хлеб, молоко, сигареты и т. д.); б) товаров долговременного пользования (автомобили, мебель,

жилые дома и т. д.); в) предметов роскоши (яхты, алмазы и т. д.); г) социальной инфраструктуры, или потребительских услуг (образование, здравоохранение, бытовые услуги и т. д.);

3) *денежный рынок, рынок ценных бумаг, кредитный рынок, валютный рынок.*

По *территориальному признаку* —

1) *национальный рынок* — рынок одной страны (российский, китайский и т. д.);

2) *региональный* — рынок стран, объединенных территориально (европейский, азиатский и т. д.);

3) *международный рынок* — это рынок всех стран, вместе взятых.

Известны и другие критерии деления рынков. И мы даем вам право продолжить предложенный выше анализ.

Рыночная экономика нуждается в инфраструктуре рынка, т. е. *общих условиях, обеспечивающих эффективное функционирование рыночных отношений.* К ней относятся: товарные, товарно-сырьевые, фондовые биржи, биржи труда, предприятия оптовой и розничной торговли, ярмарки, аукционы, посреднические фирмы, банки, инвестиционные и страховые компании, а также информационные центры, юридические конторы, рекламные агентства, аудиторские и консалтинговые фирмы, система «Интернет». В настоящее время покупатели и продавцы не обязательно должны встречаться лицом к лицу. Во многих случаях их разделяют тысячи миль. Современные средства связи дают им возможность точно знать, что происходит с ценами на продукты или иностранную валюту в различных частях земного шара. Лондонские дилеры могут столь же эффективно совершать сделки со своими коллегами в Нью-Йорке, как если бы они находились в одной комнате. Кто же «правит балом» в рыночной экономике? Чтобы ответить на этот вопрос, перейдем к рассмотрению закона спроса и предложения — самой важной темы курса «Экономическая теория».

4.2. Понятие спроса. Закон спроса.

Кривая спроса

Спрос означает желание потребителей приобрести определенные товары и услуги за определенную цену.

Потребители будут покупать товары и услуги за определенную цену только в том случае, если они в них нуждаются.

Величина спроса — количество продукта, которое потребители готовы купить по определенной цене в течение определенного периода времени.

Например, можно сказать, что спрос на товар X по цене Y составляет 1000 ед. данного продукта в неделю.

Закон спроса гласит: при прочих равных условиях величина спроса будет больше при низких ценах и меньше при высоких.

«При прочих равных условиях» — это очень важная часть формулировки. Мы можем с некоторой уверенностью утверждать, что спрос на товар будет больше, когда его цена упадет, если (и только если) мы допустим, что другие факторы не изменятся.

Между ценой и величиной спроса существует отрицательная, или обратная, связь.

Обратную связь между ценой продукта и величиной спроса можно изобразить в виде графика, показывающего величину спроса на горизонтальной (Q), а цену на вертикальной оси (P) (рис. 4.1). Нисходящее направление кривой спроса означает: люди покупают большее количество продукта при низкой цене, чем при высокой.

Кривая спроса D показывает, какое количество продукции



Рис. 4.1. Кривая индивидуального спроса

потребители готовы приобретать по каждой цене. Кривая идет вниз, потому что потребитель обычно предпочитает приобретать больше, если цена ниже. Например, более низкая цена

позволит покупателям, приобретающим товар, покупать еще большее количество и даст возможность потребителям, которые ранее не могли позволить себе покупку, начать приобретать этот товар.

4.3. От чего зависит изменение спроса?

Коренное свойство закона спроса заключается в следующем: при неизменности всех прочих параметров снижение цены ведет к соответствующему возрастанию величины спроса. И напротив, при прочих равных условиях повышение цены ведет к соответствующему уменьшению величины спроса.

Цена служит самой важной детерминантой, или главным фактором изменения спроса, т. е. количества любого покупаемого продукта.

Однако существуют и другие факторы, которые влияют на покупки. Их называют *неценовыми факторами* изменения спроса, или неценовыми детерминантами. К ним относятся: 1) потребительские вкусы; 2) число покупателей; 3) доходы потребителей; 4) цены на сопряженные товары и 5) ожидания потребителей относительно будущих цен и доходов.

Рассмотрим влияние на спрос каждой вышеназванной неценовой детерминанты.

1. *Потребительские вкусы.* Появление нового продукта нередко приводит к изменению спроса на другие товары. Например, появление компакт-дисков привело к сокращению спроса на пластинки.

2. *Число покупателей.* Увеличение на рынке числа покупателей вызывает повышение спроса, а их уменьшение — сокращение спроса.

3. *Доходы потребителей.* При росте доходов потребители, как правило, покупают больше товаров (бифштексов, стереоустановок, виски). И наоборот, при снижении доходов спрос на такие товары падает. Товары, спрос на которые изменяется в прямой связи с изменением денежного дохода, называются нормальными товарами.

4. *Сопряженные товары.*

Когда два продукта *взаимозаменяемы*, между ценой на один из них и спросом на другой существует прямая связь. Именно так обстоит дело с сахаром и его заменителем, чаем и кофе

и т. д. Когда два товара являются *взаимодополняющими*, между ценой на один из них и спросом на другой существует обратная связь. Например, спрос на бензин и моторное масло сопряжен — это дополняющие друг друга товары. То же относится к видеомагнитофонам и кассетам, фотоаппаратам и фотопленке и т. д. Многие пары товаров вовсе не являются взаимосвязанными. Это *независимые, самостоятельные товары*. Можно считать, что для таких пар товаров, например, бананов и наручных часов, изменение цены очень мало повлияет или вовсе не повлияет на цену другого товара.

5. *Ожидания потребителей относительно будущих цен и доходов*. Потребительские ожидания относительно таких факторов, как будущие цены на товары, наличие товаров и будущий доход, способны изменить спрос. Ожидания потребителей относительно возможности повышения цен в будущем могут побудить их покупать теперь же, чтобы «упредить» угрожающее повышение цен; и наоборот, ожидание падения цен и снижения доходов ведет к сокращению текущего спроса на товары.

Изменение величины спроса под влиянием неценовых факторов спроса означает, что кривая спроса изменяет свое положение либо вправо (увеличение спроса) — кривая D_2 , либо влево (сокращение спроса) — кривая D_1 (см. рис. 4.2).

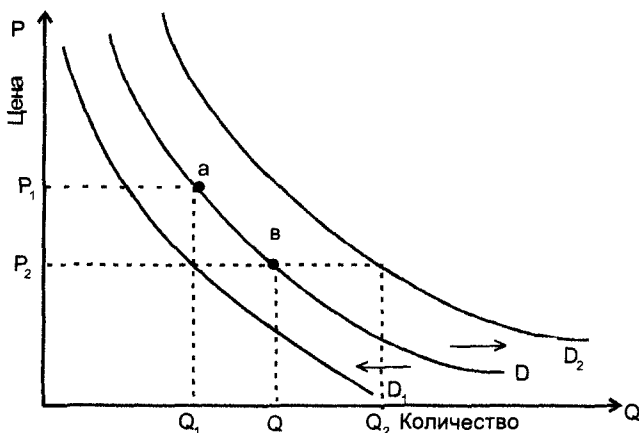


Рис. 4.2. Кривые спроса

В противоположность этому изменение величины спроса под влиянием цены означает передвижение на кривой спроса с одной точки на другую точку, т. е. переход от одной комбинации «цена — количество продукта» к другой их комбинации: с точки а к точке б (см. рис. 4.2).

4.4. Эластичность спроса и ее значение для потребителей

Экономисты измеряют реакцию (чуткость) потребителей на изменение цены продукта, используя концепцию ценовой эластичности спроса.

Эластичность спроса — это ответная реакция величины спроса на изменение цены.

Эластичность спроса (E_d) измеряется как отношение процентного изменения величины спроса к процентному изменению цены:

$$E_d = \frac{\text{Процентное изменение величины спроса}}{\text{Процентное изменение цены}}$$

Спрос называется *эластичным*, когда незначительное изменение цены оказывает существенное влияние на величину спроса (рис. 4.3а).

Например, если снижение цены на 2% ведет к росту спроса на 4%, то спрос является эластичным. **При эластичном спросе коэффициент эластичности всегда будет больше единицы, т. е. $E_d > 1$. В данном случае он равен 2.**

Спрос является *неэластичным*, когда процент изменения его величины меньше, чем процент изменения цены (рис. 4.3б). Если снижение цены на 3% дает рост количества спрашиваемой продукции всего на 1%, то спрос неэластичен. **При неэластичном спросе коэффициент эластичности всегда будет меньше единицы, т. е. $E_d < 1$. В данном случае он составит 1/3.**

Спрос может обладать *единичной эластичностью*, когда процентное изменение цены и последующее процентное изменение количества оказываются равными по величине (рис. 4.3в). Например, когда падение цены на 1% вызывает рост продаж также на 1%. Такую эластичность называют *единичной*, т. е. коэффициент единичной эластичности равен 1.

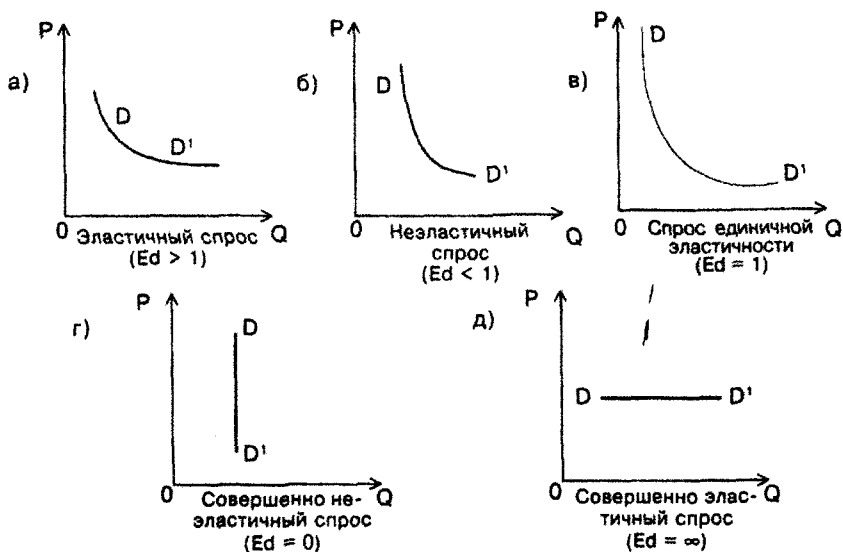


Рис. 4.3. Графики спроса в зависимости от его эластичности

Спрос может быть *совершенно неэластичным*, когда изменение цены не приводит ни к какому изменению количества продаваемой продукции (рис. 4.3г). Например, спрос больных диабетом на инсулин или наркоманов на героин. При совершенно неэластичном спросе коэффициент эластичности равен нулю, т. е. $E_d = 0$.

Спрос может быть *совершенно эластичным*, когда самое малое снижение цены побуждает покупателей увеличивать покупки от нуля до предела своих возможностей (рис. 4.3д). При совершенно эластичном спросе коэффициент эластичности равен бесконечности, т. е. $E_d = \infty$.

Из рис. 4.3г и 4.3д видно, что кривая совершенно неэластичного спроса представляет собой *вертикальную* линию, а кривая совершенно эластичного спроса — *горизонтальную* линию. Экономисты утверждают, что рассмотренные ситуации эластичности спроса типичны для чисто конкурентного рынка.

Теперь рассмотрим влияние эластичности или неэластичности спроса на изменение дохода потребителей.

Если спрос *эластичен*, то:

- ◆ повышение цены приведет к уменьшению общего дохода потребителей;

◆ снижение цены приведет к увеличению общего дохода. *При эластичном спросе для потребителей выгодна вторая ситуация — снижение цены.* Вывод: если спрос эластичен, изменение цены вызывает изменение дохода в противоположном направлении.

Если спрос *неэластичен*, то:

◆ повышение цены приведет к увеличению общего дохода;

◆ снижение цены приведет к уменьшению общего дохода.

При неэластичном спросе для потребителей выгодна первая ситуация — повышение цены. Вывод: если спрос неэластичен, изменение цены вызывает изменение дохода в том же направлении.

Спрос на товары или услуги будет эластичным, если у них есть несколько близких заменителей в том же диапазоне цен.

Спрос на товары, которые люди считают жизненно необходимыми, обычно неэластичен.

При единичной эластичности увеличение или уменьшение цены оставит доход без изменений.

Базовые понятия

Спрос, закон спроса, величина спроса, кривая спроса, детерминанты спроса, цена, эластичность спроса, коэффициент эластичности, эластичный спрос, неэластичный спрос, спрос единичной эластичности, совершенно неэластичный спрос, совершенно эластичный спрос.

Проблемные вопросы и тесты

1. Что такое спрос? Величина спроса? Сформулируйте закон спроса. Что означает кривая спроса? Почему кривая спроса носит характер нисходящей линии?

2. Какие нужны аргументы, которые подтверждают, что между P и Q существует обратная связь?

3. Каковы важнейшие неценовые детерминанты рыночного спроса? Покажите графически изменения в спросе и изменения величины спроса.

4. Как понятие спроса связано с понятием дохода?

5. Почему в рыночной экономике необходимо изучать поведение потребителей?

6. Какой из факторов вызовет смещение кривой спроса вправо или влево: а) снижение цены; б) увеличение цены; в) уменьшение доходов потребителей; г) увеличение доходов потребителей?

7. Постройте график спроса по собственным данным.

8. Что означает эластичность спроса? Как определяется ценовая эластичность спроса? Чем отличается эластичный спрос от неэластичного?

9. Какой знак у показателя эластичности? Почему спрос на одни товары эластичен, а на другие неэластичен?

10. Какова математическая запись эластичного и неэластичного спроса?

11. Сколько процентов в семейном бюджете составляют расходы на питание в странах с высоким уровнем жизни:

а) 75—80%; б) 10—20%; в) 40—50%?

Глава 5. Закон предложения

- ◆ Понятие предложения. Закон предложения. Кривая предложения
 - ◆ От чего зависит изменение предложения?
 - ◆ Эластичность предложения и ее значение для продавцов

5.1. Понятие предложения.

Закон предложения. Кривая предложения

Предложение означает желание производителей произвести и продать определенные товары и услуги за определенную цену.

Фирмы будут производить только те товары и услуги, доход от которых будет не только покрывать расходы, но и приносить прибыль. Никто не будет производить товары и услуги только потому, что люди в них нуждаются. Собственников капитала это волнует мало.

Величина предложения — количество товара, которое предъявляется к продаже по какой-либо определенной цене в течение определенного времени.

Например, мы можем сказать, что величина предложения товара X по цене Y составляет 1000 ед. данного товара (продукта) в неделю.

Закон предложения гласит: между ценой и величиной предложения существует прямая связь.

Закон предложения показывает, что производители хотят изготовить и предложить к продаже большее количество своего продукта по высокой цене, чем они хотели бы это делать по низкой цене.

Как и в отношении закона спроса, представим закон предложения в графическом изображении (рис. 5.1). Техника построения графика такая же, как и описанная выше, но, разумеется, количественные данные и возникающие между ними связи иные.

Форма кривой предложения S определяется стремлением фирм к максимальной прибыли. Это допущение помогает понять, почему кривая предложения направлена вверх слева направо, т. е. фирмы готовы предложить больше продукта при более высоких ценах.

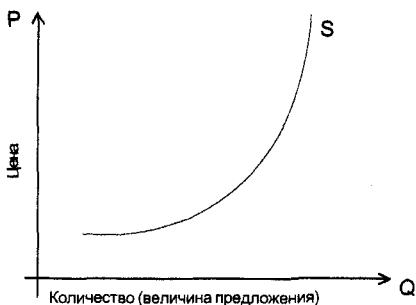


Рис. 5.1. Кривая предложения любого товара

Исходя из анализа рис. 5.1 видим, что кривая предложения S — восходящая. Это означает, что между ценой и величиной предложения — прямая связь.

Кривая предложения S показывает, какое количество товара и по какой цене производители могут продать на рынке. Кривая поднимается вверх, потому что, чем выше цена, тем большее число фирм имеет возможность производить и продавать товар. Более высокая цена дает возможность существующим фирмам расширить объем производства в короткий промежуток времени за счет привлечения дополнительного капитала, рабочей силы или сверхурочных работ, а в длительный промежуток времени — за счет самого производства. Более высокая цена может также привлечь на рынок новые фирмы, у которых высокие издержки производства и продукция которых при низких ценах является нерентабельной.

5.2. От чего зависит изменение предложения?

Изменение предложения, как и изменение спроса, зависит от цены. Но величина предложения больше при высоких ценах и меньше при низких ценах. А величина спроса больше при низких ценах и меньше при высоких ценах.

Если цена на данный товар увеличивается, то его производство становится более выгодным. Растущие прибыли будут стимулировать рост производства и привлекать в эту отрасль другие фирмы.

При падении спроса на товар цена снизится, и это будет означать, что по существующей на рынке цене этот товар окажется в избытке. Фирмы будут вынуждены сбросить цены, чтобы избавиться от излишков. При сниженных ценах производство станет менее выгодным, поэтому фирма сократит выпуск этого товара и его предложение уменьшится. Падение цены может привести к тому, что менее эффективно работающие фирмы будут вынуждены уйти из отрасли.

Коренное свойство закона предложения заключается в следующем: с повышением цен соответственно возрастает и величина предложения. И, напротив, со снижением цен сокращается предложение.

Цена — основная детерминанта величины предложения любого продукта. Однако существуют *другие* (условно назовем их неценовыми) *детерминанты, или факторы, влияющие на величину предложения.* Если одна из неценовых детерминант в действительности претерпевает изменения, положение кривой предложения будет меняться.

К неценовым детерминантам предложения относятся: 1) цены на ресурсы; 2) технология производства; 3) налоги и дотации; 4) цены на другие товары; 5) ожидания изменения цен; 6) число продавцов на рынке. Рассмотрим эти вопросы подробнее.

1. *Цены на ресурсы.* Величина предложения фирмы основывается на издержках производства. Здесь действует следующая закономерность: снижение цен на ресурсы снижает издержки производства и увеличивает предложение, т. е. перемещает кривую предложения вправо (S_2) (см. рис. 5.2). И наоборот, повышение цен на ресурсы увеличит издержки производства и сократит предложение, т. е. сместит кривую предложения влево (S_1).

2. *Технология.* Совершенствование технологии означает, что открытие новых знаний позволяет более эффективно производить единицу продукции, т. е. с меньшей затратой ресурсов.

3. *Налоги и дотации.* Предприятия рассматривают большинство налогов как издержки производства. Поэтому повышение

налогов, скажем, на продажи или на собственность увеличивает издержки производства и сокращает предложение. Напротив, дотации считаются «налогом наоборот». Когда государство субсидирует производство какого-либо товара, оно фактически снижает издержки и увеличивает его предложение.

4. *Цены на другие товары.* Изменения цен на другие товары также способны сместить кривую предложения продукта. Снижение цены на пшеницу может побудить фермера выращивать и предлагать к продаже больше кукурузы по каждой из возможных цен. И, напротив, повышение цены на пшеницу может заставить фермеров сократить производство и предложение кукурузы. Фирма, выпускающая спортивные товары, может сократить предложение баскетбольных мячей, когда повышается цена на футбольные.

5. *Ожидания.* Ожидания изменений цены продукта в будущем также могут повлиять на желание производителя поставлять продукт на рынок в настоящее время. Например, ожидание существенного повышения цен на продукцию автомобильной фирмы способно побудить фирмы увеличить производственные мощности и тем самым вызвать увеличение предложения.

6. *Число продавцов.* Чем больше число продавцов (поставщиков), тем больше рыночное предложение. По мере вступления в отрасль большего количества фирм кривая предложения станет смещаться вправо (S_2). Чем меньше в отрасли фирм, тем меньше оказывается рыночное предложение. Это означает, что по мере выхода фирм из отрасли кривая предложения будет смещаться влево (S_1).

Различие между изменением в предложении и изменением величины предложения — такое же, как различие между изменением в спросе и изменением величины спроса.

Изменение в предложении под влиянием неценовых факторов выражается в смещении всей кривой предложения: увеличение предложения смещает кривую вправо (S_2), уменьшение предложения смещает ее влево (S_1) (см. рис. 5.2).

В противоположность этому ***изменение величины предложения под влиянием цены означает передвижение предложения с одной точки «А» на другую точку «С» на постоянной кривой предложения. Это видно на рис. 5.2.***

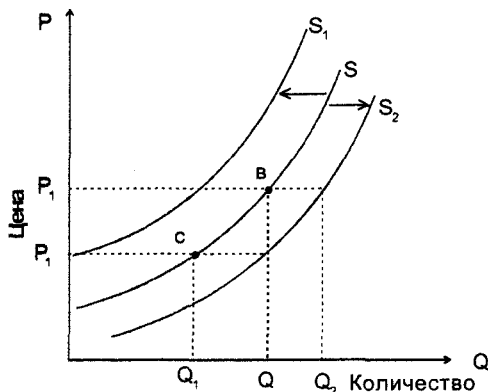


Рис. 5.2. Кривые предложения

5.3. Эластичность предложения и ее значение для производителей

Концепция ценовой эластичности предложения означает ответную реакцию предложения на изменение цены.

Суть ее в следующем: если производители чувствительны к изменениям цен, то предложение будет эластично. И наоборот: если производители нечувствительны к изменениям цен, то предложение будет неэластично.

Эластичность предложения мы будем рассматривать так же, как эластичность спроса, помня при этом, что в данном случае между предложением и ценой существует прямая зависимость.

Для измерения эластичности предложения (E_s) можно использовать такую же формулу, как и для определения эластичности спроса:

$$E_s = \frac{\text{Процент изменения величины предложения}}{\text{Процент изменения цены}}$$

1. Предложение называется эластичным, когда процент изменения его величины больше, чем процент изменения цены, т. е. если $E_s > 1$, то предложение эластично. Кривая эластичного предложения представлена на рис. 5.3а.

2. Предложение называется неэластичным, когда процент изменения его величины меньше, чем процент изменения цены, т. е. если $E_s < 1$, то предложение неэластично. Кривая неэластичного предложения представлена на рис. 5.3б.

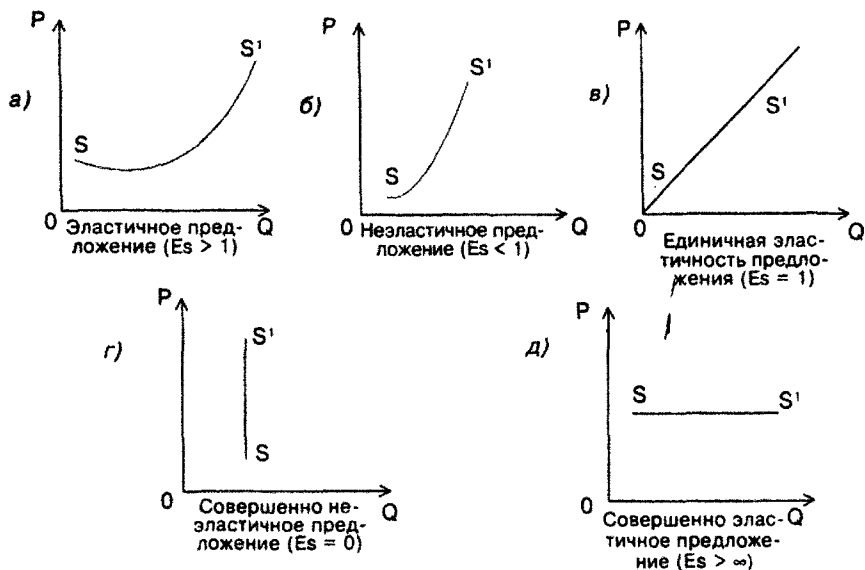


Рис. 5.3. Графики эластичности предложения

3. Единичная эластичность предложения, совершенно неэластичное и совершенно эластичное предложение см. на рис. 5.3в—д.

Что же влияет на эластичность предложения? Почему предложение одних товаров эластично, а других неэластично?

Предложение *эластично* в том случае, когда фирмы могут легко и быстро изменить величину предложения товара в ответ на изменение его цены.

Предложение *неэластично*, когда нельзя быстро и легко изменить объем предлагаемого товара в связи с изменением его цены.

Эластичность предложения зависит от следующих факторов:

- 1) наличия резерва производственных мощностей;
- 2) уровня производственных запасов;
- 3) специфики товаров: промышленные или сельскохозяйственные.

Предложение промышленных товаров более эластично, чем сельскохозяйственных продуктов. В промышленности есть воз-

возможности справиться с падением спроса: уволить часть рабочих или перевести их на неполную рабочую неделю и отключить машины. При увеличении спроса можно вновь ввести в действие простаивающее оборудование, нанять больше рабочих или работать сверхурочно. Что касается сельскохозяйственных продуктов, то на эластичность их предложения влияет продолжительность сезона выращивания культуры.

Каково же значение эластичности предложения для производителей? Оказывается, необходимо определенное количество времени, чтобы отреагировать на изменение цены продукта. Чем продолжительнее время, которым располагает производитель, тем больше возможности изменить объем производства и тем больше, соответственно, эластичность предложения.

Базовые понятия

Предложение, закон предложения, величина предложения, кривая, или график, предложения, детерминанты предложения, эластичность предложения, время как фактор, влияющий на ценовую эластичность предложения.

Проблемные вопросы и тесты

1. Что такое предложение? Как определяется величина предложения? Чем отличается закон предложения от закона спроса?

2. Почему кривая предложения имеет направление снизу вверх?

3. Какую роль играет цена для продавца? Какова связь между ценой и величиной предложения?

4. Составьте таблицу неценовых факторов, влияющих на изменение предложения.

5. Способствовало ли установление свободных цен в России увеличению предложения?

6. Как спад производства влияет на предложение?

7. Как вы понимаете различие между изменением в предложении и изменением величины предложения?

8. Определите, какая из следующих позиций означает изменение в предложении, а какая — изменение величины предложения:

- ♦ повышение цен на сельскохозяйственную технику вызвало сокращение объема продажи зерна;

- ♦ ввиду сезонного снижения цен на сухофрукты их поставки на рынок сократились;

◆ повышение цены на гречку вызывает уменьшение объема продажи картофеля в том или ином регионе;

◆ ожидание повышения цены на нефть сокращает ее текущее предложение;

◆ увеличение цены на электроэнергию сократило объем производства алюминия;

◆ повышение цены на одежду из хлопка привело к сокращению производства одежды из синтетики;

9. Какой из следующих факторов вызовет смещение кривой предложения вправо или влево: а) увеличение цен на материалы, необходимые для производства телевизоров; б) увеличение налогов; в) снижение цены на телевизоры; г) увеличение производительности труда на заводах, изготавливающих телевизоры?

10. Почему предложение одних товаров эластично, а других — неэластично? Как определяется коэффициент эластичности предложения?

11. Каково значение эластичности предложения для производителей?

Глава 6. Закон спроса и предложения

- ◆ Понятие о равновесном количестве товаров и равновесной цене
- ◆ Механизм формирования рыночного равновесия
- ◆ Государственные цены

6.1. Понятие о равновесном количестве товаров и равновесной цене

Теперь можно свести вместе понятия предложения и спроса, чтобы выяснить, как рынок определяет цену продукта и количество, которое реально покупается и продается. Если свести вместе кривые спроса и предложения на одной диаграмме, то увидим, что они пересекутся только в одной точке *A* — *точке равновесия спроса и предложения*, которая представляет собой рыночную, или равновесную, цену (см. рис. 6.1). Только при этой цене величина спроса равна величине предложения.

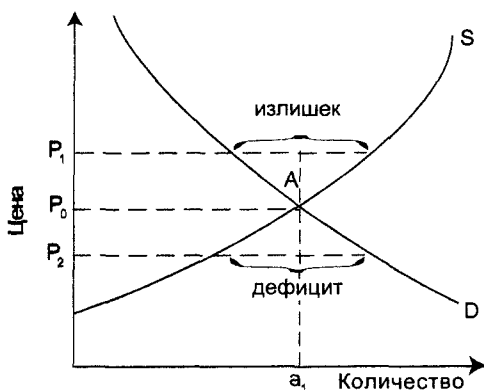


Рис. 6.1. Равновесная цена и равновесное количество продукта определяются рыночным спросом и предложением

Из анализа рисунка видно, что точка пересечения нисходящей кривой спроса D и восходящей кривой S показывает равновесную цену и количество продукта. Только при этой цене произведенное количество продукта равно тому количеству, которое потребители желают и в состоянии купить. В точке пересечения A величина предложения и величина спроса уравниваются. Это называется равновесной ценой. Она выступает как единственно устойчивая цена. Равновесная, или рыночная, цена устанавливается постепенно. Если бы эти конкурентные цены автоматически не согласовывали друг с другом решения о предложении и спросе, то понадобилась бы какая-то форма административного контроля со стороны правительства, чтобы устранять или регулировать дефицит или излишек, которые в противном случае могли бы возникать.

График (рис. 6.1) показывает, что в точке A нет ни дефицита, ни избыточного предложения, а значит, нет давления на изменение цены в дальнейшем. Предложение и спрос не всегда уравниваются на рынке, например, когда неожиданно меняются условия, но на рынке имеется тенденция к равновесию.

Чтобы понять, почему это происходит, предположим, что цена — выше равновесного уровня, т. е. равна P_x (рис. 6.1). Тогда производится и продается больше товара, чем потребители готовы его купить. В связи с этим появляется излишек, и чтобы распродать этот излишек или по меньшей мере не допустить его роста, производителям следует снижать цену. Снижение цены будет происходить до тех пор, пока она не достигнет цены равновесия P_0 .

Противоположная ситуация возникнет, если цена ниже P_0 , т. е. равна P_2 . В этом случае будет развиваться дефицит, потому что все хотят купить дешевый товар. Начинается ажиотажный спрос. Появляется товарный голод. Это непременно вызовет давление на цены — они будут расти, так как потребители будут стараться обойти друг друга, чтобы купить имеющийся товар. А как отреагируют на повышение цен производители? Очень просто — расширением производства. В конечном итоге цена достигнет уровня P .

Данная трактовка пересечения кривых предложения и спроса, когда при равновесной цене будет произведено и реализовано равновесное количество продукции, имеет место в случае гос-

подства рынка свободной конкуренции. И обусловлено это тем, что обе стороны данного рынка — продавцы и покупатели — мало влияют на изменение рыночной цены. Если же предложение контролируется единственным производителем или группой производителей, то равновесного соответствия между ценой и количеством товара не будет. Причина заключается в том, что при контролируемом рынке поведение производителя зависит не только от цены. Оно еще зависит от неценовых факторов. Но об этом более подробно мы будем говорить в теме, посвященной совокупному спросу и совокупному предложению. Когда же мы анализируем кривые спроса и предложения через понятия равновесной цены и равновесного предложения, то имеем дело с конкурентным рынком.

6.2. Механизм формирования рыночного равновесия

Рыночное равновесие — это компромисс между продавцами и покупателями.

Оно достигается через механизм образования равновесной цены.

Цена равновесия — это точка, в которой интересы покупателя и продавца совпадают.

Все, кто согласен платить цену равновесия, могут купить данный товар на рынке. Все, кто согласен продавать по цене равновесия, могут продать свой товар. Этот механизм формирует платежеспособный спрос и обеспечивает распределение благ, т. е. непосредственно доводит товар и услуги до потребителя.

На большинстве рынков спрос, как и предложение, претерпевает время от времени определенные изменения. Доход потребителей меняется по мере циклических колебаний (увеличивается во время подъема или сокращается во время спада).

Спрос изменяется в связи с изменением цен или из-за меняющихся моды и вкусов, т. е. неценовых факторов. Аналогичным образом время от времени меняются размер заработной платы, инвестиции, цены на сырье, что в значительной мере влияет на предложение товаров.

Но, в конечном итоге, новая кривая предложения приходит в равновесие с кривой спроса. Это показано на рис. 6.3, где

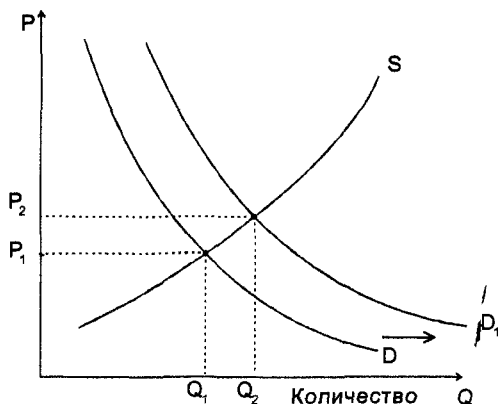


Рис. 6.2. График равновесия при изменении спроса

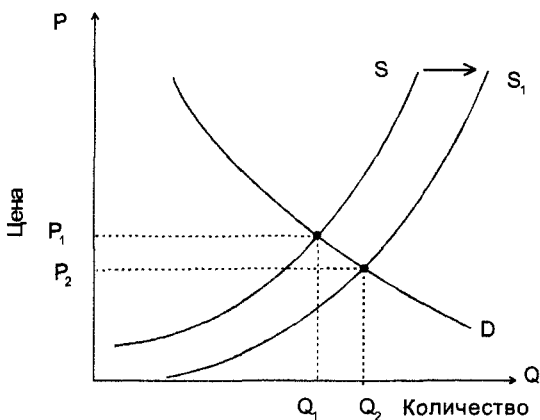


Рис. 6.3. График равновесия при изменении предложения

кривая предложения сместилась с S к S_1 , как и на рис. 6.2, где кривая спроса сместилась с D к D_1 .

Исходные кривые предложения и спроса пересекаются в точке A (см. рис. 6.4) и могут использоваться для того, чтобы проследить последствия их изменений. Из рис. 6.4 видно, что сдвиги вправо кривых предложения и спроса приводят к новой равновесной цене A_1 . Это результат увеличения цены с P_1 до P_2 и количества с Q_1 до Q_2 . В целом оба показателя будут изменяться в зависимости как от сдвигов кривых спроса и предло-

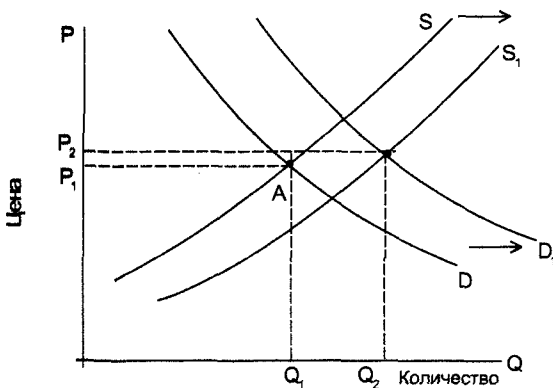


Рис. 6.4. График нового равновесия в связи с изменениями спроса и предложения

жения, так и от их формы. Чтобы предсказать размер и направление подобных перемен, необходимо количественно охарактеризовать зависимость предложения и спроса от цены и других переменных.

6.3. Государственные цены

В некоторых случаях государство может законодательно устанавливать уровни цен: *потолок цен* и *нижний уровень*.

Потолок цен представляет собой максимальную цену, которую продавцу разрешается запрашивать за свой товар или услугу. Это позволяет потребителям приобретать некоторые товары первой необходимости или услуги, которые они не смогли бы купить при равновесных ценах (рис. 6.5). Примером могут служить рентные платежи и норма процента, которую разрешается взимать с должников. В широких масштабах потолки цен, или общий контроль цен, применялись для ограничения инфляционных процессов в экономике.

Из рис. 6.5 видно, что *введение ценового потолка на тот или иной продукт (услугу), например, на уровне P_c , приводит к возникновению устойчивого дефицита данной продукции, величина которого определяется отрезком $Q_s Q_d$* . В связи с этим правительству приходится принимать на себя нормирование потребления данного продукта в интересах достижения более справедливого его распределения.

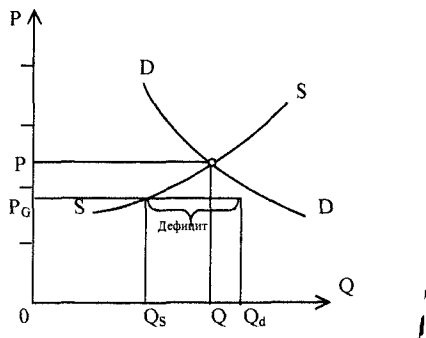


Рис. 6.5. Установление потолка цены приводит к устойчивому дефициту

Установление ценового потолка создает и более серьезную проблему — препятствует изменению цен, что абсолютно необходимо для эффективности распределения ресурсов. Например, контроль над квартирной платой не позволяет ей увеличиться и, таким образом, сигнализировать о прибыльности перераспределения ресурсов в пользу жилищного строительства, а также обновления старого жилищного фонда.

Нижний уровень цены — это минимальная цена, устанавливаемая правительством и превышающая цену равновесия. Обычно она применяется в таких случаях, когда рыночная система не обеспечивает достаточный уровень доходов определенным группам поставщиков ресурсов или производителей. В развитых странах законодательство о минимуме заработной платы, а также поддержка цен на сельскохозяйственную продукцию — вот два наиболее широко известных примера установления правительством нижнего уровня цен (рис. 6.6).

Исходя из анализа рисунка видно, что существование нижнего уровня цены, например, P , ведет к образованию устойчивого излишка продукции, величина которого измеряется отрезком $Q_d - Q_s$. Правительство должно либо выкупать этот излишек, либо принимать меры к его ликвидации путем ограничения предложения или расширения спроса на данный продукт.

Ценовые потолки и нижние уровни цен лишают механизм свободного рыночного взаимодействия спроса и предложения. Свободно устанавливающиеся цены автоматически нормируют

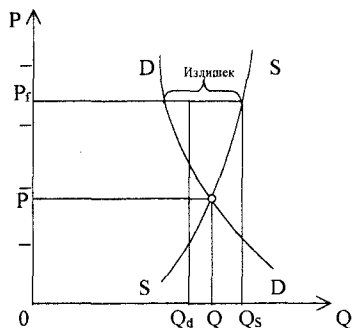


Рис. 6.6. Установление нижнего уровня цены приводит к излишку (избытку) продукции.

продукт для покупателей; регулируемые цены этого не делают. Соответственно, правительство приходится брать на себя решение проблемы нормирования потребления продукта, порождаемой установлением ценовых потолков, а также проблем закупки или уничтожения излишков, возникающих вследствие введения минимальных цен.

Итак, государственные цены не дают возможности равновесной цене осуществлять распределительную функцию (нормирование). Установление ценовых потолков приводит к возникновению устойчивых дефицитов, и если правительство стремится к справедливому распределению продукции, ему приходится брать на себя нормирование потребления. Установление нижнего уровня цен способствует производству излишков продукции; правительство должно закупать эти излишки или предотвращать их возникновение, вводя ограничения на производство или стимулируя потребительский спрос.

Причины, порождающие возникновение государственных цен.

1. В некоторых случаях, например, во время войн, государство устанавливает цены на предметы первой необходимости (некоторые продукты питания) на уровне, который соответствовал бы материальным возможностям подавляющего большинства населения.

2. Государственные цены на сельскохозяйственные продукты. В США, европейских и других странах мира государство решает проблему избытка сельскохозяйственных товаров таким образом: оно гарантирует минимальные цены на определен-

ные продукты. Эти цены часто превышают рыночные. Поэтому фермерам не следует волноваться: доход им обеспечит государство через гарантированные цены при условии не производить больше, чем положено.

3. *Государство может оказывать влияние на рыночные цены с помощью налогов и субсидий.* В развитых странах самым распространенным налогом на товары и услуги является НДС (налог на дополнительную стоимость), но многие товары облагаются еще и таможенными пошлинами и налогом на продажу. Эти налоги увеличивают издержки производства товаров. Поэтому налоги на товары и услуги сдвигают кривую предложения влево.

Субсидии дают прямо противоположный эффект. Они уменьшают расходы на производство и сдвигают кривую предложения вправо.

Базовые понятия

Равновесное количество, равновесная цена, излишек, дефицит, рыночное равновесие, цена равновесия, государственные цены, потолок цен, нижний уровень цен.

Проблемные вопросы и тесты

1. Что такое равновесное количество?
2. Дайте определение цены равновесия: словесное и графическое.
3. На основе использования диаграмм спроса и предложения определите направления изменения равновесной цены и равновесного количества продукции в следующих случаях:
 - ◆ и спрос, и предложение увеличиваются;
 - ◆ и спрос, и предложение сокращаются;
 - ◆ спрос повышается, а предложение уменьшается;
 - ◆ спрос уменьшается, а предложение увеличивается.
4. Чем избыток отличается от дефицита? Каковы причины их возникновения?
5. Как ведет себя кривая спроса и предложения в экономике дефицита?
6. Каковы причины, порождающие возникновение государственных цен?
7. Почему фермерам США не следует волноваться: доход им обеспечит государство через гарантированные цены при условии не производить больше, чем положено.
8. Может ли государство оказывать влияние на рыночные цены с помощью налогов и субсидий? Почему налоги на товары и услуги сдвигают кривую предложения влево, а субсидии — вправо?

Глава 7. Три фундаментальные проблемы рыночной экономики

- ◆ Введение в проблему ◆ Что производить? ◆ Как производить?
- ◆ Для кого производить? ◆ Как решаются три фундаментальных вопроса в разных экономиках?

7.1. Введение в проблему

Почему рыночная экономика не попадает в состояние полного хаоса? Ответ однозначен: **конкуренция, система рынков и цен** обеспечивают действие координирующих механизмов, которые исключают потенциальный хаос как возможное порождение свободы предпринимательства и выбора. Конкурентная рыночная система представляет собой механизм взаимодействия потребителей, производителей и поставщиков ресурсов с целью решения трех фундаментальных проблем рыночной экономики: **Что производить? Как производить? Для кого производить?**

7.2. Что производить?

Производить нужно лишь те товары, которые могут принести прибыль и пользуются спросом, а те товары, производство которых влечет за собой убытки и которые не пользуются спросом, производиться не должны.

Получение прибыли или ее отсутствие определяют:

- 1) общий доход;
- 2) общие издержки производства.

Общий доход — это доход, который фирма получает от продажи произведенного продукта или услуги. Он исчисляется умножением цены продукта на количество проданного продукта.

Общие издержки — расходы (затраты) фирмы, связанные с приобретением ресурсов для создания продукта или ус-

луги. Они исчисляются умножением цены каждого ресурса на количество ресурса, использованного в производстве, а затем суммированием затрат на каждый ресурс.

Сумма превышения общего дохода над общими издержками называется чистой, или экономической, прибылью. Экономическая прибыль служит свидетельством того, что отрасль процветает. Отсюда возникает тенденция к появлению *расширяющейся* отрасли. И наоборот, убытки ведут к появлению *сокращающейся* отрасли.

Следует также подчеркнуть, что в решении проблемы «что производить» важную роль играет **потребительский спрос.** *Увеличение спроса, т. е. увеличение числа «потребительских голосов», поданных за продукт, обеспечивает прибыль для отрасли, производящей этот продукт.* Голоса потребителей играют ключевую роль в решении вопроса о том, какие продукты необходимо производить, чтобы отрасль была прибыльной.

7.3. Как производить?

В рыночной экономике производить — значит применять новую технику и технологию производства.

Применение новой техники и технологии обеспечивает рост экономической эффективности в результате снижения издержек производства. Экономическая эффективность зависит не только от техники и технологии, но также от рыночных цен на ресурсы. Скажем, технология, требующая лишь применения нескольких физических ресурсов для производства данного объема продукции, может оказаться экономически неэффективной, если на нужные ресурсы существуют слишком высокие рыночные цены. Отсюда новое определение эффективности.

Экономическая эффективность означает максимум продукции при минимуме затрат.

Анализ показывает, что рыночная система способна приспособливаться к изменениям в технологии и в структуре предложения ресурсов. Но одно дело — приспособливаться к уже происходящим изменениям, и совсем другое дело — *инициировать* изменения, которые ведут к повышению производительности и более высокому уровню материального благосостояния общества.

Вопрос: способна ли рыночная система обеспечить экономику новыми средствами производства, на которых основывается технический прогресс?

Ответ: конкурентная рыночная система содержит стимулы для технического прогресса. Конкуренты должны следовать примеру самой прогрессивной фирмы, в противном случае их сразу же постигнет «кара» в виде убытков, а в перспективе — и в виде банкротства. В связи с этим происходит постоянное перераспределение ресурсов из отраслей, где техника и технология производства менее эффективны, в более эффективные отрасли.

Вопрос: может ли предприниматель, выступающий новатором, получить через посредство рыночной системы в свое распоряжение ресурсы, необходимые для производства машин и оборудования, от которых зависит технический прогресс?

Ответ: да, предприниматель может их получить. Прежде всего тот предприниматель, который склонен выделить часть прибыли на накопление с целью расширения производства в будущем. Поступая так, он может в будущем обеспечить себе еще больший доход в виде прибыли, если инновации окажутся удачными.

7.4. Для кого производить?

Произведенный продукт распределяется между членами общества для личного потребления и производственного накопления.

Личное потребление (С) зависит от двух факторов:

- 1) величины денежного дохода и
- 2) цен, по которым продаются продукты.

Производственное накопление (I) зависит от:

- 1) величины прибыли, используемой на накопление;
- 2) цен на ресурсы;
- 3) нормы (ставки) ссудного процента (но об этом речь пойдет ниже — после изучения роли банковской системы в формировании условий для накопления).

Цены на продукты играют ключевую роль в формировании структуры личного потребления, а цены на ресурсы, в свою очередь, играют ключевую роль в формировании производственного накопления.

Способность рыночной системы сигнализировать об изменениях в потребительских ценах и вызывать надлежащую реакцию со стороны предприятий и поставщиков ресурсов называется *направляющей, или ориентирующей, функцией цен*.

Изменения в потребительских ценах диктуют расширение одних отраслей и сокращение других. Эти корректировки реализуются через ресурсный рынок, поскольку расширяющиеся отрасли предъявляют больший спрос на ресурсы, а сокращающиеся отрасли снижают на них спрос. Иначе говоря, изменения потребительских цен переориентируют ресурсы из сокращающихся в расширяющиеся отрасли.

При отсутствии рыночной системы, вероятно, правительственному плановому органу пришлось бы взять на себя задачу распределения ресурсов в конкретные виды производств.

Необходимо подчеркнуть, что рыночной системе как механизму распределения общественного продукта не свойственны какие-либо *этические* принципы. Те домохозяйства, которым удастся накопить большое количество материальных ресурсов или в результате высокооплачиваемого труда и бережливости, или использования особой деловой смекалки, или по наследству, или посредством обмана, получают крупные доходы и таким образом распоряжаются большими долями общественного продукта. Другие, лишенные какой-либо собственности и не имеющие достаточного образования, получают несущественные денежные доходы и, соответственно, маленькие доли национального продукта.

7.5. Как решаются три фундаментальных вопроса в разных экономиках?

Свободная рыночная экономика — экономика, в которой три фундаментальных вопроса: **ЧТО, КАК и ДЛЯ КОГО** производить решаются только частным капиталом.

Если мы говорим «свободная рыночная экономика», то это чистая экономика, т. е. без вмешательства государства, или экономика «laissez faire».

Сторонники свободной рыночной экономики утверждают, что она:

1) эффективно распределяет ресурсы, максимизирует прибыль и удовлетворяет безграничные потребности населения;

2) обеспечивает свободу предпринимательства и выбора и на этой основе преуспевает;

3) реализует личный интерес при принятии решений с учетом вознаграждений и наказаний, которые предприниматели получают от самой рыночной системы.

Критики свободной рыночной экономики считают, что она недостаточно эффективна, так как:

1) конкуренция со временем ослабевает и уменьшается ее роль в регулировании экономики;

2) стремление к максимальной прибыли снижает интерес к удовлетворению коллективных потребностей, в частности, к развитию социальной инфраструктуры (образование, здравоохранение и т. д.);

3) полная занятость и стабильный уровень цен не гарантированы.

Противоположностью свободной рыночной экономике является командная экономика, когда вопросы: **ЧТО, КАК и ДЛЯ КОГО** производить решаются государством.

Нередко такую экономику называют административно-бюрократической. Достаточно длительный период она господствовала в России (1917—1991) и других социалистических странах.

В настоящее время нет ни одной страны, где бы в чистом виде имела место свободная рыночная или командная экономика.

Современная экономика развитых стран — смешанная экономика.

Смешанная экономика находится как бы посередине между рыночной и командной экономикой, вопросы: **ЧТО, КАК и ДЛЯ КОГО** производить решаются во взаимодействии частного капитала и государства.

Данную проблему мы подробно охарактеризуем в гл. 9.

Кроме вышеназванных трех видов экономик в реальной жизни имеет место и *переходная экономика*. Но об этом читайте в гл. 10, посвященной переходной экономике (на примере России).

Базовые понятия

Что производить, общий доход, общие издержки, чистая (экономическая) прибыль, как производить, экономическая эффективность, потребительские голоса, для кого производить, личное потребление, производственное накопление, свободная, рыночная, командная, смешанная экономики.

Вопросы и тесты

1. Как в рыночной экономике решается вопрос: «Что производить?»
2. Можно ли первый вопрос дополнить: Сколько производить? Что здесь является определяющим?
3. Общий доход и общие издержки: это одно и то же или нет? Что из них для фирмы важнее?
4. Что собой представляет чистая экономическая прибыль?
5. Что означают «потребительские голоса» и какую роль они играют в рыночной экономике? Избирательные голоса на выборах отличаются от потребительских?
6. Как вы понимаете вопрос: «Как производить?» Вероятно, здесь речь идет о нововведениях, или, по современной терминологии, инновациях в производстве, или нет?
7. Какую роль в экономике играет научно-технический прогресс (НТП)?
8. Что такое экономическая эффективность?
9. Кто потребляет то, что экономика произвела? Кому нужны ресурсы, а кому потребительские товары?
10. Как решаются три фундаментальных вопроса в разных экономиках? На ваш взгляд, в какой из экономик (свободная, рыночная, командная или смешанная) эти вопросы легче решать? Приведите конкретные примеры.

Глава 8. Деньги в рыночной экономике

◆ Что такое деньги? ◆ Функции денег ◆ Типы денег: товарные, металлические, бумажные, банковские ◆ Как создаются банковские депозиты (деньги)? ◆ Денежная масса в обращении и ее агрегаты. Понятие денежной системы ◆ Количество бумажных денег, необходимых в обращении. Денежный оборот

8.1. Что такое деньги?

Здесь может быть два ответа: обыденный (на уровне повседневной жизни) и научный.

Обыденный, или самый простой, ответ: деньги — это все то, за что можно купить товары и услуги.

Например, сегодня в качестве денег в оплату за товары и услуги принимаются монеты и бумажные деньги. Но что такое бумажные деньги? Это кусочки бумаги. Научное их название — банкноты. Банкноты сами по себе ценности не имеют — ведь это простая бумага. *Они становятся деньгами только тогда, когда все согласны принимать их в качестве средства обмена и платежа.*

Итак, большинство людей думают: «Деньги — это то, что в кошельке: монеты, бумажные деньги, чеки и кредитные карточки». Но это — не совсем правильный ответ. Во-первых, бумажные деньги и монеты составляют лишь небольшую часть денежного обращения. Наиболее важные виды современных денег — это банковские депозиты, или вклады. Они специфичны: их нельзя потрогать — у них нет такой физической формы, как у монет или банкнот. Эти деньги представляют собой простые записи на банковских счетах. *Сегодня банковские деньги (депозиты) — это строка в банковском компьютере.* Это — виртуальная реальность. Во-вторых, кредитные карточки — это не деньги.

Каково же научное понимание денег? По Марксу, деньги — это особый товар, служащий всеобщим эквивалентом (см. схему 8.1).

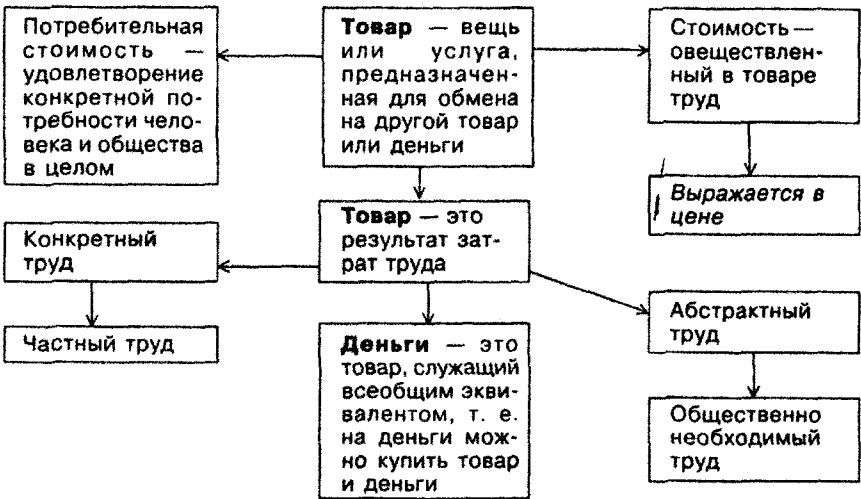


Схема 8.1. Товар и деньги: их взаимосвязь

Это означает, что в результате исторического процесса развития обмена «деньги — товары» стихийно выделились из всей массы товаров. Разумеется, в какое-то время имел место *натуральный обмен*, при котором один товар непосредственно обменивается на другой, или, по современной терминологии — *бартер*. Но экономика не может долго развиваться в рамках натурального хозяйства. Неизбежно на смену ему приходит товарно-денежное хозяйство, или рыночная экономика.

Общественное разделение труда и появление частной собственности — основные причины зарождения рыночной экономики.

Общественное разделение труда — это специализация людей на выполнении тех или иных работ. Например, один тачает сапоги, другой печет пироги. Это и есть специализация, хотя и в упрощенной форме. *Общественное разделение труда* было бы немислимо без «открытия» и последующего применения денег. Через деньги обнаруживается не только то, нужен ли вообще товар обществу или нет, но и то, в какой мере он

нужен. Если, например, товар произведен в излишнем количестве, то при его продаже он будет приравнен к меньшему количеству денег, и таким путем товаропроизводитель обнаружит, что его труд был затрачен впустую.

Деньги составляют основу рыночной экономики. Во всех цивилизациях товар продается за деньги, а затем на вырученную сумму покупается другой товар, который нужен для производства или личного потребления.

8.2. Функции денег

Деньги выполняют различные функции. Чтобы действительно понять сущность денег, целесообразно подробно их рассмотреть.

Деньги как мера стоимости. Стоимость всех товаров получает выражение в деньгах. *Деньги служат всеобщим воплощением и мерилom товарных стоимостей.* Но это не означает, что деньги делают товары соизмеримыми. Основой соизмеримости товаров является заключенный в них труд. По Марксу, — абстрактный труд. Данную функцию выполняют *идеальные деньги, т. е. мысленно представляемые, а не реальные, находящиеся в руках товароладельцев.* Иначе говоря, стоимость продукта или услуги может быть выражена в деньгах при отсутствии реальных денег. Товары продаются не по стоимости, а по ценам. **Цена — это денежное выражение стоимости.** Чтобы сравнивать цены товаров, необходимо принять определенное количество денежного металла за единицу измерения или за масштаб цен. **Масштаб цен — это весовое количество металла, принятое в данной стране за денежную единицу и служащее для измерения цен всех товаров.** Следовательно, цена зависит от: 1) стоимости самих товаров и 2) стоимости денег. Чем меньше стоимость товара, тем меньше и цена товара. Чем меньше стоимость денег, тем выше цена товара.

Деньги как средство обращения. Функцию денег как средства обращения выполняют *не идеальные, а реальные деньги.* Процесс товарного обращения, по Марксу, выглядит так: **Т-Д-Т**, т. е. продажа (Т-Д) ради купли (Д-Т). В этом процессе *деньги играют роль посредника в обмене товаров.* В этой фун-

кции полноценные деньги могут быть заменены *знаками* стоимости: это металлические, бумажные деньги и в какой-то степени кредитные карточки.

Деньги как средство платежа. Товары не всегда продаются за наличные деньги, они могут быть проданы в кредит или с отсрочкой платежа. Когда товары продаются в кредит, средством обращения служат не сами деньги, а выраженные в них долговые обязательства, например, векселя, по истечении срока которых заемщик обязан уплатить кредитору указанную в обязательстве сумму денег. Однако деньги функционируют как средство платежа не только при оплате купленных товаров в кредит, но и при погашении обязательств, например, при возврате денежных ссуд, внесении арендной платы, уплате налогов и т. п. *Являясь средством погашения обязательств, деньги выполняют функцию средства платежа.*

Деньги как средство накопления или образования сбережений. Деньги — всеобщее воплощение богатства. Это побуждает людей накапливать деньги. В этом случае деньги извлекаются из обращения и превращаются в сбережения. *Для выполнения функции накопления деньги должны быть одновременно полноценными и реальными.*

Мировые деньги. Мировые деньги обслуживают международную торговлю и финансовые сделки. Они выполняют все вышерассмотренные функции, но в международном аспекте: 1) мера международной стоимости; 2) международное средство обращения; 3) международное платежное средство и 4) всеобщее воплощение богатства.

8.3. Типы денег: товарные, металлические, бумажные, банковские

Товарные деньги — это товары, которые в силу своей ценности (полезности) можно обменять на любой другой товар (см. схему 8.2).

В разных странах в роли товарных денег выступали: *скот, табак, меха, шкуры, рабы, женщины, раковины и проч.*

Прямой обмен одних товаров на другие, или так называемый *бартер*, — это самый трудоемкий, длительный и неудобный

Товарные деньги — товары, чаще всего участвующие в обмене (соль, спички, шелк, мех, зерно, скот, морские ракушки и пр.)	Имеют собственную утилитарную полезность (ценность)
Металлические деньги: драгоценные металлы: золото и серебро	Портативность, прочность, делимость, однородность, редкость
Бумажные деньги, или деньги — символы	Просто кусочки бумаги. Не имеют собственной ценности и используются только как <u>средство обмена и платежа</u>
Банковские деньги — чековые вклады	Запись в бухгалтерской книге

Схема 8.2. Типы денег

способ обмена. Для его совершения обе стороны должны одновременно подтвердить свою заинтересованность в товаре друг друга. Проще говоря, при бартерной системе обмена это означает следующее: чтобы купить то, что необходимо, вы должны не просто найти того, у кого есть нужная для вас вещь, но одновременно и такого покупателя, который купит то, что есть у вас, и, продав ненужную вам вещь, купить то, что нужно. Предположим, вам нужен музыкальный центр, а денег нет. Но есть компьютер, который сейчас вам не нужен. Поэтому придется искать покупателя на компьютер, и только тогда состоится сделка по купле музыкального центра. Это пример из современной жизни, а если взять пример из той жизни — древних времен, когда деньгами были скот или рабы, обмен чрезвычайно усложнялся.

Металлические деньги. С течением времени роль денег перешла к металлам (железо, медь, серебро, золото). Постепенно среди металлов золото и серебро стали более широко использоваться в качестве денег. Почему? Ответ весьма простой: перечень свойств данных металлов помогает понять, почему они обладают особой привлекательностью (особенно золото), однородностью, хорошей делимостью, портативностью, не меняют свойств от размеров и способов хранения и т. д. Кроме того, предложение этих металлов на рынке относительно ограничено. Все это делало их наиболее пригодными к выполнению функций денег. В дореволюционной России имели хождение такие монеты, как копейка, деньга (0,5 коп.), полушка (0,5), деньги, полуполушка, рубль, два рубля, 2,5 руб., 5, 10 (червонец), 20 (двойной червонец), 25 руб. и т.д. Российская система монет была сложной.

В настоящее время золотые и серебряные монеты как деньги не играют существенной роли в денежном обращении ни в одной стране. Роль металлических денег выполняют сплавы металлов. В то же время оба драгоценных металла высоко ценятся в ювелирной промышленности.

Металлические деньги в рыночной экономике составляют малую часть денежного предложения. Например, менее 8% всех наличных денег США. Это «удобные деньги» в том смысле, что они позволяют совершать мелкие покупки. В современной рыночной экономике наряду с металлическими деньгами (разменная монета) существуют два типа денег — бумажные деньги и банковские деньги, или чековые депозиты (вклады).

Бумажные деньги олицетворяют сущность денег, хотя внешне это просто кусок бумаги. В Европе они появились в середине XVIII в., в частности, в России с 1769 г. в виде казначейских банкнот. Бумажные деньги — это представители, или знаки полноценных денег. Они не используются в качестве сокровища или средства накопления богатства.

Почему? Потому что они могут обесцениться, если государство «напечатает» денег больше, чем нужно для товарооборота. В России бумажные деньги представляются в форме билетов (банкнот) Банка России, в США — Федерального резервного банка.

Реальная стоимость, или покупательная способность, бумажных денег — это количество товаров и услуг, которые можно купить за одну денежную единицу (рубли, доллар, марку и т. д.).

Количество товаров и услуг, приобретаемых за одну денежную единицу, изменяется обратно пропорционально уровню цен. Иначе говоря, существует обратно пропорциональная зависимость между общим уровнем цен и стоимостью одной денежной единицы, например, рубля. Когда индекс потребительских цен, или индекс «стоимости жизни», растет, покупательная способность рубля обязательно падает, т. е. чем выше цены, тем ниже стоимость рубля, поскольку теперь потребуется больше рублей для покупки данного количества товаров и услуг. И наоборот, снижение цен увеличивает покупательную способность рубля, поскольку теперь потребуется меньше рублей для приобретения данного количества товаров и услуг. Если уровень цен возрастет вдвое, то стоимость рубля уменьшится наполовину, или на

50%. Если уровень цен снизится наполовину, или на 50%, то покупательная способность рубля увеличится вдвое.

В современной экономике бумажные деньги почти не обмениваются на золото и другие драгоценные металлы, их можно обменять лишь на другие бумажные деньги. В количественном отношении, по сравнению с металлическими, *бумажные деньги составляют большую часть всех наличных денег*. Так, в США — около 25% денежного предложения.

Наличные деньги (вне банков) — металлические + бумажные деньги.

Кроме наличных денег существуют банковские деньги.

Банковские деньги — это чековые вклады, или бессрочные депозиты во всех банках, исключая государственные депозиты и т. д.

Банковские деньги представляют обязательства коммерческих банков и сберегательных учреждений. Почему чековые вклады рассматриваются как деньги? Ответ: с развитием кредитных отношений с помощью чеков идет оплата покупок товаров и услуг. Они подобны металлическим монетам и бумажным деньгам и одинаково выполняют функции денег, хотя *чековый вклад — всего лишь запись в бухгалтерской книге*. Это хранение денег на *текущих счетах* в банках. В настоящее время банковские деньги, как и бумажные, обмениваются не на золото, а только на бумажные деньги, за которые государство не выплачивает ничего материального.

8.4. Как создаются банковские депозиты (деньги)

Кто-то принес наличные деньги в банк.

Например, господин А приносит в банк 100 руб. Этот вклад увеличит активы банка и одновременно обязательства банка на 100 руб.

Обязательства

Активы

Депозиты + 100 руб.

Наличные деньги + 100 руб.

Ничего особенного не произошло, кроме того, что господин А сменил наличные деньги на банковский депозит, или запись в бухгалтерской книжке банка. *Изменилась форма денег*. Никаких новых денег создано не было.

Банк кому-то дает заем

Предположим, госпожа Н. берет у банка заем в размере 500 руб. Банк предоставляет заем в виде банковского депозита. В этом случае счет госпожи Н. будет кредитован (увеличен) на сумму 500 руб. Если на ее счете до займа было 50 руб., то теперь — уже 550 руб. Движение банковских активов и обязательств будет выглядеть так:

Обязательства	Активы
Депозиты + 500 руб.	Займы + 500 руб.

В этом случае, в отличие от первого, *деньги были созданы*. Новый депозит увеличивает размеры предложения денег на 500 руб., и эти деньги не были сняты ни с чьих счетов. **Банковские депозиты (деньги) создаются тогда, когда банк дает займы**. Размер денежного предложения денег во многом зависит от размеров банковских кредитов.

Банки не могут создавать депозиты на бесконечно большие суммы. Они всегда должны быть способны удовлетворить потребности клиентов в наличных деньгах — будь-то банкноты или монеты. Это означает, что банки должны поддерживать некоторое надежное соотношение между объемом наличных денег и общим размером своих депозитов.

Бумажные и банковские деньги (чековые вклады) не имеют действительной стоимости.

В развитых странах чековые вклады получили наибольшее распространение, поскольку это удобно и безопасно. Безусловно, более удобно выписывать чек, чем транспортировать и подсчитывать большие суммы наличных. В силу всех этих причин чековые деньги, или деньги безналичного расчета, стали основной формой денег в развитой экономике. *С помощью чеков осуществляется самое большое количество торговых операций*. Например, в США 90% всех сделок (по стоимости) осуществляются с помощью чеков. Таким образом, *чековые вклады, несомненно, являются самым важным компонентом денежной массы*.

8.5. Денежная масса в обращении и ее агрегаты. Понятие денежной системы

В рыночной экономике применяются различные группировки денег. Они называются *денежными агрегатами* и служат альтернативными измерителями денежной массы в обращении.

В развитых странах для определения денежной массы используется разное количество денежных агрегатов. Так, в Англии и Франции — два, в Японии и Германии — три, США — 4.

Для расчета совокупной денежной массы в РФ предусмотрены следующие денежные агрегаты:

M_0 , M_1 , M_2 , M_3 :

M_0 — наличные деньги в обращении: банкноты и монеты;

$M_1 = M_0 +$ средства на расчетных и текущих счетах в банках, дорожные чеки;

$M_2 = M_1 +$ срочные вклады в банках¹;

$M_3 = M_2 +$ ценные государственные бумаги.

Ускоренный рост денежной массы, как в наличной, так и в безналичной форме, оказывает понижающее воздействие на курс национальной валюты.

В РФ денежная масса M_2 на 1 апреля 2002 г. составила 1562,4 млрд руб., в том числе наличные деньги (M_0) — 552,9 млрд руб.

Можно спросить, почему при определении денег игнорируются *кредитные карточки*. Ответ: кредитные карточки на самом деле не деньги, а средство получения краткосрочной ссуды в коммерческом банке или другом финансовом учреждении, выпустившем карточку. Они предназначены для того, чтобы отсрочить или отложить оплату на короткое время. Они дают возможность иметь в распоряжении меньше наличности и чековых вкладов для заключения сделки. Иначе говоря, кредитные карточки помогают синхронизировать расходы и доходы, уменьшая тем самым необходимость в хранении наличных денег и чековых вкладов.

До начала Первой мировой войны банкноты развитых стран свободно обменивались (конвертировались) на золото. Наши сегодняшние деньги — банкноты и монеты — не что иное, как заменители, или простые символы, денег.

Денежная система — это форма организации денежного обращения в стране, сложившаяся исторически и закрепленная

¹ Денежный агрегат M_2 представляет собой объем наличных денег в обращении (вне банков) и остатков средств в национальной валюте на расчетных, текущих счетах и депозитах нефинансовых предприятий, организаций и физических лиц, являющихся резидентами Российской Федерации. В этот агрегат не включаются депозиты в иностранной валюте.

национальным законодательством. Денежные системы сложились почти четыре века назад, хотя отдельные их элементы имели место и в более ранний период. Экономисты выделяют два типа денежных систем:

- ♦ металлического обращения, при которой монеты непосредственно обращаются и выполняют все функции денег, а кредитные деньги разменны на металл;
- ♦ обращения кредитных и бумажных денег, при которых золото вытеснено из обращения.

Понятие современной денежной системы включает в себя следующие элементы: денежную единицу; масштаб цен; виды денег; эмиссионную систему; государственный или кредитный аппарат. *Денежная единица — это установленный в законодательном порядке денежный знак, который служит для измерения и выражения цен всех товаров.* Эмиссионная система в развитых странах означает выпуск банковских билетов центральным банком, а казначейских билетов и монет — казначейством в соответствии с законодательно установленным эмиссионным правом.

8.6. Количество бумажных денег, необходимых в обращении. Денежный оборот

Устойчивость современных денег определяется сегодня не золотым запасом, а количеством бумажных денег, необходимых для обращения.

Большинство экономистов Запада пользуются математической формулой, предложенной американским экономистом И. Фишером (которая известна как «Уравнение обмена»), показывающей зависимость уровня цен от денежной массы:

$$MV = PQ,$$

где M — денежная масса;

V — скорость обращения денег;

P — уровень товарных цен;

Q — количество обращающихся товаров.

В соответствии с данной формулой объем денежной массы можно определить по формуле:

$$M = \frac{PQ}{V}.$$

Количество денег в обращении контролирует государство.

Оно является гарантом *относительной стабильности стоимости денег*. Нельзя допускать расширения денежного предложения, что может существенно снизить покупательную способность денег. Это относится как к бумажной наличности, так и к банковским деньгам. Последние принимаются в качестве денег, поскольку банки и сберегательные учреждения способны выполнять обязательства. Однако децентрализованная система частных банков не гарантирована от выпуска слишком большого количества чековых денег. Для этого и существует *государственный контроль*, который предохраняет банковскую и финансовую систему от неосмотрительного открытия текущих счетов. Большинство инфляционных проблем, с которыми сталкивается общество, является следствием опрометчивого увеличения предложения денег. В связи с этим необходимо проведение соответствующей фискальной политики (об этом ниже) и эффективного государственного контроля денежного предложения.

Деньги должны быть в движении, а движение всегда происходит во времени и пространстве.

Денежный оборот — это движение денег, обслуживающее производство, обмен, распределение и потребление товаров и услуг. В связи с тем, что существуют наличные деньги и безналичные, экономисты различают наличный и безналичный денежный оборот.

Наличный оборот представляет собой движение наличных денег в виде разменных монет и бумажных денег.

Безналичный оборот — движение средств на банковских счетах. Формы безналичных расчетов могут быть самыми разнообразными. Это чеки, аккредитивы, кредитные карточки, электронные переводы, жироприказы, векселя, сертификаты, в России — также платежные поручения и платежные требования-поручения.

Между наличным и безналичным обращением существует взаимосвязь: деньги постоянно переходят из одной сферы денежного обращения в другую. Очевидно, что именно наличность обеспечивает человеку удобство, связанное с тем, что необходимые деньги для ежедневных покупок находятся у него на руках и ему нет необходимости при каждой покупке ходить в банк. Известно крылатое выражение «**время—деньги**». Долгое время держать деньги в бездействии — значит лишать себя

дополнительного дохода в виде процентов по вкладу. Следовательно, надо взвесить преимущества и недостатки наличных денег и решить, сколько же наличных денег надо иметь на руках, а сколько — положить в банк.

Согласно модели управления наличной денежной массой — модели Баумоля-Тобина (50 гг. XX в.) — можно определить оптимальное число посещений банка или оптимальную сумму наличных денег исходя из соотношения убытков в виде не полученного на эту сумму банковского процента и стоимостной оценки экономии времени от более редких походов в банк.

Приостанавливать движение денег или сберегать их можно лишь в условиях стабильной экономики. Невыгодно деньги хранить на счетах в банках или «под подушкой», если цены неустойчивы во времени. В этом случае деньги плохо выполняют вышеназванные функции. Они начинают «уходить» из благополучной экономики в поисках прибыльной сферы приложения или прибыльного пространства. В связи с этим функционирование денежной системы всегда является объектом пристального внимания исследователей рыночной экономики.

Базовые понятия

Деньги: товарные, металлические, бумажные, банковские, кредитные карточки, денежные агрегаты: M_0 , M_1 , M_2 , M_3 , наличные деньги, наличный и безналичный оборот, количество бумажных денег в обращении.

Проблемные вопросы и тесты

1. Деньги — это особое экономическое благо или нет? Назовите основную причину появления денег. Может ли быть такой причиной общественное разделение труда? Это достаточная причина или нет?

2. Чем отличается натуральный обмен от товарно-денежного обмена?

3. Деньги есть следствие развития товарного обмена. Так или нет?

4. Докажите, что прямой товарообмен неэффективен и неудобен.

5. Деньги играют роль универсального посредника, средства обмена или обращения. Особенно наглядно это свойство денег представлено в каких деньгах?

6. Почему государство вынуждено использовать особые средства для поддержания устойчивости бумажных денег?

7. Деньги сберегаются и накапливаются в специальных учреждениях — банках. Там они не лежат без движения — они являются средством кредита, выдаются в виде займов, ими производятся платежи и расчеты. Что же такое денежный оборот?

8. Назовите условия устойчивости денег:

а) ограниченное количество бумажных денег в обращении или неограниченное;

б) недоверие или доверие населения к национальной валюте;

в) товарная обеспеченность денег или количество денег в обращении.

9. Дайте определение денег как M0, M1, M2, M3, M4.

10. Какие особенности денежных агрегатов в РФ?

11. Что собой представляет денежная система? Какие вам известны типы денежных систем?

12. Дайте определение денежной единицы.

13. Какой институт (учреждение) занимается выпуском банковских билетов (банкнот)? Что такое эмиссионная система?

14. Как можно определить количество бумажных денег, необходимых в обращении?

15. Почему количество денег в обращении контролируется государством?

16. Почему деньги должны быть в движении? Что такое денежный оборот: наличный и безналичный?

17. «Время—деньги»: как это понять?

Глава 9. Смешанная рыночная экономика: реальности современного капитализма

- ◆ Смешанная экономика: общая характеристика
- ◆ Частный сектор и его экономические агенты
- ◆ Кругооборот доходов, расходов, ресурсов, товаров и услуг в частном секторе закрытой экономики
- ◆ Государственный сектор (правительственные закупки и трансфертные платежи)
- ◆ Кругооборот доходов и расходов в смешанной экономике

9.1. Смешанная экономика: общая характеристика

Смешанная экономика — система взаимодействия частного сектора (рынка) и государства с целью эффективного решения фундаментальных проблем рыночной экономики.

Все современные реально функционирующие экономические системы (США, страны Западной Европы и Япония) — смешанные системы. В то же время современные развитые экономические системы мира резко отличаются друг от друга по соотношению экономической роли государства (правительства) и рынка в управлении экономикой. В настоящее время в экономике стран Западной Европы от 30 до 40% в хозяйственной деятельности приходится на государство, а в экономике США — менее 20%.

Среди экономистов есть мнение, что в реальной действительности экономические системы располагаются где-то между границами чистого капитализма и командной экономики. Экономика капиталистических стран до «Великой депрессии» (1929—1933) была ближе к чистому капитализму, который породил крупные корпорации и сильные профсоюзы. Экономика же бывшего Советского Союза, где господствовали государственная собствен-

ность и система централизованного управления, — типичный пример командной экономики. Современная экономика развитых стран представляет собой преимущественно смешанную (гибридную) систему, где частный и государственный секторы взаимодействуют.

9.2. Частный сектор и его экономические агенты

Частный сектор в смешанной экономике развитых стран господствует в *прибыльных* отраслях экономики.

Он производит основную массу продуктов и услуг индивидуального пользования (автомобили, компьютеры, производственные и жилые дома, уголь, нефть и т. д.), т. е. создает материальную базу для удовлетворения безграничных потребностей, в том числе и для осуществления государственной деятельности. Частный сектор несет на себе основную экономическую нагрузку. Частный сектор представляет собой взаимодействие трех экономических агентов: домохозяйств, деловых предприятий (фирм) и международного сектора.

Экономические агенты — «действующие лица» в рыночной экономике: они принимают решения и совершают хозяйственные действия.

А. Домохозяйства — это семьи (адвокатов, врачей, фермеров, торговцев, владельцев мелких и иных некорпоративных предприятий) или группа лиц, проживающих под одной крышей, которые занимаются экономической деятельностью в течение длительного периода времени (не менее одного года).

В развитых странах домохозяйства — один из ведущих подсекторов частной экономики. С одной стороны, домохозяйства выступают как *получатели дохода* в виде заработной платы, прибыли, ренты и процента. Заработная плата выплачивается наемным работникам; прибыль — собственникам капитала, рента и процент — за ресурсы, находящиеся в чьей-либо собственности. С другой стороны, домохозяйства выступают как *основная расходующая группа*. Как же они расходуют свои доходы? Ответ прост: 1) часть выплачивается государству в форме индивидуальных налогов; 2) остаток распадается на личное потребление и личные сбережения.

Личное потребление (С) — это расходы на: 1) товары длительного пользования (автомобили, мебель, бытовое оборудование и пр.); 2) товары кратковременного пользования (продукты питания, одежда, обувь, бензин и смазочные материалы, топливо, уголь и пр.); 3) услуги (содержание жилья, медицинское обслуживание, индивидуальные услуги, отдых и т. п.).

Личные сбережения (S) — это все то, что осталось после расходов на личное потребление и предметы роскоши.

Б. Деловые предприятия включают в себя два компонента: 1) предприятие и 2) фирма. *Предприятие* — учреждение, которое производит и распределяет товары и услуги. К ним относятся заводы, фабрики, фермы, шахты, небольшие или крупные магазины и т. д. *Фирма* — организация, которая владеет и ведет хозяйственную деятельность на этих предприятиях. Большинство фирм — одно предприятие, другие же фирмы владеют и управляют несколькими предприятиями. К ним относятся промышленные, строительные, сельскохозяйственные, торговые и другие фирмы. Подробнее о фирмах читайте раздел второй «Микроэкономика». Совокупность крупных деловых предприятий, или фирм, представляет собой *корпоративный сектор*.

В. Международный сектор. В современной рыночной экономике возрастает значение фирм, работающих на экспорт. В своей совокупности они представляют собой *международный сектор*. Можно иметь кроссовки, сделанные в одной стране, наручные часы — в другой, телевизор — в третьей, автомобиль — в четвертой и т. д. *Цель любой экономики — интеграция и проникновение на мировой рынок*. Мировой рынок оказывает многократное воздействие на современную экономику всех стран в форме: а) наиболее эффективного использования мировых ресурсов и б) усиления конкуренции. Потенциальным недостатком является то, что международные экономические связи порождают новые источники нестабильности на макроэкономическом уровне.

9.3. Кругооборот доходов, ресурсов, товаров и услуг в частном секторе закрытой экономики

Три фундаментальные проблемы рыночной экономики решаются посредством кругооборота доходов, ресурсов, товаров и услуг.

В частном секторе закрытой (без международного сектора) экономики взаимодействуют два агента: домохозяйства и фирмы. На рис. 9.1 показаны их взаимоотношения. Фактически здесь отражены два циркулирующих потока: реальный поток (на рисунке показан сплошной линией) направлен по часовой стрелке и отражает перемещение ресурсов, товаров и услуг. Денежный поток (на рисунке показан пунктирной линией) направлен против часовой стрелки и отражает перемещение денег:

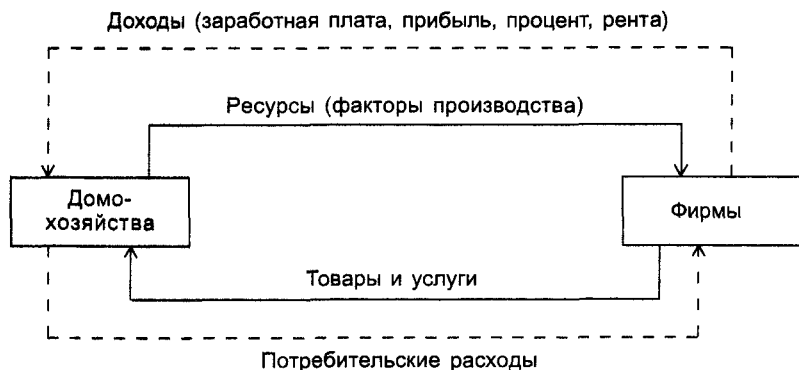


Рис. 9.1. Кругооборот доходов, потребительских расходов, ресурсов, товаров и услуг

Поскольку домашние хозяйства владеют факторами производства и «предоставляют» их фирмам, они получают взамен доходы. Эти доходы позволяют домашним хозяйствам удовлетворить свои потребности в товарах и услугах, производимых фирмами. *Плата за товары и услуги — это затраты для домашних хозяйств и доходы для фирм.*

Данная модель обладает рядом важных свойств.

1. Модель описывает полностью изолированную систему: все в ней уравновешенно; на любом участке контура поток в одну сторону точно уравновешен встречным потоком. О такой системе можно сказать, что она находится в равновесии. В модели не учитываются факторы, которые могли бы внести возмущение в систему, как бы должно она ни функционировала. Все элементы системы сбалансированы. После того как система начала функционировать, причины для каких-либо ее изменений не возникают.

2. Система нестатична хотя бы потому, что включает в себя потоки. Ее работа характеризуется периодом времени, в течение которого совершается полный кругооборот физических элементов или денег. Любые измерения в экономике должны производиться периодически.

Заметим, что в данной модели цены на все товары и услуги, как и на все факторы производства, постоянны и постоянные материальные потоки уравниваются встречными постоянными денежными потоками. Иначе говоря/ между миром денег и физическом миром существует однозначное соответствие. В реальной экономике такое соответствие отсутствует, что неизбежно вызывает проблемы. Наиболее распространенной является ситуация, когда скорость изменения денежной массы отличается от скорости изменения физического объема товаров и услуг. Если скорость роста денежной массы превышает скорость роста физического объема продукции, это принято называть инфляцией. В этом случае «реальная» стоимость денег (покупательная способность денег) — количество товаров и услуг, которые можно на них купить — уменьшается. Однако в рамках модели, представленной на рис. 9.1, инфляция невозможна, так как все участвующие величины предполагаются постоянными. Далее будет рассмотрена более сложная модель — с учетом участия государства и международных отношений.

Специфика смешанной экономики заключается в том, что частный сектор работает вкуче с государством или подвергается государственному регулированию. Следовательно, наряду с домохозяйствами, деловыми предприятиями, международным сектором в смешанной экономике в качестве экономического агента можно рассматривать государство, что привело к образованию *государственного сектора*. Рассмотрим этот вопрос подробнее.

9.4. Государственный сектор (правительственные закупки и трансфертные платежи)

Классики экономической теории (А. Смит, Д. Рикардо) считали, что рыночная экономика должна развиваться на основе *саморегулирования*, т. е. без участия каких-либо внешних сил, в том числе и государства. Однако разразившийся в 1929—1933 гг.

глубочайший кризис капиталистической экономики ознаменовал конец «эры» саморегулирования, или свободного предпринимательства, и показал неспособность рыночной системы развиваться без государства как экономического агента.

Вмешательство государства в экономику объективно вызвано стремлением правительства смягчить неэффективность и «несправедливость», связанные с функционированием рыночной экономики.

Необходимость государственного вмешательства, или регулирования рыночной экономики, теоретически обосновал английский экономист Дж. М. Кейнс в книге «Общая теория занятости, процента и денег». Эта теория получила в той или иной степени практическое применение в экономике всех развитых капиталистических стран. В 70—80-х гг. XX столетия стал наблюдаться как бы обратный процесс: усилился интерес к рыночному механизму. Причиной явилось снижение эффективности государственного сектора. Однако это не означает, что происходит полное свертывание государственного вмешательства в рыночную экономику развитых стран.

Причинами роста государственного вмешательства в экономику являются: а) рост расходов на оборону; б) рост населения; в) решение проблем окружающей среды и инфраструктуры; г) решение социальных проблем: безработицы, образования, здравоохранения, бедности, социального равенства и справедливости.

Экономическая сила государства определяется долей национального дохода, сосредоточенной «в его руках», что приводит к формированию государственного сектора.

Если государству (правительству) принадлежит весь национальный доход, то это чисто государственная, или командная, экономика. В таком случае управление экономикой осуществляется из единого центра. Подобная экономика, как уже говорилось, имела место в социалистических странах, в частности, в нашей стране, или бывшем Советском Союзе.

Если государство распоряжается частью национального дохода, то такая экономика является смешанной.

Государственное вмешательство, или регулирование, выступает в двух видах: как косвенное и прямое.

Косвенное, или административное, регулирование — регулирование без инвестиций, без государственных расходов. Это законы, указы, постановления, распоряжения и т. д. Косвенное регулирование осуществляется через механизм законодательной и исполнительной власти с целью создания благоприятных условий для частного предпринимательства в стране. В арсенал косвенного регулирования можно отнести такие виды государственной деятельности, как налоговая, бюджетная, денежно-кредитная, валютная политика.

Прямое государственное регулирование — непосредственное участие государства в экономической деятельности и социальной сфере. Оно осуществляется в результате государственных расходов с целью уменьшения неравенства в распределении доходов и создании государственного сектора в экономике, или так называемых общественных благ (инфраструктуры) как в экономической сфере, так и в социальной.

Теперь более подробно рассмотрим функции государства в смешанной экономике.

Косвенное регулирование

1. Правительство использует механизм законодательной и исполнительной власти для обеспечения эффективной частной деятельности. Оно определяет права частной собственности и предоставляет законный статус частным предприятиям; гарантирует соблюдение контрактов; устанавливает законные «правила поведения» между фирмами, производителями и потребителями, рабочими и менеджерами. Однако некоторые экономисты считают, что правительство чрезмерно регулирует взаимоотношения предприятий, потребителей и рабочих, подавляя экономические стимулы и подрывая эффективность производства.

2. Правительство проводит ряд антимонополистических, или антитрестовских, законов с целью защиты и усиления конкуренции в качестве эффективного регулятора поведения бизнеса. Это та сила, которая подчиняет производителей и поставщиков ресурсов диктату потребителя. Появление монополий резко изменяет эту ситуацию. Монополия как бы заменяет собой конкуренцию: продавцы (производители) манипулируют на рынке ценами к собственной выгоде и в ущерб обществу в целом. В связи с этим монополия порождает нерациональное распределение экономических ресурсов, а государство поддерживает высокую степень развития конкуренции.

Государство всегда будет иметь свою долю национального дохода в современной рыночной экономике.

Прямое регулирование

1. Государство берет на себя задачу уменьшить неравенство доходов в обществе.

Рыночная система влечет за собой значительное неравенство в распределении национального дохода между людьми. Несмотря на некоторый прогресс, бедность среди общего изобилия продолжает оставаться острой экономической и политической проблемой. Эта задача находит решение через трансфертные платежи. *Трансфертные платежи* — это выплаты государства, которые просто перераспределяют налоговые поступления, полученные от всех налогоплательщиков, определенным слоям населения в форме пособий по безработице, выплат по социальному страхованию и обеспечению, пособий ветеранам войны и т. д. Трансферты представляют собой собственно перераспределительные потоки, так как они связаны с затратами, или «инвестициями в человека». Трансферты не всегда выдаются в обычной денежной форме. Иногда они имеют вид целевых средств платежа или просто выдаются в натуральной форме (например, детское питание). За последние два десятилетия в развитых странах трансфертные платежи заметно выросли.

2. Правительство берет на себя создание общественных благ, или инфраструктуры.

Общественные блага (инфраструктура) удовлетворяют коллективные потребности. К ним относятся: национальная оборона, космос, информация, электроэнергия, общественный транспорт, здравоохранение, образование, охрана окружающей среды и т. д.

По своему потребительскому назначению они противоположны товарам индивидуального потребления.

Во-первых, общественные блага *неделимы*, их нельзя продать поштучно, как, скажем, автомобиль. Например, дорогой пользуется любой человек: имеет он автомобиль или нет.

Во-вторых, каждый человек пользуется этими благами, и не существует эффективных способов отстранения его от пользования ими, как только эти блага возникают. Классическим примером общественного блага служит маяк, предупреждающий корабли от коварного морского побережья или гавани. Практически нет способа исключить для некоторых кораблей возможность пользования выгодами от маяка.

Традиционно в развитых и особенно развивающихся странах производство общественных благ, или инфраструктуры, является сферой деятельности государственного сектора. Это достигается путем налогообложения частного сектора и населения. Налоги высвобождают ресурсы из частной сферы. Правительство через закупки товаров и услуг направляет эти ресурсы (налоги) в производство общественных благ и услуг. Более широко правительственные закупки — это расходы правительства на закупку оружия, строительство автомагистралей, информационных центров, оплата услуг врачей, судей, пожарных, учителей и т. д. Правительство сознательно перераспределяет ресурсы с целью осуществить значительные изменения в структуре национального продукта страны. Оно может пустить ресурсы как на производство управляемых ракет, военных самолетов, так и на строительство новых школ и автомагистралей, т. е. объектов инфраструктуры. Подробнее об инфраструктуре смотрите ниже.

В конечном итоге государство в смешанной экономике решает три задачи:

- 1) способствует повышению эффективности экономики;
- 2) обеспечивает справедливость в распределении доходов;
- 3) поддерживает макроэкономическую стабильность: а) полную занятость и б) стабильный уровень цен. Как может правительство это осуществить? Ответ один: только через политику правительственных доходов и расходов или механизм фискальной политики.

Можно долго спорить, что важнее — частный или государственный сектор. Это бесполезно: современная экономика уже не может быть или только частной, как это было в капиталистических странах до «Великой депрессии» (1929—1933), или только государственной, как это было в социалистических странах, в частности, в СССР. Она может быть только смешанной.

Между тем стремительное увеличение государственного сектора и государственного регулирования в условиях рыночной экономики не может быть беспредельным. Рыночная экономика накладывает на функции государства определенные ограничения.

Недопустимы такие методы вмешательства государства, которые разрушают рыночный механизм, подменяют его прямым администрированием. Гораздо эффективнее действуют косвенные регуляторы (налоги, субсидии и т. д.), особенно те из

них, которые органично встроены в рыночную экономику. Поэтому государственное регулирование должно не заменять силы рынка, а скорее усиливать их действие. Следует помнить, что все государственные регуляторы противоречивы. Краткосрочные выгоды могут обернуться долгосрочными потерями. Разрастание бюрократического аппарата усложняет процесс принятия решений. Поэтому «провалы» рынка могут быть дополнены, а иногда и усилены политикой государства.

9.5. Кругооборот доходов и расходов в смешанной экономике

Теперь мы можем сделать вышеприведенную модель (см. § 3 гл 9) еще более реалистичной, включив в нее государственный сектор. Для этого предположим, что государство выступает как экономический агент, получающий доходы в виде налогов и расходующий его на закупки товаров и услуг. Обобщенная таким образом диаграмма кругооборота доходов и расходов в смешанной экономике представлена на рис. 9.2.

Согласно рисунку домохозяйства распоряжаются своими доходами тремя способами: они покупают потребительские товары и услуги, делают сбережения и платят налоги государству. Фирмы производят товары и услуги и получают доходы от их реализации, а государство собирает налоги, делает трансфертные платежи — пособия по безработице, бедным, инвали-

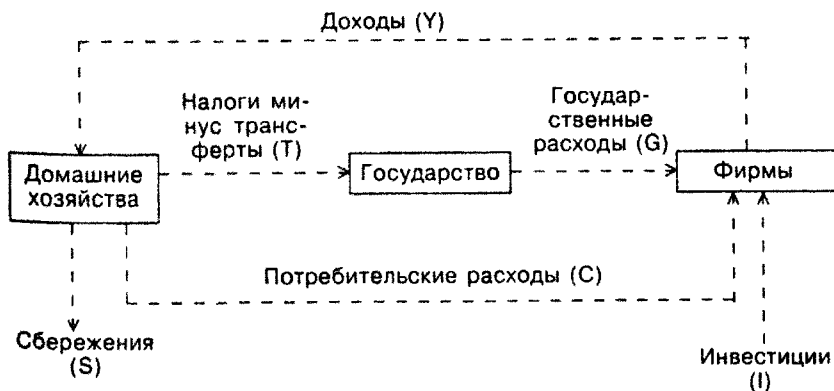


Рис. 9.2. Кругооборот доходов и расходов в смешанной экономике

дам, ветеранам войны и т. д., а остальное расходует на покупку товаров и услуг. При этом надо учесть, что домохозяйства часть доходов расходуют на потребление, а часть — на сбережения. Фирмы же часть дохода направляют на инвестиции с целью расширения производства. В конечном итоге *государство как бы интегрируется в кругооборот и становится органичной частью экономической деятельности. В этом и есть суть смешанной экономики.*

Базовые понятия

Смешанная экономика, частный сектор, корпоративный сектор, домохозяйства, международный сектор, кругооборот доходов, ресурсов, товаров и услуг в закрытой экономике, государственное регулирование — прямое и косвенное, трансфертные платежи, кругооборот доходов, расходов и государство.

Проблемные вопросы и тесты

1. Почему на смену чистому капитализму приходит смешанный капитализм? Что представляет собой «смешанная экономика»?

2. В чем специфика частного сектора в смешанной экономике? Почему частный сектор господствует в прибыльных отраслях экономики?

3. Корпоративный сектор, домохозяйства, международный сектор — что важнее в рыночной экономике?

4. Дайте анализ и графически изобразите кругооборот доходов, ресурсов, товаров и услуг в частном секторе закрытой экономики.

5. Как формируется экономическая сила государства?

6. Считаете ли вы государственный сектор экономики эффективным? Должен ли расти государственный сектор в рыночной экономике?

7. Участвует ли государство в кругообороте доходов и расходов в смешанной экономике? Если «да», то графически покажите место и роль государства в данной модели.

8. Ощущали ли вы на себе экономическую роль правительства?

9. Экономический рост, стабильный уровень цен или социальная обеспеченность населения — что важнее или приоритетнее в экономической политике государства?

Глава 10. Переходная экономика в России

- ◆ Что такое переходная экономика? ◆ Концепция перехода России к рыночной экономике ◆ «Азбука» перехода к рыночным отношениям
- ◆ Принципы предоставления финансовой помощи России Западом
- ◆ В чем специфика перехода к рыночной экономике в России?
 - ◆ Результаты переходной экономики в России
 - ◆ Стратегия развития Российской Федерации до 2010 г.

10.1. Что такое переходная экономика?

Переходная экономика — это промежуточное состояние экономики в результате социально-экономических преобразований.

Определяющую роль в этих преобразованиях играет изменение отношений собственности. В этом плане Россия — уникальная страна: в XX столетии она дважды оказалась в состоянии переходной экономики, т. е. смены одной формы собственности на другую.

1. В результате победы Великой Октябрьской социалистической революции (1917 г.) произошло (насильственное!) превращение частной собственности в государственную. Переходная экономика в России стала формироваться на основе господства **государственной собственности**. Зародился социализм в России.

2. В результате навязанного курса проведения рыночных реформ (1991 г.) начался обратный процесс — возврат к старому: началось движение (и вновь насильственное!) от Государственной собственности к частной. *Это движение не знает мировых аналогов.* Впервые за всю цивилизацию мир стал свидетелем движения от «социализма к капитализму». Именно в связи с этим Россия конца XX и начала XXI в. находится в переходном состоянии — формирования частной или смешанной

собственности, а соответственно, рыночной экономики. В силу специфики переходной экономики перестают действовать старые механизмы централизованного управления и формируется новый тип управления — рыночный, применяемый в промышленно развитых странах.

Почему курс проведения рыночных реформ мы рассматриваем как навязанный? Кто его нам навязал? В связи с этим рассмотрим следующие вопросы.

10.2. Концепция перехода России к рыночной экономике

Концепция перехода России к рыночной экономике — концепция стратегического взаимодействия с Западом.

Концепция стратегического взаимодействия не нова. Она была сердцевиной плана Маршалла, Государственного секретаря США. В 1947 г. США бросили вызов европейским государствам: совместно разработать план, «как поставить на ноги экономику Европы», и в этом случае предоставить свои финансовые ресурсы «в той мере, в какой они сочтут это для себя практически целесообразным». Среди стран, приглашенных участвовать в программе американской помощи, были Советский Союз и страны Восточной Европы. Однако Сталин отклонил американский план, и Советский Союз стал самостоятельно восстанавливать послевоенную экономику. Не будем анализировать результаты плана Маршалла. Только отметим, что в конце XX в. американская идея стратегического взаимодействия вновь возродилась и получила реальное воплощение в России. Вот как это было.

В 90-х гг. XX столетия Советскому Союзу в лице первого Президента СССР М. С. Горбачева был предложен курс проведения рыночных реформ под названием «Согласие на шанс».

Он разработан американцами из Гарвардского университета совместно с представителями из Советского Союза Г. Явлинским, М. Задорновым и другими и одобрен Международным валютным фондом.

Курс проведения экономических реформ предполагал перестроить экономику бывшего СССР на западный манер — на взаимодействие рыночной системы управления с ограниченным государственным регулированием. Об этом свидетельствует пред-

ложенная программа экономических реформ (1991—1997), к рассмотрению которой мы и приступаем.

10.3. «Азбука» перехода к рыночным отношениям

В России переход к рыночным отношениям происходил не на основе объективно сложившихся условий, а в результате насильственного внедрения заранее разработанной американской программы под названием «Согласие на шанс».

Она опиралась на пять фундаментальных принципов. Эти принципы ни для кого не являются секретом, они носят характер мирового опыта и выступают как «азбука» перехода к рыночным отношениям.

1. *Либерализация цен*, т. е. свободные цены — цены, которые формируются под влиянием действия рыночных законов, в частности, закона спроса и предложения.

2. *Формирование частной собственности* через приватизацию государственных предприятий, включая легализацию права частных лиц на создание новых предприятий, продажу большей части государственной собственности и демополизацию производства в различных отраслях. Причем частная собственность должна стать господствующей как в промышленности, так и в сельском хозяйстве, должна быть гарантирована законом, защищающим права собственника и обеспечивающим надежность выполнения хозяйственных договоров.

3. *Создание условий для конкуренции, свободного предпринимательства и реализации личного интереса.*

4. *Становление экономики открытого типа*, включая свободные торговые отношения, надлежащую защиту иностранных инвестиций.

5. *Ограничение прямого государственного вмешательства в экономику.* Это означает отказ от большей части хозяйственных функций государства. Вместо этого в рыночной экономике главной задачей государства являются защита и обеспечение возможностей реализации права собственности и заключаемых хозяйственных договоров, содействие конкуренции на рынках через проведение антимонопольной политики, разумная налоговая и денежная политика, развитие системы социальной защиты,

Помощь в развитии основных отраслей инфраструктуры: транспорта, связи и др.

Целью программы экономических реформ было создание в возможно более короткий срок в Советском Союзе эффективной рыночной экономики, в которой силы свободного рынка позволят создать условия для быстрого экономического роста и повышения жизненного уровня населения.

Процесс предполагаемых реформ в Советском Союзе был разделен на два этапа:

- ◆ 1991—1993 гг. — период создания юридических и экономических институтов рыночной экономики, а также преобразования значительной части государственной собственности в частную;

- ◆ 1994—1997 гг. — дальнейший переход от государственной собственности к частной, военной промышленности к гражданской, тяжелой индустрии к производству товаров народного потребления и услуг, от закрытой экономики к открытой, свободно торгующей с другими странами.

Предполагалось, что выполнение программы экономических реформ заменит командную экономику Советского Союза системой рыночных отношений.

Масштаб и сложность экономических преобразований, которые предлагалось осуществить Советскому Союзу, безусловно, требовали экономической поддержки Запада.

10.4. Принципы предоставления финансовой помощи России Западом

Стратегия широкомасштабной поддержки Запада базируется на следующих принципах.

Запад будет предоставлять помощь только в том случае, если руководство России будет следовать заранее согласованной программе реформ. Если этого не произойдет или осуществление реформ будет приостановлено, то такая помощь предоставляться не будет.

Поддержка будет предоставлена правительствами и международными финансовыми институтами. Это МВФ, Мировой Банк, Европейский Банк Реконструкции и Развития и др. При этом постепенно поддержка должна сокращаться. Начиная с

1996 г. большая часть помощи, поступающей в Россию, должна представлять собой частные инвестиции, привлекаемые российской рыночной экономикой.

Итак, порядок (очередность и масштабы) предоставления финансовой помощи, по мнению разработчиков программы, должен быть тесно увязан с порядком проведения реформ. *Фактически каждый шаг в этом процессе, характер и источник финансирования связываются с конкретными шагами проводимых реформ. Шаг в сторону — и уже никакой помощи.*

Вот такова стратегия программы перехода к рынку, которая «претворялась» и претворяется в нашей экономике. По образному выражению М. Горбачева, процесс «пошел». Обратного хода нет. Прошлого в том виде, каким оно было, не вернуть, хотя возможно усиление роли государства в экономике. Но об этом ниже.

Ознакомившись с программой перехода к рыночной экономике, попытаемся раскрыть специфику переходной экономики в России.

10.5. В чем специфика перехода к рыночной экономике в России?

Отсчет, или старт, переходной экономики в России начался со 2 января 1992 г., когда правительство объявило о либерализации цен. Выстрел был сделан. Страна вздыбилась и рванула вперед — к финишу под лозунгом «РЫНОК». Причем старт был дан в очень сложной экономической ситуации. А именно: Россия начала рыночную реформу, имея деформированную структуру экономики. Эта структура формировалась не под влиянием действия экономических законов, скажем, закона спроса и предложения, как в любой рыночной экономике, а в условиях жесткого централизованного управления. Экономика СССР до принятия программы перехода к рыночным преобразованиям развивалась на доктрине Маркса, согласно которой в основе жизни человеческого общества лежит производство материальных благ. Эта научно обоснованная позиция была понята советскими экономистами буквально, и в жизнь стала воплощаться модель экономики под названием «производство ради производства», а не ради потребителя. В советской экономике производству потре-

бительских товаров отводилась второстепенная роль, равно как и сфере услуг. Известно, что почти 90% капиталовложений направлялось в тяжелую промышленность и оборонный комплекс и менее 10% — в потребительский сектор: пищевую и легкую промышленность. Это были самые отсталые отрасли с изношенным оборудованием.

В СССР решение фундаментальных вопросов: Что производить? Как? Для кого? — зависело от центра, т. е. от решений высшей государственной власти. Иначе говоря, государство в лице правительственных органов управляло всей экономикой. Поэтому такую экономику нередко называют командной экономикой, а систему управления — бюрократической. Важнейшим ее пороком было безраздельное господство в материальном производстве одной формы собственности — государственной, и лишь в сельском хозяйстве и торговле допускалась кооперативная форма собственности. Это привело к отсутствию свободы предпринимательства и выбора, личного интереса при принятии решений, конкуренции, системы рынков и цен. Человеческий потенциал — потенциал инновационной активности, как правило, использовался крайне неэффективно.

В целом бюрократическая система хозяйствования с неизбежностью вошла в системный кризис, связанный с кризисом всех других социально-экономических отношений. Отсюда важнейшей задачей продвижения к рыночным отношениям стало становление частной собственности и рынка, включающее новые, якобы демократические формы регулирования экономики.

Развитие рынка в России стало осуществляться по нескольким направлениям:

1) разрушения государственных и становления частнополистических форм хозяйствования, что с неизбежностью приводит к развитию денежного хозяйства;

2) освоения, так сказать, новых организационно-правовых форм предпринимательской деятельности: индивидуального владения, товарищества (партнерства), в том числе акционерных обществ и др. В частности, это касается и такой сферы, как финансы;

3) формирования рынка ресурсов: рабочей силы, капитала, земли, в том числе рынка недвижимости. Генезис этих рынков является специфической чертой переходной экономики.

В настоящее время переходная экономика России представляет собой картину экономического взаимодействия, с одной стороны, прошлых (но еще не ушедших с арены) *централизованных* форм хозяйствования и, с другой стороны, *новых форм* — рыночных. Поэтому не случайно, что переходная экономика зачастую играет по неизвестным правилам, так как она представляет собой симбиоз противоречивых, нередко включающих друг друга сил: либерализации и бюрократизма.

10.6. Результаты переходной экономики в России

1. Произошло изменение форм, права и институтов собственности. Это означает, что появилась частная собственность в виде частного индивидуального или коллективного предпринимательства, смешанная собственность как взаимодействие частной и государственной собственности и государственная собственность в резко урезанном виде.

2. Наметилась интеграция централизованных и рыночных форм хозяйствования. Если учесть, что в течение более 70 лет в Советском Союзе господствовала командная экономика, или экономика с централизованным управлением, то в одночасье — как первоначально предлагалось, через 100 или 500 дней — практически невозможно обеспечить формирование рыночного механизма, с одной стороны, и его взаимодействие с государственной экономикой — с другой. Эта закономерность требует длительно-го времени для своей реализации.

3. Произошла большая концентрация экономической власти в руках номенклатурных корпораций и превращение их в господствующую экономическую силу общества, что неизбежно привело к быстрому росту паразитических доходов и скрытому их перераспределению. Эти так называемые новые распределительные отношения доходов становятся закономерностью переходного периода.

4. Сократилась доля занятого населения и появилась массовая безработица во всех формах ее проявления и с порождением пауперизма (деградированного слоя из беднейших). С другой стороны — капиталистическая элита.

Как выйти России из этого состояния? Ответ на этот вопрос мы сейчас и рассмотрим.

10.7. Стратегия развития Российской Федерации до 2010 г.

Данная стратегия разработана и предложена Правительством РФ. Рассмотрим ее основные направления исходя из анализа ситуации сегодняшнего дня.

Сегодня — новая Россия. В чем же ее новизна?

Первое. Население страны качественно изменилось. Значительная часть граждан страны готова строить жизнь собственными усилиями, не дожидаясь помощи ни от кого.

Второе. В стране создалась принципиально иная ситуация, открывающая «окно возможностей» для решения фундаментальных проблем России.

Третье. Стабилизировалась политическая ситуация, наблюдается оживление экономики, которого удалось добиться именно благодаря окрепшему частному сектору.

Главная задача стратегии заключается в том, чтобы ускорить процесс обновления страны. Россия должна ответить на те вызовы, которые стоят сегодня перед ней, и не растерять остатки «лидерского» ресурса, а в дальнейшем — развить и приумножить его. В среднесрочной перспективе необходимо предотвратить дальнейшее увеличение разрыва между Россией и развитыми странами, а в долгосрочной перспективе — восстановить и упрочить позиции России как одной из стран — лидеров мирового развития.

Реально возможны три варианта развития:

- ◆ радикальная либерализация;
- ◆ восстановление дирижистского социального государства;
- ◆ модернизация экономики на основе либеральных принципов при сохранении значительной роли государства в реализации базовых общественных функций.

Радикальная либерализация — это свободная рыночная экономика, уход государства практически из всех сфер экономической деятельности, приватизация социальной сферы, открытая экономика. Все это может привести к существенному экономическому росту, более высокому в краткосрочной перспективе, чем в любом другом сценарии. Однако осуществление данного сценария может привести к социальной, политической и финансовой нестабильности, которая нивелирует выгоды эко-

номического роста и, в конечном счете, приведет к стагнации. Шоковая терапия неприемлема для нашей страны.

Восстановление дирижистского социального государства означает расширение прямого участия государства в регулировании экономических и общественных отношений и существенное сокращение поля предпринимательской активности. Этот сценарий напоминает командную экономику, которая имела место в недавнем прошлом в экономике России. Расширение функций государственной власти сделает государственную машину еще менее управляемой, усилит коррупционные механизмы и не позволит установить цивилизованные отношения между государством и гражданским обществом.

Сценарий модернизации, основанный на высвобождении частной инициативы и усилении роли государства в обеспечении благоприятных условий хозяйствования, включая финансовую и социальную стабильность, балансирует элементы двух других вариантов стратегии. Это сценарий смешанной экономики.

Вместо полной закрытости или открытости страны делается ставка на активную интеграцию России в мировое сообщество и хозяйство при одновременной защите российских производителей от недобросовестной конкуренции со стороны иностранных участников рынка. Это — политика здравого смысла, предлагающая реальные решения соответствующих проблем с учетом существующих на сегодня бюджетных и общих ресурсных ограничений. Программа модернизации позволит восстановить экономическую и политическую роль страны в мировом сообществе. Эта цель и является целью Стратегии развития России до 2010 г.

Стратегия исходит из того, что динамичное развитие общества в значительной мере зависит от системы ценностей, лежащих в основе деятельности государства, экономических субъектов и общественных организаций, в основе повседневной жизни каждого человека. Нашему обществу необходима обновленная система ценностей, отвечающая традициям России и требованиям современности: свобода, ответственность, доверие, высокая ценность человеческой личности. Своей цели нужно добиваться за собственный счет и собственными усилиями. Путь к процветанию — добросовестный труд, честная конкуренция, сознательная законопослушность.

Прогресс достижим только в результате объединения усилий власти и самого общества в деле создания страны, способной дать достойное существование своим гражданам и тем самым занять достойное место в мировом сообществе. Стратегия заключается в том, чтобы создать основы для возникновения нового общественного договора как механизма реализации стратегии. Только таким образом можно снять преграды на пути общественного развития и создать стимулы для активизации деятельной части населения.

Стержень нового общественного договора — *приоритет гражданина над государством*. Человек, его права и интересы — насколько возможно; государство — гарант этих прав — насколько необходимо. Самостоятельный человек, живущий и действующий в соответствии со своими личными убеждениями и одновременно в соответствии с твердыми моральными принципами общества, способный в достатке содержать семью, сможет осуществить необходимую модернизацию страны.

Перед Российским государством и обществом стоят следующие задачи:

- ◆ установить новый социальный контракт;
- ◆ осуществить реформу власти;
- ◆ провести модернизацию экономики.

Цели стратегии достижимы только в результате модернизации экономики. Единственным способом сократить образовавшийся разрыв между Россией и наиболее развитыми странами, создать базу для повышения уровня жизни граждан является экономический рост, устойчиво опережающий рост мировой экономики. Такой экономический рост может быть обеспечен сочетанием накопления капитальных и интеллектуальных ресурсов, повышением эффективности их использования, высвобождением предпринимательской инициативы. Снижение административного и налогового пресса для бизнеса позволит уже на первом этапе получить отдачу от использования краткосрочных ресурсов роста — через повышение производительности труда, загрузку простаивающих жизнеспособных мощностей. На втором этапе экономическая свобода выразится в росте эффективности инвестиций, на активное привлечение которых будет направлена экономическая политика.

В социальной политике необходимо завершить переход к субсидиарной модели государства. Это означает *доступность и*

бесплатность для всех граждан базовых социальных услуг, прежде всего образования и здравоохранения; перераспределение социальных расходов государства в пользу самых уязвимых групп населения при одновременном сокращении помощи обеспеченным семьям; сокращение социального неравенства; предоставление гражданам возможностей более высокого уровня социального потребления за счет собственных доходов. Принципиально важными направлениями социальной политики в условиях модернизации экономики становятся:

во-первых, поддержка социально уязвимых групп населения;

во-вторых, инвестиции в развитие человека, прежде всего в образование, которое является неперенным условием конкурентоспособности нашей страны в глобальной информационной, динамично развивающейся мировой экономике.

Сложность проблем и глубина необходимых преобразований требуют комплексного подхода к проведению реформы государственной власти.

Без реформирования систем государственного управления, судебной защиты и правоохранительной деятельности, а также федеративных отношений нельзя реализовать большую часть программы модернизации экономики — создание благоприятного инвестиционного климата, ответственной бюджетной политики и структурной реформы. В то же время только в условиях нового социального контракта, основанного на выполнении взаимных обязательств государства и общества, власть станет по-настоящему эффективной. Экономические реформы, структурная перестройка экономики невозможны без создания эффективной системы социальной защиты, а экономический рост останется иллюзорным без инвестиций в человеческий капитал — образование и здоровье граждан, науку и культуру. Следует подчеркнуть, что *никакое существенное повышение уровня жизни граждан, снижение социального неравенства не станут реальными без экономического роста.*

Государство не сможет реализовать стратегию развития исключительно собственными усилиями. Только ответная реакция участников рынка, повышение роли гражданского общества, выполнение гражданами своих обязательств перед государством приведут к положительному результату.

Сегодня Россия получила шанс на решительное экономическое обновление. Этот шанс — в сложившемся сочетании по-

зитивных факторов: политической стабильности, относительно благоприятной конъюнктуре внешних рынков, готовности людей воспринимать перемены.

Использовать этот шанс, реализовать потенциал развития экономики и роста благосостояния наших граждан и есть задача Стратегии развития. Если шанс не будет использован, если ближайшие годы не станут временем быстрых экономических перемен, экономическая отсталость страны станет необратимой, что будет угрожать не только социальной стабильности, но и существованию России как государства. Не надо идеализировать те или иные формы хозяйствования, их нужно рассматривать вкуче с менталитетом нации. А это суперпроблема.

Однако корень всех экономических преобразований лежит в изменении отношений собственности. Для России это была приватизация, или превращение государственных предприятий в частные, а более широко — государственной собственности в частную. Так что это за «птица» — приватизация? Рассмотрим данный вопрос в следующей главе.

Базовые понятия

Переходная экономика, концепция перехода России к рыночной экономике, курс проведения рыночных реформ, «азбука» перехода к рыночной экономике, два этапа программы экономических реформ, принципы экономического сотрудничества России с Западом, специфика и результаты перехода России к рыночной экономике, стратегия развития РФ до 2010 г.

Проблемные вопросы и тесты

1. Что такое переходная экономика? Почему корень всех экономических преобразований лежит в изменении отношений собственности?

2. Почему Россия в XX столетии дважды оказалась в состоянии переходной экономики, т. е. смены одной формы собственности на другую?

3. В чем специфика переходной экономики России конца XX в.? Почему курс проведения рыночных реформ мы рассматриваем как навязанный? Кто его нам навязал?

4. В чем суть концепции перехода России к рыночной экономике?

5. Почему концепция стратегического взаимодействия с Западом не новая? Почему Сталин отклонил американский план помощи в экономическом развитии нашей страны и Советский

Союз стал самостоятельно восстанавливать послевоенную экономику? Хорошо это или плохо?

6. Почему в 90-х гг. XX столетия Советскому Союзу вновь была предложена концепция стратегического взаимодействия с Западом в виде программы под названием «Согласие на шанс»? Кем она разработана?

7. Как курс проведения экономических реформ предполагал перестроить экономику бывшего СССР?

8. Что значит «азбука» перехода к рыночным отношениям?

9. На какие пять фундаментальных принципов она опирается?

10. Как вы понимаете процесс либерализации цен? Когда и почему Правительство России объявило о либерализации цен?

11. На каких условиях должно было происходить формирование частной собственности в России?

12. Что значит создание условий для конкуренции, свободного предпринимательства и реализации личного интереса?

13. Раскройте содержание такого понятия, как *становление экономики открытого типа*.

14. Как вы думаете: почему в рыночной экономике необходимо ограничение прямого государственного вмешательства? Что это означает?

15. Какова цель и предлагаемые периоды осуществления программы экономических реформ в России?

16. Почему предлагалась Советскому Союзу экономическая поддержка Запада?

17. Каковы принципы экономического сотрудничества России с Западом?

18. В чем специфика перехода к рыночной экономике в России?

19. Каковы результаты переходной экономики в России?

20. Какова стратегия развития Российской Федерации до 2010 г.?

Раздел второй

Микроэкономика (экономика фирм)

Глава 11. Теория потребительского поведения

- ◆ Теория потребительского поведения ◆ Два объяснения закона спроса ◆ Правило максимизации полезности.
- Предельная полезность и кривая спроса ◆ Потребительский выбор и бюджетное сдерживание. Кривые безразличия
- ◆ Экономическая ценность времени

11.1. Теория потребительского поведения

Поведение потребителя в рыночной экономике представляет существенный интерес в теории экономического развития.

Чтобы его понять, необходимо проанализировать факторы, влияющие на поведение потребителя.

1. *Разумное поведение.* Типичный потребитель стремится получить за свои деньги «все, что можно», или, используя специальную терминологию, максимизировать совокупную полезность. Иначе говоря, он хочет приобрести *максимум товаров и услуг при минимуме расходов*. Такой «шаг» потребителя рассматривается как разумное поведение.

2. *Предпочтения.* Средний потребитель имеет достаточно отчетливую систему предпочтений в отношении товаров и услуг, предлагаемых на рынке. Покупатели прекрасно представляют себе, какую предельную полезность они извлекут из каждой последующей единицы различных продуктов, которые они могут надумать купить.

3. *Доход потребителя.* Иначе этот «шаг» рассматривается как «бюджетное сдерживание». Денежный доход имеет ограниченную величину, поэтому можно купить ограниченное количество товаров. За несколькими возможными исключениями —

Рокфеллеры, Майкл Джексон и король Саудовской Аравии — все потребители испытывают на себе сдерживающее влияние бюджета.

4. *Цены.* Поскольку величина дохода ограничена, а товары имеют заданные цены, потребитель не может купить все те продукты, которые ему хотелось бы. Потребителю приходится подбирать такую комбинацию товаров и услуг, которая *максимизировала бы удовлетворение его потребностей*. В связи с этим возникает вопрос: как потребителю удастся, не выходя за пределы своего бюджета, приобрести именно те товары и услуги, при помощи которых можно максимизировать удовлетворение потребностей? Ответ на этот вопрос лежит в правиле максимизации полезности. Однако сейчас по-новому рассмотрим действие закона спроса в рыночной экономике.

11.2. Два объяснения закона спроса

Первое объяснение: закон спроса можно объяснить при помощи эффектов дохода и замещения.

Эффект дохода указывает на то, что если цена продукта падает, например, цена куриных ножек, то покупательная способность человека растет. Он может позволить себе купить больше данного продукта, не отказывая себе в приобретении каких-либо других товаров. Более высокая цена приводит к противоположному результату.

Эффект замещения выражается в том, что при более низкой цене, скажем, на куриные ножки, у потребителя появляется стимул приобрести данный дешевый товар вместо товаров-заменителей (например, говядины), которые относительно дороже. Таким образом, потребители склонны заменять дорогие продукты более дешевыми.

Эффекты дохода и замещения совмещаются и приводят к тому, что у потребителя возникают способность и желание покупать большее количество продукта по более низкой цене.

Второе объяснение: закон спроса можно объяснить при помощи закона убывающей предельной полезности.

Чтобы понять закон убывающей предельной полезности, его точный смысл, необходимо рассмотреть составные части этого закона.

Каждый продукт должен обладать полезностью или, по Марксу, потребительной стоимостью. *Полезность* — способность товара или услуги удовлетворять те или иные потребности. Например, хлеб удовлетворяет физическую потребность человека, а книги — духовную. Но в экономическом анализе важное значение приобретает не просто полезность, а предельная полезность продукта. **Предельная полезность** — это добавочная полезность, извлекаемая потребителем из каждой дополнительной единицы продукта. Например, купил пирожок. Съел. Захотелось еще — уж очень вкусные пирожки! Купи второй. Съел. Если есть деньги в кошельке, то можно купить и третий, и четвертый, и т. д. Однако здесь большое НО! Практика показывает, что полезность каждой последующей единицы продукта (в нашем случае — пирожка) *будет падать*. И такая связь носит постоянный и устойчивый характер. Отсюда экономисты-маржиналисты вывели закон *убывающей предельной полезности* — по мере того, как потребитель увеличивает потребление товара или услуги, предельная полезность каждой дополнительной единицы товара или услуги сокращается. Согласно данному закону производители должны понижать цену для того, чтобы побуждать потребителей к увеличению покупок такого продукта. Таким образом, предельная полезность выражает степень удовлетворенности от потребления дополнительной единицы продукта. В связи с этим экономисты вывели правило максимизации полезности. Рассмотрим его.

11.3. Правило максимизации полезности. Предельная полезность и кривая спроса

Суть правила максимизации полезности состоит в следующем: доход потребителя должен быть распределен таким образом, чтобы последний доллар, израсходованный на каждый товар или услугу, приносил равную предельную полезность. Предельная полезность каждого товара или услуги, деленная на его или ее цену, должна быть одинаковой для всех товаров и услуг.

На языке алгебры правило максимизации полезности выглядит следующим образом:

$$\frac{\text{MU продукта A}}{\text{Цена продукта A}} = \frac{\text{MU продукта B}}{\text{Цена продукта B}}$$

где MU — предельная полезность.

Правило максимизации полезности требует, чтобы эти соотношения были равны, а доход полностью израсходован. Например, потребитель располагает 12 долларами. Давайте предположим, что комбинация из 6 ед. товара А (по цене 1,5 дол.) и 3 ед. товара Б (по цене 1 долл.) отвечает требованиям максимизации полезности. Вследствие этого 12-долларовый доход потребителя будет истрачен полностью.

Зная о правиле максимизации полезности, легко объяснить нисходящий характер кривой спроса. Основными факторами, определяющими кривую спроса на определенный продукт, являются: 1) денежный доход; 2) цены на товары и услуги, а также 3) предпочтения и вкусы. Правило максимизации полезности и кривая спроса логически согласуются друг с другом.

Полезность, как и предельная полезность, включает важный психологический компонент: люди хотят потреблять только те продукты, которые приносят им удовлетворение, и отказываются от вещей, к которым они безразличны. В связи с этим более глубокое объяснение поведения потребителя можно дать при помощи: 1) бюджетных (доходных) линий и 2) кривых безразличия. Кратко рассмотрим их.

11.4. Потребительский выбор и бюджетное сдерживание. Кривые безразличия

Бюджетное сдерживание — величина дохода, которым располагает потребитель в определенный период времени, или **ЧТО может приобрести потребитель при неизменном доходе.**

Предположим, что: 1) покупатель располагает доходом в 12 долл.; 2) покупателю нужно всего два продукта: видеокассета (продукт А по цене 1,5 долл.) и сладкая булочка (продукт Б по цене 1 долл.). Что в этом случае может приобрести потребитель? Ответ: он может приобрести или 8 видеокассет, или 12 булочек, или 6 видеокассет и 3 булочки. И так далее — в зависимости от своих потребностей. Изображая желания потребителей на рис. 11.1, мы видим, что наклон бюджетной линии зависит от отношения цены товара Б к цене товара А., т. е. 1 долл./1,5 долл.

Расположение бюджетной линии зависит от двух факторов: 1) величины денежного дохода и 2) цен. Конкретизируем:

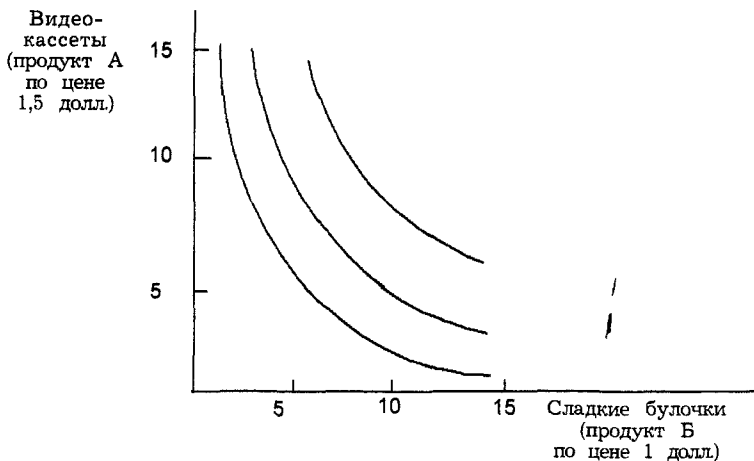


Рис. 11.1. Графическое изображение карты кривых безразличия

1) увеличение дохода приводит к смещению бюджетной линии вправо, а уменьшение — влево; 2) снижение цен обоих продуктов (подобно увеличению дохода) перемещает график вправо и, наоборот, повышение — влево. Движение бюджетных линий вправо и влево экономисты определили как карту безразличия, а кривые как кривые безразличия. Они подобно бюджетным линиям определяют, ЧТО предпочитает потребитель (см. рис. 11.1).

Анализ кривых безразличия позволяет выразить графически предпочтения потребителя.

Из рисунка видно, что потребитель предпочитает ту или иную комбинацию продуктов, если она удовлетворяет его потребность. Потребитель безразличен к любой другой комбинации продуктов.

11.5. Экономическая ценность времени

Теория потребительского поведения должна учитывать экономическую ценность времени. И потребление, и производство имеют одну общую черту — они требуют времени. Следовательно, время представляет собой ценный экономический ресурс. Поэтому логично утверждать, что цены потребительских товаров должны на самом деле включать в себя не только рыночные цены, но и ценность времени, необходимого для потребления

данного товара. Следовательно, знаменатели в правиле максимизации полезности должны отражать полную цену: рыночная цена + ценность времени, необходимого для потребления интересующего нас товара. Практика показывает, что экономическое развитие не способно одновременно обеспечивать изобилие товаров и изобилие времени. Оказывается, экономика передовых государств богата товарами, но бедна временем. Они живут по принципу: «Время — деньги!» И наоборот, слаборазвитые страны богаты временем, но бедны товарами. И принципы у них другие. Сформулируйте сами.

Базовые понятия

Теория потребительского поведения, разумное поведение, предпочтения, бюджетное сдерживание, объяснение закона спроса, полезность, предельная полезность, закон предельной полезности, максимум товаров и услуг при минимуме расходов, правило максимизации полезности, потребительский выбор, кривые и карта безразличия, экономическая ценность времени.

Проблемные вопросы и тесты

1. Назовите факторы, определяющие выбор потребителя в рыночной экономике.

2. Чтобы понять поведение потребителя в рыночной экономике, что необходимо проанализировать?

3. Перечислите факторы, влияющие на поведение потребителя.

4. Как вы понимаете разумное поведение и предпочтения потребителя? Разумный потребитель покупает товар по высокой или низкой цене? Каким образом изменение дохода и цен влияет на поведение потребителя?

5. Почему доход потребителя рассматривается как «бюджетное сдерживание»? Всегда ли потребитель действует в рамках бюджетного ограничения дохода?

6. Чтобы понять теорию потребительского поведения, необходимо рассмотреть два объяснения закона спроса. Что здесь имеется в виду?

7. Объясните закон спроса при помощи эффектов дохода и замещения. Как соотносятся понятия «эффект дохода» и «эффект замещения»?

8. Как вы понимаете полезность и предельную полезность? Чем они отличаются?

9. Объясните закон спроса при помощи закона убывающей предельной полезности. Сформулируйте закон убывающей предельной полезности.

10. Как потребителю удастся, не выходя за пределы своего бюджета, приобрести именно те товары и услуги, при помощи которых можно максимизировать удовлетворение потребностей?

11. В связи с чем экономисты вывели правило максимизации полезности? Рассмотрите его. Как алгебраически записать правило максимизации полезности?

12. Что представляет собой бюджетное сдерживание? От чего зависит расположение бюджетной линии?

13. Почему движение бюджетных линий вправо и влево экономисты рассматривают как карту безразличия, а кривые — как кривые безразличия?

14. Объясните понятие «экономическая ценность времени». В каких странах не хватает времени? Можно ли к ним отнести Россию?

Глава 12. Предпринимательская деятельность и фирма в рыночной экономике

- ◆ Что такое предпринимательская деятельность?
- ◆ Фирма: внутренняя и внешняя среда
- ◆ Как и почему расширяются фирмы?
- ◆ Фирмы как объединения разных видов

12.1. Что такое предпринимательская деятельность?

Предпринимательская деятельность (предпринимательство) представляет собой инициативную самостоятельную деятельность граждан и их объединений, направленную на получение прибыли.

Данное определение дано в Законе РФ «О предприятиях и предпринимательской деятельности» от 25 декабря 1990 г. в статье первой. На наш взгляд, предпринимательская деятельность и бизнес — это синонимы. Поэтому в дальнейшем нашем изложении мы чаще всего будем использовать понятие «бизнес». Если кратко, то **бизнес — это дело, которое приносит прибыль. Учтите:** бизнес осуществляется на свой страх и риск и под имущественную ответственность.

Бизнес может быть в любых сферах экономики: промышленности, сельском хозяйстве, строительстве, на транспорте и связи, торговом и банковском деле, сфере услуг и внешнеэкономической деятельности. Общество от бизнеса ждет только одного: чтобы производство было не просто прибыльным, а социально значимым, т. е. удовлетворяло социально-экономические потребности людей.

В обыденной жизни нередко под бизнесом понимается разного рода спекуляция, или незаконная деятельность. Да, это бизнес, но он вне закона. И подобного рода дельцам рано или

поздно (поверьте!) уготовано «небо в клеточку». Спекуляция и мафиозная деятельность ничего общего не имеют с правовым бизнесом. Где осуществляется бизнес? На фирме. Что же такое фирма и что такое правовой бизнес? Давайте все рассмотрим по порядку.

12.2. Фирма: ее внутренняя и внешняя среда

Фирма — организация, использующая ресурсы для производства товара или услуги с целью получения прибыли, владеющая и управляющая одним или несколькими предприятиями.

Главная цель фирмы — максимизация прибыли. Подчиненные цели: увеличение доли рынка, лидерство в НТП, эффективное производство, возвращение инвестиций, достойная оплата труда персонала («чтобы рабочий мог жить достойно» — Ф. Тэйлор), выполнение социальных обязанностей перед персоналом и т. п. В деятельности фирмы выделяют условия внутренней и внешней среды (см. схему 12.1):

<u>Условия внешней среды:</u>	<u>Условия внешней среды:</u>
Цели фирмы	Макроэкономические (система конкуренции, рынков и цен, уровни инфляции, налоги и т. д.)
Структура управления	Правовые
Технологии	
Персонал	Политические
Финансы	
Планирование	Международные
Маркетинговые цели	
Анализ и контроль	

Схема 12.1. Фирма: внутренние и внешние условия

Внутренняя среда кроме целей включает продукт, структуру управления фирмой, технологии, персонал, финансы, планирование, маркетинговые решения, анализ хозяйственной де-

тельности и контроль. Эту внутреннюю среду фирма формирует и развивает сама, руководствуясь целями.

Но есть и внешняя среда — это макроэкономические условия (система конкуренции, рынков и цен, инфляция, налоги и т. д.), правовые, политические, международные и социальные условия, т. е. те условия, которые фирма сама устанавливать и контролировать не может.

Через систему маркетинга фирма выходит во внешнюю среду и живет по ее законам. К *целям маркетинга* относят: удовлетворение потребностей и запросов клиентов фирмы, обеспечение высокого объема продаж, роста темпов продаж и конкурентоспособности, завоевание определенных долей и сегментов рынка, рост нормы прибыли и всех ее производных (составляющих), завоевание хорошего имиджа (образа) фирмы, позиционирование торговых марок и многое другое.

Если фирма не учитывает внешние условия, то и результаты ее деятельности могут быть не те, на которые она рассчитывала. Такая **неопределенность результата называется риском**.

Воздействовать на внутреннюю среду фирмы, учитывая внешние процессы, находить способы достижения поставленных целей — это задача предпринимателя (управляющего) — менеджера. Решать эту задачу ему помогает система управления, или менеджмента.

12.3. Как и почему расширяются фирмы?

Как расширяются фирмы? Ответ: есть два пути.

Первый путь предполагает увеличение «поля деятельности», или доли рынка, за счет объединения 2—3 и более фирм под «одной крышей». Есть несколько способов такого объединения: горизонтальное, вертикальное и диверсификационное (конгломераты).

Второй путь — это производство новых товаров на основе своей специализации или расширения ассортимента товаров. Например, фирма, выпускающая маленькие электромоторы, используя свою специализацию, выходит на рынки таких товаров, как электропелотеры, сушилки и стиральные машины. Или фирма использовала свой опыт в технологии производства резиновых изделий и вошла в рынки спортивных товаров, обуви.

Почему фирмы расширяются? Здесь три ответа:

1. *Чтобы сократить средние издержки и увеличить прибыль.*

Рост масштабов производства дает возможность фирме выпускать больше продукции, что позволяет сократить средние издержки, или добиться экономии и, соответственно, повысить прибыльность своего бизнеса.

2. *Чтобы обеспечить стабильность.*

Крупные фирмы, имеющие больше ресурсов, легче справляются с колебаниями спроса на производимую продукцию. Более того, это важный стимул для расширения фирм, производящих несколько различных товаров, т. е. для многопрофильных фирм. Совокупный спрос на разнообразные товары всегда стабильнее, чем спрос на какой-нибудь один из них.

3. *Чтобы укрепиться на рынке.*

Чем крупнее фирма, тем больше ее доля (контроль) на рынке. Установление контроля над всем рынком является важным стимулом для расширения фирмы. И дураку понятно: фирма, контролирующая, скажем, 60—80% всего рынка, имеет гораздо больше власти, чем фирма, которой принадлежит только 10% рынка.

Как определить размер фирмы? Нет ни одного удовлетворительного способа определения размеров фирмы. Чаще всего для этого используются следующие показатели:

1) количество занятых рабочих;

Однако такая оценка может ввести в заблуждение, потому что в ней не учитываются следующие обстоятельства. Очень крупные предприятия, такие, как нефтеочистительные и химические заводы, используют огромные объемы дорогого капитального оборудования при сравнительно небольшом количестве рабочих.

2) стоимость используемого фирмой капитала;

3) выпуск продукции в стоимостном выражении.

12.4. Фирмы как объединения разных видов

Фирмы могут быть объединениями разных видов: горизонтального, вертикального и конгломеративного.

Горизонтальное объединение

Первоначально появились фирмы горизонтального типа — это объединение предприятий, которые производят или ре-

ализуют одинаковую продукцию (см. схему 12.2). Например, обувная фирма, или сталелитейная, нефтяная, электрическая и т. д. Уже само название фирмы говорит о ее специализации на выпуске одного продукта или услуги.

Есть несколько причин для такого объединения, или интеграции:

- 1) уменьшение средних издержек;
- 2) увеличение контроля над рынком, безусловно, уменьшает количество конкурентов;
- 3) закрытие нерентабельных заводов или фабрик и концентрация производства на более эффективных предприятиях.

фирма А +	фирма Б +	фирма В +	фирма Г +	фирма Д +	Фирма Е +
-----------	-----------	-----------	-----------	-----------	-----------	------

Схема 12.2. Горизонтальное объединение

Вертикальное объединение, или вертикальная интеграция

Под этим термином подразумевается объединение фирмы на различных этапах производственного процесса. Интеграция может происходить в направлении первичных или конечных этапов производства. На сегодняшний же день все без исключения крупные фирмы в развитых странах представляют собой вертикальное объединение предприятий, т. е. предприятий, специализирующихся на различных, но взаимосвязанных операциях единого производственного процесса (см. схему 12.3). Например, каждый производитель металла владеет рудниками и угольными шахтами, домнами, прокатными станами, литейными цехами и в некоторых случаях — цехами по изготовлению металлоконструкций.

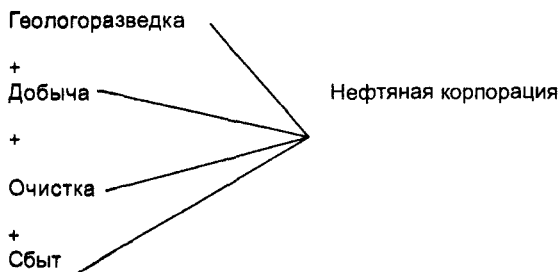


Схема 12.3. Вертикальное объединение

Вертикальная интеграция в направлении первичных стадий производства означает поглощение поставщиков или слияние с ними. Так, фирма, выпускающая шоколад, может взять под свой контроль плантацию какао, а производитель автомобилей — приобрести завод, изготавливающий автомобильные кузова. Фирма идет на интеграцию такого типа скорее всего потому, что хочет в большей степени контролировать качество сырья и материалов, а также своевременность их поставок.

Вертикальная интеграция в направлении конечных стадий имеет место, когда фирма берет под контроль каналы сбыта своей продукции. Например, производственная фирма может приобрести сеть розничных магазинов, торгующих ее продукцией, а нефтяная компания — несколько заправок станций. К такому типу интегральной интеграции часто прибегают в тех случаях, когда производители хотят переоборудовать помещения, где продаются их товары, и повысить качество обслуживания. Крупные пивоварни поглотили много пивных и потратили больше средств на модернизацию их интерьера и оборудования. А крупные нефтяные компании взяли под свой контроль многие заправочные станции и вложили большие суммы в их переоборудование.

Конгломераты

Иногда фирмы объединяются и охватывают предприятия различных, но не взаимосвязанных отраслей, т. е. они не производят одинаковую продукцию и не участвуют в общем производственном процессе. Такой тип интеграции называется *конгломератами* (см. схему 12.4). Например, фирма объединяет предприятия, производящие моторы на все случаи жизни, и производство пищевых продуктов. Почему? Ответ: перенакопление капитала в производстве моторов требует поиска его приложения в другие отрасли, менее перегретые на данный момент и обладающие перспективным будущим. Вот и объединяются не взаимосвязанные отрасли:

Добыча + Машиностроение + Текстильная промышленность +
+ Производство вин, спирта и пива + Сбыт двигателей + Туризм +
+ Сельское хозяйство + Обувная промышленность

Схема 12.4. Конгломерат

Основным стимулом для такой интеграции является, по-видимому, стремление к большей безопасности. В конгломерат входят компании, производящие абсолютно разные товары, и можно надеяться, что успех одной будет компенсировать возможный провал другой.

Хотя две фирмы и производят разные товары, у них могут быть связи, которые служат хорошим стимулом для интеграции. Например, фирма, производящая шоколад и конфеты, может извлечь выгоду, объединившись с фирмой, которая выпускает безалкогольные напитки. Можно добиться экономии, используя одинаковое сырье (например, сахар) и продавая продукцию через одни и те же торговые предприятия (например, газетные киоски, табачные магазины, бакалейные лавки, супермаркеты и т. д.).

Каждая из этих фирм работает не на полную мощность, а следовательно, имеет сравнительно высокие средние издержки. Объединение же этих фирм позволяет как бы «вдохнуть жизнь» в хиреющие предприятия и заставить их работать на полную мощность.

Мы рассмотрели объединение фирм на уровне национальной экономики. Но это — не предел. Кроме национальных фирм возникают транснациональные корпорации.

Транснациональная, или многонациональная, корпорация владеет и осуществляет контроль над предприятиями в нескольких странах. Многие крупные компании мира являются многонациональными, например, «Форд», «Гувер», «Кодак», «Дженерал Моторз» и др.

Ежегодный объем продукции нескольких многонациональных компаний нередко превышает объем национального производства (по стоимости) многих небольших стран. В развитых странах на многонациональные корпорации приходится 60% торговли промышленными товарами. Большинство таких компаний находится в США, но многие и в Великобритании, Франции, Германии и Японии.

Эти мощные корпорации оказывают большое влияние на экономику тех стран, где они ведут свои операции. Решая вложить капиталы в страну А, а не в страну В, закрыть завод в стране С и расширить фабрику в стране D, многие национальные корпорации оказывают воздействие на производство и занятость в этих странах.

Такие компании могут использовать специализацию на международном уровне. Например, производитель автомобилей может наладить массовое производство двигателей в одной стране, коробок передач — в другой, а собирать свои автомобили в нескольких странах.

Инвестиционные решения многонациональных корпораций часто зависят от торговых барьеров. Если страна ставит высокие тарифные барьеры импорту автомобилей, многонациональная корпорация, которая их производит, может принять решение об открытии сборочного завода в данной стране, чтобы избежать высокой стоимости импорта своей продукции.

В большинстве стран, где проводят свои операции многонациональные компании, они обычно являются экспортёрами. Это объясняется тем, что их товары известны во многих странах, где они имеют широкую сеть заводов, агентств, каналов сбыта, сервисных организаций и т. д.

Базовые понятия

Бизнес, предпринимательство, фирма, внутренняя и внешняя среда фирмы, горизонтальное объединение, вертикальное объединение, конгломераты, транснациональные компании, мелкие фирмы, акционерное общество, акция, облигация, дивиденд, курс акции и облигации.

Проблемные вопросы и тесты

1. Что такое бизнес? Перечислите основные сферы бизнеса. Каково их значение в обществе?

2. Каковы, по-вашему, должны быть перспективы развития бизнеса в России?

3. Чем внешняя среда фирмы отличается от внутренней?

4. Как и почему расширяются фирмы?

5. Назовите причины возникновения горизонтального объединения, вертикального, конгломератов и транснациональных компаний.

6. Какая из следующих причин могла бы послужить основанием для вертикальной интеграции компании, производящей товар X:

♦ обеспечить контроль над магазинами, в которых продается товар X;

◆ взять под свой контроль другие фирмы, производящие товар X, чтобы уменьшить конкуренцию;

◆ приобрести фирмы, производящие товары, отличные от товара X, чтобы распределить риск при сбыте.

7. Что имеется в виду под оптимальным размером фирмы?

8. Какое слово пропущено в предложении:

— Когда фирма, занятая изготовлением тканей, поглощает предприятие, которое занимается прядением нитей, это называется... интеграцией?

9. Фирма расширилась, в результате ее производство увеличилось на 50%. При этом ее общие издержки возросли на 60%. Каким экономическим термином обозначаются эти изменения?

Глава 13. Организационно- правовые формы бизнеса. Акционерное общество

♦ Организационно-правовые формы бизнеса:
единоличное владение; товарищество (партнерство);
корпорация ♦ Акционерное общество (АО). Акции и облигации

13.1. Правовые формы бизнеса: единоличное владение; товарищество (партнерство); корпорация

Бизнес выступает в трех правовых формах: 1) единоличное владение; 2) товарищество (партнерство); 3) корпорация (см. табл. 13.1).

Единоличное владение — это ведение дел в личных интересах, т. е. владелец имеет материальные ресурсы и лично контролирует деятельность предприятия.

К таким предприятиям относятся палатки, кафетерии, рестораны, питейные заведения, заправочные станции, аптеки, парикмахерские и т. д. Они как быстро появляются, так быстро и исчезают. Но общая численность их растет.

Товарищество (партнерство) — это форма организации бизнеса, при которой два или более отдельных лиц договариваются о владении предприятием и его управлении.

Товарищество, или партнерство, как форма организации бизнеса является естественным развитием единоличного владения. Само название объясняет суть этой формы. Сельское хозяйство, розничная торговля, сфера услуг — это те секторы экономики, где более половины предпринимательской деятельности приходится на единоличное владение и товарищества. Обычно они объединяют свои финансовые ресурсы и умение вести дела. Подобным образом они распределяют риски, а так-

же прибыли или убытки, которые могут выпасть на их долю. По степени участия в деятельности предприятия партнеры бывают разные. В некоторых случаях все партнеры играют активную роль в функционировании предприятия, в других случаях — один или несколько участников могут быть «молчаливыми», т. е. играть пассивную роль. Это означает, что они вкладывают свои финансовые средства в фирму, но не принимают активного участия в ее управлении.

Таблица 13.1

Организационно-правовые формы предпринимательской деятельности, их преимущества и недостатки

Тип фирмы	Плюсы	Минусы
1	2	3
Единоличное владение — самостоятельное ведение дел в личных интересах	Легко учредить Нет расходов на юридические услуги Относительно низкий первоначальный капитал Собственник и менеджер лично контролируют деятельность предприятия Ведут дело эффективно	Капитал ограничен Трудность в получении кредитов Выгоды от специализации в управлении недоступны В одном лице выполняет все функции по управлению Рискует личными активами
Партнерство — совместное владение и управление на основе объединения капиталов	Легко учредить (юридически) Капитал достаточный Банки охотно предоставляют кредиты Специализация в управлении	Интересы партнеров не совпадают Нет гарантий непрерывности дела Неограниченная ответственность
Корпорация — правовая форма бизнеса, отделенная от конкретных лиц; акционерное общество	Широкая база привлечения капитала и легкий доступ к кредиту При банкротстве личные активы сохраняются Глубокая специализация управленческих функций Возможность стратегического планирования и роста	Бюрократические сложности при регистрации Возможность злоупотреблений Проблемы двойного налогообложения Разделение функций собственности и производства Конфликты между менеджерами и владельцами акций

Корпорация — современная правовая форма бизнеса, отделенная от конкретных лиц.

Она может приобретать ресурсы, производить и продавать продукцию, брать в долг, предоставлять кредиты, предъявлять иск и выступать в суде ответчиком, а также выполнять все те функции, которые выполняют предприятия любого другого

типа. *Корпорация — наиболее эффективная форма организации бизнеса в вопросах привлечения денежного капитала.* Ей присущ уникальный способ финансирования — через продажу облигаций и акций, что позволяет объединять в общий фонд финансовые ресурсы огромного числа отдельных лиц.

В развитых странах могущество корпораций возникло не сразу. Они постепенно набирали силу: от простейших объединений — пулы, корнеры, синдикаты, картели (1900) — до трестов (1950—1960), концернов (1970) и конгломератов (1980—2000). В современной экономике развитых стран корпорации, в том числе и транснациональные, играют ведущую роль в организации бизнеса. Они относительно немногочисленны, но отличаются широким масштабом операций и крупными размерами. Основной корпорации является фирма.

13.2. Акционерное общество (АО). Акции и облигации

Все корпорации — акционерные общества.

Акционерное общество — это общество, основанное на коллективном капитале в виде выпуска и последующей продажи ценных бумаг: акций и облигаций.

Акция — эмиссионная ценная бумага, дающая право ее владельцу на получение части прибыли АО в виде дивидендов, на участие в управлении АО и на часть имущества, остающегося после его ликвидации.

Фундаментальные свойства акций: это титул собственности на имущество АО; акция — негасимая ценная бумага, у нее нет конечного срока погашения; ограниченность ответственности, т. е. акционер не может потерять больше, чем вложил в акцию.

Чтобы быть хозяином АО, необходимо держать *контрольный пакет*, т. е. происходит сосредоточение в руках одного держателя такого количества акций, которое позволяет ключевым образом влиять на решение главных вопросов АО. Теоретически *контрольный пакет должен содержать более 50% акций, а фактически он может иметь 20%.*

Учредителями АО могут быть юридические и физические лица.

Высший орган управления делами АО — Собрание акционеров.

Каждый акционер имеет право на получение дивиденда.

Дивиденд — часть прибыли АО, которая выплачивается акционерам ежегодно в соответствии с имеющимися у них акциями.

Дивиденд выплачивается деньгами или имуществом, если это оговорено в уставе. Размер дивидендов устанавливается Советом директоров. Промежуточный дивиденд выплачивается ежеквартально или один раз в полгода. Годовой дивиденд устанавливается общим собранием по рекомендации Совета директоров. Нужно знать номинальную стоимость акции и ее рыночную цену, или курс акции.

Номинальная стоимость — это первичная стоимость при ее выпуске, зафиксированная на бланке акции. Это то, что мы видим глазами на бумаге под названием «акция». Отсюда:

Ставка дивиденда = Масса дивидендов / Номинал, стоимость акций × 100%.

Запомните: *акция продается по цене, которая называется курсом акции. Курсовая цена (курс акции) — это цена, по которой реально покупается и продается акция на рынке: Курс акции находится в прямой зависимости от величины дивиденда и обратной — от ставки банковского процента, выраженной в %:*

Курс акции = Дивиденд / Ставка банковского процента × 100%.

Например, дивиденд равен 10 долл., ставка банковского процента — 5%, следовательно, курс акции равен 200 долл. Только так определяется рыночная цена акции.

Курс акций также зависит от таких факторов, как: 1) каковы категория и тип акции — обыкновенная (простая) или привилегированная; 2) инфляционные тенденции в экономике; 3) политическое состояние страны, военные действия и т. д.

Акция бывает двух видов: обыкновенная и привилегированная. *Обыкновенная акция* дает право участвовать в прибылях предприятия и в принятии решений по ведению дела, но и во всех убытках. Акционер, или держатель акции, всегда рискует, так как получает дивиденды после выплаты фиксированных платежей по облигациям. Эти платежи более низкие, но и более устойчивы. Обыкновенная акция дает ее владельцу право голоса на собрании акционеров; делает его владельцем части собственности данного АО; дает ему право получить часть прибыли,

именуемую дивидендами. Виды простых акций по режиму голосов: неголосующие, подчиненные, многоголосные. *Привилегированная акция* — это ценная бумага, позволяющая получить фиксированный дивиденд, допустим, 5% от номинальной стоимости акции, независимо от размеров получаемой прибыли АО. Она занимает промежуточное положение между обыкновенными акциями и облигациями: сначала доход выплачивается держателю облигации, затем — по привилегированным акциям и, в конечном итоге — по обыкновенным. Самое главное, по последним ничего не выплачивается, пока владельцам привилегированных акций полностью не выплачена сумма дивидендов.

Облигация — это ценная бумага, по которой выплачиваются фиксированные доходы.

Доход по облигации называют процентом, или купоном, саму облигацию именуют купонной, или твердо процентной бумагой. Доход с облигации выплачивается держателю облигации своевременно, независимо от того, получает ли компания прибыль или не получает. Если компания не выполняет своих обязательств, ее можно привлечь к суду, как и любого должника. Держатели облигаций не имеют права контролировать решения корпорации.

Фундаментальные свойства облигаций:

1) облигация не титул собственности на имущество эмитента — это лишь удостоверение займа;

2) в отличие от акции облигация имеет конечный срок погашения;

3) обладает старшинством перед акциями в выплате % и удовлетворении других обязательств; 4) не дает права участия в управлении эмитентом.

Облигация имеет *номинальную* стоимость, которая напечатана на самой облигации, и означает ту сумму, которая берется займы и подлежит возврату по истечении срока облигационного займа. Процент по облигациям устанавливается всегда к номиналу. Для облигации номинальная стоимость является важнейшим параметром, так как она редко отклоняется от курсовой (рыночной) цены. Кроме того, облигации гасятся по номинальной стоимости, хотя с момента их эмиссии и до погашения они продаются и покупаются по рыночным ценам.

Курс облигации — отношение рыночной цены облигации к ее номиналу, выраженное в %, т. е.:

Курс облигации = Рыночная цена / Номин. ст-ть × 100%.

Итак, вы познакомились с азами акционерного дела, поэтому вам легко стать акционером. Все в ваших руках: можно купить одну акцию, а можно — контрольный пакет. Это зависит от ваших «money-money», или, по-русски, «деньги-деньги». Конечно, не от тех, что в кошельке, а от тех, что в банке, но не в стеклянной, а в настоящем БАНКЕ — кредитно-денежном учреждении.

Акционерное общество является основой появления сначала мелких, затем средних и крупных объединений, или *монополий*.

Экономика современных развитых стран — экономика большого бизнеса в том смысле, что во многих отраслях ведущие позиции занимает небольшое число крупных корпораций. Например, только 20% всех компаний США являются корпорациями, а на их долю приходится примерно 9/10 объема продаж товаров и услуг.

Базовые понятия

Фирма, предприятие, единоличная фирма, партнерство, товарищество, корпорация, акционерное общество, акция, курс акции, облигация, курс облигации.

Проблемные вопросы и тесты

1. Найдите основные преимущества и недостатки всех форм бизнеса.
2. В системе свободного предпринимательства каждый стремится к личной выгоде: повышению дохода, росту благосостояния. Почему же растет благосостояние общества?
3. Пострадает ли партнерство в случае выхода из него одного из партнеров?
4. Какие источники развития корпораций вы можете назвать?
5. Назовите недостатки единоличной формы владения предприятием.
6. Различаются ли термины «фирма» и «предприятие»?
7. Почему в наукоемких и высокотехнологичных отраслях преобладающей формой организации бизнеса является корпорация?
8. Какая из трех форм бизнеса является, на ваш взгляд, наиболее устойчивой?
9. В экономике США ведущую роль играют корпорации. Они преобладают в промышленности, транспорте, связи, в фи-

нансах, электроэнергетике. В экономике стран Европы и Японии малый бизнес занимает гораздо более значительное место. Как это объяснить?

10. Каковы, по-вашему, должны быть перспективы развития малого бизнеса в России?

11. Вы усвоили преимущества и недостатки малого бизнеса. Как ослабить его недостатки? Когда и почему это необходимо делать? Кто может этим заниматься?

12. Выберите самые главные качества, необходимые для предпринимателя: оптимизм, нерешительность, практичность, творческий подход к делу, умение хорошо считать, обладание большими деньгами, умение рисковать, грубость, неразборчивость в средствах, осторожность, самостоятельность в решениях, умение слушать советы.

13. Что необходимо для организации своего дела? Выберите главное: наличие собственных денег, возможность взять кредит, хорошее владение избранной специальностью, наличие высшего образования, экономическое образование, возможность купить ресурсы, знание требований рынка, знание потребностей людей, знание финансового дела, умение вести бухгалтерскую отчетность, знание технологии производства, отчетность, умение рекламировать свой продукт, умение «навредить» конкуренту, знание законов мировой экономики, знание психологии.

14. Партнерство — это:

- а) компания по выпуску промышленной продукции;
- б) форма организации бизнеса, основанная на совместном владении и управлении фирмой с неограниченной ответственностью;
- в) форма организации бизнеса, основанная на акционерном капитале.

15. Единоличная фирма наиболее распространена:

- а) в самолетостроении;
- б) в банковском деле;
- в) в сельском хозяйстве.

16. Преимущества корпорации:

- а) в ограниченной ответственности и возможности непрерывного ведения дела;
- б) в неограниченной ответственности и возможности непрерывного ведения дела;
- в) в двойном налогообложении.

17. Для создания корпорации:

- а) капитал двух собственников;
- б) привлекается акционерный капитал;
- в) капитал, доставшийся в наследство.

18. Недостатки корпорации:

- а) в том, что в случае ухода одного из собственников производство останавливается;
- б) в льготном налогообложении;
- в) в том, что при большом числе держателей акций трудно контролировать деятельность управляющих.

Глава 14. Малый бизнес

- ◆ Сущность и основные черты малого бизнеса (предпринимательства) ◆ Отличительные особенности малой фирмы (МФ)
- ◆ Значение малого бизнеса (МБ) в экономике ◆ Государственная поддержка малого бизнеса (мировая практика) ◆ Развитие малого бизнеса в России ◆ Мероприятия по государственной поддержке малого предпринимательства в России

14.1. Сущность и основные черты малого бизнеса

Малый бизнес (далее — МБ), или малое предпринимательство, представляет самый многочисленный слой мелких собственников, которые в силу своей массовости в значительной мере определяют социально-экономический и отчасти политический уровень развития страны.

Формирование и развитие рыночных отношений предполагает свободное и равноправное сосуществование и развитие различных форм собственности и различных секторов внутри каждой формы собственности. Рассматривая частный сектор экономики, можно говорить о трех группах предприятий, которые, по общепринятой терминологии, определяются как крупные, средние и малые предприятия в зависимости от их размеров. Собственников этих предприятий объединяет единый корпоративный интерес — сохранение, развитие и защита частной собственности, которым обусловлены общие черты в поведении во всех отношениях, связанных с собственностью. Вместе с тем предпринимательство в целом весьма неоднородно, каждая из этих групп имеет свои внутренние интересы, определяющие стратегию их экономического поведения, отношение к государству и проводимой им политике, к социально-экономическим, политическим и национальным проблемам.

Крупный бизнес в основном определяет экономическую и техническую мощь страны, так как именно крупные фирмы рас-

полагают большими материальными, финансовыми, трудовыми ресурсами, квалифицированными кадрами. Крупное производство в большей степени ориентируется на массовый, относительно однородный спрос, выпуск больших партий стандартной продукции. Данное производство эффективно за счет экономии на объеме выпуска (масштабах производства), в противном случае крупная компания по возможности не берется за выпуск неприбыльных товаров, что может вызвать глубокие пропорции.

Средние фирмы характеризуются меньшими объемами выпуска, но осуществляют свою деятельность только там, где сформировались особые и при этом достаточно долговременные потребности. Специализированная средняя фирма должна накопить познания в узкой области и идет на связанные с этим затраты, лишь будучи уверенной в том, что ее бизнес будет иметь перспективу. Средний бизнес в большей мере зависит в своей деятельности от внутренней экономической конъюнктуры и вынужден вести конкурентную борьбу внутри своей группы, а также с крупным отечественным и иностранным капиталом. Это и определяет заинтересованность среднего предпринимательства в защите на внутреннем рынке путем проведения протекционистской государственной экономической политики и формирования определенных правил рыночных отношений, что предопределяет более тесную связь среднего предпринимательства с национальными интересами.

Сектор МБ образует самую разветвленную сеть предприятий, действующих в основном на местных рынках и непосредственно связанных с массовым потребителем товаров и услуг. В совокупности с небольшими размерами малых предприятий, их технологической, производственной и управленческой гибкостью это позволяет чутко и своевременно реагировать на изменяющуюся конъюнктуру рынка.

Как уже было отмечено, в мировой практике не выработано единых критериев и показателей для определения размеров предприятия (фирмы). Во-первых, они существенно разнятся по странам и отраслям экономики. Во-вторых, при всех различиях общим является использование не только количественных, но и качественных критериев определения МБ. К числу первых наиболее часто относят среднесписочную численность работающих, годовой объем (объем продаж) и балансовую стоимость активов.

Среди качественных показателей используются следующие: незначительная доля рынка компании в сфере ее деятельности; ее независимость; управление фирмой ее владельцами. В-третьих, следует признать невозможность и нецелесообразность единого определения МБ не только в силу существенных различий объективных условий развития экономики отдельных стран и отраслей, но в силу того, что подходы к такому определению различаются в зависимости от целей. Конкретные данные по отдельным странам и их сопоставление приведены в приложении 1.

В России ключевым является определение малых предприятий, которое дается в Федеральном законе от 14 июня 1995 г. № 88-ФЗ «О государственной поддержке малого предпринимательства в Российской Федерации».

Сектор МП является неотъемлемым, объективно необходимым элементом любой развитой хозяйственной системы, без

По цели деятельности	Только коммерческие организации, т. е. организации, основной целью деятельности которых является извлечение прибыли
По составу учредителей	Не превышает 25% доля участия в уставном капитале: — Российской Федерации, субъектов РФ, общественных и религиозных организаций (объединений), общественных и иных фондов; — принадлежащая одному или нескольким юридическим лицам, не являющимся субъектами малого предпринимательства
По средней численности работников за отчетный период	В промышленности, строительстве и на транспорте — до 100 человек в сельском хозяйстве и научно-технической сфере — до 60 человек в оптовой торговле — до 50 человек в розничной торговле и бытовом обслуживании населения — до 30 человек в остальных отраслях и при осуществлении других видов деятельности — до 50 человек

Схема 14.1. Критери и показатели малого предпринимательства в РФ

которого экономика и общество в целом не могут нормально существовать и развиваться. Хотя «лицо» любого развитого государства составляют крупные корпорации, а наличие мощной экономической силы — крупного капитала в значительной мере определяет уровень научно-технического и производственного потенциала, подлинной основой жизни стран с рыночной системой хозяйствования является МП как наиболее массовая, динамичная и гибкая форма деловой жизни. Именно небольшие фирмы образуют своеобразный фундамент, на котором строятся более высокие «этажи» хозяйства и который во многом определяет архитектуру всего здания экономики.

14.2. Отличительные особенности малой фирмы (МФ)

МФ — вполне самостоятельная и наиболее типичная форма организации экономической жизни общества со своими отличительными особенностями. Достоинства МФ: 1) быстрое реагирование на изменение конъюнктуры этого рынка; 2) непосредственная взаимосвязь с потребителем; 3) узкая специализация при производстве товаров и услуг; 4) возможность начать собственное дело с относительно малым стартовым капиталом. Все эти черты МФ являются его достоинствами, но при определенных условиях становятся *недостатками*, сдерживающими его развитие: а) быстрое реагирование МФ на изменения условий функционирования делает его зависимым от конъюнктуры рынка, динамики внешних социально-экономических и политических условий; б) относительно небольшой капитал ограничивает рамки производства и, соответственно, возможность привлечения дополнительных ресурсов (научно-технических, финансовых, производственных, трудовых и т. д.); в) небольшие масштабы производства и количество занятых обуславливают простоту управления предприятием, однако характерное для МФ совмещение функций собственника и менеджера в лице хозяина предприятия, установление личных связей с работниками предприятия, неформальный стиль управления, снижая управленческие издержки, могут привести к самоэксплуатации и сверхурочным работам.

Тем не менее в развитых странах есть много успешно работающих МФ. Многие из них умирают, но количественно их «рождаемость» превышает «смертность». Следует учесть, что в экономике есть ситуации, когда мелкая фирма имеет явные преимущества перед крупной. Что же это за ситуации? О некоторых таких ситуациях и поговорим.

1. Некоторые люди хотят приобрести одежду, обувь, драгоценности, соответствующие их индивидуальности. А рынок для особой модели или стиля всегда ограничен, поэтому производители не могут использовать методы массового производства.

2. Ремонтные работы — это еще один вид услуг, который не может быть стандартным; каждый вид работы — особый. Поэтому существует много мелких фирм по ремонту домов, автомобилей, обуви, часов.

3. МФ оказывают личные услуги, потому что люди предпочитают иметь дело с одним человеком. Семейный доктор, семейный адвокат, местный парикмахер и специализированные розничные магазины служат примерами таких услуг, когда людям необходим индивидуальный подход.

4. Географические факторы ограничивают объем рынка. Например, маленькому поселению не требуется содержать такие розничные предприятия, как универмаги и супермаркеты.

5. Есть небольшие рынки очень дорогих товаров, таких, как роскошные яхты, дорогие лимузины и высокочаще качественные спортивные автомобили. Эти товары могут приобретать люди только с очень высокими доходами.

Гибкость — это самое большое преимущество МФ над крупной организацией. Она может гораздо быстрее приспособиться к изменениям запросов потребителей. У правительства есть ряд программ, направленных на оказание помощи МФ. В министерстве торговли и промышленности существует отдел по обслуживанию мелких фирм, который предлагает им поддержку и консультации. Он также готов оказывать финансовую помощь различным местным организациям, которые содействуют тем, кто уже имеет или собирается открыть малое предприятие.

В современной развитой экономике отмечается новое явление — это симбиоз с крупной корпорацией.

В последнее время в западной экономике появились фирмы-генеретики — небольшие компании, которые занимаются копированием продуктов ведущих фирм. Особенно широко они распространены в фармацевтической, электронной и других отраслях.

В чем выигрывают фирмы-генеретики? Во-первых, копируя уже известные продукты, они не несут огромных расходов на научные исследования, а потому их издержки по производству синонимичных товаров (нередко выпускаемых под другими названиями) значительно ниже. Во-вторых, крупные монополии нередко завышают цены, МФ этого не делают.

Таким образом, предлагая какой-либо товар равных потребительских свойств по более низкой цене, малые предприятия способны составить серьезную конкуренцию крупным фирмам и вытеснить их со значительной части рынка.

Расширение конкурентных позиций МФ связано с тенденцией, называемой «снижение глубины переработки продукта». Суть ее в том, что крупные современные концерны носят не-

редко межотраслевой характер. Им присуще стремление произвести сложное изделие, не обращая «на сторону», от начала до конца. Это предполагает существование в рамках такого концерна мелкого производства, не отличающегося высокой производительностью труда. Если корпорация закрывает такие участки и станет покупать более дешевые и качественные комплектующие у малых фирм (работающих по заказам крупных корпораций), валовые издержки фирмы снизятся, а конкурентные позиции усилятся. МФ в данном случае послужили инструментом, ликвидирующим малопроизводительные подразделения концернов, усиливая позиции последних в конкурентной борьбе.

Но малые фирмы не только конкурируют с малоэффективными подразделениями крупных корпораций. Они в совокупности, как единый сектор экономики способны составить достаточно серьезную конкуренцию самым мощным компаниям. Этому способствуют не только их многочисленность, но и быстрое обновление малого предпринимательства. Ежегодно возникает огромное число МФ, столь же велико и число ликвидируемых. Но лишь малая часть их разоряется, подавляющее число МФ выходят из дела без крупных финансовых потерь и готовы к формированию нового бизнеса. Поэтому число МФ, как правило, не только не сокращается, но даже возрастает.

14.3. Значение малого бизнеса (МБ) в экономике

Социальная значимость МБ определяется массовостью группы мелких собственников — владельцев малых предприятий и их наемных работников, общая численность которых является одной из наиболее существенных качественных характеристик любой страны с развитой рыночной экономикой. Именно эта группа деятельного населения обслуживает основную массу потребителей, производит комплекс продуктов и услуг в соответствии с быстро изменяющимися требованиями рынка. При этом необходимо учитывать следующие важнейшие социальные факторы:

- ◆ развитие МБ способствует постепенному созданию широкого слоя мелких собственников (среднего класса);
- ◆ занятие малым бизнесом является не только источником средств к существованию, но и способом раскрытия внутреннего потенциала личности;

♦ объективно неизбежная реструктуризация экономики вынуждает все большее число граждан заниматься самостоятельной предпринимательской деятельностью;

♦ сектор МБ способен создавать новые рабочие места, а, следовательно, может обеспечить снижение уровня безработицы и социальной напряженности в стране.

Политическое влияние малого бизнеса в различных странах достаточно велико, поскольку эта социальная группа давно стала основой сформировавшегося среднего класса, наиболее представительного по своей численности и являющегося выразителем политических предпочтений значительной части населения.

Сектор МБ наиболее динамично осваивает новые виды продукции и экономические ниши, развивается в отраслях, непривлекательных для крупного бизнеса, и т. п. Важнейшими особенностями МБ являются способность к ускоренному освоению инвестиций и высокая оборачиваемость оборотных средств. Еще одной характерной чертой МП является активная инновационная деятельность, способствующая ускоренному развитию различных отраслей хозяйства во всех секторах экономики.

Присущие МБ гибкость и высокая приспособляемость к изменчивости рыночной конъюнктуры способствуют стабилизации макроэкономических процессов в стране. Однако сектору МБ свойственны относительно низкая доходность, высокая интенсивность труда, сложности с внедрением новых технологий, ограниченность собственных ресурсов и повышенный риск в острой конкурентной борьбе. Это приводит к постоянному обновлению в секторе МБ вследствие массовых банкротств, переспециализации деятельности или деградации. Что касается жизнеспособности МБ, то, по данным Всемирного банка, из вновь организуемых малых предприятий через год их существования в ряду действующих остается примерно 50%, через три года — 7—8% и, наконец, через пять лет остается не более 3%. Мировой опыт подтверждает: малый бизнес — важный элемент рыночной экономики, без которого она не может гармонично развиваться. Он во многом определяет темпы экономического роста, структуру и качество ВВП. Но дело не только в количественных показателях — этот сектор по своей сути является имманентным элементом рыночной инфраструктуры. Высокий уровень развития малого предпринимательства выступает необ-

ходимым слагаемым современной модели рыночно-конкурентного хозяйства.

14.4. Государственная поддержка малого бизнеса (мировая практика)

Опыт подавляющего большинства зарубежных стран показывает, что государственная политика в отношении МБ является важным самостоятельным системным направлением социально-экономической политики в целом в соответствии с основными национальными интересами. Она строится на принципе создания наибольшего благоприятствования развитию сектора МБ, особенно в тех направлениях деятельности, которые дают максимальный социально-экономический эффект в стране или регионе либо в совокупности стран (например, в Европейском Союзе).

Концепция поддержки малого и среднего предпринимательства включает в себя понимание национальных и общеевропейских интересов сообщества, на основании которых определены цели и важнейшие принципы политики в отношении малого и среднего предпринимательства, а также основные механизмы и организационные структуры по реализации этой политики на межгосударственном, государственном и региональных уровнях. Для различных стран ЕС существуют значительные различия в целях и принципах поддержки малого и среднего предпринимательства. При этом одни страны считают, что для развития предпринимательства нужно улучшать экономическую среду путем дерегулирования и либерализации деятельности малого и среднего предпринимательства, расширения приватизации, реформирования налоговой системы и законодательства о конкуренции.

Другие страны придерживаются того мнения, что разработка целевых программ и более совершенные схемы финансирования наряду с прогрессивными мерами поддержки МСП путем непосредственных субсидий, дотационных займов или налоговых льгот позволят ускорить экономическое развитие, увеличить занятость и обеспечить конкурентоспособность.

Исследование организационных структур и механизмов поддержки МБ в других странах позволяет выявить общие черты,

которые имеются в каждой из них, несмотря на те или иные национальные особенности. Они могут быть использованы при формировании системы поддержки и развития сектора МБ в России. К их числу относятся:

1) наличие специальных правовых актов, определяющих цели государственной политики и регулирующих весь комплекс вопросов поддержки предпринимательской деятельности, включая установление задач и функций органов управления и механизмов их реализации;

2) разработка и реализация системы государственных программ финансового, технологического, информационного, кадрового содействия МБ;

3) сочетание прямых и косвенных мер поддержки МБ;

4) выделение ассигнований на реализацию программ поддержки МБ из бюджетов различных уровней; использование стимулирующих налоговых инструментов; создание специализированных финансовых, кредитных, страховых и инвестиционных институтов; применение разнообразных форм и методов финансирования;

5) наличие развитой системы специализированных правительственных учреждений и организаций с государственным или смешанным капиталом, обеспечивающих скоординированное выполнение всего комплекса задач в области поддержки предпринимательства (Администрация малого бизнеса США, подчиненная непосредственно президенту; Агентство малых и средних предприятий в правительстве Японии; государственные корпорации финансирования малого бизнеса в Японии, Южной Кореи, ЮАР и Чехии; специализированные кредитные учреждения с государственным капиталом в Германии; министерства среднего класса в Бельгии и Люксембурге и т. п.);

6) рациональное распределение функций между центральными, региональными и местными органами государственной власти с делегированием широких полномочий на уровень административно-территориальных единиц и муниципалитетов при сохранении за центральными органами общих координационных функций;

7) взаимодействие органов государственной власти различных уровней с союзами и объединениями, выражающими интересы предпринимателей, с целью обеспечения учета их позиций при принятии решений.

Сколь большое значение придается развитию МБ, можно судить, в частности, по принятому еще в 1953 г. в США Закону о малом бизнесе. В нем провозглашается: «Защита и поощрение свободной конкуренции составляют основу не только экономического благосостояния, но и безопасности страны. Конгресс считает, что правительство должно в той мере, в какой это возможно, оказывать поддержку предприятиям малого бизнеса, консультировать, помогать и защищать их интересы, с тем, чтобы сохранить свободное конкурентное предпринимательство». За последние годы Конгресс США принял не менее десяти законов по вопросам малого бизнеса, причем они не отменяли предыдущих законов (что характерно для нашей практики), а только дополняли и конкретизировали их.

14.5. Развитие малого бизнеса в России

В 1978 г. в Советском Союзе был принят Закон «Об индивидуальной трудовой деятельности граждан в СССР», регулирующий индивидуальное предпринимательство. По существу, это было началом развития малого предпринимательства в нашей стране. С июня 1988 г. вступил в действие Закон «О коммерции в СССР». К этому времени 200 тыс. человек начали заниматься предпринимательством под вывеской индивидуального частного предпринимательства. Кооперативы создавались в основном при государственных предприятиях и использовали государственную собственность. Новый импульс развитие малого бизнеса получило в 1990 г., когда было издано постановление Правительства Российской Федерации о мерах по созданию и развитию малых предприятий, установлению льгот для них.

Численность занятых на малых предприятиях РФ к началу 2001 г., по данным МНС России, составила 11,8 млн человек. Это составляет 16% экономически активного населения, что в 2—3 раза меньше по сравнению с уровнем западноевропейских стран, где данный показатель достигает 40—50%.

Сложившаяся отраслевая структура малого бизнеса, занятости на малых предприятиях и структура выручки от реализации свидетельствуют о преимущественном его развитии в сфере торговли и общественного питания. Приоритетные отрас-

ли реального сектора, в том числе малая инновационная деятельность, развиваются незначительно.

По-прежнему сохраняется высокая дифференциация по уровню развития малого предпринимательства между российскими регионами, а потенциал малого предпринимательства в развитии экономики регионов задействован неравномерно.

Особенностью российского малого предпринимательства продолжает оставаться высокая доля «теневое» сектора. По разным оценкам, она составляет от 30 до 50% реального оборота субъектов малого предпринимательства. Следовательно, значительная часть потенциальных ресурсов не задействована в решении общегосударственных задач.

Наблюдаемые в 1999—2000 гг. рост производства продукции, работ и услуг на малых предприятиях, повышение их инвестиционной активности, рост налоговых поступлений от них шли в русле общероссийских тенденций и были обусловлены, с одной стороны, сложившейся благоприятной экономической конъюнктурой (эффектом импортозамещения, восстановлением спроса населения, умеренными темпами инфляции и т. д.), а с другой — компенсационным эффектом после сокращения 1998 г. При этом рост носит преимущественно интенсивный характер, поскольку количество действующих малых предприятий сокращается, а число занятых увеличивается незначительно.

Несмотря на рост производства продукции, работ и услуг на малых предприятиях, их вклад в валовой внутренний продукт России явно не отражает их потенциала. Соотношение производства продукции, работ и услуг на малых предприятиях и ВВП, по оценке Госкомстата России, составило в 2000 г. 8,7% (доля же малых предприятий в производстве ВВП реально ниже) при удельном весе занятых на малых предприятиях в общей численности занятых на уровне 12%.

Малое предпринимательство в России в современных условиях сопряжено с большим риском. Малые предприятия в силу своих особенностей в большей степени, чем крупные или средние, подвержены неблагоприятному воздействию внешней среды. Изменение рыночной конъюнктуры (неплатежи контрагента, нарушение графика поставок) или выведение из строя даже одного из производственных активов способно из-за ограниченности ресурсов малого предприятия привести к невозможности

выполнения им своих обязательств. Таким образом, даже незначительное неблагоприятное событие может вызвать остановку производства, срыв поставок, а вследствие этого — банкротство предприятия.

Российский малый бизнес обладает некоторыми отличающимися его от МБ большинства зарубежных стран особенностями. Наиболее значимыми из них являются:

- ◆ совмещение в рамках одного малого предприятия нескольких видов деятельности, невозможность в большинстве случаев ориентироваться на однопродуктовую модель развития;

- ◆ стремление к максимальной самостоятельности, в то время как значительная часть зарубежных малых предприятий работает на условиях субподряда, франчайзинга и т. п.;

- ◆ общий низкий технический уровень и низкая технологическая оснащенность в сочетании со значительным инновационным потенциалом;

- ◆ высокий уровень квалификации кадров малого бизнеса в связи с оттоком таких специалистов из государственного сектора экономики;

- ◆ низкий управленческий уровень, недостаток знаний, опыта и культуры рыночных отношений;

- ◆ неразвитость системы самоорганизации и инфраструктуры поддержки МБ.

Формирование конкурентной среды определяется множеством факторов, действующих на микро- и макроуровне. Современная макроэкономическая ситуация в России весьма противоречива и далека от реального стимулирования долгосрочных инвестиций в развитие производства, что, естественно, и сдерживает реальное эффективное использование антимонопольных мер, диверсификацию производства, инновационное и венчурное предпринимательство. Между тем последнее и является питательной средой развития малого предпринимательства. К негативным явлениям следует добавить то, что предприятия страны получили в наследство от административно-командной системы традиции специфических условий нерыночного поведения предприятий. Сложное положение предприятий в современных условиях усугубляется особенностями формирования рынка, которые характеризуются, во-первых, высокой степенью специализации для многих передовых технологических отраслей

промышленности, во-вторых, закрепленностью отдельных производителей за определенными регионами, в-третьих, локализацией хозяйственных связей, обусловленной резким ростом транспортных тарифов.

С другой стороны, в современной экономической жизни России осуществляются процессы концентрации и централизации капиталов, которые приводят к поглощению малых предприятий, их слиянию и вообще господству олигархии. Все еще не сформировался тот уровень деятельности крупных предприятий, когда они становятся хозяйственными субъектами, заинтересованными и иницирующими создание малых предприятий.

14.6. Мероприятия по государственной поддержке малого предпринимательства в России

В соответствии с Федеральным законом «О государственной поддержке малого предпринимательства в Российской Федерации» государственная поддержка малого предпринимательства осуществляется по следующим направлениям:

- ◆ формирование инфраструктуры поддержки и развития малого предпринимательства;
- ◆ создание льготных условий использования субъектами малого предпринимательства государственных финансовых, материально-технических и информационных ресурсов, а также научно-технических и информационных ресурсов, разработок и технологий;
- ◆ установление упрощенного порядка регистрации субъектов малого предпринимательства, лицензирования их деятельности, сертификации их продукции, представления государственной статистической и бухгалтерской отчетности;
- ◆ поддержка внешнеэкономической деятельности субъектов малого предпринимательства, включая содействие развитию их торговых, научно-технических, производственных, информационных связей с зарубежными государствами;
- ◆ организация подготовки, переподготовки и повышения квалификации кадров для малых предприятий.

Государственная финансовая поддержка МБ может осуществляться как путем направления бюджетных средств не-

посредственно в сферу малого бизнеса, так и косвенно, путем создания благоприятных условий для привлечения инвестиций и накопления капитала в этом секторе экономики. Перед государством стоит важнейшая задача обеспечения необходимого уровня бюджетных ассигнований и их эффективного использования. Уже завершился этап безвозмездного финансирования и непосредственного кредитования субъектов малого бизнеса. В ближайшее время планируется перейти от практики прямого кредитования к созданию государственных гарантий.

Особое значение для предпринимательства имеет налоговая политика государства, которая призвана способствовать увеличению производства товаров и услуг и формированию на этой основе централизованных фондов финансов ресурсов, прежде всего государственного бюджета. При переходе к рыночной экономике налоговая политика должна стимулировать эффективные формы хозяйствования, создавать условия для привлечения иностранных инвестиций и кредитных ресурсов, повышения уровня производства и его рентабельности.

В соответствии с Федеральным законом № 222-ФЗ от 29 декабря 1995 г. «Об упрощенной системе налогообложения, учета и отчетности для субъектов малого предпринимательства» упрощенная система налогообложения предусматривает замену уплаты совокупности установленных законодательством РФ налогов и сборов уплатой единого налога, исчисляемого по результатам хозяйственной деятельности предприятия. В определенной степени переход на упрощенную систему налогообложения — это вынужденная мера. Общепринятая система более объективно учитывает доходы и расходы предпринимателей и устанавливает их взаимоотношения с бюджетом. Однако широкое распространение мелких предприятий и индивидуальных предпринимателей и невозможность их контролирования делает применение упрощенной системы налогообложения целесообразной.

На данном этапе и в России осознается значимость малого предпринимательства при структурных преобразованиях экономики, но конкретные направления еще недостаточно проработаны. Реализация государственной поддержки малого предпринимательства позволила снизить социальную напряженность на рынке труда через увеличение количества рабочих мест на вновь

создаваемых малых предприятиях, привлечь дополнительные инвестиционные ресурсы в российскую экономику, повысить уровень доходов семей, наполняемость бюджетов, особенно местных, создать систему инфраструктуры, обеспечивающую малые предприятия необходимой им информацией и т. п.

Важнейшие задачи государственной поддержки МП заключаются в том, чтобы обеспечить малым предприятиям равные права, минимизировать разрыв в условиях хозяйственных возможностей между малыми и более крупными предприятиями в конкурентном рыночном соревновании, создать равные возможности ведения предпринимательской деятельности в условиях свободы выбора ее форм и методов появления самостоятельности и предприимчивости. Представляется, что в условиях переходного периода для государственной поддержки предпочтительнее стимулировать развитие жизнеспособных предприятий и отраслей, деятельность которых совпадает с целями и направлениями развития общества, государственной социально-экономической политики.

Исходя из мирового опыта малый бизнес в России может существовать и развиваться по двум основным направлениям: либо в сфере обслуживания, либо сотрудничая с крупными структурами и выполняя при этом определенные функции. В этих сферах возможно наиболее рациональное и благоприятное использование потенциала, заложенного в этом сегменте экономики, для решения основных задач российской экономики. Именно на эти предприятия, в первую очередь, и нацелена государственная поддержка на всех уровнях.

Базовые понятия

Малое предпринимательство, отличительные особенности малых предприятий, государственная поддержка малого предпринимательства, мероприятия государственной поддержки в мировой практике.

Проблемные вопросы и тесты

1. Каковы сущность и основные черты малого бизнеса (предпринимательства)? В каких отраслях преимущества малого бизнеса наиболее очевидны?

2. Назовите отличительные особенности малых предприятий.

3. Каково значение малого бизнеса в экономике? Как вы усвоили преимущества и недостатки малого бизнеса. Как ослабить его недостатки? Когда и почему это необходимо делать? Кто может этим заниматься?

4. Почему малому бизнесу необходима государственная поддержка?

5. Каковы методы государственной поддержки малого бизнеса в мировой практике?

6. Как формировалось и как сейчас развивается малое предпринимательство в Российской Федерации?

7. Что необходимо для организации малого бизнеса? Выберите главное: наличие собственных денег, возможность взять кредит, хорошее владение избранной специальностью, наличие высшего образования, экономическое образование, возможность купить ресурсы, знание требований рынка, знание потребностей людей, знание финансового дела, умение вести бухгалтерскую отчетность, знание технологии производства, умение рекламировать свой продукт, умение «навредить» конкуренту, знание законов мировой экономики, знание психологии.

8. Какие ДВЕ характеристики будут способствовать выживанию мелкой фирмы? (Эти характеристики относятся к ситуациям в разных отраслях):

- ◆ товар подвержен частым изменениям моды и стиля;

- ◆ по мере увеличения объема производства резко падают средние издержки;

- ◆ конечный продукт собирается из большого количества мелких стандартных комплектующих изделий.

9. В чем выражаются мероприятия по государственной поддержке малого бизнеса в России?

10. Хотите ли вы быть мелким предпринимателем?

Глава 15. Фирма и издержки производства

- ◆ Основные понятия: авансированный капитал, издержки производства, краткосрочный и долговременный периоды
- ◆ Издержки производства в краткосрочном периоде: постоянные, переменные, общие, средние, предельные издержки
- ◆ Издержки производства в долговременном периоде
- ◆ Какой размер предприятия является эффективным?

15.1. Основные понятия: авансированный капитал, издержки производства, краткосрочный и долговременный периоды

Чтобы начать любое производство, нужно первоначально авансировать капитал, а потом его расходовать.

Первоначально авансированный капитал — расходы на приобретение постоянных ресурсов (покупку зданий, сооружений, оборудования) и переменных ресурсов (сырья, материалов, рабочей силы, в том числе и менеджеров, и маркетологов, коммунальное обслуживание и т. д.) с целью организации какого-то дела и получения прибыли.

Таким образом, авансированный капитал равен сумме постоянного и переменного капиталов.

Если мы живем по понятиям, то ясно: если крупное производство, то и первоначально авансированный капитал должен быть крупным, если мелкое (табачная палатка) — то и капитал «с гулькин нос», т. е. маленький. Следовательно, одно дело — организовать выпуск книг или пирожков, совсем другое — компьютеров. Но и в том, и другом случае требуется первоначально авансированный капитал. Предположим, что все приобрели, чтобы начать производство. Остается врубить рукоятку и сказать крылатую фразу первого космонавта Советского Союза (12 ап-

реля 1961 г.) Юрия Гагарина: «Поехали!» Как только начинается производство, или, как говорится, закрутится машина, капитал превращается в издержки производства.

Издержки производства — это расходы фирм, связанные с производством и реализацией продукта, в определенный период времени (обычно за месяц, квартал, год).

Отсюда все очень просто: издержки — это расчетная величина, зависящая от первоначального капитала. Поэтому издержки производства отличаются от авансированного капитала.

Издержки производства всегда меньше, чем авансированный капитал.

В издержки производства включается не вся стоимость зданий, станков, оборудования и т. д., а только стоимость изношенной их части в виде амортизационных отчислений, которые в дальнейшем пойдут на их возмещение. В авансированный же капитал включается вся стоимость станков, оборудования зданий и т. д.

Авансированный капитал всегда больше, чем издержки производства.

Издержки производства подобно авансированному капиталу делятся на постоянные и переменные, а также общие, средние и предельные. Анализ издержек производства должен происходить с учетом фактора времени. Отсюда издержки производства анализируются в краткосрочных и долговременных периодах.

Краткосрочный период (short-run). Этот период времени — слишком короткий, чтобы фирма смогла изменить свои постоянные ресурсы или производственные мощности.

В этом периоде постоянные ресурсы остаются неизменными, а переменные ресурсы могут измениться за счет количества переменных ресурсов — сырья и дополнительной рабочей силы вследствие удлинения рабочего дня. Таким образом, в течение краткосрочного периода фирма может изменить объем производства путем соединения изменяющегося количества переменных ресурсов с фиксированными постоянными мощностями. Таким образом, *краткосрочный период* — это отрезок времени, в течение которого постоянные ресурсы, или факторы, остаются неизменными, а переменные могут изменяться не только за счет цен, но и за счет количества.

Долговременный период (long-run). Этот период времени достаточно продолжительный, чтобы фирма могла успеть изме-

нить количество всех используемых ресурсов: и постоянных, и переменных, включая размеры предприятия.

В этом периоде все ресурсы являются переменными.

Таким образом, краткосрочный период представляет собой период фиксированных мощностей, а долговременный период — период изменяющихся мощностей.

Теперь перейдем к анализу издержек производства в краткосрочном периоде.

15.2. Издержки производства в краткосрочном периоде: постоянные, переменные, общие, средние

Издержки производства в краткосрочном периоде делятся на постоянные, переменные, общие, средние и предельные.

Постоянные издержки (fixed cost, FC) — издержки, которые не зависят от объема производства. Они всегда будут иметь место, даже если фирма ничего не производит. К ним относятся: аренда, отчисления на амортизацию зданий и оборудования, страховые взносы, расходы на капитальный ремонт, оплата обязательств по облигационным займам, а также жалование высшему управленческому персоналу и т. д. Постоянные издержки остаются неизменными при всех уровнях производства, включая нулевой. Графически их можно представить в виде прямой параллельной оси абсцисс (см. рис. 15.1). Она обозначается линией FC.

Переменные (variable cost, VC) — издержки, которые зависят от объема производства. К ним относятся затраты на заработную плату, сырье, топливо, электроэнергию, транспортные услуги и тому подобные ресурсы. В отличие от постоянных переменные издержки изменяются в прямой зависимости от объема производства. Графически они изображаются в виде восходящей кривой (см. рис. 15.1), обозначаемой линией VC.

Кривая переменных издержек показывает, что с ростом выпуска продукта растут переменные издержки производства.

Различие между постоянными и переменными издержками имеет существенное значение для каждого бизнесмена. Переменными издержками предприниматель может

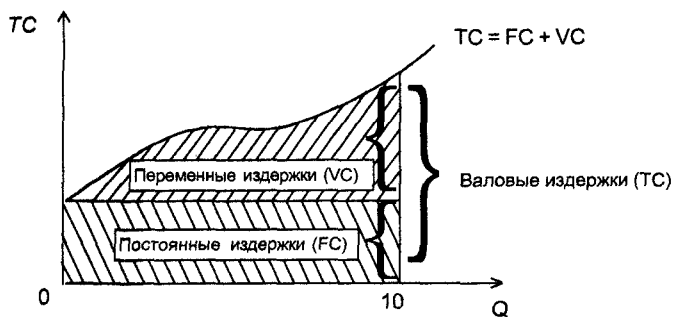


Рис. 15.1. График постоянных, переменных и валовых издержек

управлять, так как их величина изменяется в течение краткосрочного периода в результате изменения объема производства. Постоянные же издержки находятся вне контроля администрации фирмы, так как они обязательны и должны быть оплачены независимо от объема производства.

Общие, или валовые, издержки (total cost, TC) — издержки в целом при данном объеме производства. *Они равны сумме постоянных и переменных издержек: $TC = FC + VC$.*

Если наложить друг на друга кривые постоянных и переменных издержек, то получим новую кривую, отражающую общие издержки (см. рис. 15.1). Она обозначается линией TC.

Средние общие (average total cost, ATC, иногда называют AC) — это издержки в расчете на единицу продукции, т. е. **общие издержки (TC), деленные на количество произведенной продукции (Q): $ATC = TC / Q$.**

Показатели средних общих издержек обычно используются для сравнения с ценой, которая всегда указывается в расчете на единицу продукции. Такое сравнение дает возможность определить величину прибыли, что позволяет определить тактику и стратегию фирмы в ближайшее время и на перспективу. Графически кривая средних общих (валовых) издержек изображается кривой ATC (см. рис. 15.2).

Кривая средних издержек имеет U-образную форму. Это говорит о том, что средние издержки могут быть равны рыночной цене, а могут отклоняться от нее. Фирма рентабельна или прибыльна в том случае, если рыночная цена выше средних издержек.

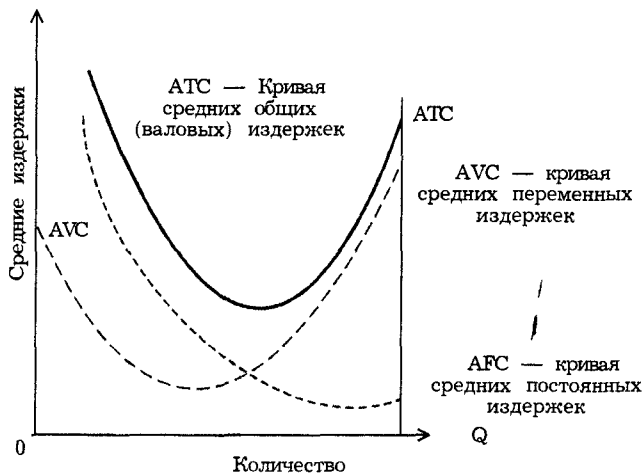


Рис. 15.2. Кривые средних издержек

В экономическом анализе кроме средних общих издержек используются такие понятия, как средние постоянные и средние переменные издержки. Это подобно средним общим издержкам, постоянным и переменным издержкам в расчете на единицу продукции. Рассчитываются они следующим образом: средние постоянные издержки (AFC) равны отношению постоянных издержек (FC) к выпуску продукции (Q): $AFC = FC / Q$. Средние переменные (AVC), по аналогии, равны отношению переменных издержек (VC) к выпуску продукции (CЗ):

$$AVC = VC / Q$$

Средние общие издержки — сумма средних постоянных и переменных издержек, т. е.:

$$ATC = AFC + AVC, \text{ или } ATC = (FC + VC) / Q$$

Величина средних постоянных издержек непрерывно уменьшается по мере роста объема производства, поскольку фиксированная сумма издержек распределяется на все большее и большее количество единиц продукции. Средние переменные издержки изменяются в соответствии с законом убывающей отдачи.

Важное значение для определения стратегии фирмы в экономическом анализе отводится предельным издержкам.

Предельные, или маржинальные, издержки (marginal cost, MC) — издержки, связанные с производством дополнительной единицы продукции.

МС можно определить для каждой добавочной единицы продукции путем деления изменения прироста суммы общих издержек на величину прироста выпуска продукции, т. е.:

$$MC = \Delta TC / \Delta Q.$$

Предельные издержки (МС) равны приросту переменных издержек ($d VC$) (сырья, рабочей силы), если предполагается, что постоянные издержки (FC) неизменны. Следовательно, предельные издержки есть функция от переменных издержек. В этом случае:

$$MC = \Delta VC / \Delta Q.$$

Таким образом, предельные издержки (иногда их называют приростными) представляют собой прирост издержек в результате производства одной дополнительной единицы продукции.

Предельные издержки показывают, во сколько обойдется фирме увеличение объема выпуска продукции на одну единицу. Графически кривая предельных издержек представляет собой восходящую линию МС, пересекающуюся в точке В с кривой средних общих издержек АТС и точке В с кривой средних переменных издержек AVC (см. рис. 15.3). Сравнение средних переменных и предельных издержек производства — важная информация для управления фирмой, определения оптимальных размеров производства, в пределах которых фирма устойчиво получает доход.

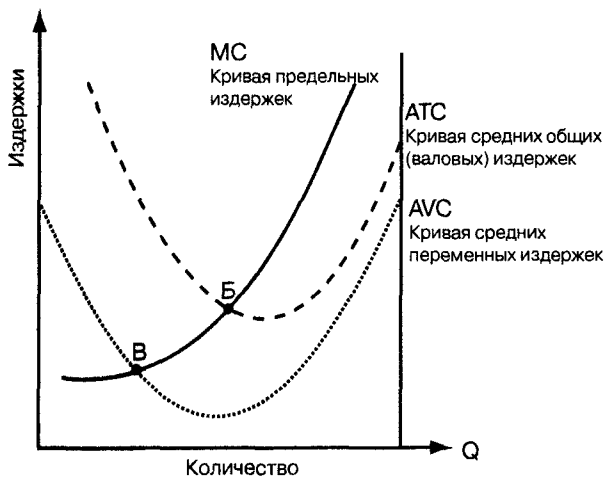


Рис. 15.3. Кривая предельных издержек (МС)

Из рис. 15.3 видно, что кривая предельных издержек (MC) зависит от величины средних переменных издержек (AVC) и валовых средних издержек (ATC). В то же время она не зависит от средних постоянных издержек (AFC), потому что постоянные издержки FC существуют независимо от того, производится дополнительная продукция или нет.

Переменные и валовые издержки растут вместе с выпуском продукции. Скорость, с которой эти издержки увеличиваются, зависит от природы производственного процесса и, в частности, от степени, в которой производство подвержено действию закона убывающей отдачи по отношению к переменным факторам. Если труд является единственным переменным фактором, что происходит при увеличении объема выпуска продукции? Чтобы больше производить, фирма должна нанять больше рабочих. Тогда, если предельный продукт труда быстро снижается по мере увеличения трудовых затрат (из-за действия закона убывающей отдачи), для ускорения выпуска продукции необходимы все большие и большие издержки. В итоге переменные и валовые издержки быстро растут одновременно с увеличением объема выпуска продукции. С другой стороны, если предельный продукт труда незначительно снижается при увеличении количества используемых трудовых ресурсов, издержки будут возрастать не столь быстро при увеличении объема выпуска продукции. Предельные и средние издержки представляют собой важные понятия. Как мы увидим в следующей главе, они решающим образом сказываются на выборе фирмой объема производства. Знание краткосрочных издержек особенно важно для фирм, действующих в условиях заметных колебаний спроса. Если фирма в настоящее время осуществляет выпуск продукции в объеме, при котором предельные издержки резко возрастают, неопределенность относительно увеличения спроса в будущем может заставить фирму внести изменения в производственный процесс и, вероятно, побудить к дополнительным затратам сегодня, чтобы избежать более высоких издержек завтра.

15.3. Закон убывающей отдачи

Вопрос: каким образом будет изменяться объем производства, по мере того как все большее и большее количество переменных ресурсов будет присоединяться к фиксированным ре-

сурсам фирмы? Ответ на этот вопрос дает закон убывающей отдачи: начиная с определенного момента, последовательное присоединение единиц переменного ресурса (например, труда) к неизменному (фиксированному) ресурсу (капиталу или земле) дает уменьшающийся добавочный, или предельный, продукт в расчете на каждую последующую единицу переменного ресурса.

Иначе говоря, если количество рабочих будет увеличиваться, а количество оборудования не будет меняться, то рост объема производства будет происходить все медленнее, по мере того, как больше рабочих будет привлекаться к производству. Предельный продукт, а вместе с ним предельный доход (MR) начинают убывать не потому, что нанятые позднее рабочие оказались менее квалифицированными, а потому, что относительно большее количество занято при той же величине имеющихся капитальных фондов.

Согласно закону убывающей отдачи предельные издержки дополнительного выпуска продукции высоки вначале, когда небольшое увеличение использования факторов вызывает незначительный рост выпуска продукции. Однако по мере того, как использование факторов производства увеличивается и становится более эффективным, предельные издержки значительно снижаются. Наконец, предельные издержки вновь начинают расти при относительно большом объеме выпуска продукции благодаря действию закона убывающей отдачи.

Этот закон порождает обратную связь между средними переменными издержками производства и средней производительностью труда. Так, при снижении средней производительности труда требуется увеличение количества используемых факторов производства для получения определенного объема продукции, и средние переменные издержки производства растут. При увеличении производительности труда требуется меньшее количество факторов производства, и средние переменные издержки производства уменьшаются. Как предельные, так и средние переменные издержки тесно связаны с продуктивностью факторов производства и издержками производства. Закон убывающей отдачи раскрывает связь между затратами и результатами производства в кратковременном периоде.

Теперь проанализируем издержки производства в долгосрочном периоде.

15.4. Издержки производства в долговременном периоде

Издержки производства в долговременном периоде имеют ту же характеристику и классификацию, что и издержки в кратковременном периоде, но у них есть специфика: они тесно взаимосвязаны с масштабами производства. Известно, что фирма может быть мелкой, средней и крупной, т. е. существуют разные масштабы производства. Издержки же производства непосредственно зависят от масштабов производства.

Эффект масштаба, или экономия, обусловленная ростом масштаба производства, проявляется в снижении долговременных средних издержек производства на единицу продукции.

Эффект от изменения масштабов производства может быть положительным или отрицательным.

Положительный эффект масштаба — когда по мере роста размеров предприятия происходит снижение средних издержек производства за счет:

- 1) более высокого уровня специализации труда рабочих и управленческого персонала;
- 2) возможности использования более производительного оборудования;
- 3) более полной утилизации отходов путем производства побочной продукции. Все это содействует получению экономии за счет роста масштабов производства.

Положительный эффект масштаба необходимо учитывать при разработке государственной политики.

Если действует положительный эффект масштаба, то экономически выгоднее иметь одну крупную фирму, производящую (при относительно низких издержках) продукцию, чем множество мелких фирм (с относительно высокими издержками). Такая крупная фирма может контролировать устанавливаемую ей цену, и в связи с этим может потребоваться вмешательство государства в вопросы регулирования таких цен и деятельности компаний. Например, положительный эффект масштаба в производстве электроэнергии послужил причиной государственного регулирования деятельности крупных энергетических компаний.

Отрицательный эффект масштаба — когда по мере роста размеров предприятия происходит рост средних издержек за счет сложности управления крупномасштабным производством. Вместо экономии возникают убытки или потери. Отрицательный эффект масштаба применим к любой фирме с крупномасштабными операциями. В конечном итоге трудности управления, связанные со сложностями организации и проведения крупномасштабных операций, могут привести к снижению капиталоотдачи. Таким образом, *отрицательный эффект масштаба связан с проблемами координации задач и сохранения контактов между руководством и рабочими.*

Разница между объемом производства, при котором исчерпывается действие положительного эффекта масштаба, и объемом производства, при котором вступает в силу отрицательный эффект масштаба, может быть довольно значительной. В связи с этим в долговременном периоде имеет место ситуация, когда неизменные долгосрочные средние издержки вызывают *постоянную отдачу от роста масштабов производства.* При неизменном эффекте масштаба размер деятельности фирмы не влияет на продуктивность используемых факторов. Средняя и предельная производительность факторов производства фирмы остается неизменной как для крупных, так и для мелких предприятий. При неизменном эффекте масштаба вместо одного завода, использующего определенную производственную технологию, можно построить два завода, выпускающих вдвое больше продукции.

Эффект масштаба играет важную роль для фирм в различных отраслях производства в США и во всем мире. При прочих равных условиях чем больше эффект масштаба, тем более крупные фирмы действуют в той или иной отрасли промышленности. Обычно производственные отрасли промышленности имеют больший эффект масштаба, чем отрасли сферы услуг, так как производству требуются существенные капиталовложения в оборудование, чтобы фирмы могли действовать самым эффективным образом. Отрасли сферы обслуживания являются трудоемкими и обычно обеспечивают эффективную отдачу затрат как в крупных, так и в малых масштабах.

Во многих работах понятие «экономия, обусловленная ростом масштаба производства» используется как синоним понятия

«возрастающий эффект масштаба». Однако первое понятие применимо, когда масштаб деятельности возрастает и фирме дано достаточно времени (скажем, один или два года), чтобы удешевить производство путем замены тех или иных вводимых факторов другими. Эффект масштаба соизмерим с расширением производства, когда вводимые факторы в пропорциональном отношении остаются неизменными. Таким образом, фирма может удвоить выпуск продукции, используя некоторое кратное число всех вводимых факторов меньше двух, и получить возрастающий эффект масштаба. Экономия, обусловленная ростом масштаба производства, включает, следовательно, возрастающий эффект масштаба как особый случай, но в более общей форме он допускает изменение всех сочетаний вводимых факторов по мере изменения уровня выпуска продукции.

15.5. Какой же размер предприятия является наиболее эффективным?

Предприятие эффективно лишь в том случае, при котором фирма может минимизировать свои издержки и максимизировать прибыль.

Если средние издержки велики, т. е. цена меньше средних общих издержек, то такое предприятие неэффективно. И наоборот: если средние издержки минимальны, т. е. цена максимально превышает средние издержки, то можно говорить об эффективном размере предприятия — его эффективном наименьшем объеме производства. Здесь известны две ситуации.

Первая ситуация имеет место в отраслях тяжелой промышленности: автомобильной, алюминиевой, сталелитейной и многих других. В этих отраслях эффективность производства будет достигнута лишь небольшим количеством крупных промышленных гигантов. Мелкие же фирмы в вышеперечисленных отраслях не смогут обеспечить эффективного размера производства и окажутся нежизнеспособными.

Вторая ситуация имеет место в отраслях легкой промышленности, например, хлебопекарной, швейной, обувной, или в розничной торговле, сельском хозяйстве и других отраслях. В этих отраслях минимальный размер предприятия определяется небольшим объемом производства. В таких отраслях совсем маленькие фирмы оказываются более эффективными, чем

крупномасштабные производители. Таким образом, зачем фирме нужен менеджер? Ответ: для того, чтобы обосновать такой размер предприятия, который на перспективу будет наиболее эффективным. В современной рыночной экономике расчет эффективности производства предполагает сравнение предельного дохода и предельных издержек. Ориентиры для фирмы складываются следующим образом.

Равновесие фирмы в *краткосрочном периоде* (как в дальнейшем мы узнаем, именно в условиях чистой конкуренции) предполагает следующее тройное равенство:

$$P = MC = MR,$$

где P — цена товара;

MC — предельные издержки;

MR — предельный доход.

Равновесие фирмы в *долгосрочном периоде*, или в условиях монополистического рынка, предполагает неравенство: цена больше предельного дохода, т. е.

$$P > MR.$$

В то же время даже в условиях монополистического рынка правило, определяющее оптимальный выпуск продукции и максимальную величину прибыли, остается прежним, т. е.:

$$MR = MC.$$

Это связано с тем, что монополия, как правило, не является абсолютной, раз и навсегда зафиксировавшей свое исключительно выгодное положение. Монополия боится международной конкуренции и того, что покупатель при повышенной цене уменьшает свои покупки, перейдя на потребление товаров-заменителей. Поэтому монополист сохраняет стратегию, характерную для рынка совершенной конкуренции, когда скорость приращения дохода не должна превышать скорости прироста издержек. В этом случае отрасль будет ограждена от наплыва конкурентов. Если монополист начинает активно завышать цены, то скорость наращивания предельного дохода может превысить скорость прироста предельных издержек, т. е. $MR > MC$. В этих условиях монополия может и при меньших объемах производства максимизировать свой доход, так как монополия формирует обычно цены более высокие, а объемы более низкие, чем в условиях чистой конкуренции. С точки зрения общества, это означает, что ресурсы по отраслям и предприя-

тиям распределяются нерациональным образом, так как монополия, завышая цену, забирает часть дохода остальных производителей.

Примерно такая же картина — при анализе действия монополии на *дефицитном* рынке, в условиях, когда повышенный спрос за короткий срок не может покрыться приростом предложения.

Итак, важнейшее правило стратегии фирмы при определении объемов производства — это равенство предельного дохода и предельных издержек. Вопрос: возможно ли этого достичь в экономике России? Ответ: возможно, но при условии, что она будет развиваться по законам рыночной экономики. В прошлой командной экономике объемы производства директивно спускались предприятию, и аналитические службы не ставили себе задачу определить наиболее эффективные объемы производства. Не осуществлялся расчет эффективного использования ресурсов. Проблема выбора наилучших решений применения альтернативных ресурсов перед предприятием не стояла. В результате наша экономика по сравнению с рыночной стала сверхзатратной, что нередко приводило к перерасходу ресурсов на единицу продукции. Чтобы преодолеть такую ситуацию, необходимо перепрофилировать производство на выпуск товаров, отвечающих требованиям спроса, и через внедрение новой техники и технологии способствовать снижению издержек. Именно в этом — один из выходов из неэффективной экономики.

Базовые понятия

Издержки производства: общие (валовые), постоянные, переменные, средние, средние общие, средние постоянные, средние переменные, предельные; краткосрочный и долгосрочный периоды; закон убывающей отдачи, положительный и отрицательный эффекты масштаба производства; эффективность минимального размера предприятия.

Вопросы и тесты

1. Что такое издержки производства? Какие виды издержек вы запомнили? Общие издержки (ТС) — это сумма постоянных и переменных издержек: да или нет?

2. Чем постоянные издержки отличаются от переменных? Расходы на сырье, материалы и заработную плату — это постоянные или переменные издержки?

3. Общие издержки выпуска продукции составили:

- ◆ износ зданий и сооружений — 40 тыс. руб.;
- ◆ износ станков — 20 тыс. руб.;
- ◆ сырье, топливо и вспомогательные материалы — 220 тыс. руб.;
- ◆ заработная плата — 20 тыс. руб.

Определите величину общих, постоянных и переменных издержек.

4. Что такое средние издержки и как они исчисляются: путем деления на общее количество продукта или нет? Используя данные предыдущей задачи, рассчитайте средние издержки, если объем производства составил 20 тыс. штук. Какие вы знаете виды средних издержек?

5. Что такое предельные издержки? Что значит «предельные»? Может быть, есть беспредельные издержки? Или так говорить неправильно? Предельные издержки — это:

- а) средние издержки на производство продукции;
- б) дополнительные издержки на производство дополнительной продукции;
- в) средние издержки на производство дополнительной продукции.

6. Чем же средние издержки отличаются от предельных? Если фирма увеличивает производство, какие издержки производства имеют решающее значение: средние или предельные?

7. Сформулируйте закон убывающей отдачи и раскройте механизм его действия.

8. Как масштабы производства влияют на величину издержек?

9. В чем экономический смысл понятий «положительный» и «отрицательный» эффект масштаба производства?

10. Какой же размер предприятия является наиболее эффективным?

11. Что означает тройное равенство $P = MC = MR$?

12. В условиях какого рынка действует неравенство $P > MR$?

13. Почему правило $MR = MC$ носит универсальный характер?

Глава 16. Фирма и маркетинг

- ◆ Что такое маркетинг? ◆ Принципы маркетинга ◆ Стратегия маркетинга ◆ Ценовая политика и ее роль в маркетинге
- ◆ Социальная ответственность и этика в бизнесе

16.1. Что такое «маркетинг»?

В основе понятия «маркетинг» (англ. marketing) лежит термин «рынок» (англ. market).

Маркетинг — это система управления производством через изучение рынка с целью удовлетворения потребностей конкретных потребителей и максимизации прибыли.

Из данного определения следует, что производитель продукта не должен обособляться от рынка. Зададимся таким вопросом: что важнее — производство или рынок? Ответ однозначный: одинаково важны и производство, и рынок. Их не следует разрывать — они составляют одно целое. Отсюда вывод: маркетинг — это не просто сбыт или рынок. *Маркетинг — это система организации производства на основе изучения рынка.* Это такой вид деятельности, при котором должна реализоваться главная цель фирмы — обеспечение максимальной прибыли в заданных границах времени и в пределах имеющихся ресурсов.

С помощью маркетинга можно подтянуть производство к потребностям потенциальных покупателей и получить запланированную прибыль. А что еще нужно предпринимателю в рыночной экономике?

Маркетинг реализуется в *маркетинговой деятельности*. Она должна обеспечить надежную, достоверную и своевременную информацию о рынке, структуре и динамике конкретного спроса, вкусах и предпочтениях покупателей, т. е. создание такого набора товаров (ассортимента), который более полно удовлетворяет требованиям рынка.

Сущность маркетинга легче всего познать через его функции. Кратко рассмотрим их.

Аналитическая функция:

- ◆ изучение рынка как такового;
- ◆ изучение потребителей;
- ◆ изучение фирменной структуры рынка;
- ◆ изучение товарной структуры рынка;
- ◆ анализ внутренней среды предприятия.

Производственная (созидательная) функция:

- ◆ организация производства новых товаров (товаров рыночной новизны);
- ◆ организация материально-технического снабжения;
- ◆ управление качеством и конкурентоспособностью готовой продукции.

Сбытовая функция (функция продаж):

- ◆ организация системы товародвижения;
- ◆ проведение целенаправленной товарной политики;
- ◆ организация сервиса;
- ◆ проведение целенаправленной ценовой политики.

Функция управления и контроля:

- ◆ организация стратегического и оперативного планирования на предприятии;
- ◆ информационное обеспечение управления маркетингом;
- ◆ коммуникативная подфункция маркетинга (организация системы коммуникаций на предприятии);
- ◆ организация контроля маркетинга (обратные связи, ситуационный анализ).

16.2. Принципы маркетинга

Согласно маркетингу следует производить только то, что безусловно найдет сбыт, а не пытаться навязать покупателю «не согласованную» предварительно с рынком продукцию.

Отсюда вытекают *основные принципы маркетинга*:

1) нацеленность на достижение конечного практического результата производственно-сбытовой деятельности. Эффективная реализация товара на рынке в намеченных количествах означает, по сути, овладение его определенной долей в соответствии с долговременной целью, намеченной предприятием;

2) концентрация научно-исследовательских, производственных и сбытовых усилий на решающих направлениях маркетинговой деятельности;

3) направленность предприятия не на сиюминутный, а на долговременный результат хозяйственной деятельности. Это требует особого внимания к разработкам товаров рыночной новизны, обеспечивающих прибыльную деятельность на перспективу;

4) применение в единстве и взаимосвязи стратегии и тактики активного приспособления к требованиям потенциальных покупателей с одновременным целенаправленным воздействием на них.

16.3. Стратегия маркетинга

Общая стратегия маркетинга определяет, как достичь целей организации.

В общей стратегии маркетинга главное — планирование продукции, сбыт, продвижение и цена.

Общая стратегия должна быть максимально ясной.

Выбор конкретной стратегии зависит от степени насыщенности рынка и возможности фирмы постоянно обновлять производство. Более подробно рассмотрим конкретные стратегии.

Две или более стратегий могут сочетаться.

Стратегия проникновения на рынок эффективна, когда рынок растет или еще не насыщен. Фирма может расширить сбыт имеющихся товаров на существующих рынках при помощи интенсификации товародвижения, наступательного продвижения и самых конкурентоспособных цен. Это увеличивает сбыт: привлекает тех, кто раньше не пользовался продукцией данной фирмы, а также клиентов конкурентов и увеличивает спрос уже привлеченных потребителей.

Стратегия развития рынка эффективна, если: местная фирма стремится расширить свой рынок; в результате изменения стиля жизни и демографических факторов возникают новые сегменты на рынке; для хорошо известной продукции выявляются новые области применения. Фирма стремится увеличить сбыт существующих товаров на рынках или побудить потребителей по-новому использовать существующую продукцию. Она

может проникать на новые географические рынки; выходить на новые сегменты рынка, спрос на которые еще не удовлетворен; по-новому предлагать существующие товары; использовать новые методы распределения и сбыта; сделать более насыщенными усилия по продвижению товаров.

Стратегия разработки товара эффективна, когда фирма имеет ряд успешных торговых марок и пользуется приверженностью потребителей. Фирма разрабатывает новые или модифицированные товары для существующих рынков. Она делает упор на новые модели, улучшение качества и другие мелкие инновации, тесно связанные с уже внедренными товарами, и реализует их потребителям, лояльно настроенным по отношению к данной компании и ее торговым маркам. Используются традиционные методы сбыта; продвижение делает упор на то, что новые товары выпускаются хорошо известной фирмой.

Стратегия диверсификации используется для того, чтобы фирма не стала чересчур зависимой от одной ассортиментной группы.

Часто фирма выбирает стратегию из *двух и более возможных вариантов*. Например, фирма, которая хочет увеличить свою долю на рынке до 40%, может сделать это несколькими путями: создать более благоприятный образ товара через интенсивную рекламу; увеличить численность торгового персонала; представить новую модель; понизить цены и продавать через большое число розничных магазинов; эффективно объединить и скоординировать все эти элементы маркетинга.

Каждая из альтернатив открывает различные возможности для маркетологов. Например, ценовая стратегия может быть очень гибкой, поскольку цены менять легче, чем создавать различные модификации товара. Однако стратегию, базирующуюся на низких ценах, легче всего скопировать. Кроме того, удачная ценовая стратегия может привести к ценовой войне, которая очень плохо подействует на чистую прибыль. В отличие от этого стратегию, основанную на преимуществах размещения, трудно копировать в силу длительных сроков аренды и недоступности подходящих мест для конкурентов. Но она может быть негибкой и плохо адаптироваться к изменениям окружающей среды.

16.4. Ценовая политика и ее роль в маркетинге

На первом месте в маркетинге стоит ценовая политика, или политика определения цен. Это и понятно, ибо достижение максимума прибыли — цель любого бизнеса — лежит через ценообразование. Ценовая политика в маркетинге заключается в следующем: надо устанавливать на свои товары такие цены и так их изменять, чтобы овладеть определенной долей рынка и получить запланированную прибыль. По сути, надо решить оперативные задачи, связанные с реализацией товара в определенной фазе его жизненного цикла, ответить на деятельность конкурентов и т. д. Все это обеспечивает и решение стратегических задач.

В современной экономике важность цены существенно возросла. Для этого есть ряд причин: издержки и цены имеют тенденцию к росту. Это увеличило внимание компаний и потребителей к вопросам ценовой и неценовой конкуренции.

Через ценовую конкуренцию продавцы влияют на спрос главным образом посредством изменения в цене. При ценовой конкуренции продавцы двигаются по кривой спроса, повышая или понижая свою цену (см. рис. 16.1). Цена — гибкий инструмент маркетинга, поскольку цены можно быстро и легко изменить, учитывая факторы спроса, издержек или конкуренции. Однако из всех контролируемых переменных маркетинга конкурентами легче всего дублировать именно эту, что может привести к стратегии копирования или даже ценовой войне. Более того, правительство следит за ценовыми стратегиями.

Из рис. 16.1 видно, что фирма, действующая при значении P_1 , Q_1 , может увеличить сбыт, снизив свою цену до P_2 . Это увеличит спрос до Q_2 . Фирма, базирующаяся на ценовой конкуренции, должна снижать цены для увеличения сбыта.

Неценовая конкуренция минимизирует цену как фактор потребительского спроса, выделяя товары или услуги посредством продвижения, упаковки, поставки, сервиса, доступности и других маркетинговых факторов. Чем уникальнее предложение продукции с точки зрения потребителей, тем больше у маркетологов свободы в установлении цен выше, чем у конкурирующих товаров. При неценовой конкуренции продавцы перемещают кри-

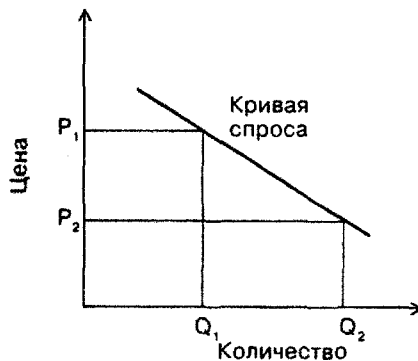


Рис. 16.1. Ценовая конкуренция

вые спроса потребителей, делая упор на отличительные особенности своей продукции (см. рис. 16.2).

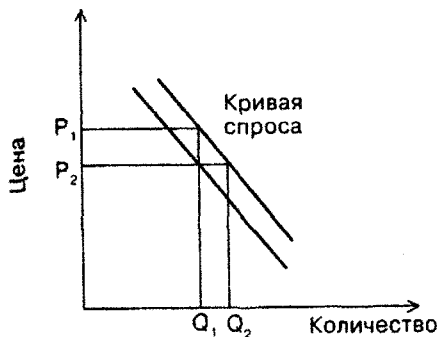


Рис. 16.2. Неценовая конкуренция

Из рис. 16.2 видно, что через неценовую конкуренцию фирма переводит потребительский спрос вправо (с P_2 до P_1 , успешно выделяя свою продукцию среди конкурирующих фирм).

Это позволяет фирме увеличить сбыт при данной цене или продавать первоначальное количество по более высокой. Риск при этом связан с тем, что потребители могут не рассматривать предложения продавца как лучшие, чем у конкурентов. В этом случае они будут приобретать более дешевые товары, которые, по их мнению, аналогичны более дорогим.

16.5. Социальная ответственность и этика в бизнесе

Социальная ответственность в бизнесе может рассматриваться только как добровольная.

Социальная ответственность может выступать в виде благотворительной деятельности фирм, участия в разработке и осуществлении социальных программ совместно с государством или другими фирмами, усиления ответственности перед обществом за состояние экологии, здоровья не только своих работников, но и населения в целом, усиления безопасности производства и потребления (эксплуатации) товара, соблюдения гражданских прав, заботы об интересах потребителя (см. схему 16.1).

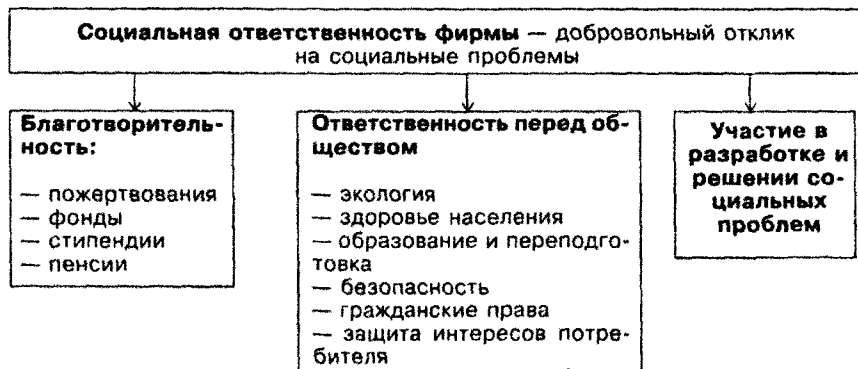


Схема 16.1. Социальная ответственность и этика в бизнесе

Выгодны ли такие социальные действия для фирм? Разумеется, они могут повысить издержки и снизить прибыль в краткосрочном периоде, вызвать даже утечку коммерческой информации, но в перспективе эти меры повышают престиж фирмы, ее популярность, выводят фирму на решение широкого круга долгосрочных проблем и на рынке, и в производстве, усиливают моральную ответственность коллектива фирмы, служат дополнительным стимулом к труду.

Социальная ответственность не может быть вызвана угрозами штрафов, страхом перед законом. Ее корни — в этических ценностях предпринимателей и работников. При рассмотрении ценностей надо вспомнить о законах этики, морали, их роли в обществе.

Этические ценности — категории морали, занимающие все более видное место непосредственно в экономической деятельности. К таким категориям можно отнести совесть, честь, патриотизм.

Базовые понятия

Маркетинг, маркетинговые каналы, рынок покупателя, рынок продавца, потребительский рынок, рынок ресурсов, маркетинговая информация, дифференциация продукции, социальная ответственность, этика в бизнесе.

Проблемные вопросы и тесты

1. Что такое маркетинг? Его специфические черты. Маркетинг — это:

- а) совокупность методов реализации товара;
- б) совокупность методов управления фирмой. Реклама —

это:

- а) внешняя среда фирмы;
- б) средство снижения издержек производства;
- в) средство маркетинга;
- г) метод ценовой конкуренции.

2. Какие функции маркетинга вы знаете?

3. Что входит в понятие «принципы маркетинга»?

4. Укажите специфику «стратегии проникновения» на потребительском рынке и рынке ресурсов.

5. Что собой представляет стратегия развития рынка?

6. Выделите основные направления стратегии разработки товара.

7. Каков экономический смысл стратегии диверсификации?

8. Дифференциация продукции — это естественное явление или средство маркетинга?

9. Дифференциация продукции имеет место:

- а) на рынке свободной конкуренции;
- б) на рынке самолетов;
- в) на рынке пищевой и легкой промышленности.

10. Какова роль ценовой политики в маркетинге? В чем отличие ценовой конкуренции от неценовой конкуренции? Изобразите графически.

11. Различаются ли проявления социальной ответственности на фирмах в металлургии, больнице, университете? Что же такое социальная ответственность и этика в бизнесе?

Глава 17. Фирма и торговля (оптовая и розничная)

- ◆ Постановка вопроса ◆ Оптовая торговля ◆ Розничная торговля
- ◆ Реклама — двигатель торговли ◆ Реклама и цены

17.1. Постановка вопроса

Конечный продукт по своему натуральному содержанию состоит из двух групп товаров: материальных ресурсов (средств производства) и предметов потребления. Грубо говоря, из тех товаров, которые не едят и которые едят. Маркетинговые каналы — это система обмена или сбыта конечного продукта.

Рынок ресурсов удовлетворяет общественную потребность в ценностях, необходимых для осуществления не просто производства, а расширенного воспроизводства, или увеличения производства. От этого зависит уровень социально-экономического развития страны.

Потребительский рынок индивидуализирован, он должен довести товар до отдельного человека, удовлетворить его личные потребности и способствовать воспроизводству рабочей силы.

Но в любом случае от производителя до потребителя выстраивается целая цепочка торговых агентов. Сферой их деятельности являются оптовая и розничная торговля, к рассмотрению которых мы и переходим.

17.2. Оптовая торговля

Оптовая торговля — это поставка товаров большими партиями.

Она выступает в двух видах:

- 1) прямое распределение товаров от производителей к розничным торговцам;

2) распределение через товарные биржи.

Прямое распределение товаров от производителей к розничным продавцам — это когда оптовики закупают огромные объемы товаров у производителей и разделяют их на небольшие партии для доставки розничным торговцам.

С этой целью они выполняют ряд важных услуг для эффективного решения проблемы распределения товаров — это *хранение запасов и информация*.

Храня большие *запасы*, оптовые торговцы дают возможность розничным получать товары по мере необходимости. Частые поставки (обычно ежедневные) позволяют розничным торговцам удовлетворять потребности покупателей и не оплачивать хранение избыточных запасов продукции.

Хранение крупных партий товаров может быть достаточно *рискованным делом*. Изменения моды, появление более современного продукта или в некоторых случаях его физическая порча могут серьезно обесценить товары у оптовых торговцев. Однако же, если цена товаров возрастет, возрастет и стоимость запасов, и оптовый торговец получит больше прибыли.

Оптовый склад является важным источником *информации* для розничных торговцев. Они могут приехать на оптовый склад, изучить имеющиеся товары, получить рекомендации относительно продукции и быть в курсе изменений ситуации.

Распределение продукта через товарные биржи — это **оптовая торговля крупными партиями стандартизированных товаров по образцам**. Например, зерно, хлопок, металл, сахар и т. д. Преимущество биржевой торговли в том, что она способствует захвату рынка. Товар, являющийся объектом биржевой сделки, может не переходить непосредственно из рук в руки: продавец может выступать без реального товара, покупатель без наличных денег. Производитель может оптом сбывать свою продукцию во все известные ему торговые предприятия. Здесь возможны разные пути:

1) можно выбрать несколько специализированных торговых фирм, работающих с нужными для фирмы производителями и покупателями;

2) можно сосредоточиться только на одной торговой фирме.

Решение о форме сбыта (или о распределении продукции по торговым фирмам) принимается в зависимости от собранной информации.

17.3. Розничная торговля

Розничная торговля — все виды деятельности, связанные с доставкой товаров непосредственно широкой публике.

Система розничной торговли охватывает магазины, бары, кафе, уличные базары, продажу на дому и т. п. В этой главе мы рассмотрим лишь основные виды розничной торговли и почтовую торговлю.

Частная мелкая торговля — это частные торговцы или фирмы, имеющие один магазин. В развитых странах их доля в розничной торговле неуклонно снижается, а в переходной экономике, скажем, в России, она растет. Благодаря своей многочисленности независимые розничные торговцы предоставляют потребителям максимально возможные удобства, поскольку открывают магазины близко от их дома, т. е. «прямо под носом». Работают эти магазины дольше других, нередко круглосуточно, и предоставляют покупателям массу мелких услуг, подчас отсутствующих в крупных магазинах.

Фирменные магазины. Они принадлежат крупным компаниям. Их легко отличить один от другого в центрах больших городов. В развитых странах фирменные магазины завоевывают растущую долю розничного рынка. Этот успех в основном строится на экономии масштаба, который могут получить крупные фирмы. Компании, владеющие крупными универсальными магазинами, обычно обладают следующими преимуществами:

- ◆ приобретают большое количество товаров и оплачивают их поставки по более низкой цене;
- ◆ сами занимаются оптовой торговлей;
- ◆ приглашают на работу специалистов по маркетингу;
- ◆ торгуют под собственной торговой маркой;
- ◆ проводят обширные рекламные кампании;
- ◆ осуществляют контроль за работой своих магазинов из центральной конторы.

Универсальные магазины. Обычно универсальный магазин представляет собой несколько специализированных магазинов под одной крышей. В большинстве крупных городов можно увидеть, как правило, не один универсальный магазин. В специализированных отделах таких магазинов продается широкий ассортимент товаров. Например, в них можно найти специализи-

рованные отделы мебели, постельных принадлежностей, ковров, электротехнических товаров, продовольственные отделы и т. д. Универсальные магазины также предоставляют покупателям широкий спектр услуг — там размещаются кафетерии, отделения банков, парикмахерские, конторы по бронированию билетов в театры и на праздники. Разнообразие предоставляемых услуг привлекает покупателей; они могут сделать большую часть необходимых покупок в одном месте.

Супермаркеты. Супермаркетом обычно называется продовольственный магазин самообслуживания с достаточно большой торговой площадью. Применяемые в таких магазинах методы самообслуживания и самостоятельного выбора товара позволяют розничным торговцам существенно повысить эффективность торговли. Сегодня супермаркеты — это уже не просто продовольственные магазины, какими они были вначале. Здесь продается широкий ассортимент предметов домашнего обихода. И собственно продовольственная торговля в них может занимать не более половины торгового зала.

Такие гигантские магазины обычно размещаются на окраинах города, где может быть обустроена соответствующая площадка для стоянки машин.

Универсамы самообслуживания, торгующие со скидкой, представляют собой не что иное, как склад-магазин розничной торговли. Они торгуют по принципу «купил — забрал». В них можно приобрести товары длительного пользования. В таких магазинах почти нет специализированных индивидуальных услуг, что позволяет существенно снизить затраты на оплату труда. Строительство, оснащение и обеспечение работы таких магазинов-складов стоят относительно недорого по сравнению с крупными магазинами в центре города.

Посылочная торговля. Фирмы посылочной торговли продают широкий ассортимент товаров, весьма схожий с тем, что можно встретить в универсальных магазинах. Все сделки — платежи и поступления товаров — совершаются по почте. Местные агенты, нанимаемые на временную работу для сбора заказов, рассылают красочные привлекательные каталоги, по которым товары могут быть приобретены в рассрочку. Агенты получают комиссионные, т. е. известный процент от стоимости собранных ими заказов. Покупателям предоставляется возможность с удоб-

ством сделать покупку прямо у себя дома. И хотя посылочная торговля — достаточно дорогое удовольствие, занятые ею фирмы получают прибыль от экономии на масштабах приобретения товаров у оптовых поставщиков и последующей его реализации по розничным ценам. Такие фирмы пользуются складами вне города, приобретение или аренда которых обходится значительно дешевле, чем помещения в центре города.

За последние два десятилетия в развитых странах в розничной торговле произошли перемены вследствие:

- 1) участия розничных торговцев в ценовой конкуренции;
- 2) расширения торговли методом самообслуживания и за счет роста числа владельцев автомобилей: одна поездка на автомобиле достаточна для обеспечения семьи продуктами на неделю и даже больше; это стало особенно удобно, когда семьи обзавелись к тому же большими холодильниками с емкими морозильными камерами.

17.4. Реклама — двигатель торговли в рыночной экономике

В большинстве развитых стран реклама превратилась в крупную самостоятельную отрасль. Чтобы торговать успешно, уже недостаточно просто доставлять товары туда, где их удобно приобретать большинству населения. Потенциальных покупателей необходимо информировать об имеющихся товарах, причем таким образом, чтобы у них возникло желание эти товары приобретать. Такую функцию взяла на себя реклама — она информирует и убеждает.

Некоторые виды рекламы абсолютно необходимы. Без нее потребители вообще не имели бы информации о предлагаемых им разнообразных товарах, и их выбор, таким образом, был бы ограничен.

Необходимо информировать потребителей о выпуске и свойствах новых продуктов, когда они уже могут быть предложены к продаже.

Экономисты называют такую рекламу *информационной*.

Мы сталкиваемся с различными видами рекламы: 1) *телевидение и радио*; 2) *газеты и журналы*; 3) *плакаты*; 4) *специальная рассылка*; 5) *упаковка*; 6) *транспорт*; 7) *выставки*.

Основная *цель* рекламы состоит в том, чтобы ощутимо увеличить потребление определенного товара или услуги. Иными словами, сдвинуть кривую спроса вправо.

Значительная часть рекламных объявлений имеет дело с рекламой названия фирмы или какого-нибудь товарного знака. Целью такой рекламы является создание положительного отношения к конкретной фирме или товарному знаку путем убеждения покупателей в том, что товары, продаваемые конкурентами под другими товарными знаками, не похожи на рекламируемый товар и не являются близкими или прямыми заменителями.

Критики считают, что такая реклама направлена исключительно на то, чтобы побудить к покупке, а фактически — ее навязать, и на самом деле не несет никакой дополнительной информации о товаре. Они указывают на то, что в случае слишком обильной рекламы потребители уже переполнены сведениями об особенностях товара. Преувеличенная реклама может скорее сбить покупателя с толку, чем действительно помочь сделать разумный выбор.

17.5. Реклама и цены

Существует расхожее представление о том, что реклама увеличивает издержки производства, а следовательно, и цены, которые были бы ниже, не будь рекламы вообще.

Как уже отмечалось ранее, массовое производство снижает средние издержки. Но методы массового производства не могут применяться до тех пор, пока не существует массового сбыта продукции. Без рекламы создать такой рынок крайне трудно. Однако если с помощью рекламы может быть создан емкий рынок сбыта для данного товара, то экономия на масштабах производства компенсирует затраты на рекламу. Таким образом, расходы на рекламу целесообразны до той степени, пока она не носит гипертрофированный характер.

Предположим, что фирма А проведет рекламную кампанию и «украдет» у фирмы В ее покупателей. Точно так же поступит затем фирма В — она проведет рекламную кампанию и «украдет» покупателей у фирмы А. В этом случае объем продаж каждой фирмы изменится весьма незначительно. А возросшие расходы на рекламу повлекут за собой рост издержек производства и цен.

Базовые понятия

Оптовая торговля, товарная биржа, розничная торговля, структура розничной торговли, реклама.

Проблемные вопросы и тесты

1. Что такое оптовая торговля?
2. Что такое товарная биржа?
3. В чем специфика розничной торговли?
4. Какова структура современной розничной торговли?
5. Почему реклама — двигатель торговли?
6. Действительно ли реклама повышает издержки производства и цены?
7. Какой тип торговли относится к современным:
 - а) универсальный магазин;
 - б) независимый торговец;
 - в) фирменный магазин многопрофильной фирмы.
8. Каким образом существование оптовой торговли снижает затраты по доставке товаров от производителей к розничным торговцам?
9. Руководитель отдела продаж фирмы, производящей высококачественные игрушки, планирует провести рекламную кампанию своей продукции в национальном масштабе. Какого вида рекламу вы посоветуете ему использовать? Объясните свой выбор.
10. Как вы объясните существование большого числа мелких независимых розничных торговцев, несмотря на конкуренцию со стороны фирменных магазинов и супермаркетов?
11. Выберите интересный для вас и ваших товарищей товар (продукт), придайте ему наиболее привлекательные свойства. Придумайте рекламу условной фирме, производящей этот товар. Реклама должна подчеркивать специфические качества данного товара, давать понятие о высокой социальной ответственности и этичности поведения вашей фирмы. На кого должна быть рассчитана реклама? Каков сегмент вашего рынка? Какими свойствами обладает ваш рынок? Продумайте маркетинговые каналы сбыта вашего продукта, чтобы он дошел до наибольшего числа покупателей.

Глава 18. Фирма и менеджмент

- ◆ Что такое менеджмент? Его уровни
- ◆ Управление фирмой: основные принципы
- ◆ Классификация структур управления
- ◆ Мотивация в менеджменте
- ◆ Обеспечение эффективной деятельности организации
- ◆ Проблемы российского менеджмента

18.1. Что такое менеджмент? Его уровни

Слово «management» буквально переводится как «управление».

Менеджмент — это процесс рационального использования ресурсов (трудовых ресурсов, капитала, земли, информации, финансов) с целью достижения определенных задач по заранее разработанному стратегическому плану с непрерывным контролем результатов работ.

Менеджмент имеет три уровня: макроуровень — управление национальной экономикой, мезоуровень — управление отдельной территорией (региона, города, района и т. д.), микроуровень — управление фирмой.

На всех уровнях управления менеджмент — процесс принятия управленческих решений:

- ◆ на макроуровне — государственный менеджмент, или государственное управление;
- ◆ на мезоуровне — управление территорией;
- ◆ на микроуровне — это управление фирмой.

Общий вывод: менеджмент — это профессионально осуществляемое управление любой хозяйственной деятельностью в рыночных условиях.

Менеджмент имеет как международное, так и национальное лицо: американский, японский, германский или менеджмент в России. Из этого ясно, что нельзя вслепую переносить опыт управления из одной страны в другую. Везде есть своя

специфика. Отсюда совершенно непонятно, почему России была навязана система управления, сложившаяся в США. И что мы получили? Системный кризис. Результат весьма плачевный. Более подробно остановимся на характеристике менеджмента фирм.

18.2. Управление фирмой: основные принципы

Управление фирмой — процесс в организации, основанный на отборе оптимальных решений, т. е. постоянном учете как внутренних условий производства, так и меняющейся внешней экономической среды.

Организация — открытая система взаимодействующих и управляемых частей (подразделений), работающая с определенной целью и имеющая в своем распоряжении ресурсы:

- ◆ людские;
- ◆ материальные (оборудование и т. п.);
- ◆ финансовые;
- ◆ информационные;
- ◆ временные.

Управление фирмой можно сравнить с управлением автобусом: когда вы попадаете в море движущихся машин, то нужно иметь уверенность, что: 1) ваша машина в полном порядке (прошла техосмотр — это так называемые внутренние условия для безопасного движения) и 2) вы умеете управлять в постоянно меняющейся дорожной ситуации, т. е. адаптироваться, а значит, всех пассажиров доставите по назначению. К слову сказать, *адаптивное управление* — управление, приспособляющееся к новой обстановке (окружающей среде) в зависимости от складывающейся ситуации.

Организации бывают формальными и неформальными.

Формальные организации строятся в соответствии с заранее заданной структурой управления. В этих организациях действуют заранее запланированные связи между подразделениями, людьми и т. д.

Неформальные организации образуются и действуют спонтанно, на основе личных контактов, симпатий и т. п.

В теории менеджмента существуют различные школы управления:

◆ *Классическая (традиционная) школа управления*: рабочий представлялся как орудие труда в целях максимизации прибыли;

◆ *«Теория человеческих отношений»*: учитываются психологические факторы работника, его чувства, эмоции, взаимоотношения с коллективом;

◆ *«Эмпирическая школа управления»*: основывается на практике управления. Ее представители — крупные бизнесмены, менеджеры, получившие определенный результат в своей деятельности;

◆ *«Школа социальных систем»*: исследуются взаимоотношения человека в коллективе, процесс формирования рабочих групп, связь между этническими, психологическими, возрастными, половыми факторами и производительностью труда;

◆ *«Новая школа управления»*: основывается на математических методах, вычислительной технике, компьютерных сетях и т. д.

В теории менеджмента известны несколько подходов к управлению:

1) *процессный подход*: управление рассматривается как процесс, например, планирование, организация, мотивация, контроль;

2) *системный подход*: обозначаются цели, задачи в показательной форме, строится дерево цели: система разбивается на подсистемы, организация на подразделения (см. рис. 18.1);

3) *ситуационный подход*: анализируются результаты деятельности организации в различных ситуациях, исследуется динамика изменения этих результатов.

При рассмотрении фирмы (§ 2 гл. 12) мы отмечали, что существует внутренняя и внешняя среда организации, и к последней относили международное окружение (см. рис. 18.2). Рассматривая данную тему более глубоко, дополним ранее рассмотренные понятия. *Внутренняя* среда определяется структурой самой организации, стоящими целями и задачами, технологией производства, распределением полномочий и власти. *Внешняя* среда — это поставщики ресурсов, конкуренты, покупатели, научно-технический прогресс, состояние экономики, политический фактор, государство, а также культура, мораль, нравственность, религиозные особенности народа.

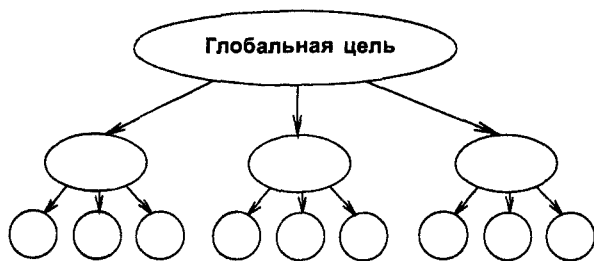


Рис. 18.1. Системный подход

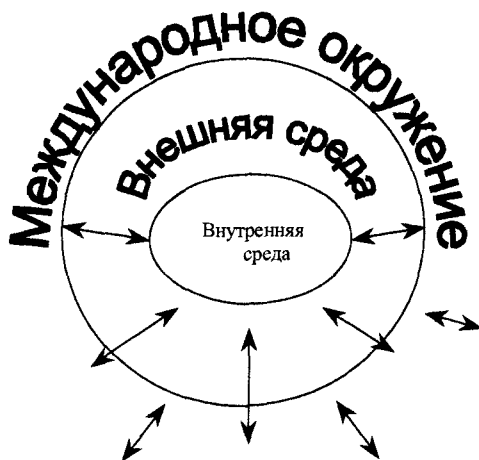


Рис. 18.2. Внешняя и внутренняя среда организации с учетом международных отношений

В процессе перехода России от централизованной системы управления к рыночной изменяется как структура самих предприятий, так и среда их функционирования. А среда функционирования — это и есть менеджмент. В современной экономике менеджмент выделяется в отдельный фактор производства наряду с тремя традиционными — капиталом, трудом и землей. Именно в связи с этим необходимо изучение теории и практики менеджмента.

Каковы же основные принципы управления фирмой?

Во-первых, определение целей, формирование задач, доведение их до непосредственного исполнителя и контроль за их выполнением.

Во-вторых, организация работы людей, или определенный стиль управления. *Под стилем управления понимаются манера и способ поведения менеджера*. Стиль управления составляют сущность, формы и методы руководства в трудовом коллективе, характеристика различных типов лидерства, а также особенности управления конфликтами в организации.

В-третьих, четкое взаимодействие всех уровней руководства. Все фирмы, за исключением мельчайших, имеют иерархию менеджмента, в рамках которого все его члены занимают определенное место в соответствии со своим авторитетом или статусом и имеют определенные функции. Выделяются три уровня управления: низшее звено (органы оказания услуг), среднее звено (распорядительство и организация), высшее руководство (уровень, определяющий общую политику фирмы).

18.3. Классификация структур управления

Ключевым элементом менеджмента является структура управления фирмой. Существуют различные типы структур управления:

а) линейная структура управления — подчиненность снизу вверх, она используется в небольших фирмах с однородной и несложной технологией;

б) линейно-штабная структура — создание специализированных служб (штабов) при каждом линейном руководителе; например, штаб для: 1) организации выпуска новой продукции; 2) реализации инновационных проектов; 3) реализации стратегии повышения качества и т. д.;

в) линейно-функциональная структура — модификация линейно-штабной структуры; персонал штабов в отличие от линейно-штабной структуры наделен не совещательно-исполнительными правами, а правом руководства и принятия решений;

г) дивизиональная структура — структура, которая строится по продуктам, рынкам или по группам обслуживаемых потребителей; каждое подразделение рассматривается как «центр реализации», «центр прибыли», «центр инвестиций»;

д) матричная структура — структура, которая состоит из постоянных органов (центральная служба, служба функциональных управляющих) и формирующихся групп конкретных

новых продуктов или проектов. Она используется фирмами, продукция которых имеет относительно короткий «жизненный цикл», и часто меняется;

е) множественная структура — структура, которая одновременно использует различные организационные структуры управления. Она применяется в крупных и многопрофильных фирмах.

Организационные структуры управления должны обеспечивать маневренность производства, необходимость которой может быть обусловлена изменением уровня спроса или действиями конкурентов: снижением цен, доли фирмы на рынке, непредвиденным успехом нового вида продукции.

На выбор структуры управления влияют: 1) поставленные задачи; 2) имеющиеся в наличии ресурсы; 3) внешняя среда (поставщики, конкуренты) и т. д.

18.4. Мотивация в менеджменте

Мотивация в менеджменте — процесс побуждения к труду.

Известны следующие теории мотивации в менеджменте:

«*Политика кнута и пряника*». Сторонники этой теории придерживаются мнения, что человек по своей природе ленив, хитер, эгоистичен, хочет поменьше дать и побольше взять. Таким образом, необходимо заставлять его работать. Чтобы ему было не в тягость постоянное принуждение к труду, его необходимо систематически поощрять за хороший труд.

«*Содержательная теория мотивации*». Суть ее в следующем: необходимость удовлетворения потребностей заставляет человека работать.

«*Процессуальная теория мотивации*». Ее суть: мотивация возникает в процессе труда.

Разновидности данной теории.

«*Теория справедливости*». Люди субъективно ощущают справедливость вознаграждения за труд. Важно так оплачивать труд, чтобы сгладить возникающие ощущения несправедливости вознаграждения за труд между людьми.

«*Модель Портера-Лоулера*» (см. схему 18.1):

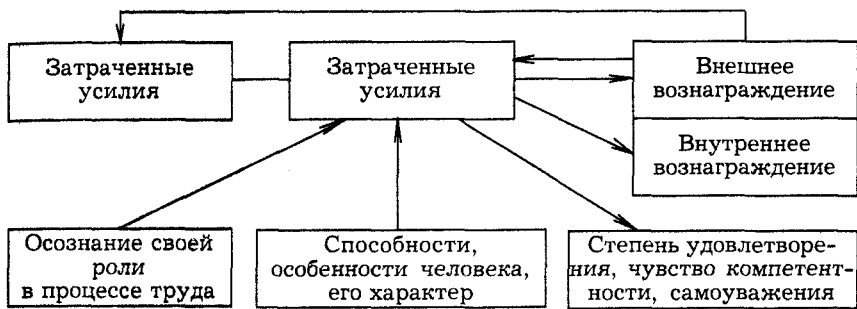


Схема 18.1. Модель Портера-Лоулера

Из данной схемы видно, что затраченные усилия влияют на полученные результаты; по полученным результатам человек получает внешнее и внутреннее вознаграждение. *Внешнее вознаграждение* — оплата, ценность оплаты, уверенность в ценности вознаграждения. *Внутреннее вознаграждение* — похвала, продвижение по службе и т. д. Внешние и внутренние вознаграждения влияют на будущие затраченные усилия и получаемые результаты. На получаемые результаты также влияют: а) осознание своей роли в процессе труда; б) способности, особенности человека, его характер.

Человек в процессе своего личного роста переходит из одной группы в другую.

В связи с этим экономисты отмечают важность психологической совместимости членов группы, важность оптимального числа членов группы, важность социальных факторов. Все это влияет на производительность труда. Следует предотвращать конфликтные ситуации. С этой целью разработаны принципы управления конфликтом в организации.

Конфликт — это ситуация, когда отсутствует согласие между двумя или более сторонами.

Модель конфликта показана на схеме 18.2.

Функциональный конфликт ведет к увеличению эффективности работы организации (часто возникает в рабочих спорах, полемике, на научных совещаниях и т. д.). *Дисфункциональный* конфликт снижает эффективность группового сотрудничества и, как следствие, снижает эффективность.

Конфликт не происходит вне работы организации. Дисфункциональный конфликт ведет к враждебности между людьми,

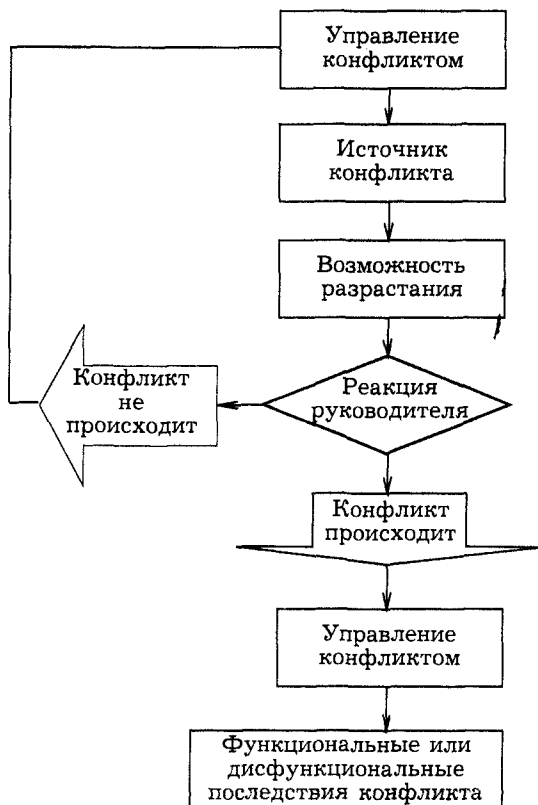


Схема 18.2

несправедливости в распределении ресурсов, вынуждает часто поступать против своей воли и разума, в пользу одной из сторон.

Типы конфликтов: а) внутриличностный; б) межличностный; в) конфликт «личность — группа»; г) межгрупповой.

Причины конфликта:

- ◆ распределение ресурсов;
- ◆ различие целей в подразделениях;
- ◆ разные стоящие задачи;
- ◆ различные представления и ценности у работников;
- ◆ различия в манере поведения;
- ◆ разный жизненный опыт;
- ◆ плохие коммуникации.

Структурные методы разрешения конфликтов:

- ◆ через разъяснение требований к работе;
 - ◆ с помощью создания новых координационных и интеграционных механизмов;
 - ◆ установление общей цели для всех подразделений и организаций;
 - ◆ через систему вознаграждений.
- Межличностные стили разрешения конфликтов:
- ◆ уклонение от конфликта;
 - ◆ сглаживание причин конфликта;
 - ◆ принуждение одной из сторон;
 - ◆ компромисс;
 - ◆ решение проблемы.

Часто конфликты приводят к необходимости изменения организационной структуры. *Организационное развитие* — это долговременный процесс обновления организации, ее структуры, коммуникационных связей в соответствии с новыми целями и задачами. Организационное развитие происходит посредством организационных изменений, как правило, каждые 1—5 лет. Умеренная реорганизация происходит раз в год, коренная — раз в 4—5 лет.

Организационные изменения происходят через изменение:

- ◆ целей работы организации;
 - ◆ структуры работы и структуры управления;
 - ◆ технологии производства;
 - ◆ методов решения задачи;
 - ◆ кадровой политики (кого и сколько принимать).
- Таким образом, менеджмент в целом является одним из факторов повышения производительности труда. Практика показывает, что почти каждый человек обладает значительным потенциалом профессионального роста. Но чтобы этот потенциал проявился, нужна благоприятная атмосфера на работе, которая обеспечивает условия для развития не только каждого человека в отдельности, но и всего коллектива. Нельзя не учитывать психологию человека, в частности, такую важнейшую потребность человека, как потребность в самовыражении — реализации своих возможностей и как личности, и как работника. Проще говоря, человека нужно «гладить по головке» и говорить такие возвышенные слова, как: «ты самый умный», «самый красивый» и т. д.

В связи с этим менеджеры должны применять такие моральные стимулы, как:

- ◆ уважение, доверие со стороны руководства, моральное поощрение в неофициальной форме;
- ◆ поощрение свободным временем;
- ◆ вовлечение рабочих в процесс управления фирмой, делегирование полномочий (предоставление определенной свободы действий в рамках данного задания и периодического контроля), примером здесь могут служить знаменитые «кружки качества»;
- ◆ обеспечение стабильности занятости;
- ◆ возможность продвижения по службе;
- ◆ воспитание у работников чувства преданности своей фирме по принципу «мой дом — моя фирма».

Наиболее эффективная мотивация достигается, когда люди убеждены, что их усилия обязательно позволят им достичь цели и приведут к получению особо ценного вознаграждения. Механизм трудовой мотивации с каждым годом становится и сложнее, и многообразнее.

18.5. Обеспечение эффективной деятельности организации

Эффективность деятельности организации в основном зависит от грамотного:

- ◆ управления трудовыми ресурсами;
- ◆ управления производственным персоналом;
- ◆ взаимодействия с окружающей средой.

Процесс управления трудовыми ресурсами включает в себя:

- ◆ планирование трудовых ресурсов;
- ◆ набор и отбор персонала;
- ◆ определение зарплат и льгот;
- ◆ профессиональную ориентацию и адаптацию;
- ◆ обучение и переобучение;
- ◆ оценку трудовой деятельности.

В процессе планирования трудовых ресурсов проводятся:

- ◆ оценка наличных ресурсов;
- ◆ оценка будущих потребностей;
- ◆ разработка программы удовлетворения потребностей (например, на некоторых предприятиях США проводятся ре-

гистрация трудовых навыков работников, регистрация количества работников, обладающих такими навыками).

Анализ трудовых навыков можно проводить:

- ◆ с помощью наблюдения за работой;
- ◆ с помощью собеседования с работниками;
- ◆ путем заполнения вопросника;
- ◆ с помощью тестов.

В результате на каждого работника формируется классификационная характеристика. В ней указываются образование, возраст, опыт работы, навыки, знания, перспективы роста. На основании классификационной характеристики, знаний, навыков работника обозначаются его права, обязанности, составляются должностные инструменты или подписывается контракт.

Эффективность управленческого процесса в значительной степени определяется распределением полномочий в принятии решений между различными уровнями управления, т. е. соотношением централизации и децентрализации в управлении. *Централизация* — концентрация власти на высшем уровне. *Децентрализация* — делегирование (передача) прав и ответственности нижестоящим уровням управления. Эти понятия выражают разную степень распределения власти, ответственности и контроля по «вертикали» управления. Вопрос о централизации и децентрализации является простым вопросом «меры распределения полномочий». Необходимо найти ее степень как наиболее благоприятную для предприятия.

Оптимальное соотношение централизации и децентрализации обеспечивает оперативность и реалистичность управленческих решений. Решения должны приниматься быстро вблизи источника информации, которую при этом необходимо всесторонне учесть.

С ростом профессионализма работников, наукоемкости производства, автоматизации, информатизации, с использованием новых технологий и организации труда необходимость в большом количестве работников отпадает, их доля в совокупной рабочей силе уменьшается. Самую многочисленную профессиональную группу в США сейчас составляют «управляющие и специалисты», их доля превысила треть всех занятых в экономике. Специалисты подсчитали: если выпуск продукции на предприятии увеличивается в два раза, то объем управленческих работ

возрастает в четыре раза. В современном деловом мире техническая оснащенность труда позволяет сократить количество администраторов, увеличив число линейных руководителей. При этом среднее руководство в большинстве случаев играет незначительную роль, так как именно среднее звено наиболее предрасположено к бюрократизации. Таким образом, нужен качественный скачок в этой сфере деятельности.

Качество управленческого аппарата определяется следующими моментами:

- ◆ высокой технической оснащенностью рабочих мест;
- ◆ высоким уровнем специальной подготовки менеджеров;
- ◆ свободой и жесткостью, автономией и контролем одновременно;
- ◆ ориентацией на действие, поощрением оправданной степени риска.

Повышение эффективности труда менеджера требует рациональных затрат, приносящих максимальный эффект. Менеджмент непосредственно оказывает влияние на прибыльность предприятия, поэтому выступает важным средством вовлечения организационных резервов и активизации кадрового потенциала для решения практических производственных задач.

18.6. Проблемы российского менеджмента

В связи с переходом к рыночной экономике возникла необходимость замены старых методов управления новыми методами. Управление в командной экономике — государственное управление. Оно происходило как бы из Центра и соответственно получило название «централизованное управление». Хорошо или плохо управлять из единого Центра, историки нас рассудят. Сейчас Россия стоит перед фактом: нужны совершенно другие методы управления. На смену Центру как главному органу управления приходят многочисленные центрики (в лице управляющих-менеджеров), как бы управляемые «невидимой рукой», плюс государственное регулирование, но уже ограниченное в своих действиях. Что значит «ограниченное»? Ответ: вместо прямого государственного регулирования через инвестиции все большее место занимает *косвенное* — правовое обеспечение хозяйственной деятельности (налоги, банковский процент, тамо-

женные пошлины и т. д.) + социальное регулирование (пенсии, пособия и другие трансфертные платежи). Рыночное управление — это механизм воздействия на экономику через конкуренцию, систему рынков и цен и ограниченное государственное регулирование.

Современная российская школа менеджмента строится на принципах соединения теории государственного управления с решением конкретных задач, возникающих как на микро-, мезо-, так и на макроуровне. На современном этапе происходят адаптация отечественной теории и практики управления к становлению механизма смешанной экономики России, а также интеграция ее с зарубежным менеджментом. Тем не менее еще не выработана единая теория современного российского менеджмента. Чтобы обеспечить построение российского менеджмента, особое значение имеет подготовка кадров, соответствующих современным международным образовательным стандартам и требованиям гибкой и динамичной экономики. Подготовка кадров для управления по-новому — исключительно сложная проблема. Среди главных причин торможения в развитии российского менеджмента можно назвать инертность и консерватизм персонала централизованной системы управления. В Китае, например, когда началось внедрение новой системы управления, около 40% управляющих были уволены или ушли сами со своих постов — не смогли справиться. Для проведения коренной перестройки системы управления нужны не просто исполнители, а наиболее компетентные и современно мыслящие менеджеры и специалисты. Борьба с внутрифирменным бюрократизмом, подчиняющим развитие производства и управление своим целям, рассматривается как серьезная задача руководителей-новаторов. У руководителей часто просто не хватает достаточно знаний и опыта, чтобы приспособить структуру управления к новым целям организации.

Борьба с бюрократизмом и реорганизация системы управления представляют собой радикальную перестройку управления, затрагивающую и технологические нововведения, и замену организационных структур, и пропаганду новых ценностей компании, и использование обновленного управленческого инструментария.

Базовые понятия

Менеджмент, три уровня менеджмента, управление фирмой, организация (формальная и неформальная) школы управления, подходы к управлению, основные принципы управления фирмой, классификация структур управления, линейная структура, линейно-штабная структура, линейно-функциональная структура, дивизиональная структура, матричная структура, множественная структура, мотивация в менеджменте, централизация и децентрализация в управлении, оптимизация численности управленческого аппарата, стимулирование производительности труда менеджера, проблемы российского менеджмента.

Проблемные вопросы и тесты

1. В чем сущность менеджмента? Что это за процесс? Что он предполагает?
2. В чем отличие управления экономикой на макро- и микроуровнях?
3. Что такое оптимизация численности управленческого персонала?
4. Как вы понимаете «моральные стимулы профессионала»?
5. Возможно ли найти оптимальное соотношение централизации и децентрализации?
6. Определите основные этапы развития управленческой системы и опишите их особенности.
7. Кратко охарактеризуйте сущность различных подходов к управлению.
8. Чему должна научить теория управления? Каковы ее задачи?
9. Каковы проблемы российского менеджмента?
10. Почему говорят, что управление — это искусство?

Глава 19. Фирма и рынок труда. Спрос и предложение труда. Зарботная плата

- ◆ *Труд и рабочая сила. Особенности рабочей силы как товара*
- ◆ *Закон спроса и предложения: механизм его действия на рынке труда*
- ◆ *Зарботная плата и ее виды*
- ◆ *Равновесная цена труда (зарботная плата) и равновесный уровень занятости*
- ◆ *Экономический эффект минимума зарботной платы и профсоюзы*
- ◆ *Неравенство в распределении национального дохода. Кривая Лоренца. Коэффициент фондов. Коэффициент Джинни*
 - ◆ *Инвестиции в человеческий капитал*
 - ◆ *Российская политика доходов населения*

19.1. Труд и рабочая сила. Особенности рабочей силы как товара

Труд — целесообразная, осознанная деятельность людей, применяемая в производстве и реализации товаров и услуг.

Любые работы, выполняемые людьми разной профессии: физиком или дворником и т. д., в широком смысле слова — это «труд».

Труд — первое и основное условие существования человека, человеческого общества.

Экономически труд реализуется в рабочей силе — физической и умственной способности человека к труду.

В процессе труда человек использует как физические, так и умственные способности. В рыночной экономике *рабочая сила* продается собственнику капитала и в связи с этим *выступает как товар*. Она имеет специфическую потребительную стоимость: способствует не только созданию нового продукта, но и новой стоимости. Например, рука человека, включающего станок или компьютер, заставляет работать капитал, созданный прошлым

трудом, и в связи с этим создает новый капитал как воплощение новой потребительной стоимости (товар или услугу), так и новой стоимости. *Вновь созданная стоимость* (как мы узнаем впоследствии) *есть национальный доход общества (НД)*. Ценой наемной рабочей силы является заработная плата. На рынке труда заработная плата выступает как цена труда. Она формируется под влиянием действия закона спроса и предложения на рынке труда. Переходим к его рассмотрению.

19.2. Закон спроса и предложения: механизм его действия на рынке труда

Рынок труда — самый важный из рынков ресурсов. Как и любой рынок ресурсов он формируется за счет взаимодействия спроса и предложения. Но рынок труда имеет свои особенности. Главная особенность в том, что *на этом рынке формируется заработная плата как основной доход подавляющей части населения любой страны*. Чтобы понять особенности рынка труда, необходимо рассмотреть: 1) факторы, формирующие величину спроса на труд; 2) раскрыть понятие о производном характере спроса на рынке труда; 3) показать связь уровня оплаты труда с его производительностью и 4) сформулировать закон спроса и предложения труда. Рассмотрим вышеназванные положения.

Спрос на труд означает желание экономически активного населения продать свою рабочую силу за определенную цену (заработную плату) и на определенный период времени.

Величина спроса на труд — количество труда, которое экономически активное население готово продать по определенной цене — заработной плате и на определенное время.

Основными факторами, формирующими спрос на труд, являются: 1) потребность производства в людских ресурсах: чем больше потребность производства в создании новых готовых продуктов, тем выше спрос на людские ресурсы — труд: здесь прямо пропорциональная зависимость; 2) производительность труда.

Что же такое производительность труда?

Производительность труда — количество произведенного продукта в единицу времени, или количество времени, затраченного на единицу продукта.

Например, за час добывается 5 тонн нефти, или пара обуви производится за 10 минут.

Чтобы повысить производительность труда, необходимо: 1) повысить квалификацию работников; 2) использовать новую технику и технологию; 3) наращивать объемы используемого основного капитала; 4) улучшать систему управления производством и 5) лучше использовать природные ресурсы.

Чем продуктивнее трудятся рабочие, тем больше они производят продукта и тем меньше нужно нанимать рабочей силы. Найм каждого дополнительного, или предельного, рабочего на фирме сравнивается с дополнительным (предельным) доходом, который этот рабочий может принести. Пока дополнительный доход превышает расходы на заработную плату рабочего, фирме выгодно нанимать новых рабочих. Спрос на труд имеет пределы. И эти пределы устанавливает рынок, так как производить нужно столько, сколько требует рынок.

Спрос на труд считается вторичным, производным от первичного спроса на готовые продукты, и особенно на потребительские товары. Чем выше спрос на изделия фирмы, тем больше рабочих фирма может нанять.

Закон спроса на труд гласит: при прочих равных условиях величина спроса на труд будет больше при низкой зарплате и меньше при высокой. Конечное свойство закона спроса на труд состоит в следующем: между величиной заработной платы и величиной спроса существует обратная связь.

Предложение труда — означает желание производителей купить рабочую силу по определенной цене и на определенный период времени.

Величина предложения — количество труда, которое может быть предложено к продаже (фирмам) по определенной цене — заработной плате и в определенное время. Оно имеет свою специфику. Ведь труд продают люди. Следовательно, предложение труда зависит от ряда факторов: 1) от демографического (какова величина населения в той или иной стране); 2) образовательного, или квалификации и знаний; 3) здоровья; 4) культуры нации и 5) национальных особенностей. **Закон предложения труда гласит: чем больше заработная плата, тем больше предложение труда.** Коренное свойство закона предложения: между заработной платой и величиной предложения существует прямая связь.

19.3. Заработная плата и ее виды

Заработная плата — цена за труд, предоставляемый человеком с целью реализации его деловой активности.

Все наемные работники получают заработную плату. На практике заработная плата может принять форму премий, гонораров, вознаграждений.

Величина заработной платы зависит от ставки заработной платы — цены, выплачиваемой за единицу времени (час, день, неделя).

Необходимо видеть различие между денежной, или номинальной, и реальной заработной платой.

Номинальная заработная плата — сумма денег, получаемая за час, день, неделю и т. д., т. е. это то, что мы получаем «в кассе». Реальная заработная плата — количество товаров и услуг, которые можно приобрести на номинальную заработную плату, т. е. это «покупательная способность» номинальной заработной платы.

Реальная заработная плата зависит: 1) от номинальной заработной платы и 2) цен на товары и услуги (см. схему 19.1). Изменение реальной заработной платы в процентном отношении можно определить как разницу между процентным изменением в номинальной заработной плате и процентным изменением в уровне цен. Так, повышение номинальной заработной платы на 8% при росте уровня цен на 5% дает прирост реальной заработной платы на 3%. Однако номинальная и реальная заработная плата не обязательно изменяются в одном и том же направлении. Например, номинальная заработная плата может повыситься, а реальная заработная плата в то же самое время — понизиться, если цены на товары возрастают быстрее, чем номинальная заработная плата.

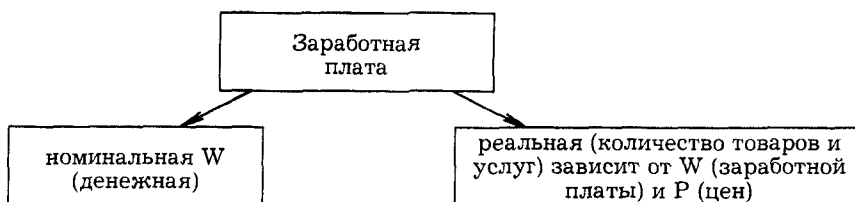


Рис. 19.1. Различие между номинальной и реальной заработной платой

Обратим внимание на тесную взаимосвязь в длительном периоде между реальной заработной платой и производительностью труда: реальная почасовая заработная плата растет приблизительно такими же темпами, как производительность труда, т. е. объем производства на одного рабочего. Вывод: реальный доход (общий заработок) на одного рабочего непосредственно зависит от объема производства на одного рабочего. Чем больше объем производства в час, тем больше реальный доход на каждый отработанный час. Возьмем простой случай — это классический пример с Робинзоном Крузо на необитаемом острове: то количество рыбы, которую он может поймать за час, и есть его реальная заработная плата.

19.4. Равновесная цена труда (заработная плата) и равновесный уровень занятости

Теперь возникает вопрос: как определяются равновесная цена труда и равновесный уровень занятости? Ответ: равновесная цена труда и равновесный уровень занятости конкретного вида труда определяются на пересечении кривых предложения и спроса на труд.

В связи с этим рассмотрим графики, показывающие, как устанавливается заработная плата в условиях свободной конкуренции (см. рис. 19.2).

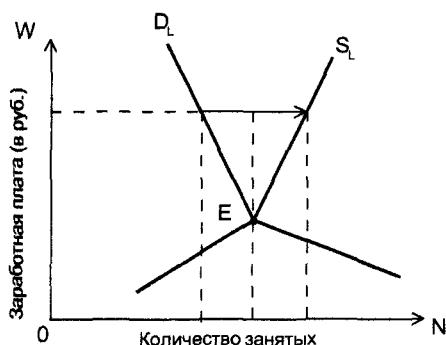


Рис. 19.2. График, показывающий, как устанавливается равновесная цена труда, или ставка заработной платы, и равновесное число занятых

Из графика видно, что равновесная цена труда в условиях конкурентного рынка устанавливается в точке Е — точке пересечения кривых спроса и предложения труда. Здесь важно отметить следующее: *если фирма является крупной по отношению к рынку труда, то она вынуждена платить более высокую ставку заработной платы, чтобы заполучить больше труда.* Заметим, что более высокая заработная плата, установленная для *дополнительных* рабочих, должна выплачиваться всем рабочим, уже нанятым по более низким ставкам заработной платы. Если этого нет, то предприниматель столкнется с серьезными проблемами недовольства рабочих из-за разных ставок заработной платы за одну и ту же работу.

Почему же в действительности (на практике) различаются ставки заработной платы? Ответ: 1) существуют различные виды деятельности (например, сталевар, учитель и колхозник); 2) рабочие различаются по уровню подготовки (например, у одного рабочего — 1-й разряд, у другого — 6-й) и в результате этого попадают в разные не конкурирующие друг с другом профессиональные группы; 3) работы бывают физические и умственные. Например, продавец и ученый, фотомодель или хирург. Чтобы стать высококвалифицированным работником, необходимо учиться.

Экономическую отдачу от образования можно рассматривать как дополнительный доход, который будет получать выпускник высшего учебного заведения или колледжа по сравнению с выпускником средней школы. Эту разницу в доходах, получаемых в течение всей жизни, можно определить и сравнить с затратами на образование и вычислить размер дохода от инвестиций на образование в вузе или колледже. Все это необходимо знать каждому человеку для экономического обоснования инвестиций на получение дополнительного образования. Это важно также для общества, чтобы определять соответствующий баланс между инвестициями в людей и инвестициями в оборудование.

19.5. Экономический эффект минимума заработной платы и профсоюзы

Среди экономистов нет единодушного мнения о необходимости минимума заработной платы как механизма по пре-

дотворщению бедности. С одной стороны, минимум заработной платы порождает безработицу среди некоторых низкооплачиваемых рабочих; с другой — он приводит к повышению доходов тех, кто продолжает работать.

Усилия профсоюзов повысить заработную плату концентрируются на уменьшении предложения труда, а не на увеличении его спроса. Профсоюзы признают, что их возможности воздействовать на спрос являются незначительными.

Они чаще всего пытаются противостоять снижению спроса на труд, а не его увеличению.

Особенно это характерно для цеховых профсоюзов, которые объединяют рабочих только какой-то определенной профессии (столяры, каменщики или водопроводчики). Эти профсоюзы во многих случаях вынуждали предпринимателей нанимать рабочих — только членов этих профсоюзов. Такой метод повышения заработной платы можно назвать замкнутым, или цеховым, тред-юнионизмом.

При отсутствии профсоюза можно ожидать, что некоторые незанятые рабочие согласились бы на более низкую заработную плату и поэтому ставка заработной платы может существенно упасть. Но в развитых странах этого не происходит, ибо рабочие действуют через свой профсоюз. Это означает, что как рабочие не могут в отдельности соглашаться работать за низкую заработную плату, так и предприниматели не могут платить меньше по контракту. Это можно назвать результатом открытого, или отраслевого, тред-юнионизма. В США к нему относятся профсоюзы автомобилестроителей и сталелитейщиков, которые добиваются членства в них всех неквалифицированных, полуквалифицированных и квалифицированных рабочих данной отрасли. Члены профсоюзов в среднем могут получать на 10—15% больше по сравнению с нечленами профсоюзов.

В связи с огромной социальной значимостью рынка труда государство должно активно регулировать условия найма работников, движение заработной платы, динамику безработицы, т. е. избыточного трудового потенциала. Со своей стороны, рабочие должны объединяться в профсоюзы для регулирования рынка труда в свою пользу, воздействия на нанимателей и на государство.

Профсоюзы могут воздействовать на рынок труда и со стороны спроса, и со стороны предложения.

Со стороны спроса профсоюзы способствуют расширению спроса на готовую продукцию своей отрасли, стараются воздействовать на рост производительности труда, укрепляют трудовую дисциплину на производстве. Профсоюзы способствуют росту цен на товары—заменители продукции фирм своей отрасли, часто выступают за ограничение импорта конкурирующих товаров.

Со стороны предложения профсоюзы стараются ограничить количество работников, предлагающих свой труд в данной отрасли: вводят дискриминационные условия найма по отношению к нечленам профсоюза, выступают за ограничение миграции. Такими мерами профсоюзы добиваются выгодных условий найма, повышения заработной платы для своих членов. Роль профсоюзов закрепляет коллективный договор, который заключается между профсоюзами работников на данной фирме и администрацией фирмы, что предоставляет профсоюзам широкие возможности для воздействия на рынок труда.

Таким образом, в развитых странах на рынке труда господствует двусторонняя монополия, или модель двойной власти — профсоюза и монополистического нанимателя (или совокупности нанимателей труда). Это означает, что, с одной стороны, профсоюз является монополистическим «продавцом» труда в том смысле, что он контролирует предложение труда и может оказать влияние на ставки заработной платы. С другой — он противостоит монополистическому нанимателю труда, который тоже может воздействовать на заработную плату путем изменения занятости. Является ли это особым случаем? Нет. В таких важных отраслях, как сталелитейная, автомобильная, «большой труд», — один крупный производственный профсоюз ведет переговоры с «большим бизнесом» — несколькими крупными промышленными корпорациями. В этих условиях, условиях двусторонней монополии, возможна ситуация, когда установившаяся ставка заработной платы и уровень занятости подходят к конкурентным уровням значительно ближе, чем в том случае, когда существует монополия только на одной стороне рынка.

19.6. Неравенство в распределении национального дохода. Кривая Лоренца. Коэффициент Джинни

Дифференциация заработной платы — одна из причин существования неравенства доходов. В связи с этим в обществе существуют разные группы населения по доходам — с высоким, средним и низким. Вопрос: следует ли стремиться к тому, чтобы доход распределялся в соответствии с принципом равенства? Ответ: по данному вопросу существуют разные позиции. Одни экономисты считают, что равенство доходов является основной предпосылкой выживания капитализма. Другие придерживаются крайне противоположной точки зрения — «стремление к равенству» приведет к гибели капиталистической системы. В конечном итоге для иллюстрации распределения дохода в экономике стали использовать кривую Лоренца. Кривая Лоренца показывает степень неравенства доходов. Он вывел следующую закономерность: в распределении доходов нет ни абсолютного равенства, ни абсолютного неравенства.

На основе данных табл. 19.1 построим график «кривой Лоренца» (рис. 19.3), где на оси абсцисс нанесем процент населения — от беднейших слоев к слоям с высшим доходом, а на оси ординат — процент получаемого ими дохода.

Таблица 19.1

Распределение дохода между 20%-ми группами населения

% населения	% дохода		
	абсолютное равенство	абсолютное неравенство	фактическое распределение (условные данные)
0	0	0	0
20	20	0	5
40	40	0	16
60	60	0	32
80	80	0	55
100	100	100	100

Вычертив диаграмму на основе приведенных данных, мы увидим, что: 1) диагональная прямая (биссектриса) отражает

кривую абсолютного равенства; 2) кривая фактического распределения доходов находится между двумя кривыми, представляющими случай абсолютного равенства и абсолютного неравенства; 3) заштрихованная площадь показывает степень неравенства доходов; 4) черные линии, идущие под прямым углом с вершиной в точке f , характеризуют случай абсолютного неравенства. Это когда все, за исключением одного человека (скажем, 99 из 100 человек), не имеют дохода, а этот один человек получает весь доход. Отсюда любое фактическое распределение дохода занимает промежуточное положение между этими крайними случаями. Кривая Лоренца представляет собой промежуточную кривую, причем заштрихованная площадь указывает на отклонение от абсолютного равенства и, следовательно, показывает степень неравенства в распределении дохода. Чем больше эта область, тем больше степень неравенства доходов.

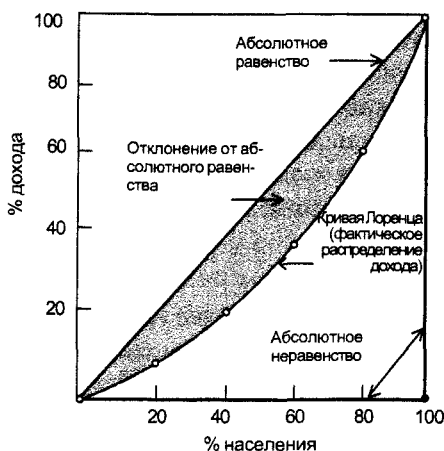


Рис. 19.3. Кривая Лоренца

Кривая Лоренца показывает степень неравенства доходов: заштрихованная область. Заметим, что государственная налоговая система и трансфертные программы существенно уменьшают степень неравенства в распределении доходов. Это видно из рис. 19.4.

Из рис. 19.4 видно, что личный доход после вычета налогов и с учетом трансфертных платежей распределяется более рав-



Рис. 19.4. Влияние государственных налогов и трансфертных платежей на неравенство доходов

номерно. Трансфертные платежи способствуют уменьшению неравенства и составляют большую часть дохода населения с самыми низкими доходами.

В России денежные доходы распределяются по 20%-м группам населения. Если бы доходы распределялись совершенно равномерно, то низшая 20%-я группа населения получала бы ровно 20% всего дохода и высшая 20%-я группа получала бы также лишь 20% дохода. Но в России имеет место неравенство в распределении денежных доходов между различными группами населения.

Имеются и другие способы измерения степени неравенства в распределении дохода: через коэффициент фондов и коэффициент Джинни.

Коэффициент фондов (коэффициент дифференциации доходов) характеризует степень социального расслоения и определяется как соотношение между денежными доходами 10% населения с самыми высокими доходами и 10% населения с самыми низкими доходами. Так, в России коэффициент фондов в 1998 г. составил 13,4 (раза), т. е. низкие доходы 10% населения в 13,4 раза были меньше, чем высокие доходы 10% населения. В 1994 г. коэффициент фондов был равен 15.

Коэффициент Джинни (индекс концентрации доходов) характеризует степень отклонения фактического распределения

денежных доходов населения от линии их равномерного распределения. Величина коэффициента может варьировать от 0 до 1, при этом чем выше значение показателя, тем более неравномерно распределены доходы в обществе. Так, в России коэффициент Джинни в 1998 г. составил 0,379, а в 1994 г. — 0,409, т. е. неравенство в распределении дохода в 1998 г. несколько уменьшилось. Вероятнее всего, это связано с ослаблением процессов приватизации и увеличением социальных выплат населению с низкими доходами.

19.7. Инвестиции в человеческий капитал

Инвестиции в человеческий капитал — это расходы, которые повышают квалификацию и способности, или, другими словами, производительность труда рабочих. Подобно затратам предпринимателей на станки и оборудование затраты, которые способствуют повышению чьей-либо производительности, можно рассматривать как инвестиции, ибо текущие расходы, или издержки, осуществляются с тем расчетом, что эти затраты будут многократно компенсированы возросшим потоком доходов в будущем.

В целом инвестиции в человеческий капитал бывают трех видов.

Во-первых, расходы на образование, включая общее и специальное, формальное и неформальное образование, подготовку по месту работы и т. д., являются наиболее очевидным и, вероятно, наиболее важным видом инвестиций в человеческий капитал. Образование формирует рабочую силу, которая становится более квалифицированной и более производительной.

Во-вторых, расходы на здравоохранение также имеют большое значение. Хорошее здоровье — как следствие расходов на профилактику заболеваний, медицинское обслуживание, диетическое питание и улучшение жилищных условий — удлиняет срок жизни, повышает работоспособность и производительность труда рабочих.

В-третьих, расходы на мобильность, благодаря которым рабочие мигрируют из мест с относительно низкой производительностью в места с относительно высокой производительностью, составляют наименее очевидную форму инвестиций в

человеческий капитал. Как и образование, географическая миграция рабочих влечет за собой рост издержек в настоящем, чтобы получить выгоду в будущем от повышения рыночной стоимости их трудовых услуг. Иначе говоря, нанимаемые рабочие воплощают в себе будущий поток новых трудовых услуг.

Заметим, что экономическую отдачу от инвестиций в образование можно рассматривать как дополнительный доход в течение жизни, который будет получать выпускник высшего учебного заведения или колледжа по сравнению с выпускником средней школы. Эту разницу в доходах, получаемых в течение всей жизни, можно определить и сравнить с затратами на образование и вычислить размер дохода от инвестиций на образование в вузе или колледже. Все это необходимо знать каждому человеку для экономического обоснования инвестиций на получение дополнительного образования. Это важно также для общества, чтобы определять соответствующий баланс между инвестициями в людей и инвестициями в оборудование.

19.8. Российская политика доходов и социальная поддержка населения

Существующая политика доходов, проводимая Правительством РФ, во многом тормозит легальную экономическую активность населения. Установленный порядок налогообложения доходов (единый налог — 13%) способствует резкому возрастанию доходов, используемых на личное потребление у богатых, и их сокращению у бедных. Это провоцирует ряд негативных социальных последствий. И прежде всего увеличивается экономическое расслоение общества на все более богатых и все более бедных. Рост имущественного расслоения болезненно воспринимается в обществе с традиционно сильными тенденциями к уравнительности. Концентрация больших объемов свободных средств в узком социальном слое способствует нарастанию масштабов их противоправного (криминального) перераспределения.

Программа стабилизации уровня жизни в России предусматривает поэтапное подтягивание минимальной заработной платы до величины прожиточного минимума.

В соответствии с Конституцией 1993 г. Российская Федерация является социальным государством, поэтому социальный

аспект формирования системы социальных гарантий приобретает особую актуальность. В 1992 г. ряд министерств и ведомств разработали «Основные принципы и направления социальной политики Российской Федерации в 1992—1993 гг.». Среди этих принципов социальной политики — всеобщность в сочетании с дифференцированным подходом к различным группам населения, активный и адресный характер, социальное партнерство, разграничение компетенций между различными уровнями власти. Главные направления социальной политики включали в себя формирование системы социальной защиты населения, реформирование социального обеспечения на принципах социального страхования и социальной помощи.

Доля населения, имеющего право на получение социальных гарантий, льгот и выплат, установленных законодательными актами Российской Федерации, оценивается на уровне 70% всего населения Российской Федерации, т. е. около 100 млн человек могут претендовать на получение социальных выплат и льгот.

Только девятью видами социальных пособий и компенсаций (включая ежемесячное пособие на ребенка) охвачено более 45,5 млн чел. На федеральном уровне установлено около 156 видов социальных выплат, льгот, пособий, дотаций, оказываемых 236 различным категориям населения (например, таким категориям, как ветераны, дети, инвалиды, учащаяся молодежь и т. д.).

Распределение общей суммы денежных средств, получаемых населением по этим направлениям социальной защиты, складывается следующим образом: только четверть общей суммы реализуемых всеми домохозяйствами льгот и пособий приходится на долю домохозяйств со средним доходом ниже прожиточного минимума домохозяйства, в то время как на долю домохозяйств со средним доходом выше прожиточного минимума домохозяйства — три четверти. Такое положение связано с тем, что практически все социальные пособия, выплаты и льготы, установленные на федеральном уровне, предоставляются на основе категориального принципа. Лишь два вида социальных выплат — ежемесячное пособие на ребенка и жилищные субсидии — предусматривают проверку нуждаемости и предоставляются домохозяйствам, чей среднедушевой доход ниже прожиточного минимума.

С января 2002 г. ежемесячное пособие на ребенка стало предоставляться семьям с детьми со среднедушевым доходом, раз-

мер которого не превышает 200% прожиточного минимума. По данным обследования бюджетов домашних хозяйств Госкомстата РФ, в III квартале 1999 г. только около 9% семей с детьми имели среднедушевой денежный доход, размер которого не превышает 200% прожиточного минимума. Поэтому право на пособие в этом случае приобретают практически все семьи, обратившиеся в органы социальной защиты, как имеющие право на пособие.

Принятый летом 1999 г. Федеральный закон «О государственной социальной помощи», разработанный как закон о перестройке всей системы социальной защиты на основе адресного принципа, в принятой редакции может означать лишь появление дополнительного вида социальных выплат, осуществляемых на основе проверки нуждаемости. Отсутствие механизмов реализации закона, в том числе финансовых, превращают государственную социальную помощь в еще один вид не финансируемых и потому не реализуемых социальных льгот и пособий.

В этих условиях во многих регионах приняты или разрабатываются законы об адресной социальной помощи нуждающимся в различных вариантах. Отсутствие системного подхода к формированию социальной защиты населения и недостаточная межведомственная координация работы органов, отвечающих за установление, назначение и осуществление различных социальных льгот и выплат, приводит к дублированию расходов на социальные цели.

Финансирование социальной защиты населения из бюджета происходит преимущественно по разделу «Социальная политика». В 1999 г. расходы консолидированного бюджета по статьям раздела «Социальная политика» составили 74,5 млрд руб., т. е. 1,7% ВВП, или примерно 6% суммарных расходов консолидированного бюджета Российской Федерации. Часть мероприятий в области социальной защиты населения осуществляется федеральными и территориальными социальными внебюджетными фондами. Однако для выполнения всех социальных обязательств такого финансирования явно недостаточно. Необходимое финансирование установленных на федеральном уровне льгот и пособий оценивается в более, чем 15% ВВП, что превышает расходы федерального бюджета на социальную политику почти в 10 раз.

Сложившееся положение напрямую противоречит принципам федерализма. Муниципалитетам компенсируется не более 30% их затрат на выполнение федерального социального мандата. Основная часть расходов местной власти на социальную защиту населения приходится на выполнение федеральных законов «О государственных пособиях гражданам, имеющим детей», «О ветеранах», «О социальной защите инвалидов в РФ». При этом у региональных властей на практике остаются очень ограниченные возможности модифицировать эти льготы и приспособить их к своим потребностям.

Поэтому в сфере социальных пособий и льгот одна из принципиальных задач состоит в том, чтобы максимально расширить самостоятельность территорий в принятии решений относительно того, какие выплаты действительно на этой территории нужны, в каких объемах и каким образом, в какой форме они должны предоставляться конкретным категориям населения. Основная задача федеральной власти при таком подходе — с помощью межбюджетного выравнивания способствовать повышению эффективности системы социальной защиты населения, решению снижения социальной дифференциации и борьбы с бедностью.

Базовые понятия

Рынок труда, спрос и величина спроса на труд, предложение и величина предложения труда, закон спроса и предложения труда, производный спрос на труд, производительность труда, заработная плата, номинальная и реальная заработная плата, ставка заработной платы, дифференциация ставок заработной платы, минимум заработной платы, модель двойной власти, монопсонический наниматель, экономическая отдача от инвестиций в человеческий капитал.

Проблемные вопросы и тесты

1. Какова взаимосвязь между реальной заработной платой и производительностью труда?
2. От чего зависят ставки заработной платы? Чем определяется дифференциация ставок заработной платы?
3. Каков экономический эффект минимума заработной платы?

4. Как вы понимаете модель двойной власти?

5. Какова суть теории человеческого капитала? Почему экономическую отдачу от инвестиций в образование можно рассматривать как дополнительный доход в течение жизни, который будет получать выпускник высшего учебного заведения или колледжа по сравнению с выпускником средней школы?

6. Сформулируйте различия между номинальной и реальной заработной платой. Какая из них лучше выражает уровень жизни?

7. Цена труда и заработная плата — тождественные понятия или нет?

8. Какие условия характерны для конкурентного рынка труда и встречаются ли они в современной экономике?

9. Влияет ли высокий уровень безработицы на уровень заработной платы?

10. Какие меры могут быть предприняты профсоюзом для роста спроса на рабочую силу?

11. Какими могут быть последствия для рынка труда от законодательно установленной величины минимальной заработной платы?

12. Приведите примеры отраслевых различий в уровне заработной платы. Чем они обусловлены?

13. В чем отличия заработной платы от дохода?

14. Каковы причины и формы несовершенной конкуренции на рынке труда?

15. Что такое монополия профсоюза?

16. Какова дневная и часовая производительность труда, если 200 рабочих за месяц изготовили 600 изделий по 2400 руб. каждое? В месяце условно 30 дней.

17. Каков годовой фонд заработной платы фирмы, если на ней работают 15 рабочих со среднемесячной оплатой 3000 руб., один инженерно-технический работник с окладом 4800 руб., младший обслуживающий персонал — 8 чел. с окладом 2000 руб. и 5 чел. руководящего звена с окладом 8000 руб. в среднем?

18. Как изменилась реальная заработная плата в отрасли, если номинальная заработная плата выросла на 5%, а цены на потребительские товары увеличились на 9%?

Глава 20. Фирма и прибыль

- ♦ *Прибыль: экономическая и нормальная* ♦ *Функции и источники прибыли* ♦ *Норма прибыли* ♦ *Факторы роста прибыли*

20.1. Прибыль: экономическая и нормальная

Прибыль — это результат всей хозяйственной деятельности фирм.

Следует различать экономическую и нормальную прибыль.

Экономическая, или чистая, прибыль — доход фирмы, который определяется как разница между общей выручкой и общими издержками производства.

Экономическая прибыль = Общая выручка – Общие издержки.

Она может быть либо положительной, либо отрицательной (убытки). Наличие прибылей и убытков сигнализирует о степени привлекательности или непривлекательности того или иного вида деятельности. Прибыль служит «приманкой» для предпринимателей. А убытки — «пинки», которыми рынок их наказывает.

Что же такое нормальная прибыль и чем она отличается от экономической прибыли?

Нормальная прибыль — заработная плата, или вознаграждение, предпринимателя.

Выплата нормальной прибыли входит в издержки производства. Экономическая же прибыль не входит в издержки, так как экономическая прибыль — это результат всей хозяйственной деятельности, а не работы одного или группы предпринимателей.

20.2. Функции и источники прибыли

Какова же роль прибыли в рыночной экономике? Ответ на этот вопрос дают знания ее функций.

Функции прибыли: 1) прибыль эффективно воздействует и на уровень использования ресурсов, и на их распределение среди альтернативных видов производства; 2) прибыль действует как стимул для нововведений и инвестирования, что, в свою очередь, вызывает рост объема производства и занятости; 3) прибыль — это сигнал о том, что общество желает расширения данной конкретной отрасли; убытки же сигнализируют о необходимости сократить «больные» или ненужные отрасли.

Экономическая прибыль — это цель любой фирмы в рыночной экономике.

В условиях *статичной* экономики чистая прибыль равна нулю. Почему? Ответ: в статичной экономике: 1) все основные данные — предложение ресурсов, техника и технология и совокупный спрос — постоянны и неизменны; 2) будущее вполне предсказуемо; 3) издержки полностью возмещаются, не оставляя никакого остатка в виде чистой прибыли. Для статичной экономики характерно понятие нулевой экономической прибыли.

В условиях растущей, или динамичной, экономики прибыль растет. Почему? Ответ: в динамичной экономике: 1) все основные данные — предложение ресурсов, техника и технология, совокупный спрос — всегда меняются; 2) будущее хотя и неопределенно, но предполагается перспектива; 3) предприниматели стремятся к максимизации прибыли и нередко берут на себя риск. Таким образом, для динамичной экономики характерно понятие растущей прибыли. Связывая чистую прибыль с риском, важно разграничивать страхуемый и нестрахуемый риски. К *страхуемым* рискам относятся те явления, потери от которых можно избежать путем покупки страхового полиса. *Нестрахуемые* риски — событие, возникновение которого неконтролируемо и непредсказуемо и которое может повлечь за собой убытки, какие нельзя предотвратить приобретением страхового полиса. В связи с этим предприниматель должен взять на себя убытки. Чаще всего нестрахуемые риски возникают в результате циклических и структурных сдвигов в экономике.

Источники экономической прибыли следует видеть в эффективном использовании ресурсов, как людских, так и материальных. Это значит: 1) необходимо постоянно повышать квалификацию работников, создавать нормальные условия для их

деятельности, заботиться о них; 2) совершенствовать техническое и технологическое обеспечение производства и сбыта. Иначе говоря, нужны *инновации*, т. е. новая техника, новая технология, новые системы управления. *Инновации — это всегда источник прибыли и важная черта динамичной политики.* Однако в условиях конкуренции инновационная прибыль носит временный характер. Соперничающие фирмы перенимают друг у друга инновации, сводя тем самым на нет экономическую прибыль. Несмотря на это, инновационная прибыль всегда будет существовать в динамичной экономике.

Может существовать иной источник экономической прибыли, отличный от новой техники, технологии, систем управления, рискованных функций предпринимателя. И таковым *источником является наличие монопольной власти.* Ее результатом является *монопольная прибыль* — прибыль, обусловленная господством монополий. Она основана на жестком контроле над объемом производства и ценами со стороны монополиста.

20.3. Норма прибыли

Прибыльность фирмы определяется как абсолютно — в денежном выражении, так и относительно — в норме прибыли.

Норма прибыли рассчитывается как отношение прибыли в денежном выражении ко всему авансированному капиталу, выраженное в процентах:

Норма прибыли = $\frac{\text{Прибыль}}{\text{Авансированный капитал}} \times 100\%$, или:

$$P' = P/K \times 100\%,$$

где P' — норма прибыли;

P — прибыль в денежном выражении;

K — авансированный капитал, т. е. первоначально затраченный на производство капитал.

Все, кто занимается бизнесом, стремятся получить высшую прибыль. Максимум прибыли получают те, кто сделал свое производство и продажу более эффективными.

Прибыль является как бы «дорожным указателем» для будущих операций.

20.4. Факторы роста прибыли

Чтобы увеличить прибыль, необходимо выполнить два условия:

- 1) увеличить доход или снизить издержки производства;
- 2) или то и другое одновременно. *Увеличить доход* можно лишь в случае:

- 1) роста количества производимой и реализуемой продукции (реального продукта) и 2) повышения цен.

Увеличение реального продукта, а соответственно, и дохода может осуществляться двумя способами:

- 1) экстенсивным — путем вовлечения большего объема ресурсов и

- 2) интенсивным — путем применения новой техники и технологии.

Однако дополнительную продукцию в условиях жесточайшей конкуренции не так-то легко реализовать. Поэтому здесь «пан или пропал», т. е. можно получить прибыль, а можно — и убытки. Такая же ситуация — с повышением цен. Если фирма повысит цену, то она может не найти покупателя, т. е. не сумеет продать свой товар. Но предположим, что фирма продаст свой товар по повышенным ценам, однако такая прибыль будет носить временный характер. Почему? Да потому, что другие фирмы тоже поднимут цены. Фирмы не могут долгое время наживаться за счет друг друга.

Поэтому *наиболее устойчивый фактор роста прибыли* — снижение издержек производства за счет роста производительности труда.

Нельзя не отметить, что большое положительное влияние на экономический рост оказывает социальная, культурная и политическая атмосфера в стране.

Базовые понятия

Экономическая (чистая) прибыль, нормальная прибыль, функции прибыли, источники прибыли, страхуемые и нестрахуемые риски, монопольная прибыль, норма прибыли, факторы роста прибыли, инновации.

Проблемные вопросы и тесты

1. Дайте определение прибыли. Какие вы знаете виды прибыли?
2. В каких случаях возникает экономическая прибыль? Как ее рассчитать?
3. Что такое нормальная прибыль? Чем она отличается от экономической прибыли? Входит ли она в издержки производства?
4. У фирмы прибыль увеличивается за счет учета нестрахуемого риска, связанного с организацией и управлением ресурсами и инновациями. При каких ситуациях фирма получит большую прибыль?
5. Что такое монопольная прибыль? Почему монопольная прибыль носит временный характер?
6. Какая прибыль для фирмы важнее — экономическая или нормальная?
7. Чтобы получать монопольную прибыль, чем нужно обладать: новой техникой, новыми знаниями или...?
8. Объясните разницу между страхуемыми и нестрахуемыми рисками.
9. Почему в статичной экономике отсутствует прибыль, и наоборот, в динамичной экономике имеет место растущая прибыль?
10. Каковы три источника экономической прибыли?
11. Каковы факторы увеличения прибыли? Инновации — это фактор или источник прибыли?

Глава 21. Фирма и рынок денежного капитала. Ставка ссудного процента

♦ *Природа ссудного капитала* ♦ *Ссудный (банковский) процент и его ставка* ♦ *Роль ставки процента в экономическом развитии*

21.1. Природа ссудного капитала

Ссудный (денежный) капитал — капитал, который отдается во временное пользование (это называется — ссуда) под определенный процент (это называется — ставка ссудного процента).

Капитал должен находиться в постоянном движении.

Если он не находится в движении, возникает противоречие между формой (свободные денежные средства) и природой капитала как стоимости, находящейся в непрерывном потоке своего возобновления.

Первым источником ссудного капитала служат денежные средства, высвободившиеся в процессе кругооборота промышленного капитала: ресурсов, продукта и дохода. Такое высвобождение обусловлено:

1) характером оборота основного капитала в своей материальной части. После продажи продуктов изношенная часть основного капитала в виде амортизации оседает у капиталистов до тех пор, пока не наступит срок обновления основного капитала. Если, например, машина стоит 10 тыс. долл. и служит 10 лет, то ежегодно высвобождается часть стоимости этой машины в сумме 1 тыс. долл.;

2) характером оборота оборотного капитала в своей материальной части. Между продажей готовой продукции и покупкой нового сырья и т. д. обычно проходит некоторое время. Поэтому

после реализации готовых товаров часть денежной выручки оседает у капиталиста в виде временно свободного денежного капитала;

3) характером оборота оборотного капитала в части заработной платы: заработанная плата временно накапливается от момента получения выручки от реализации продукта до момента ее выплаты в виде заработной платы.

Денежный капитал, высвободившийся у одного предпринимателя, не остается у него в «чулке», а передается им во временное пользование другому предпринимателю, который покупает на него средства производства и рабочую силу и извлекает прибыль.

Вторым источником ссудного капитала являются сбережения различных слоев общества. Предназначенные для личного потребления, они временно поступают в виде вкладов в кредитные учреждения и превращаются в ссудный капитал.

Третьим источником являются капиталы собственников денежного капитала — банкиров, или капиталистов — рантье. Они не занимаются производством товаров или услуг, они «из денег делают деньги».

Кроме того, в ссудный капитал превращаются временно свободные денежные средства государственного бюджета, страховых компаний, профессиональных союзов и других организаций.

Следует отметить, что *накопление ссудного капитала происходит более быстрыми темпами, чем рост реального капитала*. Ссудный капитал отличается не только от реального капитала, но также и от денег, причем масса *ссудных капиталов многократно превышает денежную массу*. Это объясняется тем, что каждая денежная единица может много раз использоваться в виде вкладов в банки.

21.2. Ссудный (банковский) процент и его ставка

Ссудный (банковский) процент есть та часть прибыли, которую предприниматели вынуждены отдавать банкам (кредиторам) за временное использование их денег.

Таким образом, прибыль фирмы распадается на две части:

1) процент, уплачиваемый за пользование ссудой, и 2) предпри-

нимательский доход. А так как в современный период кредитные отношения получают широкое развитие, то деление прибыли на процент и предпринимательский доход приобретает всеобщее значение. *Предпринимательский доход — та часть прибыли, которая остается у фирмы после выплаты ссудного (банковского) процента.*

Ставка ссудного (банковского) процента есть цена, уплачиваемая за использование денег.

Можно сказать, что ставка ссудного процента — количество денег, которое требуется уплатить за использование заемных денег в течение года. Но заслуживают внимания два аспекта этого вида дохода.

1. Ссудный (банковский) процент обычно рассматривают как **процент** от количества занятых денег, а не как абсолютную величину. Более удобно говорить, что кто-то платит за заемные деньги 12%, чем заявлять, что ссудный процент составляет 120 руб. в год на 1000 руб. В частности, по федеральному закону ссудный процент устанавливался как годовая ставка.

2. Деньги *не* являются экономическим ресурсом. Как таковые, деньги не являются производительными; они не способны производить товары или услуги. Однако деньги можно использовать для приобретения средств производства и рабочей силы. И только в этом случае *деньги превращаются в реальный капитал.*

Как определяется ставка процента? Ставка процента (r) представляет собой отношение величины уплаченного ссудного процента к величине занятой суммы, выраженное в %. Предположим, что вы занимаете 10 000 руб. и соглашаетесь выплатить 1000 руб. в виде процента в конце года. В этом случае ставка процента равна 10%, т. е.:

$$r = \frac{1000 \text{ руб.}}{10000 \text{ руб.}} \times 100\% = 10\%,$$

выраженное в процентах.

Ставка (норма) процента находится в определенной зависимости от нормы прибыли. Так как процент является частью прибыли, то максимальной границей для нормы процента служит норма прибыли. При прочих равных условиях норма процента тем выше, чем выше норма прибыли.

Однако это отнюдь не означает, что ставка процента определяется только нормой прибыли. Ставка процента в каждый данный период также определяется соотношением спроса и предложением ссудных капиталов. Если предложение ссудных капиталов увеличивается при неизменном спросе на них, то ставка процента падает. И наоборот, если предложение сокращается, то ставка процента растет. Таким образом, в условиях нестабильной рыночной экономики ставка процента подвержена частым и нередко резким колебаниям.

Своего максимума ставка процента достигает в разгар кризиса. Это объясняется тем, что во время кризиса товары и услуги не реализуются, а деньги же необходимы фирмам для платежей по ранее выданным долговым обязательствам, поэтому возникает *массовая погоня* за деньгами как платежными средствами, что вызывает резкое повышение ставки процента.

В период депрессии ставка процента снижается до минимального уровня, так как в это время имеется масса высвободившихся из промышленности денежных средств, предлагаемых в ссуду, спрос же на них весьма ограничен. Таким образом, с переходом от кризиса к депрессии ставка процента резко падает, а норма прибыли же, напротив, несколько повышается. Вывод: в ходе промышленного цикла ставка процента движется в направлении, обратном движению нормы прибыли промышленного капитала.

21.3. Роль ставки процента в экономическом развитии

Рассматривая роль ставки процента в экономическом развитии, принятии решений об инвестициях, необходимо учитывать различия между номинальной и реальной ставкой процента.

Номинальная ставка процента — процентная ставка, выраженная в деньгах по текущему курсу.

Реальная ставка процента — процентная ставка, выраженная с поправкой на инфляцию.

Разница между этими двумя понятиями состоит в том, что реальная процентная ставка корректируется в соответствии с уровнем инфляции. Для пояснения разницы между ними приведем пример. Предположим, что номинальная процентная ставка

и уровень инфляции составляют по 10%. Если занять 100 долл., то следует выплатить 110 долл. в конце года. Однако из-за 10%-й инфляции реальная стоимость, или покупательная способность, 110 долл. в конце года составит лишь 100 долл. Получается, что, с поправкой на инфляцию, если занимают 100 долл., то и в конце года выплачивают 100 долл. В то время как номинальная процентная ставка составляет 10%, реальная процентная ставка равна нулю. Другими словами, вычитая уровень инфляции (10%) из номинальной процентной ставки (10%), получаем, что реальная процентная ставка равна нулю. Таким образом, *реальная ставка процента равна номинальной ставке минус уровень инфляции.*

Последствия инфляции в сфере распределения дохода были бы не такими тяжелыми и даже устранимыми, если бы номинальные доходы корректировались с учетом предстоящих изменений в уровне реальной процентной ставки.

Именно реальная процентная ставка, а не номинальная имеет место при принятии решений об инвестициях. *Ставка процента является исключительно важной ценой денег в том смысле, что она одновременно влияет на объем производства, занятость и цены.* Низкая процентная ставка (*мягкая* кредитно-денежная политика) приводит к увеличению инвестиций и расширению производства. Высокая же процентная ставка (*жесткая* кредитно-денежная политика) «душит» инвестиции и сдерживает производство. Иначе говоря, процентная ставка распределяет доход фирмы и, в конечном счете, общественный реальный капитал между теми отраслями, где они окажутся наиболее производительными и соответственно наиболее прибыльными. Такое распределение капитала осуществляется в интересах отдельных фирм и общества в целом.

Базовые понятия

Ссудный капитал, источники ссудного капитала, процент, ссудный (банковский) процент, ставка процента, номинальная и реальная ставки процента, низкая процентная ставка, высокая процентная ставка.

Проблемные вопросы и тесты

1. Чем ссудный капитал отличается от реального (физического) капитала (станки, машины, оборудование и т. д.)? Можно

ли сказать, что только своей натуральной формой? Какова же природа реального (физического) капитала и чем она отличается от природы ссудного капитала?

2. Что такое ссудный процент? Чем он отличается от предпринимательского дохода? Что фирму привлекает больше: ссудный процент или предпринимательский доход?

3. Как определяется ставка процента? Можно ли по аналогии с нормой прибыли назвать ее нормой процента?

4. Номинальная и реальная ставки процента. Чем они отличаются? Как можно определить величину реальной ставки процента?

5. Какое влияние оказывает ставка процента на объем производства, занятость и цены?

6. В период экономического кризиса ставка процента высокая или низкая?

7. Последний вопрос: для фирмы что лучше — занимать или не занимать деньги? Если занимать, то в каком объеме?

Глава 22. Фирма и рынок земли. Земельная рента. Аренда. Цена земли

- ◆ *Земельная рента: определение. Аренда* ◆ *Виды земельной ренты*
- ◆ *Цена земли* ◆ *Альтернативные варианты использования земли*

22.1. Земельная рента: определение. Аренда

Земельная рента — плата за пользование землей в результате ограниченности ее в обществе.

Именно уникальные условия предложения земли и других природных ресурсов, их фиксированное количество — отличают рентные платежи от заработной платы, процента и прибыли. Предложение земли и иных природных ресурсов фактически строго ограничено.

Фиксированный характер предложения земли означает, что спрос выступает единственным фактором, определяющим земельную ренту.

Отсюда в обрабатывающей промышленности можно построить много разных предприятий. Высокая цена в обрабатывающей промышленности дает стимул увеличить предложение, а низкая цена побуждает уменьшить предложение. Но не так с землей. Поскольку совокупное предложение земли фиксировано, то можно использовать только ту землю, которая принадлежит данной стране. *Рента не обеспечивает изменения количества земли в экономике.*

Отсюда высокая или низкая рента — это никак не влияет на предложение земли. Если рента равна 10 тыс. руб. или даже 1 руб. за гектар, все равно у общества будет одинаковое количество земли, пригодной для производства продукции. *Рента не*

выполняет никакой побудительной функции в предложении земли.

Если собственник земли (землевладелец) сдает во временное пользование, т. е. в аренду, только землю как таковую, то *арендная плата, т. е. сумма денег, уплачиваемая арендатором землевладельцу, совпадает с земельной рентой.*

Если же землевладелец сдает в аренду землю, на которой имеются сооружения, хозяйственные постройки и т. п., то в аренду (арендную плату) входят:

1) земельная рента, т. е. плата за пользование землей как таковой;

2) ссудный процент, уплачиваемый за временное пользование приложенным к этой земле капиталом.

Таким образом, составной частью цены любой продукции всегда являются рентные платежи, и они (давайте вспомним!) входят в постоянные издержки. Отсюда *чем выше рента, тем дороже продукция.* Хорошо это или плохо? Так ставить вопрос нельзя — это по отношению к людям цинично. Потому что рост цен — всегда плохо. Это ведет к снижению жизненного уровня.

22.2. Виды земельной ренты

Известны разные виды земельной ренты: дифференциальная (1 и 2), абсолютная и монополярная.

А. Дифференциальная земельная рента 1 и 2.

Ограниченность земли ведет к возникновению *монополии на землю как на объект хозяйства.* Это означает, что *каждый участок как объект хозяйства монополизирован определенным собственником, который не допустит приложения к этой земле чужого капитала.* Монополия хозяйства на земле обуславливает своеобразное ценообразование в сельском хозяйстве.

В сельском хозяйстве, при прочих равных условиях, плодородные почвы приносят больше прибыли, и все предприниматели пытаются направить средства на обработку этих земель, но так как для удовлетворения спроса населения не хватает произведенной продукции только на плодородных почвах, необходимо производство и на неплодородных. Именно в связи с этим *цена сельскохозяйственных продуктов регулируется издержками производства на менее плодородных, или худших,*

землях, вовлеченных в хозяйственный оборот. Отсюда на средних и лучших землях возникает добавочная прибыль как результат в различии качества земли как таковой и местоположении (расположение земель относительно рынков сбыта).

Дифференциальная рента 1 — рента, которая возникает в связи с различием земель по плодородию и местоположению.

Однако добавочная прибыль может возникать и на одинаковых по качеству землях как результат инвестиций с целью улучшения качества земли.

Дифференциальная рента 2 — рента, которая возникает в результате дополнительных инвестиций, вызывающих рост производительности труда.

Различия между двумя формами дифференциальной ренты.

Во-первых, дифференциальная рента 1 возникает на основе ведения экстенсивного хозяйства, т. е. расширения обрабатываемой площади; тогда как дифференциальная рента 2 возникает только на основе интенсификации производства, или внедрения новой техники и технологии.

Во-вторых, дифференциальная рента 1 полностью присваивается собственником земли, а рента 2 — частично арендатором, т. е. лицом, которое временно использует землю за определенную плату — аренду.

Б. Абсолютная земельная рента.

Кроме монополии хозяйства на земле существует *монополия частной собственности на землю.*

Частная собственность на землю порождает абсолютную ренту независимо от плодородия, местоположения и инвестиций в земельные участки.

Существование абсолютной ренты приводит к удорожанию всей продукции: как промышленной, так и сельскохозяйственной. И это неизбежно, так как ни один собственник земли не отдаст землю в бесплатное пользование. Какая бы ни была земля (хорошая или плохая), но для собственника земли она является источником дохода. Поэтому, сдавая землю в аренду, он составляет договор с арендатором на определенный период времени, в течение которого собственник земли будет обязательно получать абсолютную ренту. А чтобы эту ренту выплачивать, ее необходимо включать в постоянные издержки производства.

Отсюда и рост цен. *Реформа земельной собственности, проводимая в нашей стране, неизбежно приведет к возникновению абсолютной ренты, так как земля станет объектом частной собственности.* Следовательно, все цены от иголки до авиаполетов вырастут. Так что наслаждайтесь сегодняшним днем, завтрашний день будет сложней.

Кроме дифференциальной и абсолютной ренты имеет место монополярная рента. Она возникает не только в сельском хозяйстве, но и в промышленности. Ее специфика в том, что она отражает особые условия производства того или иного продукта. Например, те, кто производят нефтепродукты, могут установить монополярные цены для потребителей других континентов. Или знаменитые ножки Буша (куриные окорочка). Цена их производства значительно меньше, чем цена, по которой они продаются. Таким образом, возникает монополярная рента как разница между продажной ценой и ценой собственного производства. Устанавливается как бы монополярная власть на производство и реализацию конкретного продукта. И эта власть проявляется в монополярной, или диктаторской, цене. Отсюда и монополярная прибыль.

22.3. Цена земли

При условии существования частной собственности на землю возникает купля-продажа земли.

Цена земли есть капитализированная земельная рента, она равняется земельной ренте, умноженной на 100 и деленной на ставку процента.

Таким образом, цена земли определяется двумя факторами — величиной земельной ренты и ставкой процента. Она прямо пропорциональна величине земельной ренты и обратно пропорциональна ставке процента. Отсюда следует, что увеличение земельной ренты, при прочих равных условиях, ведет к повышению цены земли. Рост ставки процента ведет к ее снижению. В то же время в каждый данный момент рыночные цены на землю складываются под влиянием спроса на землю и ее предложения.

Если исходить из того, что земля является бесплатным даром природы и не требуется никаких затрат на ее производство,

то почему следует платить ренту тем, кто волей истории или по наследству оказался собственником земли? Марксисты утверждают, что земельная рента (за исключением дифференциальной ренты 2) — нетрудовой доход. Поэтому землю следует национализировать — передать государству, с тем, чтобы любые платежи за ее пользование могли бы быть использованы государством в целях улучшения благосостояния всего населения, а не собственников земли, которые находятся в меньшинстве. По мнению экономистов и политиков антимарксистского толка, земля как фактор производства должна быть объектом частной собственности, что и имеет место в странах с развитыми рыночными отношениями. В России в результате курса проведения рыночных реформ земля также станет объектом частной собственности.

22.4. Альтернативные варианты использования земли

Существуют альтернативные варианты использования земли. Иначе говоря, землю можно использовать не только для возделывания пшеницы, овса, проса, выращивания скота, но и в качестве участка под дом или завод. О чем говорит этот факт?

С точки зрения общества, нет альтернативы в использовании земли, как только самим обществом. Совокупное предложение земли всегда будет, даже если никакая рента не выплачивается за ее использование, поэтому для общества рента — это излишек, который должен принадлежать всем членам общества. Иначе говоря, с точки зрения общества, земля не имеет издержек производства.

С точки зрения же фирм, земля имеет альтернативные варианты использования, поэтому рентные платежи должны производиться конкретными фирмами, чтобы исключить иное применение земли. Исходя из этого для фирм рентные платежи выступают как издержки. Причем рента взимается с земель, используемых не только для сельского хозяйства, но и для добычи полезных ископаемых, строительства и т. д. Для этих земель также применим механизм действия дифференциальной, абсолютной и монопольной ренты.

Базовые понятия

Рента, земельная рента, аренда, дифференциальная рента (первая, вторая), абсолютная рента, монополия рента, цена земли, альтернативные варианты использования земли.

Проблемные вопросы и тесты

1. Что такое земельная рента? Чем она отличается от арендной платы? Всегда ли арендная плата больше земельной ренты?

2. Какие виды земельной ренты вам известны? Что такое монополия на землю как на объект хозяйства? С какой рентой она связана? Какую из дифференциальных рент легче получить: 1 или 2? В чем их различия?

3. Монополия частной собственности на землю — это благо или зло? С какой рентой она связана: с дифференциальной или абсолютной?

4. Как определяется цена земли? При определении цены что важнее: земельная рента или ставка процента? Почему все-таки нужно учитывать ставку процента, когда покупаешь земельный участок? Вспомните: как определяется курс акций? Что есть общего в определении цены земли и курса акций?

5. Почему рента для фирм — это издержки, а для общества — божий дар? Что означают альтернативные варианты использования земли?

Глава 23. Фирма в условиях чистой конкуренции

- ◆ *Постановка вопроса: рыночные модели* ◆ Чистая, или совершенная, конкуренция: характерные черты
- ◆ Как фирме определить объем производства, приносящий максимум прибыли или минимум убытков в краткосрочном периоде: два подхода
- ◆ Как фирме определить объем производства, приносящий максимум прибыли или минимум убытков в долгосрочном периоде
- ◆ Эффективность фирмы в условиях чистой конкуренции

23.1. Постановка вопроса: рыночные модели

В рыночной экономике имеют место четыре модели рынка (см. схему 23.1). Они отличаются по количеству фирм в отрасли независимо от того, является продукция стандартизированной или дифференцированной и насколько легко или трудно новым фирмам войти в отрасль.

Чистая, или совершенная, конкуренция — когда на рынке очень большое число фирм, производящих стандартизированный продукт (например, пшеницу или кукурузу). Новые фирмы могут легко войти в отрасль.

Несовершенная, или монополистическая, конкуренция характеризуется сравнительно большим числом продавцов, которые производят дифференцированные продукты (одежду, мебель, книги). Дифференциация является основой для создания благоприятных условий для продажи и обновления продукции. Вхождение в отрасль с монополистической конкуренцией довольно простое.

Олигополия (несовершенная конкуренция) отличается небольшим числом продавцов, и эта «немногочисленность» означает, что решения об определении цен и объемов производства

являются взаимозависимыми. Каждая фирма испытывает на себе влияние решений, принимаемых ее конкурентами, и должна учитывать эти решения в своем собственном поведении в области ценообразования и определения объема производства. Продукты могут быть как стандартизированные (такие, как сталь или алюминий), так и дифференцированные (автомобили или компьютеры).

Чистая, или естественная, монополия (несовершенная конкуренция) — когда на рынке одна фирма является единственным продавцом продукта или услуги (например, местная электрическая компания). Проникновение в отрасль новых фирм заблокировано, так как фирма представляет собой всю отрасль. Поскольку существует только один продукт, очевидно, что отсутствует дифференциация продукции. Совершенная конкуренция и чистая монополия — крайние полюсы спектра рыночных структур и как крайности встречаются относительно редко. Гораздо чаще наблюдаются монополистическая конкуренция и олигополия.

I. Чистая, или совершенная, конкуренция	II. Монополистическая конкуренция	III. Олигополия	IV. Чистая, или естественная, монополия
---	-----------------------------------	-----------------	---

Рис. 23.1. Рыночные модели

23.2. Чистая, или совершенная, конкуренция: характерные черты

Экономисты различают два вида конкуренции: чистую (нередко ее называют свободной или совершенной) и монополистическую (несовершенную).

Чистая, или совершенная, конкуренция характеризуется следующими чертами:

1. *Очень большое число независимо действующих продавцов.* Примером служат рынки сельскохозяйственных товаров, фондовая биржа и рынок иностранных валют.

2. *Стандартизованная, или однородная, продукция.* Отсутствует основание для *неценовой конкуренции*, т. е. конкуренции на базе различий в качестве продукции, рекламы и сбыта.

3. *Незначительный контроль над ценой.* В условиях чистой конкуренции каждая фирма производит настолько небольшую часть от общего объема производства, что увеличение или уменьшение ее выпуска не будет оказывать ощутимого влияния на общее предложение и, следовательно, цену продукта. Конкурентная фирма не может устанавливать рыночную цену, она может только согласиться с ней.

4. *Свободное вступление и выход из отрасли.* В условиях чистой конкуренции не существует законодательных, технологических, финансовых и других мер, которые могли бы помешать возникновению новых фирм и сбыту их продукции на конкурентных рынках.

Заметим, что чистая конкуренция — это модель рынка, которая имеет лишь аналитическое и некоторое практическое значение. И тем не менее мы ее изучаем, чтобы познать суть нечистой, или несовершенной, конкуренции.

23.3. Как фирме определить объем производства, приносящий максимум прибыли или минимум убытков в краткосрочном периоде: два подхода

Чтобы разобраться в сути чистой конкуренции, необходимо уяснить следующие положения.

Первое положение. Всякий раз, когда фирма обдумывает, насколько изменить объем производства, она неизбежно должна ответить на два вопроса:

1. Как изменится ее валовой доход в результате изменений в выпуске продукта?
2. Какой будет предельный (дополнительный) доход от продажи еще одной единицы продукции?

Чтобы ответить на эти вопросы, нужно ввести в оборот новые понятия: *валовой доход* и *предельный доход*:

1) *валовой доход* при любом уровне продаж определяется как произведение цены на количество продукции, которое фирма может продать;

2) *предельный доход* есть добавочный доход, который является результатом продажи дополнительной единицы продукции.

Заметим, что в условиях чистой конкуренции предельный доход постоянен, потому что дополнительные единицы продук-

ции будут проданы по постоянной цене. Это означает, что каждая дополнительная единица продаж точно присоединяет свою цену к валовому доходу.

Второе положение. В условиях чистой конкуренции каждая фирма стремится получить максимум прибыли. Но ситуация меняется в зависимости от краткосрочного и долговременного периодов. Сначала рассмотрим ситуацию в краткосрочном периоде.

В краткосрочном периоде конкурентная фирма располагает неизменными постоянными ресурсами, т. е. неизменным оборотным капиталом, а следовательно, неизменными постоянными издержками. В связи с этим фирма пытается максимизировать свои прибыли или минимизировать свои убытки (может быть и такой случай), приспособив к рынку свой объем производства лишь посредством изменений в величине переменных ресурсов (труда, материалов и т. д.), которые она использует, а следовательно, изменений в величине переменных издержек. Возникает вопрос: как фирме в такой ситуации определить объем производства, приносящий максимум прибыли или минимум убытков? Существуют два подхода к определению объема производства, при котором конкурентная фирма будет получать максимальные прибыли или минимальные убытки.

Первый подход. Фирме следует сравнивать валовой доход (TR) и валовые издержки (TC).

При фиксированной рыночной цене перед конкурентным производителем стоят три вопроса:

1. Следует ли производить?
2. Если следует производить, то какое количество?
3. Какая прибыль (или убыток) будет получена?

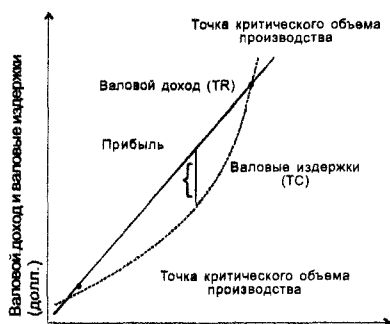
Ответ на вопрос 1: «Следует ли производить?» — таков: фирме следует производить, если она может получить: а) экономическую прибыль или б) убыток, но который меньше, чем ее постоянные издержки.

Ответ на вопрос 2: «Сколько производить?» — очевиден: фирме следует производить только такой объем продукции, который максимизирует прибыль или минимизирует убытки.

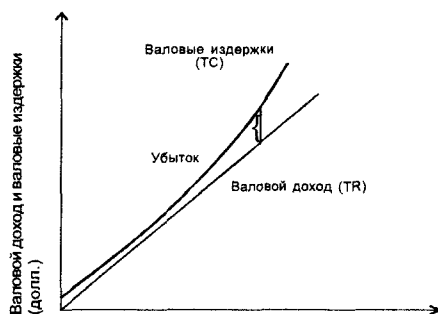
Ответ на вопрос 3: «Какая прибыль (или убыток) будет получена?» — таков:

а) фирма максимизирует прибыль при условии, когда валовой доход превышает валовые издержки на максимальную величину, т. е. $TR > TC$;

б) фирма будет минимизировать свои убытки при условии, когда валовые издержки превышают валовой доход на наименьшую величину ($TC_{\min} > TR$) (см. рис. 23.2). Если валовые издержки превышают валовой доход на существенную величину ($TC_{\max} > TR$), то фирма будет минимизировать убытки путем закрытия. В конечном итоге она станет банкротом.



а) случай максимизации прибыли



б) случай убытков и закрытия фирмы

Рис. 23.2. Случаи максимизации прибыли, убытков и закрытия

Из рис. 23.2а видно, что фирма получает максимум прибыли в том случае, когда валовой доход (TR) максимально превышает валовые издержки (TC).

Итак, какие же условия максимизации прибыли в краткосрочном периоде: первый подход? Фирма будет максимизировать прибыль при условии, если валовой доход превышает валовые издержки на наибольшую величину. Убытки минимизируются при условии, что превышение валовых издержек над валовым доходом является минимальным и, самое главное, меньше, чем совокупные постоянные издержки.

Из рис. 23.2б видно, что фирма будет минимизировать свои убытки, когда валовые издержки (TC) превышают валовой доход (TR).

Фирма будет минимизировать убытки в краткосрочном периоде путем закрытия.

Второй подход. Фирме следует сравнить предельный доход (MR) и предельные издержки (MC) каждой последующей единицы продукции (см. рис. 23.3). Общее правило для фирм: *любую единицу продукции следует производить, если предельный доход превышает ее предельные издержки ($MR > MC$)*, потому что на каждой такой единице продукции фирма получает больше дохода от ее продажи, чем она прибавляет к издержкам, производя эту единицу. Точно так же, если предельные издержки единицы продукции превышают ее предельный доход, то фирме следует избегать производства этой единицы, так как к издержкам она добавляет больше, чем к доходу. Следовательно, такая единица продукции не будет окупаться.

Но ключ к правилу, определяющему объем производства в краткосрочном периоде, другой: *фирма будет максимизировать прибыль или минимизировать убытки только в том случае, когда предельный доход равен предельным издержкам*. Этот принцип максимизации прибыли называется *правилом $MR = MC$* .

Если цену (P) заменять предельным доходом (MR), то правило будет звучать следующим образом: *чтобы максимизировать прибыль или минимизировать убытки, конкурентной фирме следует производить в точке, где цена равна предельным издержкам ($P = MC$)*. Это правило $P = MC$ является просто частным случаем правила $MR = MC$.

Вопрос: Зачем фирме «ломаться», если $MR = MC$. Оказывается, есть резон. И суть его в совокупной прибыли, т. е. фирма стремится максимизировать свои *совокупные* прибыли, а не *прибыль на единицу продукции*. Поэтому, если прибыль — доход на единицу дополнительной продукции (MR) = предельным издержкам (MC) = цене (P), но фирма больше производит, это означает, что ее совокупная прибыль обязательно увеличится. Фирма может легко согласиться и на более низкие прибыли на единицу продукции, если выручка от продажи дополнительных единиц компенсирует понижение прибыли на единицу продукции. «Так вот где собака зарыта!»

Следовательно, при определении фактической прибыли или убытка должны быть сопоставлены цена (P) и средние валовые издержки (ATC). *Конкурентная фирма будет максимизировать*

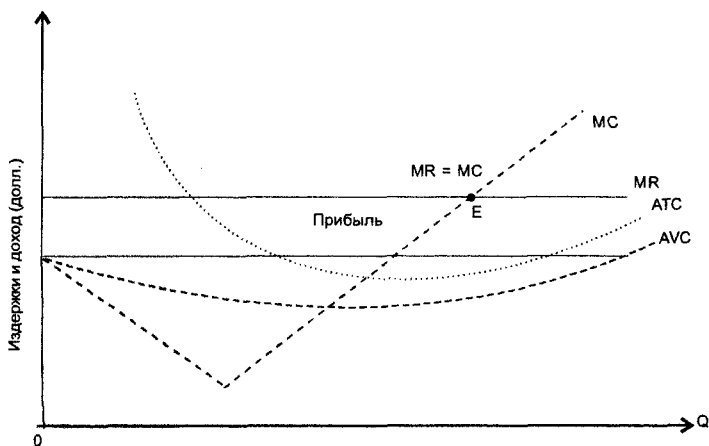


Рис. 23.3. Максимизация прибыли в краткосрочном периоде в условиях чистой конкуренции при сравнении предельного дохода (MR) и предельных издержек (MC)

прибыли или минимизировать убытки в краткосрочном периоде, производя такой объем продукции, при котором цена превышает минимальное значение средних издержек $P > \min ATC$. И наоборот, фирма терпит убытки, если цена меньше средних валовых издержек $P < ATC$. Нередко такая фирма разоряется и исчезает с поля хозяйственной деятельности.

Из рис. 23.2 видно, что если предельный доход (MR) постоянен, то точка E — точка пересечения MR и MC, показывает, что объем производства, при котором P (цена) равна MC, т. е. $P = MC$, позволяет производителю максимизировать прибыли или минимизировать убытки. Мы видим, что $P > ATC$. Это говорит о росте совокупности прибыли, обозначенной белым прямоугольником.

23.4. Как фирме определить объем производства, приносящий максимум прибыли или минимум убытков в долговременном периоде?

Долговременный период позволяет фирмам вносить определенные изменения, которые невозможно сделать в крат-

кросрочном периоде. В долговременном периоде фирмы располагают достаточным временем, чтобы или расширить свои производственные мощности, или внести технологические изменения в процесс производства.

Вопрос: как эти долговременные приспособления меняют выводы, касающиеся определения объема производства и цены в краткосрочном периоде? Ответ: после того, как все долговременные приспособления завершены, т. е. когда долговременное равновесие достигнуто, цена продукта (P) должна в точности соответствовать минимуму средних валовых издержек (ATC), т. е. $P = \min ATC$.

Если изначально цена превышает средние валовые издержки ($P > ATC$), то возможность получения экономических прибылей обусловит приток новых фирм в отрасль. Но это расширение отрасли будет увеличивать предложение продукции до тех пор, пока цена вновь не снизится и не сравняется со средними валовыми издержками. Напротив, если цена первоначально меньше средних валовых издержек, т. е. $P < ATC$, то неизбежность убытков обусловит отток фирм из отрасли. В этом случае общий объем предложения будет сокращаться, снова повышая цену до равенства *минимумом средних валовых издержек*, т. е. $P = \min ATC$.

Итак, в долговременном периоде конкурентная цена будет иметь тенденцию сравняться с минимумом средних издержек производства, т. е. $P = \min ATC$. Это так происходит в результате чистой конкуренции: экономические прибыли притягивают фирмы в конкурентную отрасль до тех пор, пока эти прибыли не будут сведены на нет. Наоборот, убытки вызывают массовый отток фирм из отрасли до тех пор, пока цена продукта снова не покроет издержки на единицу продукции. Экономическая прибыль и убытки как жезл дорожного патрульного регулирует движение фирм. Оно может быть со знаком плюс и со знаком минус.

23.5. Эффективность фирмы в условиях чистой конкуренции

В положении равновесия в долговременном периоде в условиях чистой конкуренции «все находится в равенстве», т. е. $P = ATC = MC$ (цена — средние валовые издержки = предель-

ные издержки). Это тройное равенство предполагает определенные выводы, касающиеся эффективности чисто конкурентной экономики, которые имеют большое социальное значение.

Конкурентная экономика стремится распределить ограниченные ресурсы таким образом, чтобы максимизировать удовлетворение безграничных потребностей. С этой целью эффективное использование ограниченных ресурсов требует выполнения двух условий, которые можно назвать эффективностью распределения ресурсов и производственной эффективностью.

Первое: *эффективность распределения ресурсов требует* распределения ресурсов между фирмами и отраслями так, чтобы получить определенный ассортимент продуктов, который наиболее необходим обществу (потребителям).

Второе: *производственная эффективность* требует, чтобы каждый товар, включенный в оптимальный ассортимент продуктов, производился наименее дорогостоящим способом.

Предприятия используют ресурсы до тех пор, пока предельные издержки производства не оказываются равными цене продукта, т. е. $MC = P$. Это не только максимизирует прибыли отдельных производителей, но и одновременно создает структуру распределения ресурсов, которая максимизирует удовлетворение потребителей. Конкурентная система цен организует частные интересы продавцов по направлениям, которые полностью соответствуют интересам общества в целом. Это происходит потому, что в конкурентной рыночной системе, как нам известно, действует «невидимая рука».

Прогрессивность чистой конкуренции является предметом спора среди экономистов. Одни доказывают, что в условиях чистой конкуренции: 1) стимул к научно-техническому прогрессу не реализуется, так как небольшой размер фирм делает их не способными финансировать значительные программы научных исследований; 2) сдерживаются потребительский выбор и производство новых продуктов, так как конкуренция базируется на стандартизированных продуктах. Вывод один: *чистая конкуренция не является прогрессивной в отношении развития новой техники и технологии и в этом смысле является тормозом в экономическом развитии.* На смену чистой (совершенной) конкуренции приходит несовершенная, к рассмотрению которой мы и переходим.

Базовые понятия

Чистая конкуренция, монополистическая конкуренция, олигополия, чистая монополия, стандартизированная продукция, краткосрочный и долговременный периоды, валовой доход (TR), средний валовой доход (ATR), средние валовые издержки (ATC), предельный доход (MR), предельные издержки (MC), максимизация прибыли, минимизация убытков, тройное равенство $P = ATC = MC$ (цена = средние валовые издержки = предельные издержки), эффективность распределения ресурсов, производственная эффективность.

Проблемные вопросы и тесты

1. Какие вам известны модели рынка и чем они различаются? Дайте краткую характеристику моделей рынка. Какой критерий является достаточным, чтобы классифицировать модели рынка? Сколько их должно быть — может быть, одного критерия недостаточно?

2. Каковы характерные черты рынка чистой конкуренции? Сколько их — одна, две, три или...? Как вы представляете рынок чистой конкуренции в реальной жизни? На рынках каких товаров преобладает чистая конкуренция?

3. Раскройте смысл двух подходов к максимизации прибыли в краткосрочном периоде. Чем они отличаются? Когда необходимо сравнивать валовые издержки и валовой доход, а когда предельные издержки и предельный доход?

4. Как обеспечить максимизацию прибыли в долговременном периоде? Получают фирмы прибыль: да или нет?

5. В каком соотношении находятся чистая конкуренция и эффективность бизнеса в краткосрочном периоде?

Глава 24. Фирма в условиях монополистической (несовершенной) конкуренции

- ◆ *Монополистическая (несовершенная) конкуренция: характерные черты*
- ◆ *Монополия как форма монополистической конкуренции*
 - ◆ *Определение цены, объема производства и максимизация прибыли в краткосрочном и долгосрочном периодах*
 - ◆ *Издержки монополистической конкуренции*
 - ◆ *Неценовая конкуренция. Реклама: сторонники и критики*

24.1. Монополистическая (несовершенная) конкуренция: характерные черты

Монополистическая (несовершенная) конкуренция охватывает отрасли, состоящие из относительно большого числа фирм, которые действуют в производстве дифференцированных продуктов, не вступая между собой в тайные союзы. Ценовой конкуренции сопутствует неценовая конкуренция. Легкость вступления в отрасль способствует появлению конкуренции со стороны новых фирм в долгосрочном периоде.

Монополистическая конкуренция — такая рыночная модель, для которой типично:

- 1) относительно большое число производителей, которые производят похожую, но не идентичную продукцию (скажем, 25, 35, 60 или 70 фирм, производящих транспортные средства);
- 2) дифференцированный продукт, выступающий в форме:
 - товаров, различающихся по своим физическим или качественным параметрам: например, одна из фирм, торгующих автомобилями, придает значение внутреннему дизайну, в то время как ее конкурент уделяет особое внимание качеству самого двигателя;

— услуг, связанных с продажей продукта (рекламы, упаковки, торговых знаков и марок); например, яркая реклама может убедить многих потребителей, что те или иные товары являются лучшими и заслуживают более высокой цены, чем их известные заменители;

3) имеет место контроль над ценами;

4) относительно легкое вступление в отрасль.

В условиях монополистической конкуренции господствует фирма — монополия.

24.2. Монополия как форма монополистической конкуренции

Монополия (от греч. *monos* — один, *poleo* — продаю) — исключительное право, принадлежащее одному лицу, группе лиц или государству на осуществление какой-либо хозяйственной деятельности.

Монополия — это такая модель рынка, при которой число продавцов становится столь малым, что каждый продавец в состоянии оказать влияние на общий объем предложения, а потому и на цену продаваемого товара. Это и есть предпринимательская монополия, т. е. монополия на производство и сбыт любого продукта с целью получения прибыли. Почему появились монополии? Ответ: появление монополий — это результат действия законов свободной конкуренции. Это своего рода основа для рождения монополий и их дальнейшего развития.

Каков же механизм образования монополий? Механизм чрезвычайно прост: монополия возникает на базе: 1) концентрации, т. е. укрупнения производства за счет дополнительно вовлекаемого капитала и 2) централизации производства, т. е. слияния мелких и средних предприятий в единое крупное (см. рис. 24.1). Это слияние может происходить по-разному:

◆ *насильственно* — путем ожесточенной конкурентной борьбы (когда некоторые предприятия расширяются за счет поглощения разорившихся конкурентов) и

◆ *добровольно* — путем создания новых акционерных обществ.

С появлением монополий конкурентная борьба ведется между монополиями, монополиями и аутсайдерами (предприятиями, не

входящими в монополистические объединения), а также внутри монополий.

Нужно понять, что монополист не совсем свободен в назначении цен и накоплении прибыли, как это иногда думают. Не забывайте, что монополист является монополистом только того продукта, который он продает. Он должен идти на рынок и заключать сделки с производителями необходимых ему ресурсов на тех же основаниях, что и другие фирмы. Его единственное преимущество заключается в привилегии устанавливать свою цену при условии, если он имеет уникальный продукт.

I. Концентрация производства

Накопление капитала
за счет капитализации
части прибыли

II. Централизация капитала и производства

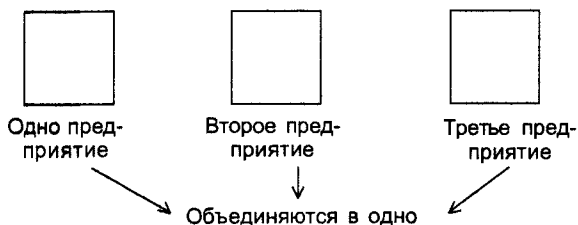


Рис. 24.1. Механизм образования монополий

Монополии появились в XIX в. Первоначально в таких формах, как *пулы, ринги, корнеры, картели, синдикаты*. Эти монополии носили случайный характер и обычно возникали в одной какой-либо отрасли хозяйства: угольной, нефтяной и т. д. Однако появление избыточного капитала в одной отрасли и стремление получать высокую прибыль приводит к тому, что в XX столетии предпринимательская монополия получила всеобщее распространение и стала носить устойчивый характер. Появились новые формы монополий в виде *трестов, концернов и конгломератов*. В XX в. монополия становится основой всей хозяйственной деятельности в развитых странах.

Разновидностью монополии является монополия, дуополия и квазимонополия.

Монополия, или чистая монополия, — господство на рынке одного продавца (электрическая или газовая компания) или одного покупателя. Это монополия в узком смысле. Она не имеет конкурентов. Это так называемая естественная монополия. Например, РАО ЕЭС — Российское акционерное общество «Единая Энергетическая Система». Примером может служить монополия государства на покупку оружия в отдельных странах (так было в России до недавнего времени). Монополист стремится закупить продукцию у своих поставщиков по возможно низкой и единой цене. Поставщики же решают, сколько им произвести продукции, исходя из уровня закупочной цены. При известных условиях монополист может использовать политику ценовой дискриминации, т. е. приобретать продукцию отдельных производителей по разной цене. Эта политика будет для него выгодной, если общие затраты на закупку данного объема продукции будут меньше, чем при закупке по единой цене. Подробнее см. главу 26.

Дуополия — господство на рынке двух продавцов. Дуополия — частный простейший случай олигополии. Подробнее см. главу 25, посвященную олигополии. В условиях несовершенной конкуренции имеет место квазимонополия.

Квазимонополия (буквально: как бы монополия) — лидерство в установлении объема производства или цен. Крупный производитель, меняя объемы производства, устанавливает такую цену, которая обеспечивает ему максимум прибыли. За ним как бы закрепляется роль лидера в установлении цен. Мелкие же производители не могут повлиять на цену из-за чрезвычайно малого объема выпуска продукции и воспринимают ее как заданную извне.

Теперь попытаемся ответить на вопрос: как монополии максимизируют прибыль?

24.3. Определение цены, объема производства и максимизация прибыли в краткосрочном и долгосрочном периодах

Степень эластичности кривой спроса фирмы в условиях монополистической конкуренции зависит от числа конкурентов и

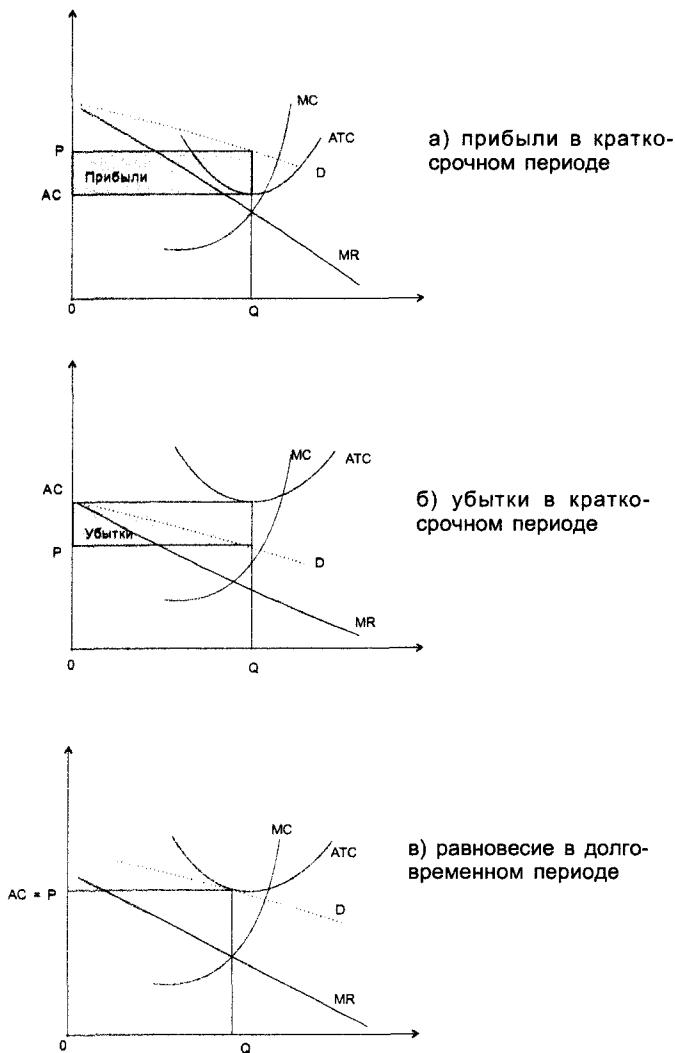


Рис. 24.2. Прибыли и убытки в краткосрочном периоде и равновесие в долгосрочном периоде в условиях монополистической конкуренции

степени дифференциации продукта. Чем больше число конкурентов и слабее дифференциация продукта, тем больше будет эластичность кривой спроса каждого продавца, т. е. тем больше ситуация будет приближаться к чистой конкуренции.

В *краткосрочном периоде* фирма производит определенный объем продукции, назначает цену, чтобы получить совокупную прибыль (см. рис. 24.2а). Но может сложиться и менее благоприятная ситуация с издержками и спросом, ставящая фирму в положение, при котором она несет убытки (см. рис. 24.2б). Иначе говоря, в краткосрочном периоде фирма может либо получить прибыль, либо столкнуться с убытками. Однако значительно легкое вступление в отрасль, где фирмы получают высокую экономическую прибыль, приводит к тому, что в данной отрасли появляется слишком много фирм. Соответственно наступает перепроизводство товаров, спрос начинает падать, а вместе с ним и прибыли фирм. Возникает ситуация, подобная совершенной конкуренции в *долговременном периоде*. Однако в условиях монополистической конкуренции цена выше, поэтому в *долговременном периоде* для фирм становится характерной тенденция к безубыточности, так как цена превышает минимальные средние валовые издержки ($P > \min ATC$) (см. рис. 24.2в). Это указывает на то, что потребители не получают продукт по наименьшей цене из-за издержек монополистической конкуренции.

Из рис. 24.2а видно, что прибыли в краткосрочном периоде (заштрихованный прямоугольник) фирма может получить при условии, когда цена (P) больше средних издержек.

Из рис. 24.2б видно, что убытки (заштрихованный прямоугольник) возникают в том случае, если средние издержки больше цены, т. е. $AC > P$.

Из рис. 24.2в видно, что фирма безубыточна, т. е. она достигла состояния равновесия ($P = AC$).

24.4. Издержки монополистической конкуренции

Из предыдущей темы известно, что экономическая эффективность требует тройного равенства — цены, предельных издержек и средних издержек. И оно себя проявляет следующим образом:

1) равенство цены и предельных издержек необходимо для достижения эффективного использования ресурсов;

2) равенство цены с минимальными средними валовыми издержками предполагает высокую производственную эффективность.

Последнее равенство означает, что потребители получают наибольший объем продукции по самой низкой цене, которую будут допускать существующие издержки.

При монополистической конкуренции не достигаются ни эффективное использование ресурсов, ни производственная эффективность. Отрасли с монополистической конкуренцией часто переполнены фирмами, которые действуют, не достигая оптимальной мощности. В условиях монополистической конкуренции допускаются незанятые ресурсы, или недогруженные производственные мощности. Типичными примерами служат многие виды мелких предприятий розничной торговли. Поэтому *в долгосрочном периоде в условиях равновесия цена превышает как средние валовые издержки ($P > ATC$), так и предельные издержки ($P > MC$)*, указывая, таким образом, на то, что дополнительные единицы этого товара общество оценивает выше, чем альтернативные продукты, которые с использованием тех же ресурсов можно было бы произвести. Следовательно, высокие цены в условиях монополистической конкуренции обусловлены наличием избыточных (или незагруженных) производственных мощностей, а точнее, издержками монополистической конкуренции. Разумеется, что вся ценовая нагрузка ложится на плечи потребителей. Отсюда простой вывод: чем выше уровень монополизации экономики, тем выше уровень цен, а вместе с этим труднее повседневная жизнь.

24.5. Неценовая конкуренция.

Реклама: сторонники и критики

В какой-то период времени фирма может не иметь перспектив увеличения прибыли за счет снижения цены. Единственным выходом остается неценовая конкуренция. Ее направления: 1) улучшение качества продукта; 2) реклама и 3) стимулирование сбыта. Рассмотрим их подробнее.

1) Улучшение качества продукта является важным средством реализации новых профессиональных знаний, новых технологий и систем управления. Такое совершенствование продукта играет чрезвычайно важную роль в двух различных смыслах: а) удачное улучшение продукта одной фирмой заставляет конкурентов подражать или превзойти рыночное преимущество

этой фирмы, а в противном случае им не избежать убытков; б) прибыли, полученные от удачного улучшения продукта, могут быть использованы для финансирования дальнейших его улучшений посредством использования дополнительной прибыли на НИОКР.

2) Цель рекламы простая. Фирма надеется привлечь потребителей к ее дифференцированному продукту. Женщина, которая хочет купить губную помаду, может быть сбита с толку огромной массой однотипной продукции. Нужна реклама. В переводе на специальные термины экономической теории это означает, что фирма надеется, что реклама передвинет кривую ее спроса вправо и одновременно уменьшит ее ценовую эластичность.

Существует острое разногласие относительно экономической пользы рекламы. *Сторонники* рекламы оправдывают ее на том основании, что она: а) помогает потребителям в осуществлении разумного выбора; б) поддерживает национальные системы связи; в) ускоряет развитие продукта; г) позволяет фирмам реализовать эффект масштаба; д) стимулирует конкуренцию и е) поощряет расходы и высокий уровень занятости. *Критики* заявляют, что реклама: а) скорее сбивает с толку, чем информирует; б) нерационально перемещает ресурсы из более важных областей применения; в) вызывает ряд внешних издержек; г) приводит к более высоким, а не более низким издержкам и ценам; д) поощряет монополию и е) не является стратегическим фактором, определяющим расходы фирмы. В настоящее время нет единого мнения в отношении экономических последствий рекламы. Ясно одно: разумная реклама нужна, но не следует забывать, что реклама — это всегда новые издержки, а раздутая реклама — это сверхиздержки. Перевешивают ли плюсы рекламы «издержки» монополистической конкуренции? На этот вопрос ответить сложно, так как дифференциация продукта приспособливает продукт к потребительскому спросу, а реклама, наоборот, приспособливает потребительский спрос к продукту. Вот в чем весь фокус.

3) Производитель в условиях монополистической конкуренции может добиться временного преимущества над конкурентами не только с помощью рекламы, но и стимулирования сбыта. Об этом см. подробно в главах, посвященных оптовой и розничной торговле, а также маркетингу.

Базовые понятия

Монополистическая конкуренция, дифференциация продукта, монополия, монополия, дуополия, квазимонополия, максимизация прибыли, издержки монополистической конкуренции, неценовая конкуренция, реклама.

Проблемные вопросы и тесты

1. Монополистическая конкуренция: каковы ее характерные черты? На каких рынках товаров господствует монополистическая конкуренция?

2. Могут одновременно сосуществовать чистая и монополистическая конкуренция?

3. Что такое монополия? Какие есть разновидности монополий?

4. Как фирма участвует в определении цены, объема производства и прибыли?

5. Каковы издержки монополистической конкуренции? Монополия — это зло или благо для общества? Кто проигрывает и кто выигрывает в условиях монополистической конкуренции?

6. Что такое неценовая конкуренция? Почему ценовая конкуренция дополняется неценовой? Какие вы знаете факторы неценовой конкуренции?

7. Почему реклама — мощный фактор развития фирмы? Расходы на рекламу увеличивают цены: да или нет? Увеличивают прибыли: да или нет?

8. Можно ли утверждать, что реклама может спасти убыточное производство?

Глава 25. Фирма в условиях олигополии (несовершенная конкуренция)

- ◆ Олигополия: сущность и характерные черты ◆ Определение цены и объема производства ◆ Роль неценовой конкуренции
- ◆ Эффективность олигополии: две точки зрения

25.1. Олигополия: сущность и характерные черты

Олигополия (от греч. *oligos* — мало, немного, *poleo* — продаю) как модель рынка представляет собой небольшое число фирм-производителей данного товара, которые действуют совместно, и вход в олигополию новых фирм ограничен высокими барьерами. Монополистическая конкуренция — тип рыночной структуры, приближающийся к совершенной конкуренции. Монополистическая конкуренция — случай, когда «много конкуренции и мало монополии», монополистическая власть на рынке относительно невелика. Противоположной ситуацией является олигополия, когда небольшое число крупных фирм производят основную («львиную») долю продукции данной отрасли. Олигополия — это когда «много монополии и мало конкуренции».

Первая характерная черта олигополии заключается в многочисленности фирм в отрасли. Олигополия возникает в том случае, если число фирм в отрасли настолько мало, что каждая из них при формировании своей экономической политики вынуждена принимать во внимание реакцию со стороны конкурентов. Когда относительно малое число фирм господствует на рынках товаров или услуг — эта отрасль является олигополистической. Как правило, когда мы слышим: «Большая тройка», «Большая четверка» или «Большая шестерка», очевидно, что указанная отрасль является олигополистической.

Вторая черта — производство стандартизированных или дифференцированных продуктов. Такие продукты, как сталь, цинк, медь, алюминий, свинец, цемент, технический спирт и т. д., являются стандартизированными продуктами. Другие продукты, как автомобили, множество бытовых электрических приборов, компьютеры, сигареты и т. д., являются дифференцированными. Различают два основных типа олигополии: *стандартизированную и дифференцированную*. К первому типу относятся фирмы, производящие однородный товар (цемент, нефть, сталь и др.), ко второму — дифференцированную продукцию (автомобили, станки, оборудование и др.). В развитых странах примером олигополии может быть автомобильная, сталелитейная промышленность, табачные фирмы, производство алюминия.

Третья черта — наличие барьеров для вступления в отрасль. Вспомните бег с барьерами и, может быть, поймете — что такое барьеры в экономике, в частности, в олигополистической отрасли. Такими барьерами в олигополистической отрасли являются эффекты масштаба и низких издержек.

1. *Эффект масштаба* означает, что в условиях олигополии могут выжить только крупные фирмы. Достаточно эффективное производство возможно только при небольшом числе производителей. Эффективность требует, чтобы фирма контролировала большую долю совокупного рынка. Следовательно, множество фирм с небольшими масштабами (размерами) не могут выжить. Реализация эффекта масштаба предполагает, что число конкурирующих производителей одновременно сокращается вследствие банкротства или слияния. Например, в автомобильной промышленности США в 80-е гг. XX в. минимально эффективный объем выпуска составлял 300 тыс. машин в год. Поскольку многие предприятия производили не менее двух моделей одновременно, стоимость такого завода обычно превышала 3 млрд долл. Такие крупные инвестиции доступны далеко не для всех фирм, поэтому создаются объективные предпосылки для сохранения ведущего положения автомобильных заводов-гигантов. Отметим, что если в начале XX в. число американских автомобильных фирм приближалось к 200, то уже в конце 20-х гг. их число не превышало 50. А сейчас сузилось до «Большой тройки»: «Дженерал моторз», «Форд» и «Крайслер» — на ее долю приходится около 90% продаж автомобилей.

2. *Эффект низких издержек* означает, что в условиях олигополии, чтобы добиться низких издержек на единицу продукции, вновь вступающие фирмы должны быть крупными производителями. Например, чтобы сейчас вступить в автомобильную отрасль США, потребуется вложить только в машины и оборудование миллиарды долларов. На практике эффекты масштаба и издержек являются труднопреодолимыми барьерами для вступления в отрасль. Но это не единственные барьеры для вхождения в олигополистическую отрасль. Существуют и *другие барьеры* для вступления в отрасль. Одна из них может быть связана с патентной монополией, как это происходит в наукоемких отраслях, контролируемых фирмами типа «Ксерокс», «Кодак», IBM и др. На протяжении всего срока действия патента (в США — 17 лет) фирма надежно защищена от внутренней конкуренции.

Среди других причин — 1) это монополия контроля над редкими источниками сырья (например, в 60—70-е гг. мировой рынок нефтепродуктов контролировал нефтяной картель «Семь сестер»); 2) запредельно высокие расходы на рекламу (что и имеет место в производстве сигарет, прохладительных напитков или в шоу-бизнесе). Есть и некоторые другие барьеры, естественно сложившиеся или искусственно созданные. Они возникают вновь и вновь.

Четвертой чертой олигополии является эффект слияния. Поводом для слияния могут служить разные причины: объединение двух или более фирм дает возможность новой фирме добиться большего эффекта масштаба или более низких издержек производства, или то и другое вместе. Кроме автомобильной промышленности можно привести примеры и других отраслей обрабатывающей промышленности США (производство домашних холодильников, пылесосов, стиральных машин, электрических лампочек, открыток, телефонных аппаратов), для которых характерна высокая степень централизации производства. Олигополистические ситуации могут возникать в отраслях, производящих как стандартизированные товары (алюминий, медь), так и дифференцированные (автомобили, стиральные порошки, сигареты, электробытовые приборы).

Пятой чертой олигополии является всеобщая взаимозависимость. Это означает, что никакая фирма в олигополисти-

ческой отрасли не осмелится изменить свою ценовую политику, не попытавшись рассчитать наиболее вероятные ответные действия своих конкурентов. Ситуация, с которой сталкиваются олигополистические производители, напоминает положение участников таких игр, как покер, бридж или шахматы. Трудно узнать заранее, как наилучшим образом сыграть в покер, потому что неизвестно, как другие участники игры сыграют своими картами. Игроки выбирают линию своего поведения в соответствии с действиями и ожидаемыми реакциями соперников. Подобно тому, как шахматист должен учитывать возможные ходы противника, олигополист должен быть готов к различным (нередко альтернативным) вариантам развития ситуации на рынке в результате различного поведения конкурентов. Таким образом, олигополия представляет собой более сложную хозяйственную ситуацию на рынке. Каждый монополист должен учитывать поведение как потребителей своей продукции, так и конкурентов, ответная реакция которых на его действия может быть неоднозначной. Олигополисты стремятся получить больше прибыли, впрочем, данное стремление свойственно всем фирмам в рыночной экономике.

25.2. Определение цены и объема производства

Как олигополии определяют цену и объем производства? Если чистая конкуренция и монополистическая конкуренция относятся к ясно очерченным рыночным моделям, то олигополия — нет. Существует как «жесткая» олигополия, при которой две или три фирмы господствуют на всем рынке, так и «расплывчатая» олигополия, при которой шесть или семь фирм делят, скажем, 70 или 80% рынка, в то время как оставшуюся часть рынка делит «конкурентное окружение». Существование различных видов олигополии мешает выработке простой рыночной модели, которая дает объяснение олигополистического поведения. Всеобщая взаимозависимость осложняет ситуацию, а неспособность фирмы предсказывать ответные действия ее конкурентов делает фактически невозможным определить спрос и предельный доход, с которыми сталкивается олигополист. А без таких данных фирма не может спрогнозировать даже теорети-

чески цену и объем производства, максимизирующие ее прибыль.

Черты олигополистического ценообразования следующие:

- 1) олигополистические цены — это негибкие, или «жесткие», цены;
- 2) при назначении и изменении цен олигополии прибегают к различным согласованным действиям.

В условиях высокой степени неопределенности олигополисты ведут себя по-разному. Одни игнорируют конкурентов и пытаются действовать, как будто в отрасли господствует совершенная конкуренция. Другие, наоборот, внимательно следят за каждым шагом своих конкурентов, нередко прибегая к сотрудничеству с фирмами-противниками.

В реальной действительности фирмы должны постоянно принимать множество решений, практически трудно предсказывать реакцию конкурентов на каждое действие. Поэтому по многим тактическим вопросам, касающимся второстепенных аспектов, решения принимаются вполне самостоятельно. При выработке стратегических решений фирма ведет работу по оптимизации взаимоотношений с соперниками. Задача экономической теории — изучить правила рационального выбора, привлекающая аппарат теории игр. Каждый «игрок» ищет такой ход, чтобы максимизировать свою выгоду и одновременно ограничить свободу выбора у конкурента. В поисках наиболее «простого» пути фирмы-соперники могут вступить в прямой сговор, договариваясь о единой политике цен, о разделе рынков сбыта и т. д. Последний случай наиболее опасен для общества и, как правило, запрещается нормами антимонопольного законодательства. Первый вариант сводится к совершенной конкуренции, третий — к чистой монополии. Он может быть изучен как с учетом теории игр, так и без нее.

Ломаная кривая спроса. Изучение олигополистического ценообразования целесообразно начать с анализа ломаной кривой спроса (см. рис. 25.1). Дело в том, что в известных пределах любое повышение цен ухудшает ситуацию. Повышение цены одной фирмой таит опасность захвата рынка конкурентами, которые могут переманить прежних покупателей фирмы, сохраняя низкие цены. Понижение цен в условиях олигополии также может не привести к желаемому росту объема продаж, так как

конкуренты, точно так же понизив цены, сохранят свои квоты на рынке. В результате фирма-лидер не сможет увеличить число покупателей за счет других фирм. К тому же понижение цены чревато демпинговой ценовой войной. Предложенная модель хорошо объясняет лишь негибкость цен, но не позволяет определить первоначальный уровень цен и механизм их роста. Последнее легче объяснить сговором олигополистов.

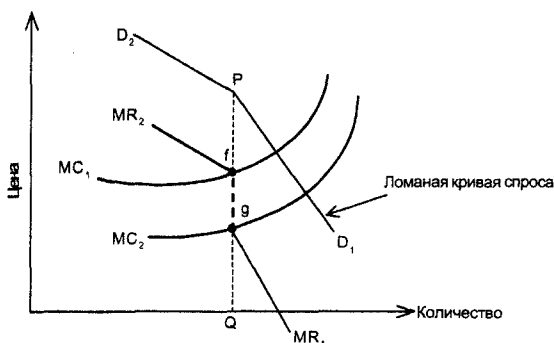


Рис. 25.1. Ломаная кривая спроса

Из рис. 25.1 видно, что кривая спроса является ломаной (D_2D_1), а кривая предельного дохода имеет вертикальный разрыв. В связи с этим никакого изменения ни в цене P, ни в количестве не происходит. Это свидетельствует о негибкости цен, которая характеризует эти рынки.

Тайный сговор имеет место, когда фирмы достигают молчаливого (не выраженного словами) соглашения о том, чтобы зафиксировать цены, распределить рынки или ограничить конкуренцию между собой. Для олигополии, участвующих в тайном сговоре, характерна тенденция к максимизации общих прибылей. Однако различия в спросе и издержках, наличие большого числа фирм, мошенничество посредством ценовых скидок, спады и антитрестовские законы являются препятствием для тайного сговора.

Их рис. 25.2 видно, что максимизация прибыли (заштрихованный прямоугольник) достижима лишь в том случае, если каждая фирма, входящая в олигополию, назначает цену P и производит объем продукции, равный Q.

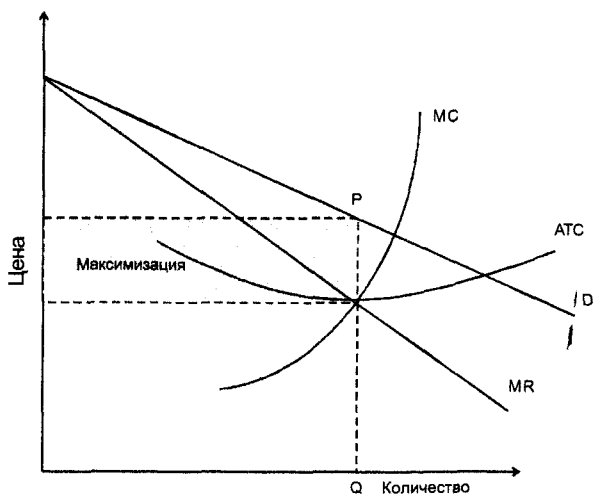


Рис. 25.2. Максимизация прибыли при тайном сговоре

Стремление олигополистов к тайному сговору, или кооперативному поведению, способствует образованию *картелей* — объединений фирм, согласующих свои решения по поводу цен и объемов продукции. Образование картеля требует выработки совместной политики, установления квот для каждого участника и создания механизма контроля за выполнением принятых решений. Установление единых монопольных цен повышает выручку всех участников, но рост цен достигается путем обязательного снижения объема продаж. В результате у каждого участника возникает соблазн получить двойной выигрыш: продавать свою продукцию по высокой картельной цене, но с превышением низких картельных квот. Если подобного рода поведение станет всеобщим, то картель развалится.

Теория игр на ее современном уровне недостаточно учитывает институциональные аспекты процесса возникновения, расцвета и упадка картельных союзов. В настоящее время явные соглашения картельного типа встречаются редко. Гораздо чаще можно наблюдать неявные (скрытые) соглашения, тайный сговор.

Лидерство в ценах — это практика, в соответствии с которой «господствующая» фирма, обычно наиболее крупная или

наиболее эффективная в отрасли, меняет цену, а все другие фирмы автоматически следуют этому изменению. Это как бы напоминает «квазимонополию». Такую практику применяют фирмы по производству угля, цемента, меди, бензина, бумаги, минеральных удобрений, стеклянной тары, стали, автомобилей и т. д. Изучение лидерства в ценах в ряде отраслей говорит о том, что корректировки цен делаются редко. Ценовой лидер не будет реагировать изменением своих цен на небольшие повседневные изменения спроса. О надвигающихся пересмотрах цен ценовой лидер отрасли часто сообщает устами главных администраторов. Оповещая о «необходимости повысить цены», ценовой лидер может добиться согласия среди своих конкурентов для действительного их увеличения. Наконец, ценовой лидер не обязательно выбирает цену, которая максимизирует прибыли отрасли в краткосрочном периоде.

Чтобы помешать вступить в отрасль, фирмы могут установить цену ниже уровня, максимизирующего прибыль.

Ценообразование по принципу «издержки плюс»: олигополисты для того, чтобы определить цену, добавляют «накидку» в размере определенного процента. Этот метод калькуляции цен не является несовместимым с тайным сговором или лидерством в ценах. Известная американская компания «Дженерал моторз» использует ценообразование по принципу «издержки плюс» и является ценовым лидером в автомобильной промышленности.

25.3. Роль неценовой конкуренции

Когда одна из этих фирм меняет цену на свой продукт, результат будет ощутим во всей промышленности, поскольку все другие фирмы обязаны будут последовать этому примеру для того, чтобы продолжать торговать своим продуктом. Поскольку каждая фирма в олигополистической структуре оказывает такое влияние на рынок, олигополист всегда ищет систему конкуренции вне цены, или неценовую конкуренцию.

Конкуренция на олигополистическом рынке в основном неценовая. Она ориентирована на рекламу, фасон, стиль, цвет, качество продукта и т. д., повышающие интерес к продукту и не связанные с повышением цены.

Олигополии делают упор на неценовую конкуренцию. И вот почему: считается, что благодаря неценовой конкуренции

могут быть получены более долговременные преимущества перед конкурентами, потому что изменения продукта, новая технология и удачная реклама не могут быть так быстро и полно дублированы, как снижения цен. В ряде западных стран открытые соглашения не являются противозаконными. Примером может служить картель стали в Европе или ОПЕК в большинстве нефтедобывающих стран мира. Они открыто встречаются, обсуждают свои проблемы и приходят к соглашению относительно цены, количества выпускаемой продукции и других проблем. Поэтому олигополистический рынок был и остается центром противоречий между свободным рынком и философией централизованно спланированной экономики.

25.4. Эффективность олигополии: две точки зрения

Является ли, с точки зрения общества, олигополия «эффективной» рыночной структурой? Известны две точки зрения на экономические последствия олигополии.

Традиционная точка зрения полагает, что олигополия действует аналогично монополии. Олигополия может привести к тем же результатам, что и чистая монополия, хотя при этом сохраняется внешняя видимость конкуренции нескольких независимых фирм.

Точка зрения Шумпетера — Гэлбрейта состоит в том, что олигополия способствует НТП и поэтому имеет результатом лучшую продукцию, более низкие цены и большие уровни выпуска и занятости, чем в случае, если бы организация отрасли носила другой характер.

Базовые понятия

Олигополия, стандартизированные и дифференцированные продукты, тайный сговор, лидерство в ценах, ценообразование по принципу «издержки плюс».

Проблемные вопросы и тесты

1. Назовите основные черты, характеризующие олигополию.
2. Число экономических агентов, выступающих как на стороне спроса, так и на стороне предложения, определяют раз-

личные модели организации рынка: совершенная конкуренция, несовершенная конкуренция — монополия, олигополия. Дайте характеристику олигополии.

3. Согласны ли вы, что понятие «много» означает такое количество рыночных субъектов на рынке, при котором исключается какое-либо их воздействие на рыночную ситуацию отдельной фирмы или домохозяйства, а понятие «несколько» означает, что рыночный объект может затронуть интересы других своими решениями и поэтому должен учитывать их ответную реакцию.

4. Существует мнение, что олигополия эффективна. Так ли это?

5. В то же время существует мнение, что олигополисты в большинстве случаев приносят пользу своим потребителям. Так ли это?

Глава 26. Фирма в условиях естественной (чистой) монополии

*♦ Естественная (чистая) монополия: характерные черты
♦ Естественная монополия и конкуренция ♦ Определение объема
производства, цены и максимизация прибыли ♦ Ценность естественной
монополии с точки зрения общества ♦ Роль естественной
монополии в рыночной экономике*

26.1. Естественная (чистая) монополия: характерные черты

Естественная, или чистая, монополия — такая модель рынка, когда одна фирма является единственным производителем продукта, у которого нет заменителей. Известны ее характерные черты:

1. Единственный продавец, т. е. отрасль, состоит из одной фирмы. Здесь «фирма» и «отрасль» — синонимы. Одна фирма является единственным производителем данного продукта или единственным поставщиком услуги.

2. Нет заменителей данного продукта. Продукт монополии уникален в том смысле, что не существует хороших или близких заменителей. С точки зрения покупателя, это означает, что нет приемлемых альтернатив. Покупатель должен покупать продукт у монополиста или обходиться без него. К таким монополиям относятся регулируемые государством предприятия общественного пользования или так называемые естественные монополии (электрические и газовые компании, кабельное телевидение, предприятия водоснабжения и связи и др.). Услугам, предоставляемым коммунальными службами, также нет заменителей. Но если они и есть, то они либо дороги, либо неудобны.

Чистая монополия может также иметь географическое измерение. Небольшой город подчас обслуживается только одной авиалинией или железной дорогой. Местный банк, кинотеатр

или книжный магазин может относиться к чистой монополии в маленьком населенном пункте.

3. Фирма диктует цену. Отдельная фирма, действующая в условиях чистой конкуренции, не оказывает влияния на цену продукта: она «соглашается с ценой». Чистый монополист осуществляет значительный контроль над ценой. И причина очевидна: он выпускает и, следовательно, контролирует общий объем предложения.

4. Вхождение в отрасль заблокировано в виде: а) эффекта масштаба; б) отсутствия заменителей; в) собственности на патенты и научные исследования. Эти барьеры помогают объяснить существование чистой монополии и других неконкурентных рыночных структур. Барьеры для вступления в отрасль, которые являются очень значительными в краткосрочном периоде, оказываются преодолимыми в долгосрочном периоде.

Таким образом, **естественная монополия** (монополия в узком смысле) — *это монополия на редкие и невозпроизводимые факторы производства (земля, газ, нефть, редкие металлы и др.)*. Естественный монополист производит уникальный продукт — для него нет заменителя. Например, газовое отопление дома. Нет газа — и тепла нет. И получается: являясь единственным производителем газа, монополист занимает господствующее положение на рынке. Будет ли он чинить произвол — «вздрючивать» цены до невероятных размеров или менять режим подачи газа по своему усмотрению? Может быть, ему так хотелось бы, но это не так. И все потому, что большинство естественных монополистов создаются правительством. Правительство может выдать патент на один из уникальных продуктов, авторское право на какую-то вещь или же лицензию на право заниматься бизнесом на определенном рынке, не имея конкуренции. Кроме того, муниципалитеты дают лицензии компаниям, владеющим электростанциями, газовым компаниям и компаниям, ведающим коммуникациями, чтобы предотвратить дублирование эксплуатации мощностей. Эти компании очень строго контролируются в их деятельности и установлении цен.

26.2. Естественная монополия и конкуренция

Естественную монополию характеризует отсутствие конкуренции. Можно сказать: естественная монополия вне конкуренции. Причиной тому являются высокие барьеры для вступ-

ления в отрасль. И такие барьеры возникают в связи тем, что естественная монополия — это регулируемая, или государственная, монополия. Она предназначена для того, чтобы достичь низких издержек и обеспечить потребителям выгоду от экономии на издержках. Поэтому государство нередко создает легальные барьеры для вступления в отрасль, выдавая патенты и лицензии. В связи с этим полностью блокирована вся потенциальная конкуренция.

Естественные монополии имеют низкие предельные издержки и, следуя правилу $MR = MC$, считают выгодным расширять производство. Чтобы избавить общество от неблагоприятных ситуаций, скажем, ценовой конкуренции, правительство предоставляет исключительную привилегию одной фирме поставлять электричество, воду, природный газ, телефонные услуги или осуществлять автобусные перевозки. Правительство сохраняет за собой право определять географическую сферу деятельности монополиста, регулировать качество его услуг и контролировать цены, которые он может назначать.

Проанализируем поведение чистого монополиста в области ценообразования и определения объема производства.

26.3. Определение объема производства, цены и максимизация прибыли

Естественная монополия определяет объем производства исходя из трех принципов: издержек, спроса и максимизации прибыли.

Различие между чистым монополистом и чисто конкурентным продавцом лежит на стороне рыночного спроса. В условиях чистой конкуренции продавец встречается с совершенно эластичным спросом, а предельный доход является постоянным и равным цене продукции. Это значит, что валовой доход увеличивается на постоянную величину — постоянную цену каждой проданной единицы продукции. Кривая спроса монополиста (кривая спроса любого действующего в условиях несовершенной конкуренции продавца) представляет собой кривую отраслевого спроса, так как чистый монополист всегда является отраслью. Поэтому кривая отраслевого спроса не является совершенно эластичной, а напротив, является нисходящей.

Существуют три значения нисходящей кривой спроса.

1. Цена превышает предельный доход. Чистый монополист или фактически любой производитель в условиях несовершенной конкуренции с нисходящей кривой спроса должен снизить цену для того, чтобы больше продать продукции. Вследствие этого предельный доход будет меньше, чем цена (см. рис. 26.1). Чистая монополия может увеличивать свои продажи, только назначая более низкую цену на единицу своей продукции. Более того, тот факт, что монополист должен понизить цену, чтобы повысить продажи, является причиной того, что предельный доход становится меньше, чем цена (средний доход) для каждого уровня выпуска, кроме первого. Причина? Снижение цены будет относиться не только к дополнительно проданной продукции, но также и ко всем другим единицам продукции, которые иначе могли бы быть реализованы по более высокой цене. Каждая дополнительно проданная единица будет добавлять к валовому доходу свою цену — меньшую, чем сумма снижений цены, которая должна быть получена на всех предшествующих единицах продукции.

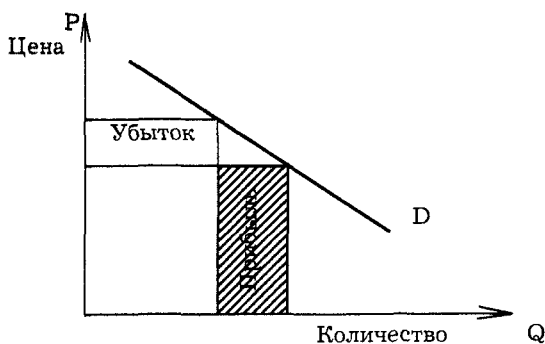


Рис. 26.1. Цена и предельный доход в условиях чистой монополии

Так как предельный доход есть, по определению, изменение в валовом доходе, то до тех пор, пока валовой доход увеличивается, предельный доход является положительным. Когда валовой доход достигнет своего максимума, предельный доход будет равен нулю. И когда валовой доход уменьшается, предельный доход становится отрицательным.

2. **Монополист диктует цену и объем производства.** Второе значение нисходящей кривой спроса: монополист неизбежно определяет цену, решая, какой объем продукции произвести, т. е. одновременно выбирает и цену, и объем производства. *Общее правило состоит в следующем:* монополия никогда не выберет такую комбинацию: цена — количество, при которой валовой доход уменьшается, или предельный доход является отрицательным. При понижении цены валовой доход будет уменьшаться. Но более низкая цена связана с большим объемом производства и, следовательно, увеличившимися валовыми издержками. Более низкий доход и более высокие издержки вызывают уменьшение прибыли. На вопрос: какую комбинацию цены и количества выберет чистый монополист? — ответ один: это зависит не только от спроса и предельного дохода, но и от издержек.

3. **Максимизация прибыли.** Стремящийся к прибыли монополист будет производить каждую последующую единицу продукции до тех пор, пока ее реализация обеспечивает больший прирост валового дохода, чем увеличение валовых издержек. Фирма будет наращивать производство продукции до такого объема, при котором предельный доход равен предельным издержкам.

26.4. Ценность естественной монополии с точки зрения общества

В условиях свободной конкуренции фирмы постоянно находятся под давлением со стороны конкурентов, которые вынуждают их быть *внутренне эффективными*, чтобы просто выжить. *Конкурирующий монополист считает выгодным продавать меньший объем продукции, но по более высокой цене.* Другими словами, монополист считает выгодным ограничить выпуск и, следовательно, использовать меньше ресурсов, что, с точки зрения общества, является оправданным.

Но естественные монополии защищены от конкурентных сил, что является благоприятным условием для неэффективности. К сожалению, но это так: *чем меньше конкурентов, тем больше неэффективность.* В связи с этим ценность естественной монополии, с точки зрения общества, *отрицатель-*

ная. Но общество не может отказаться от ее услуг, так как естественная монополия обеспечивает необходимые общие условия для эффективного производства и нормальной повседневной жизни населения. В этом смысле ее общественная ценность *положительна и велика*.

Естественная монополия способствует научно-техническому прогрессу.

Вопрос: насколько естественная (чистая) монополия способствует научно-техническому прогрессу? Ответ на данный вопрос неоднозначен: имеются две точки зрения.

Первая: чистая монополия более прогрессивна, чем чистая конкуренция, потому что ее способность постоянно получать прибыль обеспечивает устойчивое финансирование научных исследований и опытно-конструкторских разработок (НМОКР). *Вторая* точка зрения: отсутствие конкурентных фирм ослабляет стимул монополиста к нововведениям. При анализе данных позиций возникают следующие вопросы: Действительно ли, что естественные монополии разрабатывают более эффективную технику? Допустимо ли, что неконкурирующие монополии больше совершенствуют технологию производства, чем конкурирующие производители? Имеют ли чистые монополии достаточно средств и стимулов, чтобы улучшить свою продукцию и удовлетворить потребительский спрос? Ответы на поставленные вопросы можно получить при исследовании различных моделей рынка. Рассмотрим их подробнее.

Конкурентная модель. Выживание конкурентных фирм зависит от эффективности их деятельности. Однако конкуренция может лишать фирмы прибыли — основного источника для разработки новой техники или новой продукции. Прибыли от НТП могут быть недолговечными для осуществляющего нововведения конкурентного производителя. Фирма в конкурентной отрасли, внедряющая нововведения, нередко становится свидетелем того, что многие ее конкуренты вскоре начинают дублировать или копировать любую техническую новинку. Практически они будут считать вознаграждения, но не затраты на НТП.

Монополистическая модель. Благодаря барьерам для вступления в отрасль монополист может постоянно получать значительные экономические прибыли. Отсюда чистый монополист будет иметь больше финансовых ресурсов для НТП, чем конку-

рентные фирмы. Но как насчет стимулов чистого монополиста к техническому прогрессу?

Существует довод, который указывает на то, что вследствие отсутствия конкурентов у чистой монополии *нет автоматического стимула* к НТП. Следовательно, монополист может позволить себе быть неэффективным и вялым. Острое соперничество конкурентного рынка наказывает неэффективных. Неэффективный чистый монополист не встречает этого наказания просто потому, что у него нет конкурентов. У монополий есть все основания довольствоваться существующим положением.

Монополии, обогащаясь за счет остальной части общества, имеют меньше стимулов для НТП, но больше капитала для его осуществления.

26.5. Роль естественной монополии в рыночной экономике

Чтобы лучше понять естественные монополии и их роль в рыночной экономике, рассмотрим:

- 1) ценовую дискриминацию и
- 2) государственное регулирование естественных монополий.

Ценовая дискриминация имеет место, когда данный продукт продается по более низкой или высокой цене, и эти ценовые различия не оправдываются различиями в издержках. Экономические последствия ценовой дискриминации, по существу, двойственны. *Первое:* неудивительно, что монополист будет способен увеличивать свои прибыли, занимаясь ценовой дискриминацией. *Второе:* при всех остальных равных условиях дискриминирующий монополист будет производить больший объем продукции, чем не занимающийся дискриминацией монополист.

Государственное регулирование естественных монополий. Большинство чисто монополистических отраслей являются естественными монополиями и поэтому подлежат общественному регулированию. Цена (тариф), которую назначают коммунальные службы, железные дороги, телефонные компании, поставщики природного газа и электричества, называется *общественно оптимальной ценой*. Она определяется правитель-

ственными регулирующими комиссиями или управлениями. Если целью регулирующей комиссии является достижение эффективности распределения ресурсов, то ей следует попытаться законодательно установить эту (максимальную) цену, равную предельным издержкам. Это цена, при которой достигается эффективность распределения ресурсов. Вероятно, что цена, которая равняется предельным издержкам, будет такой низкой, что средние валовые издержки не покрываются. Неизбежным результатом являются убытки. Причина этого заключается в основной черте услуг, или продукта естественных монополий. Так как они необходимы, чтобы удовлетворять «пиковые» требования (как ежедневно, так и посезонно) на их продукт или услугу, они имеют тенденцию располагать значительной избыточной производственной мощностью, когда спрос является относительно «нормальным». Высокий уровень инвестирования в эти отрасли означает, что издержки производства на единицу будут снижаться в долговременном периоде. Поэтому просто навязать общественно оптимальную цену регулируемому монополисту означало бы убытки в краткосрочном периоде, а в долговременном периоде — банкротство. Что же делать? Одним из вариантов является *субсидия*, достаточная для того, чтобы покрыть убыток, который повлек бы за собой ценообразование на основе предельных издержек. Другим — *ценовая дискриминация*, в результате которой дополнительный доход, полученный таким образом, позволит фирме покрыть издержки. На деле регулирующие комиссии придерживаются третьего варианта: они склонны отступать от цели достижения эффективности распределения ресурсов и ценообразования на основе предельных издержек и устанавливать цены, обеспечивающие «справедливую прибыль». Цена, обеспечивающая «справедливую прибыль», равна средним издержкам. Общественно-оптимальная цена устанавливается там, где кривые спроса и предельных издержек пересекаются: цена, обеспечивающая «справедливую прибыль», устанавливается там, где пересекаются кривые спроса и средних издержек. Подобно конкурентному продавцу чистый монополист будет максимизировать прибыли путем уравнивания предельного дохода и предельных издержек. В результате регулирования цен можно одновременно снизить цену, увеличить объем производства и сократить экономические прибыли монополий.

26.6. Реформирование естественных монополий в России

Приоритетными задачами государственной политики в области реформирования естественных монополий на перспективу являются:

- ◆ принятие мер по решению проблемы *неплатежей* за поставки продукции и оказание услуг естественными монополиями;
- ◆ создание необходимых условий для обеспечения полной организационной и финансовой прозрачности деятельности предприятий соответствующих отраслей;
- ◆ обеспечение формирования регулируемых цен и тарифов на продукцию (услуги) газовой отрасли и электроэнергетики с дифференциацией их по режимам потребления, полной компенсацией обоснованных затрат на производство, а также постепенным доведением цен и тарифов до уровня, предусматривающего самофинансирование этих отраслей;
- ◆ обеспечение недискриминационного доступа независимых производителей и потребителей к услугам естественных монополий при эффективном антимонопольном регулировании;
- ◆ снижение перекрестного субсидирования различных категорий потребителей.

В этих целях Правительство Российской Федерации намерено реализовать комплекс мер по реструктуризации соответствующих отраслей с целью четкого разграничения естественно-монопольных и потенциально конкурентных видов хозяйственной деятельности, созданию благоприятных условий для их постепенной демополизации. При необходимости будут введены ограничения на процессы вертикальной и горизонтальной интеграции.

В сфере *электроэнергетики* будут разработаны основные положения по развитию и функционированию рынка электрической энергии (мощности) в Российской Федерации. Для их последующей реализации предполагается осуществить:

- ◆ демополизацию секторов производства и сбыта электроэнергии и развитие оптового и розничного рынков электроэнергии;
- ◆ разделение естественно-монопольного и конкурентных секторов в системе электроэнергетики, усиление контроля в

естественно-монопольном секторе на всех уровнях, включая реструктуризацию региональных энергетических компаний;

- ◆ развитие единой федеральной сетевой инфраструктуры и формирование технологической инфраструктуры рынка электроэнергии, создание соответствующего эффективного механизма государственного контроля;

- ◆ обеспечение условий для деятельности независимых производителей (продавцов) электроэнергии.

В сфере *железнодорожного транспорта* будет разработана концепция развития структурной реформы железнодорожного транспорта, на основе которой будут реализованы следующие меры:

- ◆ упорядочение государственного регулирования тарифов на железнодорожном транспорте;

- ◆ создание соответствующей правовой базы и разделение в системе железнодорожного транспорта государственных и хозяйственных функций;

- ◆ отделение большей части вспомогательных и обслуживающих предприятий, их приватизация, а также выделение объектов социальной сферы, кроме расположенных в малонаселенных районах, передача которых в ведение муниципальных органов невозможна;

- ◆ разделение естественно-монопольного, конкурентного и потенциально конкурентного секторов в системе железнодорожного транспорта и усиление государственного контроля в естественно-монопольном секторе;

- ◆ обеспечение доступа к производственной инфраструктуре железнодорожного транспорта всех потенциальных участников перевозочного процесса на недискриминационной основе и формирование впоследствии в рамках конкурентного сектора компаний по перевозке грузов и пассажиров;

- ◆ поэтапное прекращение перекрестного субсидирования пассажирских перевозок за счет грузовых.

В области *связи* Правительство РФ утвердит концепцию по дальнейшей либерализации рынка телекоммуникаций, в том числе механизма финансирования универсальных услуг связи. Будет совершенствоваться механизм регулирования цен (тарифов) на услуги связи, введен отдельный учет телекоммуникационными операторами доходов, затрат, активов и обязательств по ви-

дам деятельности (сетевые услуги, услуги абонентам, услуги по предоставлению доступа к сети и т. д.).

Базовые понятия

Естественная, или чистая, монополия, уникальный продукт, единственный продавец, вхождение в отрасль заблокировано, цена превышает предельный доход, конкурентная модель, монополистическая модель, ценовая дискриминация, государственное регулирование, реформирование естественных монополий в России.

Проблемные вопросы и тесты

1. Дайте определение чистой монополии. Монополия — это естественное или искусственное явление?
2. Какие черты характеризуют чистую монополию?
3. Каковы причины появления чистых монополий?
4. Почему чистая монополия вне конкуренции?
5. Как формируются цена и объем производства в условиях чистой монополии?
6. Какова ценность естественной монополии с точки зрения общества?
7. Естественная монополия и научно-технический прогресс — это допустимо?
8. Какова роль чистой монополии в рыночной экономике?
9. Назовите плюсы и минусы реформирования известных вам естественных монополий в России.

Раздел третий

Макроэкономика

Глава 27. Валовой национальный продукт

- ◆ Валовой национальный продукт (ВНП): определение
- ◆ Производство и воспроизводство ВНП
- ◆ Расчет ВНП: по производству, доходам и расходам
- ◆ Макроэкономические показатели, производные от ВНП
- ◆ Номинальный и реальный ВНП. Национальное богатство и его отличие от ВНП

27.1. Валовой национальный продукт (ВНП): определение

Чтобы охарактеризовать деятельность фирмы, необходимо определить ее доходы и расходы. Это делается путем анализа отчетов фирмы. Подобная информация нужна для принятия правильных управленческих решений на уровне компании. Система национальных счетов делает то же самое, но для экономики в целом.

Главным показателем при составлении национальных счетов служит **валовой национальный продукт** (ВНП, в английской аббревиатуре GNP — Gross National Product) — **совокупная рыночная стоимость всех конечных товаров и услуг, произведенных в течение года.**

При подсчете ВНП исключаются: 1) стоимость промежуточных продуктов; 2) непроемительные сделки.

Промежуточные товары — товары, участвующие в создании конечных продуктов. При расчете ВНП учитывается рыночная стоимость конечных товаров и услуг, т. е. тех, которые покупаются для окончательного пользования. *Отдельный учет промежуточных продуктов означал бы двойной счет* и завышенную оценку ВНП. Чтобы при расчете стоимости национального продукта избежать двойного счета, необходимо в него вклю-

чать только добавленную стоимость, созданную каждой фирмой. **Добавленная стоимость есть рыночная цена продукции каждой фирмы за вычетом стоимости потребленных сырья и материалов, приобретенных у поставщиков.** Так, стоимость стола можно узнать, сложив вместе *добавленные стоимости (added value)* всех фирм, участвовавших в его изготовлении и доставке потребителю: лесной и деревообрабатывающей промышленности, оптовой и розничной торговли.

Непроизводительные сделки — это финансовые сделки и продажа подержанных товаров. К *финансовым сделкам* относятся: 1) государственные трансфертные платежи; 2) частные трансфертные платежи (например, подарки, ежемесячные субсидии студентам университетов из дома являются не результатом производства, а актом передачи средств от одного частного лица к другому); 3) сделки с ценными бумагами, т. е. купля-продажа акций и облигаций.

Продажа подержанных вещей исключается из ВВП, так как подобные продажи не отражают текущего производства.

27.2. Производство и воспроизводство ВВП

Первоначально мы дали определение ВВП. А теперь остановимся на самом главном: процессе производства ВВП. В связи с этим рассмотрим ряд новых экономических понятий.

В основе макроэкономики лежит **общественное производство как совокупность разнообразных видов деятельности.** Его следует рассматривать не как единовременный акт, а как непрерывно повторяющийся процесс. Именно в связи с этим **общественное производство, или воспроизводство, — это непрерывное повторение производства товаров и услуг.**

Воспроизводство можно рассматривать с двух позиций: как простое и как расширенное. *Простое* воспроизводство — производство в неизменных масштабах. Например, в прошлом году произвели продуктов на 100 денежных единиц и в текущем — тоже на 100. Простое воспроизводство для экономики нетипично. Оно может себя проявить лишь в период депрессивной экономики.

Типичным же является *расширенное* воспроизводство — производство в увеличенных масштабах. Например, в текущем

году произвели на 10 денежных единиц больше, чем в прошлом году. Некоторые экономисты говорят о *суженном* воспроизводстве — повторение производства в уменьшенных размерах, т. е. «сегодня хуже, чем вчера».

Общественное производство в агрегированном виде представляет собой совокупность материального и нематериального производства. В *материальное производство* входят все отрасли экономики, которые производят материальные блага и услуги: промышленность (обрабатывающая и добывающая), сельское хозяйство, строительство, транспорт и связь, жилищно-коммунальное и личное подсобное хозяйство, а также торговля в части продолжения процесса производства в сфере обмена (упаковка, фасовка, транспортировка и т. д.), общественное питание, материально-техническое снабжение, сбыт и заготовки. К *нематериальному* производству относятся те сферы деятельности, которые производят нематериальные блага и услуги — это фундаментальная наука и образование, здравоохранение, культура, искусство, спорт, управление, финансирование, кредитование и т. д.

Согласно марксистской методологии ВВП создается только в сфере материального производства, а немарксистской — во всех отраслях экономики (и материального, и нематериального производства).

Начиная с 1993 г. СНС (система национальных счетов) ООН рекомендует учитывать активность в «теневом секторе» экономики каждой страны, под которой понимается деловая активность, не находящая отражения в тех или иных формах официальной государственной отчетности. При этом различаются легальные и нелегальные операции, агенты и виды деятельности.

К *легальной*, но не учитываемой деятельности, в частности, относится производственная активность населения на приусадебных участках, «частный извоз», чаевые, оплата разнообразных посреднических и иных услуг «черным налом», т. е. денежной наличностью, не проводимой через обычный бухгалтерский учет. Экспертные данные разных стран свидетельствуют о том, что именно на долю легальных агентов приходится основная часть «теневых потоков».

Нелегальные виды деятельности — виды деятельности, запрещенные законом. Помимо преступлений против собствен-

ности других лиц (воровство, грабеж, рэкет, мошенничество и т. п.) к ним относят производство и продажу оружия, наркотиков и других товаров и услуг.

Неучитываемые агенты — агенты, существующие без регистрации в органах власти и занимающиеся экономической деятельностью. Это разнообразные «крыши», производящие защиту собственности или жизни отдельных государственных деятелей, а также лиц (или групп), существующие за счет преступных способов получения доходов.

27.3. Расчет ВВП: по производству, доходам и расходам

Расчет ВВП по производству — суммирование добавленных стоимостей всех конечных товаров и услуг, произведенных в течение определенного периода времени.

Расчет ВВП по доходам — сумма всех доходов, созданных в процессе производства товаров и услуг. К таким доходам относятся (см. схему 27.1):

1. *Амортизация* — ежегодные отчисления, которые показывают объем капитала, потребленного в процессе производства. Это как раз те отчисления, которые формируют разницу между валовыми и чистыми инвестициями.

2. *Косвенные налоги на бизнес* — общий налог с продаж, акцизы, налоги на имущество, лицензионные платежи и таможенные пошлины. После вычета амортизации и косвенных налогов оставшаяся часть ВВП выступает в виде заработной платы, ренты, процента и прибыли.

3. *Заработная плата* — денежное вознаграждение за наемный труд. Она выплачивается бизнесом и государством.

4. *Рента, или рентные платежи*: а) доход, получаемый собственниками земли и природных богатств и б) доходы от недвижимости.

5. *Процент* — выплаты денежного дохода частного бизнеса собственникам денежного капитала. Процентные платежи, производимые государством, исключаются из процентных доходов.

6. *Прибыль* — доход, который остается у фирмы после вычета общих расходов из общей выручки.

ВВП (по доходам) = Амортизация + Косвенные налоги + Заработная плата + Рента + Процент + Прибыль.

Расчет ВВП по расходам — сумма всех расходов, необходимых для производства конечного продукта или услуги. К таким расходам относятся (см. рис. 27.1):

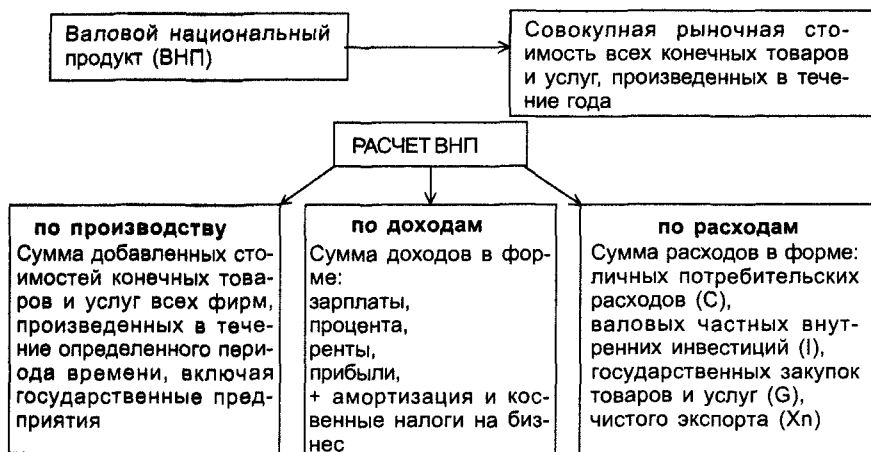


Рис. 27.1. Расчет ВВП по производству, доходам и расходам

1. Личные потребительские расходы (С) — расходы на предметы потребления длительного (автомобили, холодильники и т. п.) и кратковременного пользования (хлеб, молоко, рубашки и т. п.), а также услуги (юристов, врачей, парикмахеров и т. д.).

2. Валовые частные внутренние инвестиции (I). Они включают три компонента — расходы фирм на: 1) покупки станков, машин, оборудования; 2) строительство; 3) изменение запасов. Валовые частные внутренние инвестиции (I) включают производство всех инвестиционных товаров, предназначенных как для *замещения* машин, оборудования и сооружений, потребленных в ходе производства, так и *расширения* производства. Иначе говоря, валовые инвестиции включают как сумму амортизации, так и прироста инвестиций, или так называемые «чистые частные инвестиции (I_n)».

Соотношение между валовыми инвестициями и амортизацией служит хорошим индикатором того, находится ли экономика в состоянии подъема, зстоя или спада.

Растущая экономика — если валовые инвестиции превышают амортизацию.

Статичная экономика — если валовые инвестиции и амортизация равны. Экономика находится в состоянии покоя, в ней производится как раз столько товаров, сколько необходимо. Чистые инвестиции при этом приблизительно равны нулю.

Экономика со снижающейся деловой активностью — когда валовые инвестиции меньше, чем амортизация, т. е. когда в экономике год за годом потребляется больше капитала, чем производится. В этих условиях чистые инвестиции будут иметь знак «минус», а в экономике произойдет деинвестирование, т. е. сокращение инвестиций.

3. *Государственные закупки товаров и услуг (G)* — это все затраты на конечную продукцию предприятий и прямые покупки ресурсов, рабочей силы со стороны государства. Однако они исключают все государственные трансфертные платежи, поскольку они не отражают увеличение текущего производства товаров и услуг.

4. *Чистый экспорт (X_n)* — это разность между экспортом и импортом товаров и услуг или величина, на которую сумма экспортируемых товаров превышает сумму импортируемых. Данная величина может быть как положительной, так и отрицательной.

ВВП (по расходам) = Потребление (C) + Инвестиции (I) + Государственные закупки товаров и услуг (G) ± Чистый экспорт (X_n).

Или:

ВВП (по расходам) = C + I + G ± X_n.

Следует учесть и запомнить, что:

ВВП по производству = ВВП по доходам = ВВП по расходам (см. рис. 27.1).

27.4. Макроэкономические показатели, производные от ВВП

Кроме главного показателя ВВП как измерителя годового выпуска продукции в экономике существует целый ряд взаимосвязанных показателей, которые могут быть рассчитаны на основе ВВП (см. рис. 27.2):

1. **Валовой внутренний продукт (ВВП) (Gross Domestic Product — GDP)** — суммарная рыночная стоимость всех конеч-

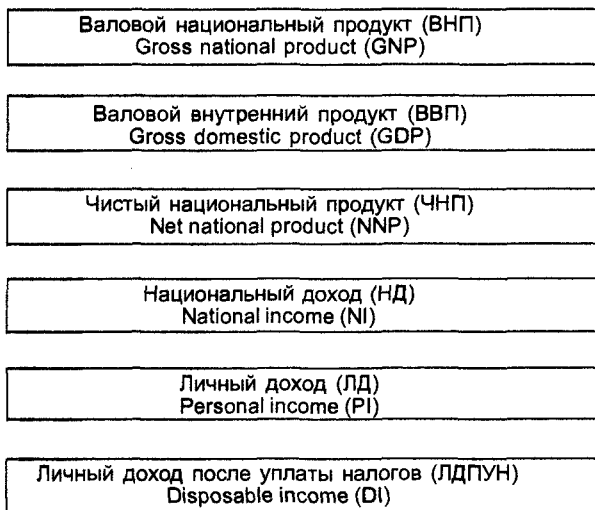


Рис. 27.2. Макроэкономические показатели

ных товаров и услуг, произведенных в пределах данной страны, независимо от национальной принадлежности факторов производства.

Предположим, что на территории России организуют производство китайские фирмы, а на территории Китая — российские. И те, и другие производят какой-то товар и услугу и, соответственно, создают продукт или услугу. Разница между доходом от российских предприятий за рубежом и доходом от иностранных предприятий составляет «чистый доход от собственности». Он может быть положительным и отрицательным. Если чистый доход от собственности за границей положительный, то его надо вычесть из ВНП, и мы получим ВВП.

Отсюда $ВВП = ВНП - \text{чистый доход от собственности}$. На практике это означает учет трансфертных операций с заграницей, которые рассматриваются в рамках платежного баланса. В своем дальнейшем анализе, не умаляя достоинств показателя ВВП, мы чаще будем использовать ВНП. И вот почему: величина разности между ВНП и ВВП для ведущих стран Западной Европы — небольшая ($\pm 1\%$), так что большой погрешности в познании макроэкономики не будет.

2 Чистый национальный продукт (ЧНП) (Net National Product — NNP) представляет собой ВНП, скорректированный

на сумму амортизации, или капитала, потребленного в ходе производства:

$$\text{ЧНП} = \text{ВНП} - \text{Амортизация.}$$

3. **Национальный доход (НД) (National Income — NI)** — общий объем заработной платы, ренты, процента и прибыли, полученный в ходе производства и реализации товаров и услуг за год. Это весь годовой поток товаров и услуг, исчисляемый в денежном выражении. Это совокупная стоимость всех товаров и услуг, которую граждане страны «живым трудом» произвели в течение года:

$$\text{НД} = \text{ЧНП} - \text{Косвенные налоги.}$$

Необходимые для его исчисления данные постоянно собираются, обрабатываются и публикуются в национальных статистических ежегодниках.

4. **Личный доход (ЛД) (Personal Income — PI)** — полученный доход до уплаты индивидуальных налогов. Чтобы его рассчитать, необходимо прибавить доходы полученные, но не являющиеся результатом текущей трудовой деятельности: выплаты пенсий и пособий по безработице, выплаты ветеранам, стипендии на образование, процентные платежи, выплачиваемые правительством, и т. д. Все вышеперечисленные платежи — это *трансфертные платежи*. Отсюда $\text{ЛД} = \text{НД} + \text{трансфертные платежи}$.

5. **Личный доход после уплаты налогов (ЛДПУН) (Disposable Income — DI)**, или конечный доход, — доход, находящийся в личном распоряжении. Он представляет собой личный доход за вычетом индивидуальных налогов. Отсюда $\text{ЛДПУН} = \text{ЛД} - \text{T}$ (налоги).

Индивидуальные налоги состоят из личных подоходных налогов, налогов на личное имущество и налогов на наследство, среди которых ведущая роль принадлежит первому виду налога.

ЛДПУН представляет собой доход, которым домохозяйства располагают в окончательном виде. В конечном итоге он распадается на потребительские расходы и сбережения.

27.5. Номинальный и реальный ВНП. Национальное богатство и его отличие от ВНП

Номинальный, или денежный, ВНП — показатель ВНП, рассчитанный по текущим ценам (без поправок на инфляцию).

Реальный ВВП — показатель ВВП, выраженный в настоящих ценах, т. е. с поправкой на инфляцию (повышение цен) или дефляцию (понижение цен).

Реальный ВВП представляет собой весьма точный показатель функционирования национальной экономики. Однако он не является показателем реального благосостояния общества. ВВП просто является измерителем годового объема производства. А благосостояние общества, или **национальное богатство, представляет собой совокупность ресурсов и благ (активов) страны, произведенных за весь период ее существования.** Таким образом, между реальным ВВП и общественным благосостоянием существует тесная положительная связь, т. е. чем выше уровень производства, тем общество ближе к «лучшей жизни». ВВП является скорее количественным, чем качественным показателем. Он не отражает в полной мере улучшений в качестве продуктов и услуг, изменения в составе совокупного выпуска продукции на душу населения, издержек, связанных с улучшением окружающей среды, роста производства товаров и услуг в теневой экономике.

По оценке российского ученого-академика РАН Д. С. Львова, Россия занимает устойчивое первое место в мире как по абсолютной величине национального богатства, так и на душу населения. США и Канада, по его расчетам, отстают от России по природному капиталу на душу населения в 10 раз, а Западная Европа — в 27 раз. Это свидетельство того, что по сравнению с ведущими западными странами мира Россия располагает наибольшими ресурсными возможностями для социально-экономического развития. Однако существует колоссальный разрыв между возможностями России и эффективностью использования ее национального богатства. Так, по показателю ВВП на душу населения Россия отстает от США в % раз, от Японии — в четыре раза, от Германии и ряда других европейских стран — в 3,5 раза¹.

Самая существенная часть национального богатства любой страны — людские ресурсы. Решение проблем нормального повседневного проживания людей обеспечит высокоэффективное решение всех остальных проблем. Однако на сегодняшний день

¹ Львов Д. С. Концепция управления национальным имуществом. М.: Ин-т экон. стратегий, 2002. С. 3—4.

в России резко обострилась проблема ускоряющейся смертности населения. По мнению Д. С. Львова, над Россией как бы обозначился крест: рост смертности и падение рождаемости. Если открыть «лицо» смертности, то, в основном, оно — русское. При этом — «молодое лицо». Известно, что в таких областях, как Костромская, Ярославская, Смоленская и др., скорость смертности превышает среднюю по России.

Не лучше обстоит дело и в использовании природного богатства в России: земли и природных ресурсов. Согласитесь, что природное богатство не является делом рук человеческих. Это Божий дар. Как же мы его используем? Ответ: из рук вон плохо! В этом и состоит суть нашего бедственного положения в мировом хозяйстве. Россия научилась добывать богатейшие запасы национальных ресурсов, но, к большому стыду и позору перед всем человечеством, Россия не научилась их перерабатывать. В связи с этим Россия на сегодняшний день в мировом хозяйстве занимает место не индустриально развитой страны, а сырьевой, или добывающей.

Более того, если посмотреть на производство национального богатства в России со стороны участия земли, капитала и труда, то окажется, что оно создается в основном за счет труда (до 70%). Доля земли составляет 10—13%, а капитала 17—20%. Следовательно, здесь можно говорить о ресурсно-затратной экономике в России. Можно ли изменить сложившуюся ситуацию? Конечно, можно. Но для этого требуется повысить КПД (коэффициент полезного действия) использования национального богатства страны.

Базовые понятия

Валовой национальный продукт, расчет валового национального продукта по производству, доходу и расходу, чистый национальный продукт, национальный доход, личный доход, доход после уплаты налогов, номинальный и реальный ВВП, национальное богатство.

Проблемные вопросы и тесты

1. Что такое ВВП? Как рассчитать ВВП по доходам и расходам?
2. Что такое ВВП? Чем данный показатель отличается от ВНП?

3. Что такое добавленная стоимость, повторный счет? От чего зависит его величина?

4. Что такое национальный доход, как его определить?

5. Как используются показатели ВВП и НД для сравнения благосостояния различных стран?

6. Почему при составлении национальных счетов берется рыночная стоимость производства, а не физический объем производства?

7. Изменится ли национальный доход в том случае, если:

а) большинство домохозяйек откажется от услуг прачечных и начнет стирать самостоятельно;

б) значительная часть людей последует призывам экономить электроэнергию и воду и количество потребляемой электроэнергии и воды сократится?

8. Есть ли такие блага в составе ВВП, увеличение выпуска которых будет с очевидностью отражать уменьшение благосостояния?

9. Прокомментируйте следующее утверждение: «Конечным продуктом экономической жизни является мусор».

10. Влияют ли размеры «теневого» экономики на жизненный уровень населения?

Глава 28. Совокупный спрос и совокупное предложение. Эффект храповика

- ◆ Совокупные величины (агрегаты) в экономическом анализе
- ◆ Совокупный спрос и совокупное предложение ◆ Неценовые факторы и как они влияют на кривые совокупного спроса и совокупного предложения ◆ Природа равновесной цены и равновесного объема производства ◆ Эффект храповика.

28.1. Совокупные величины (агрегаты) в экономическом анализе

Рассмотрен в главе 4 механизм действия закона спроса и предложения для одного товара, но оставлены без ответа важные экономические вопросы. Почему цены повышаются и понижаются? Почему общий уровень цен остается относительно постоянным в одни периоды и резко повышается в другие? Что определяет все равновесное количество определенных товаров на внутреннем рынке? Почему реальный объем национального производства уменьшается в определенные периоды по сравнению с предшествующим уровнем, а в другие быстро увеличивается? Чтобы ответить на эти вопросы, необходимо объединить или агрегировать, во-первых, все отдельные виды производств в единое совокупное производство, или *реальный объем национального производства*; во-вторых, тысячи цен на различные товары (зерно, персональные компьютеры, коленчатые валы, промышленные работы, бриллианты, нефть, духи и т. д.) — в единую совокупную цену, или *уровень цен*. Объединение всех цен на отдельные товары и услуги в уровень цен, а также объединение всего количества товаров и услуг в *реальный объем национального производства* называется *агрегированием*. Объе-

диненные цены (уровень цен) и объединенные равновесные количества товаров (реальный объем национального производства) называются совокупностями (*агрегатами*).

Показатели на графике макроэкономической модели всегда представляют собой *уровень цен* (на оси ординат), а не цену на отдельный товар и *реальный объем национального производства* (на оси абсцисс) и не количество отдельного товара. Для последующего исследования полезно объединить или агрегировать огромное количество отдельных товарных рынков в «составной» рынок, на котором основными переменными являются уровень цен и реальный объем национального производства. Это можно сделать с помощью экономической модели «совокупный спрос — совокупное предложение».

28.2. Совокупный спрос. Кривая совокупного спроса. Неценовые факторы

Совокупный спрос — модель, представленная в виде кривой, которая показывает различные объемы товаров и услуг, т. е. реальный объем национального производства, который потребители, предприятия и правительство готовы купить при любом возможном уровне цен.

При прочих равных условиях чем ниже уровень цен, тем большую часть реального объема национального производства захотят приобрести как отечественные, так и зарубежные покупатели. И наоборот, чем выше уровень цен, тем меньший объем национального продукта они захотят купить.

Зависимость между уровнем цен и реальным объемом национального производства является обратной, или отрицательной.

Кривая совокупного спроса (AD) указывает на обратную, или отрицательную, зависимость между уровнем цен и объемом национального производства (рис. 28.1). Нисходящая кривая совокупного спроса указывает на то, что чем ниже уровень цен, тем больше реальный объем национального производства, который будет куплен.

Из рис. 28.1 видно, что кривая совокупного спроса отклоняется вниз и вправо, т. е. так же, как кривая спроса на отдельный товар. Но причины такого отклонения *различны*.

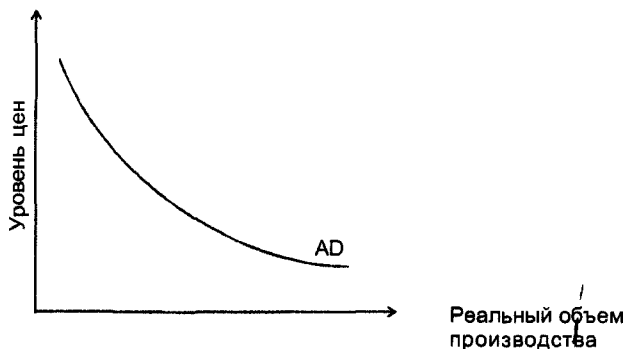


Рис. 28.1. Кривая совокупного спроса

Характер кривой спроса на отдельный товар связан с эффектами дохода и замещения. Когда цена на отдельный товар падает, то (постоянный) денежный доход потребителя дает ему возможность приобрести большее количество товара (эффект дохода). Когда цена падает, потребитель готов приобрести большее количество данного товара, потому что он становится относительно дешевле, чем другие товары (эффект замещения).

Характер кривой совокупного спроса связан с другими тремя факторами: 1) эффектом процентной ставки; 2) эффектом богатства, или реальных кассовых остатков; 3) эффектом импортных закупок.

Эффект процентной ставки показывает, что при повышении уровня цен повышаются и процентные ставки, а возросшие процентные ставки приводят к сокращению потребительских расходов и инвестиций. Это, в свою очередь, вызывает сокращение спроса на реальный объем национального продукта.

Иначе говоря, фирма, которая рассчитывает получить 10% прибыли на приобретенные инвестиционные товары, будет считать эту покупку выгодной, если процентная ставка составит, например, 7%. Но покупка не принесет выгоды и поэтому не состоится, если процентная ставка возрастет, скажем, до 12%. Из-за повышения процентной ставки потребители тоже примут решение не покупать дома или автомобили.

Эффект богатства, или реальных кассовых остатков, показывает, что при более высоком уровне цен покупательная способность накопленных финансовых активов (срочные счета или облигации), находящихся у населения, уменьшится. В таком

случае население реально станет беднее, и поэтому можно ожидать, что оно сократит свои расходы. И наоборот, при снижении уровня цен реальная стоимость, или покупательная способность, материальных ценностей возрастет и расходы увеличатся.

Эффект импортных закупок предполагает, что существует обратная зависимость между изменениями уровня цен в одной стране по сравнению с другими странами и изменением *чистого* объема экспорта в совокупном спросе. При повышении уровня цен эффект импортных закупок приводит к уменьшению совокупного спроса на отечественные товары и услуги. И наоборот, уменьшение уровня цен способствует сокращению импорта и увеличению экспорта и тем самым увеличению чистого объема экспорта в совокупном спросе.

Следует отличать изменения совокупного спроса, вызванные изменениями в уровне цен, от изменений, вызванных изменениями в неценовых детерминантах (факторах) совокупного спроса. К ним относятся:

1) изменения в потребительских расходах в результате изменений: а) благосостояния потребителя; б) ожиданий потребителя; в) задолженности потребителя; г) налоговых ставок;

2) изменения в инвестиционных расходах в результате изменений: а) процентных ставок; б) ожидаемых прибылей от инвестиций; в) налогов с предприятий; г) технологии и использования избыточных мощностей;

3) изменения в государственных расходах;

4) изменения в чистом экспорте.

Изменения неценовых факторов смещают кривую совокупного спроса *или влево, или вправо*.

28.3. Совокупное предложение. Кривая совокупного предложения. Неценовые факторы

Совокупное предложение — модель, представленная в виде кривой, которая показывает общее количество товаров и услуг, которое может быть предложено (произведено) при каждом возможном уровне цен.

Более высокие уровни цен создают стимулы для производства дополнительного количества товаров и предложения их

для продажи. Более низкие уровни цен вызывают сокращение производства товаров.

Зависимость между уровнем цен и объемом национального продукта, который предприятия выбрасывают на рынок, является прямой, или положительной.

Кривая совокупного предложения (см. рис. 28.2) состоит из трех отрезков:

- 1) кейнсианского (горизонтального) отрезка;
- 2) восходящего (промежуточного) отрезка;
- 3) классического (вертикального) отрезка.

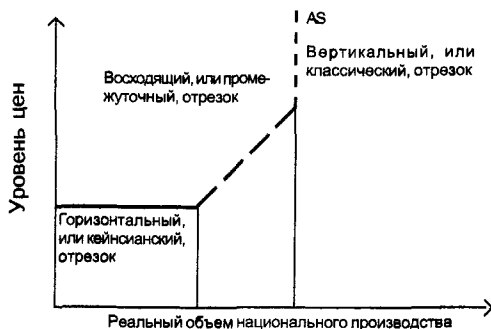


Рис. 28.2. Кривая совокупного предложения

Кривая совокупного предложения показывает реальный объем национального производства, который может быть произведен при различных уровнях цен. Форма кривой совокупного предложения зависит от того, что происходит с издержками на единицу продукции, а потому и с ценами, которые должны позволить предприятиям покрыть расходы и получить прибыль, при увеличении реального объема национального производства.

Кейнсианский отрезок кривой горизонтален, потому что при значительной безработице можно расширить производство без увеличения издержек на единицу продукции и повышения уровня цен.

На *промежуточном отрезке*, когда в производстве появляются узкие места и используются менее эффективное оборудование и менее квалифицированные рабочие, издержки на единицу продукции увеличиваются. Поэтому на этом отрезке

при расширении реального объема национального производства должны повышаться цены.

Классический отрезок соответствует состоянию полной занятости; реальный объем национального производства находится на максимальном уровне, его уже нельзя увеличить, но в ответ на увеличение совокупного спроса уровень цен поднимается.

Важно отметить, что кроме изменений в предложении под влиянием уровня цен есть и другие факторы, изменяющие издержки на единицу продукции. Это неценовые факторы.

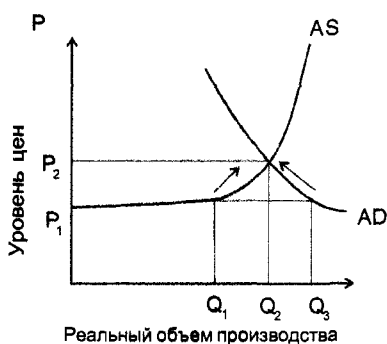
К *неценовым* факторам совокупного предложения относятся:

- 1) изменения цен на внутренние и импортные ресурсы;
- 2) изменения в производительности труда;
- 3) изменения правовых норм: а) налоговых ставок с предприятий; б) методов государственного регулирования.

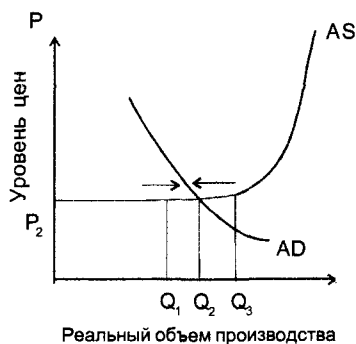
При прочих равных условиях изменения одного из этих факторов приводят к изменениям издержек на единицу продукции при различных объемах национального производства и тем самым к изменению положения кривой совокупного предложения.

28.4. Равновесие: реальный объем производства и уровень цен

Пересечение кривых совокупного спроса и совокупного предложения определяет *равновесный уровень цен и равновесный объем национального производства* (рис. 28.3).



а) равновесие на промежуточном отрезке кривой совокупного предложения



б) равновесие на кейнсианском отрезке кривой совокупного предложения

Рис. 28.3. Равновесный уровень цен и равновесный объем национального производства

Из рис. 28.3а видно, что кривые совокупного спроса и совокупного предложения пересекаются на промежуточном отрезке; изменение уровня цен исключает перепроизводство или недопроизводство товаров. Из рис. 28.3б видно, что кривые совокупного спроса и совокупного предложения пересекаются на кейнсианском отрезке; движение к равновесному объему национального производства не сопровождается изменением уровня цен. Как показывают стрелки на рис. 28.3а, повышение уровня цен с P_1 до уровня P_2 заставит производителей увеличить объем продукции, а потребителей — уменьшить объем/покупок. Когда реальные объемы произведенного и купленного продукта будут равны, в экономике наступит равновесие. Что касается анализа рис. 28.3б, то видно, что объем производства изменяется без изменения цен.

На следующем этапе анализа сместим кривые совокупного спроса и совокупного предложения и рассмотрим влияние этого шага на реальный объем национального производства (а следовательно, и на занятость) и уровень цен.

Смещение кривой совокупного спроса. Так, последствия увеличения совокупного спроса зависят от того, на каком отрезке кривой совокупного предложения оно происходит:

а) увеличение совокупного спроса на кейнсианском (горизонтальном) отрезке приводит к увеличению реального объема национального производства, но не затрагивает уровня цен;

б) на классическом (вертикальном) отрезке увеличение совокупного спроса приводит к повышению уровня цен, а реальный объем национального производства не может выйти за пределы своего уровня «при полной занятости»;

в) увеличение совокупного спроса на промежуточном отрезке приводит к увеличению как реального объема национального производства, так и уровня цен.

Повышение уровня цен, связанное с увеличением совокупного спроса как на классическом, так и на промежуточном отрезках кривой совокупного предложения, приводит к инфляции спроса. Это значит, что смещения кривой совокупного спроса вправо повышают уровень цен.

Смещение кривой совокупного предложения. Теперь попытаемся ответить на вопрос: как влияют изменения совокупного предложения на равновесный уровень цен и равновесный

объем производства? Ответ: смещение кривой совокупного предложения приводит к изменению реального объема национального производства при полной занятости. Уточняем: смещение кривой вправо свидетельствует об экономическом росте и уменьшении уровня цен. И наоборот: смещение кривой предложения влево говорит о сокращении реального объема производства и увеличении уровня цен, или инфляции, обусловленной ростом издержек производства.

28.5. Эффект храповика

Суть эффекта храповика — цены как на товары, так и на ресурсы раз возросшие, не обязательно снижаются до первоначального уровня (храповик — это механизм, который позволяет крутить колесо вперед, но не назад).

Эффект храповика основан на том, что цены легко повышаются, но с трудом понижаются. Поэтому увеличение совокупного спроса повышает уровень цен, но при уменьшении спроса в течение короткого периода нельзя ожидать падения цен.

Рассмотренная модель совокупного спроса и совокупного предложения является трамплином для более детального и всестороннего анализа макроэкономических проблем: циклов, безработицы, инфляции, денежного обращения, банковского дела, кредитно-денежной и фискальной политики, стабилизации и экономического роста. Рассмотрим их подробнее.

Базовые понятия

Совокупные величины (агрегаты), совокупный спрос, эффект процентной ставки; эффект богатства, или реальных кассовых остатков; эффект импортных закупок, совокупное предложение, неценовые факторы, равновесная цена, равновесный объем производства, эффект храповика.

Проблемные вопросы и тесты

1. Что собой представляют совокупные величины (агрегаты) в экономическом анализе? Дайте определение.
2. Что означают такие понятия, как реальный объем производства и уровень цен?
3. Согласны ли вы с таким определением: «совокупный спрос» — это модель, представленная в виде кривой, которая показывает

различные объемы товаров и услуг, т. е. реальный объем национального производства, который потребители, предприятия и правительство готовы купить при любом возможном уровне цен?

4. Почему при прочих равных условиях чем ниже уровень цен, тем большую часть реального объема национального производства захотят приобрести как отечественные, так и зарубежные покупатели? И наоборот, чем выше уровень цен, тем меньший объем национального продукта потребители захотят купить?

5. Какую зависимость между уровнем цен и реальным объемом национального производства раскрывает закон совокупного спроса?

6. Начертите кривую совокупного спроса. На что указывает нисходящая кривая совокупного спроса?

7. Что собой представляют: 1) эффект процентной ставки; 2) эффект богатства, или реальных кассовых остатков; 3) эффект импортных закупок?

8. Охарактеризуйте неценовые факторы совокупного спроса.

9. Почему цены повышаются и понижаются? Следует ли отличать изменения совокупного спроса, вызванные изменениями в уровне цен, от изменений, вызванных изменениями неценовых факторов?

10. Когда изменения неценовых факторов смещают кривую совокупного спроса влево, а когда вправо?

11. Что собой представляет модель совокупного предложения?

12. Почему более высокие уровни цен создают стимулы для производства дополнительного количества товаров и услуг, а низкие уровни цен вызывают сокращение производства товаров?

12. Из каких отрезков состоит кривая совокупного предложения? Раскройте суть каждого отрезка.

13. Что относится к неценовым факторам совокупного предложения?

14. Что определяет равновесное количество определенных товаров на внутреннем рынке? Почему общий уровень цен остается относительно постоянным в одни периоды и резко повышается в другие?

15. Почему реальный объем национального производства уменьшается в определенные периоды по сравнению с предыдущим уровнем, а в другие быстро увеличивается?

16. На чем основан механизм действия эффекта храповика?

Глава 29. Цикличность в рыночной экономике

- ◆ *Что такое экономический цикл? Фазы цикла*
- ◆ *Причины экономических циклов* ◆ *Продолжительность экономических циклов*

29.1. Что такое экономический цикл? Фазы цикла

Экономический цикл — форма движения рыночной экономики.

Он характеризуется периодическими взлетами и падениями рыночной конъюнктуры. Экономические циклы существенно отличаются друг от друга по продолжительности и интенсивности. Однако все они имеют одни и те же фазы. Экономический цикл представляет четыре фазы: пик (подъем), кризис (спад), депрессия и оживление. Пик (подъем) цикла — когда полная занятость и производство работают на полную мощность. В этой фазе цикла уровень цен имеет тенденцию к повышению, а рост деловой активности прекращается. Кризис (спад) — когда занятость сокращается, а цены падают только в том случае, когда спад продолжительный и возникает депрессия. («Когда сосед теряет работу, то это спад, а если вы теряете работу — то это депрессия!») Депрессия характеризуется тем, что производство и занятость достигают самого низкого уровня. Необходимо «выбраться» со дна. Наконец, в фазе оживления уровень производства повышается, а занятость возрастает вплоть до полной занятости. Главную фазу экономического цикла составляет кризис.

В нем заключены основные черты цикла. Без кризиса не было бы цикла. Периодическое повторение кризиса придает рыночной экономике циклический характер.

Экономический цикл — период времени от начала одного кризиса до начала другого.

Экономический цикл проникает всюду, но он в разной степени влияет на отдельные секторы экономики. Обычно от спада больше всего страдают те отрасли промышленности, которые выпускают средства производства и потребительские товары длительного пользования. Особенно уязвима строительная промышленность. Производство и занятость в отраслях промышленности, выпускающих потребительские товары кратковременного пользования, обычно меньше реагируют на цикл.

Большинство отраслей промышленности, производящих инвестиционные товары и товары длительного пользования, отличаются высокой концентрацией, когда на рынке господствует сравнительно небольшое количество крупных фирм. Вследствие этого такие фирмы обладают достаточной монопольной властью, чтобы в течение определенного периода противодействовать понижению цен, ограничивая выпуск продукции из-за падения спроса. Поэтому уменьшение спроса оказывает воздействие главным образом на производство и занятость. Обратную картину мы наблюдаем в отраслях промышленности, выпускающих товары кратковременного пользования («мягкие» товары). Эти отрасли в большинстве своем довольно конкурентоспособные и характеризуются низкой концентрацией. Они не могут противодействовать повышению цен, и падение спроса больше отражается на ценах, чем на уровне производства. В общем можно обратить внимание на резкое падение производства и относительно скромное падение цен в отраслях с высокой концентрацией, с одной стороны, а с другой — на значительное падение цен и относительно небольшое снижение объема продукции в отраслях с низкой концентрацией.

29.2. Причины экономических циклов

Причины экономических циклов трактуются по-разному. Так, причина циклического развития экономики, по Марксу, кроется в противоречии между производством, стремящимся к расширению, и не успевающим за ним ростом платежеспособного спроса. Это противоречие проявляется в следующем: слишком много произвели, чтобы потребить. Наступает период вынуж-

денной распродажи избыточных товаров, что неизбежно вызывает падение цен, рост безработицы и уменьшение прибыли. Возникает объективная потребность замены старого оборудования на новое, способное обеспечить прибыльное функционирование капитала. Кризис дает толчок для новых массовых инвестиций, заставляет всех предпринимателей применять новую технику. Обновление капитала, по Марксу, является материальной основой периодичности кризисов и продолжительности цикла.

Кризисы и циклы также объясняются: недопотреблением или недостаточным совокупным спросом; сбоями в денежном обращении; психологическими факторами, связывающими деловую активность с переходами от массового оптимизма к пессимизму.

Не следует делать вывод, что все колебания деловой активности объясняются экономическими причинами. Есть и другие причины — экстернальные. Это так называемые *внешние факторы* — факторы, лежащие за пределами экономической системы: солнечные пятна, войны, революции, рост населения, открытие новых земель и ресурсов и, наконец, научные и технические нововведения. Например, существуют сезонные колебания деловой активности: покупательский «бум» перед Рождеством и Пасхой. Это ведет к значительным ежегодным колебаниям в темпах экономической активности, особенно в розничной торговле.

29.3. Продолжительность экономических циклов

Экономические кризисы через определенные промежутки времени повторяются. В начале XIX в. кризисы повторялись в среднем через 10 и более лет. Так, первый кризис зарегистрирован в 1825 г., второй — в 1836, третий — в 1847, четвертый — в 1857 г. При этом если кризис 1825 г. ограничился только Англией, то кризис 1857 г. был уже мировым (Англия, США, Франция и Германия). Во второй половине XIX в. наблюдается учащение кризисов — они повторялись через 7—9 лет. Так, за кризисом 1857 г. последовал кризис 1866 г., затем кризис 1873 г., далее — кризисы 1882 и 1890 гг.

В XX в. кризисы также регулярно повторялись, но уже значительно чаще, особенно во второй половине века, через 4—

5 лет. Причиной тому являлось сокращение сроков обновления капитала в связи с концентрацией и централизацией капитала и установлением господства монополий, а также усилением роли государства в экономике. Например, через государственные заказы монополии имеют возможность чаще обновлять капитал, пользоваться льготами — ускоренной амортизацией.

После кризиса 1929—1933 гг. — самого глубокого кризиса, много ученых посвящали свои исследования анализу путей выхода из экономического кризиса, что способствовало стабилизации капиталистической экономики, смягчению и преодолению тяжелых последствий кризисов.

Такого рода циклы, связанные с изменением спроса на капитал, называют промышленными циклами. Они детально проанализированы в марксистской литературе.

Циклы, связанные с восстановлением экономического равновесия на потребительском рынке, называются короткими. В этот период происходит репрофилирование производства, создается новая структура народного хозяйства, перегруппировка внутри и между отраслями. Такие циклы охватывают от одного до трех лет.

Некоторые экономисты оперируют понятием *длинных циклов* (волн). Длинная волна, цикл по Кондратьеву, 45—60 лет вбирает в себя более короткие циклы. Они связаны с научно-техническими сдвигами, в результате которых возникает новая техническая или технологическая база производства. Например, электронный век. Наступает как бы новая эра производства. Во второй половине XX в. механизм кризисов претерпевает изменения. В частности, кризис сопровождается ростом цен, т. е. инфляцией. Кризисы, сопровождающиеся инфляцией, могут носить затяжной характер и вести к стагнации, при которой затухают стимулы развития производства.

Базовые понятия

Экономический цикл, генезис экономических циклов, фазы цикла кризиса: (спад), депрессия, оживление, подъем (пик, бум), продолжительность цикла, теории экономического цикла: чисто монетарная теория, теория накопления, теория чрезмерных сбережений, психологические» теории, государственная политика регулирования экономической цикличности.

Проблемные вопросы и тесты

1. Что такое экономический цикл?
2. Каковы причины (генезис) экономических циклов?
3. Дайте характеристику каждой фазы цикла? В чем их различие?
4. Какова продолжительность экономического цикла? От чего она зависит?
5. С течением времени меняется ли продолжительность цикла?

Глава 30. Кейнсианская теория выхода из экономического кризиса

- ◆ Потребление, сбережения, инвестиции: общая характеристика
- ◆ Кейнсианская теория совокупного спроса. Модель мультипликатора или «кейнсианский крест» ◆ Принцип акселерации
- ◆ Модель взаимодействия мультипликатора — акселератора
 - ◆ Экономика России: пути выхода из кризиса

30.1. Потребление, сбережения, инвестиции: общая характеристика

Категории «потребление», «сбережения» и «инвестиции» — это своего рода «ключ» к познанию кейнсианской теории выхода из экономического кризиса (см. рис. 30.1).

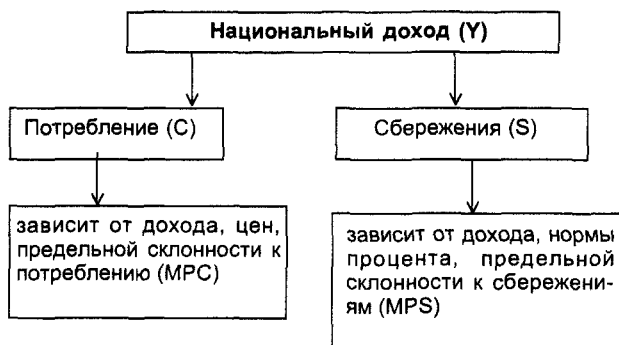


Рис. 30.1. Национальный доход: потребление и сбережения

Под потреблением (С) в экономической теории понимается общее количество товаров, купленных и потребленных в течение

ние какого-то периода времени. Размер потребления, или потребительских расходов, в основном зависит от уровня дохода и цен. Изменение в потреблении движется в том же направлении, что и изменение в доходе. Однако: *когда доход увеличивается или уменьшается, его потребление будет увеличиваться или уменьшаться, но не с такой быстротой.* По Кейнсу, потребление зависит не только от дохода и цен, но и от так называемой предельной склонности к потреблению.

Предельная склонность к потреблению (MPC) выражает отношение изменения в потреблении к изменению в доходе, т. е.:

MPC = изменение в потреблении / изменение в доходе.

Исходя из формулы MPC всегда меньше 1, так как доход больше потребления. Причем:

если MPC = 0, то все приращение дохода сберегается;

если MPC = 1/2, то увеличение дохода будет разделено между потреблением и сбережением поровну;

если MPC = 1, то все приращение дохода потребляется.

MPC выступает как реальная категория, которой можно оперировать в макроэкономическом анализе.

Однако люди не только потребляют, но и сберегают часть своего дохода.

Под **сбережением (S)** понимается та часть дохода, которая не потребляется. Размер сбережений по Кейнсу зависит не только от величины дохода, нормы процента, потребления и психологического фактора, так называемой предельной склонности к сбережению.

Предельная склонность к сбережению (MPS) представляет собой, аналогично MPC, отношение изменения в сбережениях к изменению в доходе, т. е.:

MPS = Изменение в сбережениях / Изменение в доходе.

Если $Y = C + S$, т. е. доход распадается на потребление и сбережения, то изменения в потреблении + изменения в сбережениях = изменениям в доходе. Тогда сумма предельной склонности к потреблению и предельной склонности к сбережению равняется единице, т. е. $MPC + MPS = 1$.

Отсюда **MPC = 1 - MPS**, а **MPS = 1 - MPC**.

Взаимосвязь двух показателей позволяет сказать, что предельная склонность к потреблению и предельная склонность к сбережению — как сиамские близнецы.

Экономисты рассматривают **сбережения как основу инвестиций**. Размер инвестиций, или инвестиционного спроса, как и потребительского, зависит от *объективных факторов* — дохода, нормы процента, уровня изменения выпуска продукции, прибылей, запасов капитала и *субъективного фактора* — желания предпринимателей инвестировать, или *предельной склонности к инвестированию (MPI)*. Это отношение изменения инвестиций к изменению в доходе, т. е.:

MPI = Изменение в инвестициях / Изменение в доходе.

На предельную склонность к инвестированию влияют такие факторы, как политический климат в стране, победа на выборах той или иной партии. Слухи, опасения, даже недуг президента могут заставить фирмы не принимать новых проектов.

30.2. Кейнсианская теория совокупного спроса. Модель мультипликатора

Модель мультипликатора, или «кейнсианский крест»

Джон Мейнард Кейнс (1883—1946) — английский ученый-экономист, в своей работе «Общая теория занятости, процента и денег» (1936) доказал, что система рыночных отношений не является совершенной, и в связи с этим необходимо активное вмешательство государства в экономику. Но это вмешательство должно носить экономический характер.

По Кейнсу, совокупный спрос складывается из нескольких величин: спроса на предметы конечного потребления со стороны домохозяйств (C), спроса на внутренние частные инвестиции со стороны фирм (I), спроса со стороны государства (G) и чистого экспорта (X_n):

$$Y = C + I + G + X.$$

Следовательно, совокупный спрос изменяется под влиянием четырех величин. Однако Кейнс особо рассмотрел влияние государственных расходов, или независимых инвестиций, на совокупный спрос (AD).

Государственные расходы, или независимые инвестиции в экономике, рассматриваются как «приток» инвестиций. Если величина инвестиций равна сумме сбережений, то уровень совокупного спроса не изменится, а следовательно, и национальный доход останется на том же уровне.

Но если величина инвестиций (I) увеличится по сравнению с величиной (S), то, по Кейнсу, увеличится и совокупный спрос.

Мультипликатор Кейнса раскрывает зависимость между приростом независимых (автономных) инвестиций и приростом дохода. Прирост дохода прямо пропорционально зависит от величины мультипликатора и прироста автономных инвестиций, т. е.:

$$\Delta Y = K \times \Delta I,$$

где ΔY — прирост дохода;

K — мультипликатор;

ΔI — прирост автономных инвестиций.

Мультипликатор определяется как отношение прироста дохода к приросту инвестиций, т. е.:

$K = \Delta Y$ (прирост дохода) : ΔI (прирост автономных инвестиций).

От чего зависит величина мультипликатора?

Его величина зависит от того, какая часть дополнительного дохода окажется потраченной, т. е. от предельной склонности к потреблению (MPC). Мультипликатор представляет собой величину, обратную разнице между 1 и предельной склонностью к потреблению, т. е.:

$$K = 1 / 1 - MPC.$$

Но поскольку предельная склонность к потреблению + предельная склонность к сбережению = 1, то мультипликатор можно записать как:

$$K = 1 / MPS,$$

где MPS обозначает предельную склонность к сбережению.

Каков же механизм действия принципа мультипликатора?

По Кейнсу — родоначальнику теории мультипликатора, суть его такова: первоначальное увеличение занятости, вызванное новыми инвестициями, скажем, правительственными расходами на общественные работы, неизбежно приводит к первичному, вторичному, третичному и т. д. росту занятости, потребления и дохода в связи с необходимостью удовлетворения потребностей в товарах и услугах первой необходимости. Новые автономные инвестиции, подобно кругам от брошенного в воду камня, вызывают цепную реакцию в экономике. Если предельная склонность к потреблению (MPC) равна 2/3, то доход возрастет в три раза. Величина 3 и есть в этом случае мультипликатор. В свою очередь, не следует думать, будто первоначальное уве-

личение затрат будет расширять доход до бесконечности. Нет. Этого не произойдет, потому что часть прироста дохода сберегается и, соответственно, исчезает импульс для продолжения процесса мультипликации. Предельная склонность к сбережению (MPS) устанавливает предел роста дохода, или эффекта мультипликатора, который в формализованном виде можно рассматривать как модель мультипликатора.

Итак, если государственные расходы рассматривать как автономные инвестиции, то мультипликатор показывает, на какую величину изменится национальный доход при изменении автономных инвестиций (государственных расходов G) при отсутствии изменений других переменных.

Графическая иллюстрация действия мультипликатора автономных инвестиций (государственных расходов) приведена на рис. 30.1.

Чем выше предельная склонность к потреблению, т. е. чем ближе к единице величина MPC, тем больше значение мультипликатора, а значит, круче кривая совокупного спроса AD , и тем больше влияние на уровень экономической активности окажет изменение государственных расходов (см. рис. 30.2):

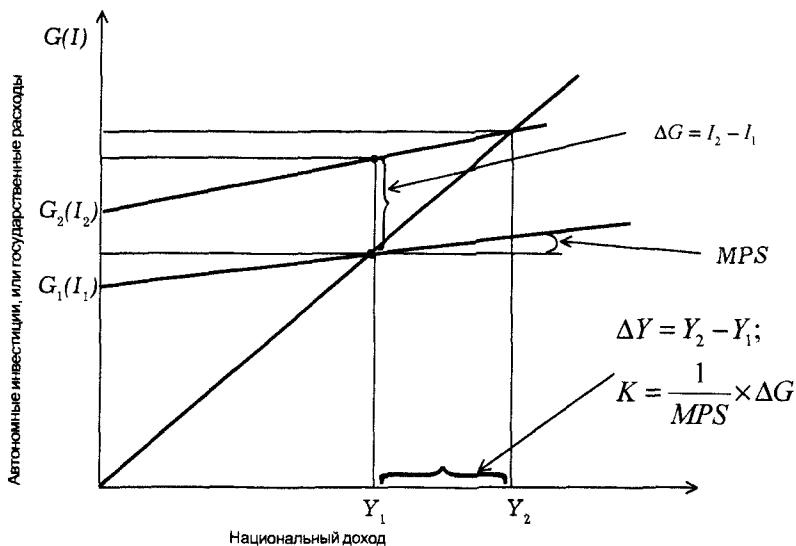


Рис. 30.2. Действие мультипликатора автономных (независимых) инвестиций (государственных расходов)

Из рисунка видно, что если автономные инвестиции (I_1) поднимутся до величины (I_2), то новый равновесный национальный доход (Y) увеличится и будет равен (Y_1). Иначе говоря,

$$\Delta Y = Y - Y_1 = \frac{1}{1 - MPC} \times \Delta G \frac{1}{MPS} \times \Delta G.$$

До сих пор мы считали, что совокупный спрос состоит из потребления, инвестиций (сбережений) и государственных расходов. Современная теория мультипликатора рассматривает явление мультипликации не только относительно изменений государственных расходов, но и других факторов. В связи с этим были исследованы новые мультипликаторы: денежный мультипликатор, сбалансированного бюджета, налоговый, внешнеторговый и др. (подробнее об этом см. в соответствующих темах.)

30.3. Принцип акселерации

Эффект мультипликатора находит свое продолжение в принципе акселерации. Сущность принципа акселерации: возросший доход, полученный в результате изменений в потреблении под влиянием роста автономных инвестиций, приводит не просто к росту, а к ускоренному (акселеративному) росту отраслей, удовлетворяющих производственные потребности. Принцип акселерации непосредственно связан с теорией мультипликатора.

Рассмотрим механизм действия принципа акселерации. Отрасли, производящие потребительские товары, расширяются, а это, в свою очередь, вызывает увеличение спроса на капитальные товары, т. е. ресурсы, так необходимые для удовлетворения возросшего потребительского спроса. Таким образом, должно возрасти производство машин. И вот самое главное: увеличение темпов роста потребительского спроса — спроса на предметы потребления вследствие роста дохода — вызывает ускоренный, или акселеративный, рост инвестиционных расходов. Другими словами, принцип акселерации раскрывает эффект влияния изменений в потреблении на уровень новых инвестиций. Для измерения масштабов такого эффекта служит коэффициент акселерации, или просто акселератор.

Акселератор — коэффициент, раскрывающий зависимость между новыми инвестициями и приращением дохода, т. е.:

$$I = a(Y_t - Y_{t-1}),$$

где I — новые инвестиции;

a — коэффициент акселерации;

Y_t — величина дохода за данный период;

Y_{t-1} — величина дохода за предшествующий период.

Таким образом, увеличение дохода, как правило, ведет к кратному увеличению новых инвестиций. Основным теоретическим положением принципа акселерации является существование функциональной зависимости между потреблением и новыми инвестициями, причем увеличение спроса на потребительские товары ведет к еще большему увеличению спроса на новые инвестиционные товары (машины, оборудование).

Чтобы принцип акселерации нашел проявление, необходимо:

1) отсутствие товарных запасов: если имеются товарные запасы, то рост потребительского спроса на готовую продукцию может быть удовлетворен и расширения производства средств производства не наступит;

2) отсутствие излишней производственной мощности: если есть свободные производственные мощности, то их загрузят новым сырьем и дополнительной рабочей силой и не произойдет ускоренного роста производства в отраслях, производящих машины;

3) отсутствие роста производительности труда, технического прогресса, когда на одном и том же оборудовании можно получить больше продукции и удовлетворить возросший спрос;

4) наличие свободной рабочей силы.

Это, так сказать, идеальные условия для проявления принципа акселерации.

В отличие от теории мультипликатора, где рассматриваются автономные (внешние) инвестиции, принцип акселерации имеет дело со *стимулированными* инвестициями. **Под стимулированными инвестициями понимаются инвестиции, которые зависят от дохода, т. е. являются результатом возрастания конечного спроса или объема продаж.** Автономные инвестиции дают первоначальный толчок процессу расширения экономики. Они вызывают эффект мультипликации, а стимулированные инвестиции, являясь результатом возросшего дохода, приводят к дальнейшему росту дохода. Нетрудно догадаться, что в принципе акселерации инвестиции выступают как внутренние, или эндогенные. Если модель мультипликатора исходит из избытка

ресурсов в депрессивной экономике, то модель акселератора предполагает наращивание новых капитальных ресурсов, например, строительство новых предприятий, производство нового оборудования. Эта модель является основной частью моделей экономического роста. Мультипликатор и акселератор обуславливают друг друга.

30.4. Модель взаимодействия мультипликатора-акселератора

Суть модели взаимодействия мультипликатора-акселератора заключается в следующем: исходя из модели мультипликатора рост автономных инвестиций оказывает умноженное воздействие на доход; в свою очередь, доход возрастает в соответствии с величиной мультипликатора, а рост доходов приводит к росту темпов спроса на потребительские товары, что вызывает ускоренный (акселеративный) спрос на новые инвестиции. Причем рост инвестиций равен произведению акселератора на прирост дохода. Таким образом, увеличение автономных инвестиций как внешнего фактора ведет к росту дохода, который приводит к росту *новых инвестиций* — уже как внутреннего фактора, вновь вызывающего рост дохода, который опять увеличивает инвестиции. Сочетание действий мультипликатора и акселератора объясняет процесс расширения и сокращения деловой активности. При наличии достоверной статистической базы можно рассчитать и мультипликатор, и акселератор, и соответственно дать прогноз экономической активности.

По Кейнсу, если частные инвестиции постоянны (в период депрессии), то государственные расходы имеют благоприятное первичное влияние на доход и занятость. Однако некоторые считают, что государственные расходы или дефицит не могут реально добавить многого к покупательной способности в период депрессии. Даже возникает вопрос: могут ли государственные расходы или дефицит отпугнуть частные инвестиции? И некоторые экономисты утверждают, что «это, конечно, возможно». Например, частная электрическая компания может сократить инвестиции из страха перед проектами строительства государственных гидроэлектростанций. Или когда государство снабжает население деньгами для приобретения товаров в розничной торговле, эффект в период глубокой депрессии может просто свес-

тись к тому, что это позволит торговцам ликвидировать их избыточные товарные запасы; если торговцы не заказали новых товаров, то это значит, что государственные расходы были полностью нейтрализованы производным частным дезинвестированием (расходованием запасов) и цепь мультипликации-акселерации останется мертвой.

Итак, есть две противоположные тенденции — расширительного и ограничительного влияния на частные инвестиции, т. е. может иметь место и благоприятное влияние на частные инвестиции, и неблагоприятное. Ясно лишь одно: когда текущее производство находится в упадке и имеются избыточные производственные мощности, вряд ли разумный бизнесмен проявит склонность производить новые инвестиции. Если государство способно помочь оживить производство потребительских товаров, тогда бизнесмен будет обладать финансовыми возможностями и, по крайней мере, известным стремлением к обновлению капитала и строительству новых предприятий.

Статистика дает основание считать, что частные инвестиции в целом имеют тенденцию изменяться соответственно движению уровня национального дохода. Если разделим все товары на две группы: средства производства и предметы потребления, то общество должно решить — сколько производить средств производства и сколько предметов потребления? Иначе говоря, решать вопрос о соотношении инвестиционного и потребительского спроса. Зададимся вопросом: зачем и почему нужно решать эти проблемы? Ответ: из-за редкости ресурсов. Причем не просто решать проблему выбора, а проблему более эффективного использования ресурсов, или инвестиций.

30.5. Экономика России: пути выхода из кризиса

В настоящее время экономика России имеет много минусов: высокий уровень безработицы, резкое падение жизненного уровня, растущая дифференциация доходов, нарастание социальной напряженности.

Но есть ли выход из создавшегося положения? Чтобы ответить на этот вопрос, необходимо определиться: какой страной мы хотим быть — зависимой или независимой? Если мы ориен-

тируемся на «помощь» (в кавычках) международного финансового капитала, направляемую для раскручивания финансовых «пирамид» с целью вывоза многократно возросшего иностранного капитала из нашей страны, то, конечно, это путь прямой зависимости от иностранного капитала

Если мы не хотим быть зависимыми, то нам необходимо поднимать «реальный» сектор экономики, т. е. отечественное производство. Как это можно сделать? *Ответ:* мы не первая страна, которая оказалась в состоянии затяжной депрессии. Поэтому правильно было бы изучить опыт тех стран, которые прошли этот путь. Теоретически он изложен в работе Дж. М. Кейнса «Общая теория занятости, процента и денег» (1936). Что из того, что он предлагает, для нас допустимо? На мой взгляд, следует обратить внимание на следующие моменты. По Кейнсу, инвестиционный спрос считается одним из важных элементов в экономической системе. Взаимосвязь роста независимых инвестиций и национального дохода получила обоснование в его теории мультипликатора. Данная теория имеет практическое значение, и наше правительство должно понять, что в нынешней ситуации нам необходимы независимые (государственные) инвестиции с целью организации общественных работ. Оно должно проявить умение в использовании различных форм собственности с целью повышения эффективности экономики.

Государство несет основной груз ответственности за экономику страны и судьбу людей. Особенно оно ответственно за социальные последствия экономической политики. Мониторинг социально-экономических перемен за последние четыре года дает впечатляющую картину неустойчивости социальной структуры общества, деформации общественных отношений.

Поддержка отечественного производителя и обеспечение конкуренции — важные функции государства, которые, однако, оно выполняет с большим отставанием. Например, антимонопольное регулирование является одним из наименее разработанных направлений на макроэкономическом уровне. На этом фоне все остальные вопросы, решаемые государством, приобретают подчиненный, кратковременный и инструментальный характер. Трудно уповать только на автоматизм рыночных регуляторов в неразвитой рыночной экономике, в которой мотивация выживания господствует над стимулами к производитель-

ному труду; на смену универсальным социалистическим монополиям пришли не столько естественные монополисты (не в них главный источник наших трудностей), сколько крупные финансовые корпорации.

В связи с этим следует подчеркнуть, что выход из кризиса и будущее экономического развития во многом зависят от эффективности взаимодействия государства и рынка.

Базовые понятия

Потребление, сбережения, инвестиции, предельная склонность к потреблению, предельная склонность к сбережениям, предельная склонность к инвестированию, мультипликатор, принцип акселерации, акселератор, модель взаимодействия мультипликатора-акселератора.

Проблемные вопросы и тесты

1. Как вы понимаете такие категории, как потребление, сбережения, инвестиции? Дайте им общую характеристику.

2. От чего зависит размер потребления, или потребительских расходов? Изменение в потреблении движется в том же направлении, что и изменение в доходе, или нет? Почему *«когда доход увеличивается или уменьшается, его потребление будет увеличиваться или уменьшаться, но не с такой быстротой»*? Как вы это понимаете?

3. Какое отношение выражает «предельная склонность к потреблению (МРС)»? Напишите формулу.

4. Чему равняется МРС:

а) если все приращение дохода будет сберегаться;

б) если увеличение дохода будет разделено между потреблением и сбережением поровну;

в) если все приращение дохода потребляется?

5. Можно ли МРС рассматривать как реальную категорию, которой можно оперировать в макроэкономическом анализе?

6. Известно, что люди не только потребляют, но и сберегают часть своего дохода. Что же такое сбережения и от чего зависит размер сбережений?

7. Как вы определяете «предельную склонность к сбережению»? Напишите формулу.

8. Если $Y = C + S$, т. е. доход распадается на потребление и сбережение, то изменения в потреблении + изменения в сбере-

жениях = изменениям в доходе, в таком случае сумма предельной склонности к потреблению и предельной склонности к сбережению равняется единице, т. е. $MPC + MPS$. Можно ли сказать, что предельная склонность к потреблению и предельная склонность к сбережению — это сиамские близнецы?

9. Почему экономисты рассматривают сбережения как основу инвестиций? От чего зависит размер инвестиций, или инвестиционного спроса?

10. Почему определяющую роль в процессе принятия нового проекта играет предельная склонность к инвестированию (МРІ)? Что же такое МРІ? Под влиянием каких факторов МРІ изменяется?

11. В чем суть кейнсианской теории совокупного спроса?

12. Почему необходимо государственное регулирование экономики в условиях кризиса?

13. Что такое мультипликатор? Что он показывает?

14. Как вы понимаете категорию «независимых (автономных) инвестиций»? Поясните, почему речь идет именно о независимых инвестициях?

15. Каков же механизм действия принципа мультипликатора?

16. Какова графическая иллюстрация действия мультипликатора автономных инвестиций (государственных расходов)?

17. Известно, что современная теория мультипликатора рассматривает явления мультипликации не только относительно изменений государственных расходов, но и других факторов. В связи с этим какие были исследованы новые мультипликаторы?

18. Что такое принцип акселерации? Каков механизм его действия? В чем его отличие от мультипликатора?

19. Что это за формула: $I = a(Y_t - Y_{t-1})$?

20. Основным теоретическим положением принципа акселерации является существование функциональной зависимости между потреблением и новыми инвестициями, причем увеличение спроса на потребительские товары ведет к еще большему увеличению спроса на новые инвестиционные товары (машины, оборудование). Объясните это положение. Что вы понимаете под новыми инвестициями?

21. Чтобы принцип акселерации нашел проявление, какие необходимо соблюдать условия? Почему они считаются идеальными?

22. В отличие от теории мультипликатора, где рассматриваются автономные (внешние) инвестиции, принцип акселерации имеет дело со стимулированными инвестициями. Что же такое стимулированные инвестиции?

23. Почему мультипликатор и акселератор обуславливают друг друга? В чем суть модели взаимодействия мультипликатора-акселератора?

24. Можно ли при наличии достоверной статистической базы рассчитать и мультипликатор, и акселератор, и соответственно дать прогноз экономической активности?

25. Дайте характеристику экономики России на пороге XXI в. Каковы пути выхода из кризиса и стабилизации российской экономики?

Глава 31. Инфляция

- ◆ *Инфляция: определение. Открытая и подавленная инфляция*
- ◆ *Виды инфляции* ◆ *Измерение инфляции* ◆ *Экономические и социальные последствия инфляции. Гиперинфляция*
- ◆ *Антиинфляционная политика* ◆ *Особенности российской инфляции и пути ее преодоления*

31.1. Инфляция: определение. Открытая и подавленная инфляция

Инфляция — повышение общего уровня цен.

Инфляция — это когда люди с каждым днем становятся беднее. Почему? Ответ: если цены растут, а доходы не меняются, значит (и к большому сожалению!) можно купить все меньше продуктов как для личного потребления, так и для производительного. Иначе говоря, сокращается совокупный спрос, а вместе с ним и совокупное предложение. И, самое главное, происходит обесценение денег. Что значит — обесценение денег? Это когда не хочется нагнуться и поднять копейку с пола. На нее ничего не купишь. Это мусор, хотя и денежный. *Инфляция — это всегда рост цен.* Обратите внимание — это не означает, что повышаются ВСЕ цены. Здесь есть маленькое исключение. Скажем, цены на некоторые товары могут оставаться неизменными. Например, на гвозди или ластик. Но это ненадолго. Проходит определенное время и цены на эти товары увеличиваются. Таким образом, цены имеют тенденцию подниматься неравномерно. Одни подсакакивают, другие поднимаются более умеренными темпами, а третьи вовсе не поднимаются.

Инфляция может выступить в открытой и подавленной формах.

Открытая инфляция — непосредственный рост общего уровня цен. Проще, рост цен у всех на виду, или «на глазах», подобно дрожжевому тесту.

Подавленная инфляция — скрытый рост цен, сопровождающийся исчезновением товаров «с прилавка», что порождает товарный дефицит. *Дефицит* — *превышение спроса над предложением*. В этой ситуации товары перемещаются на «черный рынок». А вместе с этим появляется «теневая экономика». Главной причиной подавленной инфляции выступает подавление рыночных механизмов в результате чрезмерного государственного вмешательства в экономику. Общим итогом оказывается утечка ресурсов в теневую экономику, сокращение налоговой базы, потеря управляемости экономикой, рост экономической преступности. Измерить эту инфляцию практически нельзя, так как рост цен носит «подпольный» характер и не учитывается официальной статистикой.

Теперь подробнее поговорим об открытой инфляции. Известны два вида открытой инфляции: инфляция спроса и инфляция издержек.

31.2. Виды инфляции

1. *Инфляция спроса* — результат избыточного спроса. Скажем, все хотят купить дешевый автомобиль, хлеб, масло, молоко, квартиру и т. д. — и начинается ажиотажный спрос. Ну и что, скажете вы, хорошо, пусть больше производят. А из чего больше производить, где ресурсы? Ведь ресурсы ограничены. А это означает, что производственный сектор не в состоянии ответить на избыточный спрос увеличением реального объема продукции. Итак, причина инфляции спроса — недостаток или отсутствие факторов производства для удовлетворения растущего спроса. Именно в связи с этим избыточный спрос приводит к росту цен и вызывает падение доверия к деньгам. Суть инфляции спроса иногда объясняют одной фразой: «Слишком много денег охотятся за слишком малым количеством товаров».

2. *Инфляция издержек* — результат роста цен за счет увеличения издержек на единицу продукции, или средних издержек. Вспомним, что: 1) средние издержки можно получить, разделив общие (валовые) издержки на количество произведенной продукции; 2) средние издержки равны цене продукта. Отсюда рост средних издержек, в свою очередь, повышает уровень цен. Следовательно, в этом случае издержки, а не спрос взвинчива-

ют цены. Особенно это связано с внезапным увеличением стоимости затрат на энергию. Поскольку энергия нужна всем, а цены на энергию возрастают, то обязательно увеличиваются издержки производства, что приводит к росту общего уровня цен — инфляции, обусловленной увеличением издержек. Итак, инфляция издержек обусловлена ростом издержек производства из-за роста цен на ресурсы. Схематично это можно представить так:

*Рост средних издержек → Уменьшение объема
производства → Рост цен.*

В реальном мире трудно определить тип инфляции, не зная первичного источника, т. е. подлинной причины роста цен. С одной стороны, инфляция спроса продолжается до тех пор, пока существуют чрезмерные потребительские расходы. С другой, инфляция, обусловленная ростом издержек, автоматически сама себя ограничивает. Она порождает спад, а спад, в свою очередь, сдерживает дополнительное увеличение издержек.

31.3. Измерение инфляции

Уровень инфляции измеряется с помощью индекса цен.

Делается это так: 1) выбирается базисный период; 2) выбирается корзина благ, которую покупает типичная семья со средним доходом; это важно для того, чтобы проводить сравнение уровней цен на одни и те же товары; 3) подсчитывается стоимость этой корзины, принимаемая за 100%; 4) та же самая корзина оценивается в ценах текущего периода; 5) издержки на покупку корзины в текущем периоде выражаются в процентах от издержек базисного периода. Так, если стоимость жизни выросла на 5%, то индекс цен текущего периода составит 105%. При практических расчетах прежде всего оценивают процентный рост цен отдельного блага, а затем взвешивают их по доле расходов на каждое благо в общей сумме потребительских расходов соответствующего периода. Пусть, к примеру, в корзину входят только два блага — мясо и хлеб. Индекс цен (при отсутствии затрат на другие блага) исчисляется следующим образом. Цена каждого блага в каждый следующий год (например, в 2001 г.) выражается в процентах от его цены в предыдущий год (например, в 2000 г.), а затем умножается на соответствующий

весовой коэффициент. Затем эти взвешенные цены суммируются и делятся на сумму весов, что и дает общий индекс цен.

Индекс цен определяет их текущий уровень по отношению к базовому периоду. Например, 2000 год используется в качестве базового периода, для которого устанавливается уровень цен, равный 100. А в 2001 г. индекс цен был приблизительно равен 120%. Это значит, что в 2001 г. цены были на 20% выше, чем в 2000 г., или, проще говоря, данный набор товаров, который в 2000 г. стоил 100 руб., в 2001 г. стоил 120 руб.

Чтобы вычислить темп инфляции для данного года, необходимо вычесть индекс цен прошедшего года из индекса цен данного года, разделить эту разницу на индекс прошедшего года, а затем умножить на 100. Например, в 2000 г. индекс на потребительские товары был равен 115, а в 2001 г. — 125. Следовательно, темп инфляции для 2001 г. вычисляется следующим образом:

$$\Delta Y = Y - Y_1 = \frac{1}{1 - MPC} \times \Delta G - \frac{1}{MPS} \times \Delta G.$$

31.4. Экономические и социальные последствия инфляции. Гиперинфляция

Каковы экономические и социальные последствия инфляции?

Чтобы ответить на этот вопрос, крайне важно понять разницу между денежным, или номинальным, доходом и реальным доходом.

Денежный, или номинальный, доход — количество денег, которые человек получает в виде заработной платы, ренты, процентов и прибыли.

Реальный доход — количество товаров и услуг, которые можно купить на сумму номинального дохода. Если номинальный доход будет увеличиваться более быстрыми темпами, чем уровень цен, то реальный доход повысится. И наоборот, если уровень цен будет расти быстрее, чем номинальный доход, то реальный доход уменьшится. Изменение реального дохода можно выразить следующей простой формулой:

Изменения реального дохода (%) = Изменения номинального дохода (%) - Изменения в уровне цен (%).

Таким образом, если номинальный доход возрастет на 10% в течение данного года, а уровень цен увеличится на 5% за тот же период, то реальный доход повысится приблизительно на 5%. И наоборот, 5%-е повышение номинального дохода при 10%-й инфляции понизит реальный доход на 5%.

Теперь рассмотрим социально-экономические последствия инфляции.

1. *Инфляция сокращает доходы и уровень благосостояния людей, особенно тех, которые живут на фиксированные доходы.*

2. *Пропадают стимулы к сбережениям:* ведь откладывание покупки «на потом» приведет к тому, что то же благо придется покупать по более высокой цене.

3. *Инфляция приводит к увеличению процентных ставок,* что не только отпугивает потенциальных инвесторов, но и создает дополнительные трения между кредиторами и заемщиками (например, при выплате процентов по вкладам).

4. *Инфляция искажает механизм размещения ресурсов.* Фирмы, имеющие избыток ликвидных средств (те же инвестиционные компании), начинают вкладывать деньги только в те активы, которые надежно защищены от инфляции. Оборудование офисных помещений, скажем, становится более выгодным, чем строительство нового завода. Капитальная стоимость подобных активов растет к удовольствию их владельцев, но не всегда в интересах общества в целом.

5. *Сокращается эффективность экономической деятельности,* так как:

а) повсеместный рост цен позволяет получать большие доходы и делает конкурентоспособными даже наименее эффективные фирмы;

б) возрастает общая неопределенность в экономике;

в) рыночные сигналы становятся менее однозначными, ибо на поведение индивидов влияет желание защититься от инфляции, например, добавив специальные пункты в заключаемые договора;

г) увеличивается вероятность перебоев в процессе производства, поскольку профсоюзы будут более настойчивы в требованиях повысить зарплату;

д) определенные ресурсы уходят на оказание социальной поддержки от инфляционных потерь.

6. *Инфляция способствует росту экономической и социальной нестабильности*, поскольку все начинают гоняться за высокими денежными доходами. Люди, которые опасаются будущего роста цен, будут заранее закладывать в трудовые договоры более высокие доходы.

Запомните! 1. Инфляция всегда снижает покупательную способность денег. Однако реальный доход, или уровень жизни, снизится только в том случае, если номинальный доход будет отставать от инфляции. 2. Инфляция по-разному влияет на перераспределение доходов в зависимости от того, является она ожидаемой или непредвиденной. В случае *ожидаемой* инфляции можно принять меры, чтобы предотвратить или уменьшить ее негативные последствия. *Непредвиденная* же инфляция моментально «съедает» доходы и, соответственно, снижает жизненный уровень населения.

Однако проблема заключается в том, что однажды начавшийся рост цен остановить очень нелегко. Если эту тенденцию не переломить, то ситуация усугубляется, и инфляция в конце концов может стать галопирующей, или гиперинфляцией.

Гиперинфляция означает чрезвычайно быстрые темпы роста инфляции, которая оказывает разрушительное воздействие на объем национального производства и занятость. Дело в том, что когда цены медленно, но постоянно растут, люди вынуждены «тратить деньги сейчас». Предприятия поступают так же, покупая инвестиционные товары. Поступки, диктуемые «инфляционным психозом», усиливают давление на цены, и инфляция начинает «кормить сама себя». Более того, поскольку стоимость жизни увеличивается, рабочие требуют более высокую номинальную заработную плату. Администрация фирм компенсирует свои затраты на рабочую силу, взвинчивая цены. Так как в результате такого повышения цен стоимость жизни увеличивается, у рабочих появляется прекрасное оправдание, чтобы вновь потребовать существенного повышения зарплаты. Но это ведет к новому витку повышения цен. Конечным результатом является кумулятивная инфляционная спираль зарплаты и цен. Зарплата и повышение цен подкармливают друг друга, и это помогает ползучей инфляции перейти в галоп.

Катастрофическая гиперинфляция почти всегда является следствием безрассудного увеличения денежной массы в об-

ращении. При соответствующей государственной политике нет оснований для перерастания умеренной, или ползучей, инфляции в гиперинфляцию. Гиперинфляция, которая обычно связана с неразумной политикой правительства, может подорвать финансовую систему, ускорить экономический крах и общественно-политические беспорядки с непредсказуемыми последствиями для страны.

31.5. Антиинфляционная политика

Борьба с инфляцией и разработка специальной антиинфляционной программы являются необходимым элементом стабилизации экономики. В основе такой программы должны лежать анализ причин и факторов, определяющих инфляцию, набор мер экономической политики, способствующей устранению или снижению уровня инфляции до разумных пределов.

Возможны два подхода к управлению хозяйством в условиях инфляции: один заключается в поиске *адаптационной политики*, т. е. приспособлении к инфляции, другой — в попытке ликвидировать инфляцию *антиинфляционными мерами*.

Адаптационная политика построена на том, что все субъекты рыночной экономики (домохозяйства, фирмы, государство) в своих действиях учитывают инфляцию — прежде всего через учет потерь от снижения покупательной способности денег. В мировой практике существует два метода компенсации потерь от снижения покупательной способности денег. Наиболее распространена индексация ставки процента. Как правило, эта операция сводится к увеличению ставки процента на величину инфляционной премии. Другой метод компенсации инфляции — индексация первоначальной суммы инвестиций, которая периодически корректируется согласно движению определенного, заранее оговоренного индекса.

Фирмы также изменяют свою экономическую политику в условиях инфляции. Это выражается, например, в том, что они берутся лишь за реализацию краткосрочных проектов, которые сулят более быстрое возвращение инвестиций. Недостаток собственных оборотных средств толкает фирмы на поиск новых внешних источников финансирования через выпуск акций и облигаций, лизинг, факторинг. Это приводит к росту доли заем-

ных средств относительно собственных и повышению финансового риска предприятий, риска неплатежеспособности (банкротства). В условиях инфляции фирмы вынуждены изменять политику использования прибыли. С одной стороны, для стимулирования экономического интереса к деятельности фирмы менеджеры вынуждены увеличивать средства, направляемые на материальное поощрение. С другой стороны — ввиду того, что в условиях инфляции поток доходов уменьшается, а поток расходов растет, собственники фирмы, если они не хотят допустить сворачивания своего капитала, вынуждены все большую часть чистой прибыли направлять на развитие производства.

Антиинфляционные меры — это меры, направленные на сокращение государственного вмешательства в рыночные отношения. Ортодоксальная программа чисто монетаристского характера предусматривает широкое поле деятельности рынка наряду со свертыванием хозяйственной активности государства. Примером такой программы служит программа МВФ, принятая в России: либерализация условий деятельности фирм на внутреннем и мировом рынках, свободные цены при ограничении роста заработной платы и поддержании плавающего курса национальной валюты.

На практике при борьбе с высокой инфляцией в различных западных странах используются смешанные программы, в которых в различной степени используются рекомендации обеих программ. Страны с рыночной экономикой практически все прошли через инфляцию. Изучение их опыта дает ответ на многие вопросы. Однако в России своя специфика: отсутствие самонастраивающейся, саморегулирующейся рыночной экономической системы. Многие причины и факторы инфляции в России вообще не относятся к экономике.

31.6. Особенности российской инфляции и пути ее преодоления

Российский тип инфляции отличается от всех других известных типов тем, что он вызван переходом от плановой экономики к рыночной, от государственных цен к свободным, или к *либерализации цен*. Результатом либерализации цен явилась высокая инфляция, что стало негативной составляющей всего процесса перехода России к новой рыночной экономике.

Не следует забывать, что инфляция ведет к нарушению процесса воспроизводства во всех звеньях — как в сфере производства, так и в сфере обращения. Вместе с тем инфляция не только подрывает экономический рост внутри страны, но и отрицательно воздействует на международные валютные отношения.

Во-первых, рост цен означает внутреннее обесценение валют, падение их покупательной способности. Обесценение валют порождает валютный демпинг, бросовый экспорт по ценам ниже мировых.

Во-вторых, инфляция повышает уровень мировых цен. Под воздействием инфляции цены на мировом рынке по темпам роста не только сравнялись с темпами роста внутренних цен, но и превзошли их, что эксперты МВФ связывают с ростом экспортных цен на нефть.

В-третьих, рост цен ослабляет конкурентоспособность экспортной продукции. Подрывая конкурентоспособность национального производства, инфляция тем самым усиливает рост внешнеторгового дефицита, затрудняет уравнивание платежных балансов.

В-четвертых, неравномерность падения покупательной способности валют усиливает неэквивалентность валютных курсов, вызывает несоответствие между официальными и рыночными курсами валют, что чрезвычайно затрудняет стабилизацию валютных курсов, делает необходимым пересмотр курсовых соотношений. Однако каждое такое изменение (девальвация или ревальвация) не только не устраняло причин неустойчивости валютных курсов, но, наоборот, еще больше углубляло и обостряло их.

Инфляция — не только внутренняя проблема России, но и международных отношений.

Можно выделить два принципиально различных подхода к решению данной проблемы в нашей стране.

Первый подход связан с последовательным проведением монетаристской программы финансовой стабилизации, рекомендуемой МВФ. Именно этот подход преобладает с начала 1992 г. в государственной экономической политике России: его правомерность активно обосновывают и защищают многие отечественные экономисты, в частности Е. Гайдар.

Второй подход, так называемый немонетаристский, предусматривает необходимость возрождения отечественного про-

изводства, обеспечивающего макроэкономическую стабилизацию. Этот подход рекомендуется многими российскими экономистами.

Базовые понятия

Инфляция, открытая и подавленная инфляция, инфляция спроса, инфляция издержек, гиперинфляция.

Проблемные вопросы и тесты

1. Что такое инфляция и как ее можно измерить?
2. Каковы причины инфляции?
3. Как вы представляете механизм развития инфляционного процесса?
4. Чем характеризуются инфляция спроса и инфляция издержек?
5. Чем характеризуется подавленная инфляция? Каким образом она проявляется?
6. Возможна ли инфляция в условиях натурального, т. е. бартерного обмена?
7. Что чему предшествует при разворачивании инфляционных процессов: рост денежной массы — росту цен или рост цен — росту денежной массы?
8. Оцените, как на каждого из нижеперечисленных людей будет воздействовать неожиданная 10%-я инфляция:
 - а) служащий универсального магазина;
 - б) фермер, имеющий задолженность;
 - в) независимый владелец универсального магазина в небольшом городе;
 - г) железнодорожный рабочий на пенсии.
9. Кто из нижеперечисленных людей выгадает при внезапной инфляции:
 - а) люди, живущие на фиксированные доходы;
 - б) студент, имеющий вклад в Сбербанке;
 - в) держатель облигаций?
10. Каким образом отразится на ценах увеличение заработной платы путем денежной эмиссии?
11. Как отразится на изменении цен увеличение выплат по безработице?
12. Как защитить себя от инфляции? От гиперинфляции?
13. В чем смысл антиинфляционной политики?
14. Каковы особенности российской инфляции и пути ее преодоления?

Глава 32. Безработица. Проблема занятости и безработицы в России

- ◆ Понятие о безработице и причины ее возникновения
- ◆ Основные виды безработицы ◆ Уровень безработицы.
- Уровень общей и зарегистрированной безработицы в России
- ◆ Полная занятость и ее границы. Понятие о естественном уровне безработицы ◆ Экономические и социальные последствия безработицы ◆ Основные направления по поддержанию занятости населения и борьбе с безработицей в современной России

32.1. Понятие о безработице и причины ее возникновения

Безработица (безработные люди) — явление, когда часть экономически активного (работоспособного) населения постоянно или временно не работает.

Она имеет место в том случае, когда люди, способные и желающие работать: 1) не имеют работы; 2) занимаются поиском более престижной или высокооплачиваемой работы; 3) готовы приступить к работе за любую (даже мизерную) плату (учащиеся, студенты, пенсионеры, инвалиды). *Однако официальная статистика учитывает только тех из них, кто обращается за пособием по безработице.*

Для рыночной экономики типична безработица. Почему? Ответ: спрос на рабочую силу зависит от величины капитала, затрачиваемого на наем рабочей силы. Относительное сокращение капитала влечет за собой относительное сокращение спроса на рабочую силу. Предположим, что капитал составлял 10 млн долл. и состоял из 5 млн долл. постоянного капитала — капитала на приобретение материальных ресурсов (с) и 5 млн долл. пере-

менного капитала (v). Затем наступает срок обновления этого капитала, причем он обновляется в новом органическом строении, т. е. меняется отношение $c : v$. Предположим, что *теперь оно будет составлять* не $1 : 1$, а $3 : 1$. В таком случае из 10 млн долл. на долю постоянного капитала будет приходиться 7,5 млн долл., а на долю переменного — только 2,5 млн долл. Следовательно, переменный капитал и, соответственно, спрос на рабочую силу уменьшатся вдвое. И это не случайность, а объективная закономерность, вытекающая из действия закона накопления капитала в рыночной экономике. В результате *замедленного притяжения добавочной рабочей силы и выталкивания из производства части ранее занятых рабочих, в результате роста органического строения капитала — неизбежно образуется армия безработных.*

Образование и рост безработицы представляют собой специфический закон народонаселения. Суть его состоит в том, что рабочий класс, производя прибыль, создает источник для накопления капитала, последнее же — через механизм роста органического строения капитала — порождает армию безработных. Чрезмерный труд занятой части населения обрекает на вынужденную праздность другую его часть — безработных, а рост безработицы, в свою очередь, обрекает занятую часть рабочего класса на чрезмерный труд.

Безработные представляют собой относительное перенаселение. Рабочая сила имеется в избытке лишь по сравнению со спросом, предъявляемым на нее со стороны капитала. Но это вовсе не означает, что имеется абсолютный избыток населения. Следовательно, *накопление капитала порождает безработицу.* Безработица усиливается во время экономических кризисов в результате резкого сокращения спроса на рабочую силу.

32.2. Основные виды безработицы

Текучая, или фрикционная, безработица — безработица, связанная с поисками работы; люди ищут работу и ждут ее получения в ближайшем будущем. Образно говоря, «сегодня занят, завтра — нет». Текучая безработица считается неизбежной и в какой-то мере допустимой, потому что многие работники, добровольно оказавшиеся «между работами», переходят

с низкооплачиваемой работы на более высокооплачиваемую и более продуктивную работу. Это означает более высокие доходы и более рациональное распределение трудовых ресурсов, следовательно, и больший реальный объем ВВП.

Технологическая безработица — постоянное явление рыночного хозяйства, поскольку она связана с НТП. Особенно заметной она становится тогда, когда высокие темпы НТП вызывают резкое сокращение количества рабочих мест. Вместе с тем в экономической литературе отмечается, что современный НТП идет довольно своеобразно. Он не только отталкивает, но и притягивает рабочую силу, что связано с развитием трудоемких процессов обслуживания технологических разработок. Поскольку НТП ведет к росту безработицы, меры воздействия на занятость являются важнейшими в регулировании рынка труда государством.

Структурная — безработица в результате изменений структуры производства товаров и услуг, т. е. *она вызвана фундаментальными сдвигами экономических пропорций, особенно в экспортных отраслях.*

Это происходит, когда старые отрасли, а вместе с ними старые профессии умирают, а на смену появляются новые отрасли и новые профессии. Иначе говоря, структурная безработица возникает при несовпадении предложения и спроса по квалификациям и специальностям вследствие отсталости квалификационной системы трудовых ресурсов. Из-за таких изменений спрос на некоторые виды профессий уменьшается или вовсе прекращается. Спрос на другие профессии, включая новые, увеличивается. Структурная безработица возникает потому, что рабочая сила реагирует медленно и ее структура полностью не отвечает новой структуре производства. В результате оказывается, что у некоторых рабочих нет таких навыков, которые можно быстро продать; их навыки и опыт устарели и стали ненужными из-за изменений в технологии и характере потребительского спроса. К тому же постоянно меняется географическое распределение рабочих мест. Структурная безработица является тяжелой формой безработицы, так как затраты на ее устранение, т. е. затраты на переквалификацию людей, создание учреждений по повышению или изменению квалификации, а также изменение самого образования, очень высоки.

Циклическая — безработица, которая возникает в результате кризиса, или спада, производства, т. е. той фазы экономического цикла, которая характеризуется резким сокращением совокупных потребительских и инвестиционных расходов. Когда совокупный спрос на товары и услуги уменьшается, занятость сокращается, следовательно, безработица растет. По этой причине циклическую безработицу иногда называют безработицей, связанной с дефицитом спроса. Циклическая безработица в США в период «Великой депрессии» (1929—1933 гг.) достигала примерно 25%. Это очень высокий уровень безработицы.

С циклической безработицей справиться сложнее всего, так как необходимо решать целый комплекс проблем, которые вызвали кризис.

Скрытая, или сезонная, безработица — те, кто занят только в определенное время, а все остальное время являются безработными, или заняты неполный рабочий день, или по распоряжению администрации вынуждены идти в отпуск, и т. д. Этому виду безработицы подвержены наемные работники таких отраслей, как строительство, сельское хозяйство, розничная торговля, обслуживание туристов и т. д. Спрос на рабочую силу в этих отраслях заметно колеблется от сезона к сезону, особенно в период кризисов и депрессии. Но в большей степени она проявляется в аграрном секторе, откуда люди готовы уйти в любое время, хотя статистика не учитывает их как безработных. В то же время совсем избежать сезонных работ просто невозможно: их можно только сократить, если небольшой и регулярный отряд рабочих в сезон согласится трудиться днем и ночью, или нанимать на временные работы студентов и домохозяек, которые обычно не включаются в трудовые ресурсы. На помощь может прийти рыночная система. Например, в курортных городах гостиницы сокращают простои в осенне-зимний период, приглашая участников научных и практических конференций.

Региональная безработица — безработица, которая формируется в отдельных регионах под воздействием целой комбинации исторических, демографических, социально-психологических обстоятельств. Например, безработица в районах сосредоточения угледобывающей промышленности. Судя по мировой практике, местным органам государственной власти не по силам справиться с этой проблемой. Решают ее обычно только на основе общегосударственных целевых программ.

Нижний слой безработных образуют пауперы — бедняки, выброшенные из производства и навсегда лишенные возможности вернуться в него. Сюда относятся старики, калеки и инвалиды труда, а также деклассированные элементы — воры, проститутки, нищие, бродяги.

32.3. Уровень безработицы. Уровень общей и зарегистрированной безработицы в России

Уровень безработицы — это удельный вес численности безработных в численности экономически активного населения.

Экономически активное население (занятая рабочая сила) — это часть населения, обеспечивающая создание товаров и услуг.

Уровень безработицы является одним из важнейших показателей экономического положения страны, хотя его нельзя считать безошибочным барометром благополучия экономики.

В России экономически активное население в 2002 г. составило 72,2 млн чел., из них безработных — 7,1 млн чел., отсюда официальный уровень безработицы — 9,0%¹.

В то же время численность безработных граждан, зарегистрированных в службе занятости² в 2000 и 2001 гг., составляет 1,5%.

Что касается прогноза на рынке труда, то, по данным Минэкономразвития, уровень общей безработицы составит в 2005 г. 10,3%.

Безработица — относительно новый для России феномен.

Исходя из данных показателей мы видим, что решение проблемы поддержания занятости требует принятия неотложных государственных мер как на федеральном уровне, так и на уровне субъектов Федерации.

Устойчивый разрыв между общей и регистрируемой безработицей составляет одну из наиболее парадоксальных черт

¹ Численность безработных, по методологии МОТ, определяется на основе обследований Госкомстата России и включает лиц в возрасте 15—72 лет, не имеющих занятия, но активно их ищущих и готовых приступить к работе немедленно, а также учащихся, студентов, пенсионеров и инвалидов, если они занимались поиском работы и были готовы приступить к ней.

² Численность безработных граждан, зарегистрированных в органах службы занятости, определяется на основе статистических данных органов службы занятости и включает трудоспособных граждан в возрасте 16—54 лет.

**Прогноз показателей занятости и безработицы
в Российской Федерации* (в среднегодовом исчислении)**

Наименование показателя	Ед. изм.	2002 г.	2003 г.	2004 г.	2005 г.
1	2	3	4	5	6
Численность экономически активно-го населения	млн чел.	71,7 72,2	72,3 72,4	72,8 73,0	72,9 73,6
Численность занятых в экономике	млн чел.	65,2 65,2	65,4 65,1	65,8 65,5	66,0 66,0
Численность безработных граждан (по методологии МОТ)	млн чел.	6,5 7,1	6,8 7,3	7,0 7,5	6,9 7,6
Численность безработных граждан, зарегистрированных в службе занятости	млн чел.	1,2 1,3	1,3 1,4	1,4 1,5	1,3 1,65
Уровень общей безработицы (по методологии МОТ)	%к ЭАН	9,1 9,9	9,4 10,1	9,6 10,3	9,5 10,3
Уровень зарегистрированной безработицы	%к ЭАН	1,7 1,8	1,8 1,9	1,9 2,0	1,8 2,3
Доля численности зарегистрированных безработных в общей численности безработных	%	18,5 20,0	19,1 20,6	20,0 21,4	18,8 23,9

* Жирным шрифтом показаны прогнозные данные Минтруда России, обычным шрифтом — прогнозные данные Минэкономразвития России.

российского рынка труда. Установлено, что весьма незначительная часть российских безработных обращается за официальной регистрацией в государственные службы занятости. Этот феномен стал одной из главных «загадок» российского рынка труда.

Что касается *регистрируемой безработицы*, то основу ее измерения составляет административная информация о клиентах государственных служб занятости (ГСЗ). Показатели регистрируемой безработицы обладают тем преимуществом, что опираются на сплошное непрерывное статистическое наблюдение и отличаются высокой степенью оперативности (рассчитываются ежемесячно). Они выполняют важную инструментальную функцию, обеспечивая информационную базу для формирования

государственной политики на рынке труда и открывая возможности для оценки ее масштабов и степени эффективности.

Основные принципы регистрации безработных установлены Законом о занятости населения. В соответствии с ним *официальными безработными* признаются трудоспособные граждане, которые не имеют работы и заработка, зарегистрированы в органах службы занятости в целях поиска подходящей работы, ищут работу и готовы приступить к ней (п. 1 ст. 3). Хотя в этом определении упоминаются критерии отсутствия работы, ее поиска и готовности к ней приступить, методологически оценки регистрируемой безработицы отличаются от оценок общей безработицы. Далек не каждый, кто может быть квалифицирован как безработный в соответствии со стандартным определением МОТ, имеет право на получение официального статуса безработного.

Существует несколько альтернативных показателей, которые могут использоваться для оценки масштабов поисковой активности на рынке труда в той части, в какой она отслеживается государственными службами занятости:

♦ *общая численность лиц, обратившихся в ГСЗ по вопросам трудоустройства;*

♦ *численность лиц, не занятых трудовой деятельностью, состоящих на учете в службах занятости.* В их число не входят те, кто, имея работу, ищут альтернативную или дополнительную занятость, а также учащиеся и студенты дневной формы обучения;

♦ *численность лиц, зарегистрированных в ГСЗ в качестве безработных.* По сравнению с предыдущей эта категория является более узкой и не включает: а) молодых людей до 16 лет; б) пенсионеров; в) лиц, отказавшихся в течение 10 дней со дня обращения от двух вариантов подходящей работы, а также лиц, отказавшихся от двух вариантов профессиональной подготовки или двух предложений оплачиваемой работы (в том случае, если они не имели профессии и искали работу впервые); г) лиц, не явившихся без уважительной причины в течение 10 дней со дня регистрации в целях поиска подходящей работы в органы службы занятости для предложения им подходящей работы; д) лиц, не явившихся в срок, установленный для их регистрации в качестве безработных. К безработным не относятся также лица, прошедшие первичную регистрацию и ждущие решения о при-

своении им статуса безработного, и лица, направленные для прохождения обучения и переобучения, которые на этот период квалифицируются как занятые;

♦ *численность безработных, которым назначено пособие по безработице.* Пособие назначается не всем зарегистрированным безработным. В частности, оно не предоставляется тем, кто уже исчерпал право на его получение.

На начало 2000 г. в России с учетом скрытой безработицы ее фактический уровень достигает 20—23%, а в ряде регионов страны — существенно выше этой уфреденной величины: в районах Севера, малых городах России, ряде закрытых зон, районах дислокации предприятий легкой и угольной промышленности и в устойчиво депрессивных регионах (в частности, Кавказа), превращающихся постепенно в зоны застойной безработицы.

Наряду с понятием «безработица» в экономическом анализе используется другое, не менее важное понятие — «полная занятость».

32.4. Полная занятость. Естественный уровень безработицы

В рыночной экономике «полная занятость» определяется как занятость, составляющая менее 100% рабочей силы. Что значит менее 100%? Это значит, что допустим определенный уровень безработицы. В рыночной экономике он считается нормальным, или оправданным. Допустимый уровень безработицы называется естественным уровнем безработицы, например, 5—6% безработных. *Реальный объем ВВП, который связан с естественным уровнем безработицы, называется производственным потенциалом экономики.*

Экономисты считают, что естественный уровень безработицы представляет собой в какой-то степени положительное явление. Это объясняется тем, что если экономика страны постоянно приспособляется к изменяющимся условиям, то какая-то безработица неизбежна: ведь люди иногда уходят на другие предприятия, а сезонные или разовые работы заканчиваются. Естественный уровень безработицы в идеале считается допустимым, так как он не подрывает возможности расширенного

воспроизводства, включая производство товаров народного потребления и услуг в рамках, достаточных для поддержания гарантированной реализации прав граждан на доходы, образование, здравоохранение, социальную защиту на уровне прожиточного минимума, достаточного для физического сохранения человека как биологического вида.

В каждый данный период в различных странах уровни безработицы существенно отличаются друг от друга. Эти различия объясняются тем, что в разных странах существуют разные естественные уровни безработицы, а также тем, что эти страны могут оказаться в разных фазах экономического цикла.

С безработицей связан ряд серьезных проблем экономической политики. Если правительство стремится как можно больше сократить ее уровень, то обостряется проблема инфляции, ухудшается состояние платежного баланса, падает конкуренция и замедляются темпы экономического роста. Все это постепенно сводит на нет и сами усилия по борьбе с безработицей. Поэтому при проведении подобного (политического) решения правительство должно особенно тщательно взвесить все «за» и «против». Опыт индустриально развитых стран показывает, что все правительства, независимо от их партийной принадлежности, при попытке снизить уровень безработицы ниже 5% испытывали большие проблемы.

В России *текущая* безработица превышает естественную норму и становится *вынужденной* безработицей. В условиях вынужденной безработицы по-иному действует механизм государственного регулирования занятости на рынке труда.

Чрезмерная безработица влечет за собой большие экономические и социальные издержки.

32.5. Экономические и социальные последствия безработицы

Главная «цена» безработицы — уменьшение объема ВВП.

Когда экономика не в состоянии создать достаточное количество рабочих мест для всех, кто хочет и может работать, потенциальное производство товаров и услуг теряется безвозвратно. Экономисты определяют эту потерянную продукцию как отставание объема ВВП. Это отставание представляет собой объем,

на который *фактический ВВП меньше потенциального ВВП*. Потенциальный ВВП определяется исходя из предположения о том, что существует естественный уровень безработицы при «нормальных» темпах экономического роста. Вывод таков: **чем выше уровень безработицы, тем больше отставание ВВП**.

История убедительно показывает, что *массовая безработица приводит к быстрым, иногда очень бурным социальным и политическим переменам*. Об этом свидетельствует сдвиг влево в американской политической теории во время депрессии 30-х гг. Вызванный депрессией «новый курс» был подлинной революцией в американском политическом и экономическом мышлении. Примером таких перемен является и приход Гитлера к власти в условиях безработицы. Более того, нет сомнений в том, что большой процент безработицы среди негров и других национальных меньшинств также является серьезной причиной беспорядков и насилия, которые периодически возникают в городах Америки и других стран. Безработица приводит к падению уровня благосостояния жителей страны и, что еще более серьезно, ломает судьбы множества людей. Часть из них остается без работы на многие годы и теряет последнюю надежду обрести ее хоть когда-нибудь. Что касается простых людей, исследователи находят прямую связь между ростом самоубийств, убийств, смертности от сердечно-сосудистых заболеваний, психических болезней и высоким уровнем безработицы. И уж во всяком случае безработица приводит к постепенной утрате профессиональных навыков и знаний.

Рост безработицы, являющейся фактором углубления бедности и социальной нестабильности в обществе, должен быть отнесен к рангу наиболее значимых угроз экономической безопасности.

С одной стороны, сужение источников дохода семей при росте безработицы вызывает резкое сокращение потребительского спроса — спроса на товары и услуги, что, в свою очередь, ведет к уменьшению налоговой базы формирования бюджета и реализации социальных программ. Ну о каких налогах можно говорить, если большая часть населения живет за порогом бедности?

С другой стороны — повышение уровня безработицы чревато ростом преступности и самоубийств. По данным исследований

университета Дж. Гобкинса (США), при росте безработицы на 1% число самоубийств увеличивается на 4,1%, число заключенных — на 5,7%, объем ВВП уменьшается на 4,5%.

В условиях России последствия могут быть еще более трагичными из-за устойчивой бедности населения. Недопустимость подобного развития событий требует внесения коррективов в стратегию реформ, проводимых в России.

32.6. Проблема занятости и безработицы в России

Безработица в России выступает как технологическая, структурная и региональная.

Для экономики России переход к рынку будет означать резкий поворот к *естественной* безработице. Естественный уровень безработицы будет свидетельствовать о том, что заработал рынок рабочей силы, т. е. освободился от неоправданного государственного вмешательства.

Регулирующая роль государства в области занятости должна:

- 1) быть направлена на регулирование вынужденной безработицы;
- 2) обеспечить регулирование уровня и продолжительности этой безработицы;
- 3) включать в себя меры по социальной защите людей, пострадавших от безработицы.

Таким образом регулирующий потенциал государства на рынке труда должен быть направлен на снижение технологической, структурной, региональной и других разновидностей вынужденной безработицы в сторону ее естественной нормы.

Следует отметить, что официальная статистика неточно отражает картину реального состояния рынка труда. Она практически не охватывает тех работников, которые не регистрируются в государственных учреждениях. Обладая высокой конкурентоспособностью на рынке труда, они не прибегают к услугам бирж труда, поскольку считают, что обращение в службу не соответствует их социальному статусу и может помешать дальнейшей трудовой карьере.

Среди незанятых не подлежат регистрации и те, кто крайне низко оценивают преимущества занятости в общественном

секторе экономики и предпочитают не работать вообще. В эту группу входят матери, воспитывающие детей, лица предпенсионного возраста и др. В ходе социологических наблюдений сотрудниками института проблем занятости выявлены случаи, когда фактически безработные стремятся сделать фиктивные отметки в трудовой книжке и получить рекомендации для дальнейшего трудоустройства, адекватного их запросам. Часто работники не обращаются в службу занятости, предполагая ее ограниченные возможности в трудоустройстве. Исследование показало, что среди высвобожденных работников каждый второй трудоустроился самостоятельно, а из тех, кто работу не нашел, лишь около половины обратились за помощью в службу занятости.

Вместе с тем среди зарегистрированных на биржах труда в качестве незанятых приблизительно половина фактически не ищет работу. Многие из этих людей работают неофициально. Их удерживает на бирже желание иметь социальный статус и гарантии; в некоторых случаях они надеются с помощью службы занятости все же найти себе подходящую постоянную работу.

Среди регистрируемых на биржах труда все чаще появляются люди, которые не хотят работать в принципе, но не возражают получать в течение года фактически не заработанный доход. Так, на учете состоят много лиц предпенсионного возраста, которые не обнаруживают стремления к трудоустройству и рассчитывают на досрочный выход на пенсию; многодетные матери и некоторые другие категории.

Таким образом, реальная незанятость среди населения фактически превышает данные официальной статистики на численность тех, кто ищет работу и не зарегистрирован, и уменьшается на число зарегистрированных граждан, работу фактически не ищущих.

Безработица конца 1991 — начала 1992 г. носила ярко выраженный структурный характер: при абсолютном превышении числа вакансий над численностью ищущих работу незанятость продолжала нарастать. Высвобождение работников носило характер санации: предприятия освобождались от неперспективных работников. Первые трудности трудоустройства, сложности высвобождения побудили руководство предприятий к сокращению приема на работу. Начиная с сентября 1991 г. объявленная потребность в рабочей силе стала уменьшаться сначала резко, а затем более плавными темпами.

Если на первом этапе реформирования отмечалась низкая мобильность кадров на рынке труда и, как следствие, структурная безработица, то к концу 1999 г. ситуация несколько изменилась. Успешное развитие негосударственных предприятий, все увеличивающийся спрос на рабочую силу со стороны новых структур способствовали изменению менталитета граждан. Боязнь потерять рабочее место, беспомощность перед увольнением постепенно меняются на активное поведение людей на рынке труда. В случае очевидной нестабильности предприятий его работники самостоятельно ведут поиск рабочих мест и увольняются до объявления о сокращении штатов.

Кризис крупных промышленных предприятий отчасти разрешается государственными заказами. ВПК, оказавшийся на грани развала и внушавший наибольшие опасения в связи с безработицей, с разработкой военной доктрины и изменением политической ситуации, вновь может оказаться востребованным. Наряду с этим можно ожидать расширения деятельности и в других отраслях народного хозяйства, абсорбирующих излишек рабочей силы.

Напряженность на рынке труда исходит сегодня от крупных предприятий, не сумевших успешно адаптироваться к условиям рынка и в отношении которых государственная помощь маловероятна. К такого рода предприятиям относятся ряд предприятий легкой, текстильной, металлургической промышленности и др. Особенно сложной ситуация будет в тех регионах, где предприятия этих отраслей доминируют. Разумный и обоснованный подход к регулированию занятости, дифференцированное отношение к рынкам труда с определенной отраслевой и региональной спецификой могут позволить избежать социальных кризисов и снизить неизбежные негативные последствия экономического развития для российских граждан.

32.7. Основные направления по поддержанию занятости населения и борьбе с безработицей в современной России

1. Совершенствование действующего законодательства в сфере занятости населения.

В целях совершенствования системы финансирования государственной политики занятости населения (упразднение Го-

сударственного фонда занятости населения Российской Федерации и перевод соответствующих расходов в бюджеты разных уровней) Минтрудом России подготовлен проект федерального закона «О внесении изменений и дополнений в Закон РФ «О занятости населения в Российской Федерации» и отдельные законодательные акты Российской Федерации по вопросам финансирования мероприятий по содействию занятости населения».

Проектом закона предусмотрены меры, направленные на сокращение периода безработицы на основе внедрения эффективных механизмов проведения активной политики занятости населения, включая организацию и проведение специальных мероприятий по профилированию безработных граждан. Данный законопроект в январе 2002 г. внесен Правительством РФ в Государственную Думу.

2. Повышение эффективности использования бюджетных средств на реализацию политики занятости.

Повышение эффективности использования средств федерального бюджета требует и разработки механизма оценки эффективности программ содействия занятости населения с точки зрения их социально-экономической результативности в части непосредственного трудоустройства после завершения программы, повышения конкурентоспособности на рынке труда и обеспечения дальнейшего трудоустройства безработных граждан, обеспечения временной занятости и т. д.

Разработка такого механизма позволит более гибко перераспределять средства федерального бюджета как на уровне субъекта РФ, так и между субъектами РФ. Вместе с тем в условиях ограниченности средств федерального бюджета стоит задача расширения привлечения средств из других источников, и прежде всего из бюджетов субъектов РФ и средств работодателей.

3. Совершенствование прогноза и мониторинга рынка труда в целях сбалансированности спроса и предложения рабочей силы.

Повышению эффективности регулирования процессов на рынке труда должно способствовать совершенствование мониторинга спроса и предложения рабочей силы, предусматривающее:

- ♦ развитие межотраслевой координации работ по обеспечению занятости населения;

- ◆ расширение банка вакансий и свободных рабочих мест, предоставляемых работодателями в органы службы занятости;
- ◆ формирование локальных банков вакансий с учетом оплаты труда не ниже величины прожиточного минимума;
- ◆ усиление взаимодействия с работодателями по трудоустройству безработных и незанятых граждан в рамках социального партнерства.

Это позволит органам службы занятости и органам исполнительной власти субъектов Российской Федерации своевременно принимать превентивные меры по снятию напряженности на региональных рынках труда и сократить расходы федерального бюджета на ликвидацию негативных последствий безработицы.

4. Повышение конкурентоспособности граждан на рынке труда.

В целях развития человеческих ресурсов, повышения конкурентоспособности граждан на рынке труда, дальнейшего совершенствования системы профессионального образования и переподготовки кадров необходимо:

- ◆ осуществлять разработку среднесрочного и долгосрочного прогноза структуры работников по укрупненным группам профессий и специальностей;
- ◆ разработать механизм обеспечения потребности организаций в выпускниках учреждений профессионального образования всех уровней,
- ◆ создать и внедрить в работу учреждений профессионального образования технологии содействия эффективному трудоустройству выпускников;
- ◆ разработать меры, стимулирующие работодателей к развитию внутрифирменного обучения персонала.

Принимаемые меры позволят более эффективно использовать финансовые средства государственного бюджета, выделяемые на профессиональное образование, привести профессионально-квалификационную структуру подготовки кадров в соответствие с прогнозом развития экономики

5. Совершенствование эффективности деятельности органов службы занятости.

Совершенствование эффективности деятельности органов службы занятости включает в себя два основных направления:

1) внедрение в деятельность органов службы занятости современных технологий, позволяющих сокращать период безработицы граждан, обращающихся к услугам службы занятости, продолжительность участия граждан в активных и пассивных программах содействия занятости населения, предоставлять более качественные услуги;

2) оптимизацию структуры и численности работников органов службы занятости исходя из возможностей бюджета и обеспечения предоставления в полном объеме услуг населению.

В целях разработки комплексного подхода к реализации перечисленных выше мер по поддержанию занятости населения Российской Федерации Минтруда России предлагает подготовить и внести в Правительство РФ Концепцию действий на рынке труда Российской Федерации на среднесрочную перспективу, а также плана действий по ее реализации.

В связи с этим необходимо обратить самое пристальное внимание на постановку вопроса, сделанную Президентом РФ В. В. Путиным в своем Послании Федеральному Собранию РФ от 18 апреля 2002 г.: «В сфере предоставления социальных услуг особенно нужна эффективность, прозрачность и четкость».

Базовые понятия

Безработица, виды безработицы: фрикционная, структурная, скрытая, «полная занятость», уровень безработицы, уровень общей безработицы, уровень зарегистрированной безработицы, экономически активное население, естественный уровень безработицы, экономические и социальные последствия безработицы.

Проблемные вопросы и тесты

1. Дайте определение безработицы. В каких случаях она имеет место?

2. Объясните почему же часть работоспособного населения постоянно или временно не работает?

3. Почему для рыночной экономики типична безработица?

4. Как вы понимаете такое положение: относительное сокращение капитала влечет за собой относительное сокращение спроса на рабочую силу? В связи с чем это происходит? Может быть, такой ответ правильный: в результате замедленно-

го притяжения добавочной рабочей силы и выталкивания из производства части ранее занятых рабочих неизбежно образуется армия безработных? Как вы считаете?

5. Сформулируйте специфический закон народонаселения.

6. Запишите это в записную книжку: чрезмерный труд занятой части населения обрекает на вынужденную праздность другую его часть — безработных, а рост безработицы, в свою очередь, обрекает занятую часть рабочего класса на чрезмерный труд.

7. Имеется ли абсолютный избыток населения?

8. Почему безработица усиливается во время экономических кризисов?

9. Почему же регистрируемая безработица остается ниже общей?

10. Назовите основные виды безработицы. Раскройте их содержание.

11. Как вы понимаете термин «полная занятость»? Что такое естественный уровень безработицы?

12. Есть ли в России безработица? Почему она появилась? Какие пути борьбы с ней?

13. Согласны ли вы с выводом: безработица — это зло?

Глава 33. Государственные финансы

- ◆ *Что такое государственные финансы? ◆ Доходы государства. Налоги и их структура: прямые и косвенные налоги. Кривая Лаффера ◆ Государственные расходы и их структура*
- ◆ *Распределение налогового бремени. Государственные займы как способ покрытия разницы между государственными расходами и доходами ◆ Основные задачи налоговой реформы в России в начале III тысячелетия*

33.1. Что такое государственные финансы?

Государственные финансы (public finance) — область экономической науки, которая изучает государственные расходы и доходы, бюджетный дефицит и государственный долг.

В рыночной экономике государство в лице правительства несет непосредственную ответственность за справедливое распределение благ и социальную гарантию в обществе, а также за проведение эффективной макроэкономической политики. А это означает достижение таких целей, как экономический рост, полная занятость и т. д. Неудивительно, что государство занимается вопросами распределения дохода и богатства между членами общества. И хотя влияние перераспределения дохода на благосостояние граждан достоверно измерить трудно, однако можно утверждать, что наличие государственных доходов и расходов объективно обусловлено самой природой рыночной экономики и существенно влияет на перераспределение ВВП.

Выборочное обследование домашних хозяйств показывает, что прямые (например, пенсии) и непрямые государственные расходы (образование, бесплатное медицинское обслуживание, субсидированное жилье и транспорт) позволяют существенно увеличить личный доход большинства населения. Через меха-

низм налогообложения и государственных расходов на социальное обеспечение все большая доля национального дохода перераспределяется от относительно богатых к относительно бедным. Налог (tax) — обязательный платеж, сбор, взимаемый государством или местными органами власти с граждан (физических лиц) или фирм (юридических лиц) на основе специального законодательства. Высокие налоги снижают личный доход богатых семей. Таким образом, хотя неравенство в распределении доходов и сохраняется, государственное вмешательство позволяет сократить это неравенство. Учитывая, что решения о перераспределении доходов поневоле субъективны, тем не менее экономист может оценить вероятные последствия той или иной политики правительства как в ближайшей, так и в долгосрочной перспективе, выявив тем самым возможные последствия каждой из предлагаемых стратегий.

33.2. Доходы государства. Налоги и их структура: прямые и косвенные налоги. Кривая Лаффера

Доходы государства — та часть национального дохода, или ЧНП, которая сосредоточивается в руках государства за счет налогов и неналоговых поступлений.

1. *Налоги на 75% и более формируют доход государственного бюджета.*

2. *Неналоговые поступления* (доходы от государственных предприятий, проценты по выданным кредитам, рентные платежи, займы, лотереи и т. д.) формируют оставшуюся часть бюджета. *Заметим:* в России с 1992 г. часть доходов бюджета составляют поступления от приватизации — продажи активов, находившихся в собственности государства.

Дадим более полную характеристику налогов.

Налоги государство взимает как на уровне федерального правительства, так и местных органов власти (округа, муниципалитета, района и т. д.).

В зависимости от методов их сбора налоги делятся на прямые и косвенные.

Прямые налоги — это налоги, которые плательщик непосредственно (прямо) выплачивает из своего дохода налоговой службе или местным органам власти.

Прямые налоги: их структура

1. Личный подоходный налог (*income tax*) — налог, взимаемый с личных доходов домохозяйств и предприятий, не входящих в корпорации. Он является основным элементом налоговой системы в рыночной экономике. Чтобы глубже понять личный подоходный налог, необходимо выяснить различие между предельной и средней налоговыми ставками.

Предельная налоговая ставка — прирост выплачиваемых налогов, поделенный на прирост дохода, выраженный в %.

Средняя налоговая ставка — общий налог, поделенный на величину налогооблагаемого дохода. Экономисты доказали, что растущие предельные налоговые ставки сдерживают средние налоговые ставки.

2. Налог на заработную плату (*payroll tax*) — налог, взимаемый как с работодателей, так и с лиц наемного труда. Он представляет собой страховой взнос, выплачиваемый в рамках планов обязательного страхования, например, страхования старости, государственной программы бесплатной медицинской помощи, предусмотренных существующим законодательством о социальном обеспечении. Ставка налога определяется правительством. Так, в России установлен размер подоходного налога в 13%. Надо отметить, что по сравнению с другими развитыми странами — это самая низкая ставка налогов. Например, в Великобритании налогообложение производится по базисной ставке в 25%.

3. Налог на прибыль корпораций (*corporation tax*) — налог на чистый доход (прибыль) корпораций. Вся величина прибыли (независимо от того, пошла ли она на выплату дивидендов) облагается по одной и той же ставке. Так, в Великобритании она составляет 33%. С акционеров взимается авансом 20% этих сборов при выплате им дивидендов, причем этот платеж засчитывается в общей сумме 33%-го налога на прибыль корпораций (который всегда выплачивается с запаздыванием). У акционеров этот налог оформляется как «налоговый кредит» и возвращается им в том случае, если их доходы слишком малы и не подлежат обложению более высоким подоходным налогом.

4. Налог на наследство (*inheritance tax*) и прочие налоги. Налогом на наследство облагаются как прижизненные дары, так и наследства по завещанию. К прочим налогам от-

носятся гербовые сборы по финансовым контрактам, лицензии и разрешения.

5. Поимущественный налог, или налог на собственность (property tax) — налог на стоимость собственности (капитала, земли, акций, облигаций и других активов), которой владеют фирмы и домохозяйства. Поимущественный налог, налог на наследство, а также сборы за разнообразные лицензии и разрешения — это налоги, которые взимают местные органы власти.

Величина прямых налоговых сборов, как правило, устанавливается отдельно для каждого плательщика.

Прямые налоги дают большую часть налоговых поступлений. Основной недостаток прямых налогов заключается в том, что они способны парализовать стимулы и инициативу экономических агентов, если ставки налогообложения будут слишком велики. Это становится особенно важным, когда речь идет о повышении прямых налогов. Высокие ставки подоходного налога могут побудить налогоплательщика искать разные способы уклонения от их уплаты. Например: 1) получить «доход» в форме сокращения рабочего времени и роста свободного времени; 2) в форме отказа от переподготовки или стремления продвигаться по службе. В то же время, если человеку предстоит осуществлять фиксированные платежи (выкуп взятого во временную аренду имущества, платежи по закладным, страховые премии), то при повышении налогов он, вероятно, станет работать больше, чтобы расплатиться по своим обязательствам.

Высокие прямые налоги негативно сказываются на уровне предприимчивости и экономической эффективности. Сглаживая разницу в оплате труда квалифицированных и неквалифицированных рабочих, государство рискует сократить стимулы к повышению квалификации. Со своей стороны, и предприниматели лишь тогда пойдут на риск открытия своего дела, когда почувствуют, что вознаграждение после уплаты налогов будет достаточным.

И, наконец, высокие налоги на прибыль приводят к тому, что неэффективное предприятие снимает с себя часть ответственности за свои недостатки. Ведь чем меньше доходы, тем ниже налоги, а общественные издержки неэффективной работы предприятий приходится покрывать правительству. Однако наряду с прямыми взимаются и косвенные налоги.

Косвенные налоги — это налоги с продаж, акцизные сборы, налог на имущество.

Если большую часть доходов федерального бюджета составляют *прямые* налоги, то *косвенные* налоги составляют значительную часть доходов местных органов власти.

Косвенные налоги включаются в розничную цену и, соответственно, увеличивая ее, перекладываются на «плечи» потребителя.

Косвенные налоги: их структура

1. Налоги с продаж и акцизные налоги. Различие между ними заключается в сфере действия налога. Налоги с продаж распространяются на широкий диапазон продукции, в то время как акцизные налоги охватывают небольшой, избранный перечень товаров, произведенных внутри страны (например, спиртные напитки, табак, услуги игорных домов).

2. Таможенные сборы, взимаемые с импортных (ввозимых) товаров.

3. Налог на добавленную стоимость: налогооблагаемая величина устанавливается как разница между ценами товаров, продаваемых и купленных предприятием.

Налог на добавленную стоимость — НДС (VAT — Value Added Tax) вводится на большинство товаров и услуг на каждой стадии их производства по постоянной ставке. Предположим, стол стоит 100 руб., а ставка НДС составляет 17,5%, тогда цена, за которую потребитель купит стол, поднимется до 117,5 руб., из которых 17,5 руб. составит НДС.

НДС платится на всех стадиях производства, так что для лесника он составит 5,25 руб., для владельца лесопилки — 3,5, для мебельщика — 5,25, для розничного продавца — 3,5 руб. На практике каждый производитель переводит на счет налоговой службы 17,5% от всех выставленных им счетов за проданные им товары, за вычетом всех НДС, заплаченных его поставщиками, подрядчиками и др. в соответствии с их счетами. Поэтому розничный продавец непосредственно заплатит в качестве НДС лишь 3,5 руб., что как раз и составляет 17,5 руб., за вычетом 14 руб., которые были включены в цену его поставщиков и которые они уже сами выплатили в бюджет.

В развитых странах такие блага, как продукты питания, дома, книги, газеты, поездки на общественном транспорте, ле-

карства, прописанные врачами, и некоторые другие, *не подлежат обложению НДС*. Другие блага (например, жилье и медицинские услуги) «освобождаются» (exempt) от обложения налогом. Так, домовладелец, получающий рентную плату за сдачу внаем своего дома, не платит этот налог с рентного дохода, но не вправе требовать возврата величины НДС в счете от строительной фирмы, которая отремонтировала его дом.

Основное *достоинство* НДС — широкая налоговая база: поступления от этого налога почти пропорциональны потребительским расходам. Кроме того, его действие распространяется на большинство потребительских благ и гораздо меньше изменяет оптимальный потребительский выбор, чем выборочные косвенные налоги.

Основной *недостаток* НДС — обложение всех расходов носит регрессивный характер, так как НДС забирает в бюджет тем большую долю доходов индивида, чем ниже сами эти доходы. Налоговое бремя ложится прежде всего на наименее обеспеченных членов общества, что говорит не в пользу косвенного обложения. Для компенсации этого эффекта потребление ряда благ первой необходимости не подлежит обложению НДС.

Косвенные налоги обеспечивают устойчивые и оперативные поступления в бюджет; к тому же их можно быстро менять в соответствии с требованиями государственной политики. Вместе с тем регрессивный характер косвенных налогов частично нейтрализует эффект перераспределения доходов при помощи **прямых налогов**.

В зависимости от того, какая доля личного дохода подлежит отчислению в пользу государства, различают следующие виды налогов (рис. 33.1):

1. Регрессивный налог — налог, средняя ставка которого *понижается* по мере роста дохода. Налоги с продаж, акцизные налоги, налоги на заработную плату и поимущественный налог имеют регрессивную тенденцию.

2. Пропорциональный налог — налог, средняя ставка которого *остаётся неизменной* при увеличении или сокращении дохода налогоплательщика. Он забирает у каждого индивида одну и ту же долю дохода.

3. Прогрессивный налог — налог, средняя ставка которого *повышается* по мере роста дохода. Он построен по прин-

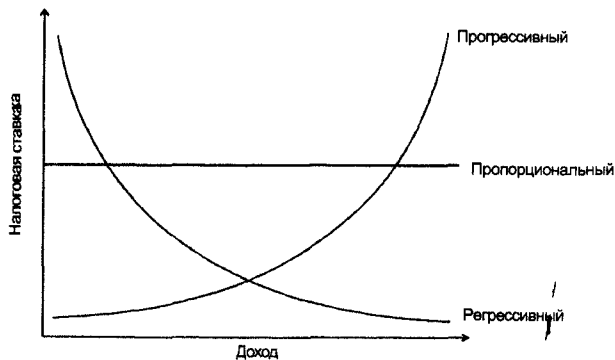


Рис. 33.1 Различие между регрессивным, пропорциональным и прогрессивным налогами

ципу: чем выше доход, тем выше ставка налога, и, соответственно, чем ниже доход, тем ниже налоговая ставка. Личный подоходный налог и налог на прибыль корпораций являются прогрессивными.

В большинстве развитых стран взимается прогрессивный подоходный налог. Если налоговая система носит прогрессивный характер, т. е. размер налоговой ставки изменяется с учетом роста доходов конкретного индивида, то это позволяет гарантировать, что самое тяжелое бремя будут нести самые богатые плательщики. Прогрессивный характер прямых налогов усиливает их роль как *встроенных стабилизаторов* экономической системы, что позволяет понижать совокупный спрос в периоды слишком сильных бумов. В этом их достоинство.

Практику прогрессивного обложения богатых людей обычно оправдывают тем, что закон убывающей полезности применим и к дополнительному доходу: изъятие дополнительного дохода у хорошо оплачиваемого налогоплательщика нанесет ему меньший ущерб, чем небогатому человеку.

Какие налоговые ставки предпочтительнее — высокие или низкие? Американский экономист А. Лаффер доказал, что низкие ставки налогов обеспечивают максимальный уровень налоговых поступлений. Отсюда ответ на вопрос: предпочтительнее низкие ставки налогов (см. рис. 33.2).

Из рис. 33.2 видно, что по мере роста налоговой ставки от 0 до 100% налоговые поступления достигнут своего максимума в

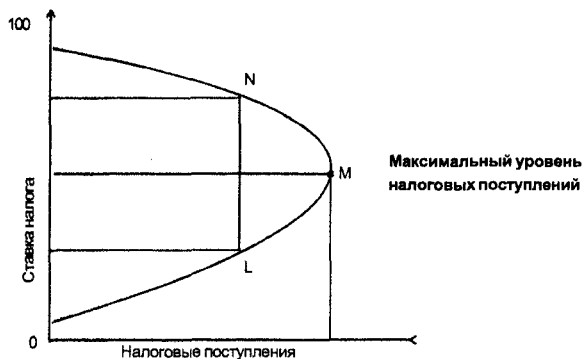


Рис. 33.2. Кривая Лаффера

точке M. На наш взгляд, рассуждение Лаффера представляет интерес и может явиться основой налоговой политики в России.

Таким образом, с помощью налогов государство получает в свое распоряжение средства, необходимые для выполнения экономических и социальных функций или прямого и косвенного регулирования — только через правительственные расходы и налогообложение. Через механизм правительственных расходов и трансфертных платежей государство может регулировать уровень экономической и социальной активности:

1) увеличение правительственных расходов при сохранении неизменных налогов и трансфертных платежей должно привести к увеличению совокупных расходов, объема производства и занятости;

2) при данном уровне правительственных расходов сокращение налогов или увеличение трансфертных платежей должно увеличить доходы и тем самым стимулировать рост личных расходов. Напротив, при возникновении инфляции требуется противоположная политика правительства: необходимо сократить правительственные расходы, увеличить налоги и уменьшить трансфертные платежи.

Разница между государственными расходами и доходами покрывается за счет государственных займов.

33.3. Распределение налогового бремени

Существует два взгляда на проблему распределения налогового бремени в экономике.

Принцип налогообложения полученных благ. Этот принцип утверждает, что домохозяйства и предприниматели должны приобретать товары и услуги, предоставляемые государством, таким же образом, как и другие товары и услуги. Те, кто получает большую выгоду от предлагаемых правительством товаров и услуг, должны платить налоги, необходимые для их производства. Известно, что значительная часть общественных благ финансируется главным образом на основе принципа налогообложения полученных благ. Например, налоги на бензин обычно предназначаются для финансирования строительства и ремонта автодорог. Следовательно, те, кто получает выгоду от хороших дорог, тот и должен оплачивать затраты на эти дороги. По-русски это означает: «Любишь кататься, люби и саночки возить».

Концепция платежеспособности. Этот принцип налогообложения резко контрастирует с принципом налогообложения полученных благ. Принцип платежеспособности базируется на идее, что тяжесть налогов должна быть поставлена в зависимость от конкретного дохода и уровня благосостояния. Принцип платежеспособности гласит: отдельные лица и предприниматели с более высокими доходами должны выплачивать более высокие налоги — как в абсолютном, так и в относительном выражении, чем те, кто имеет более скромные доходы.

Как утверждают американские экономисты, налоговая структура экономики США в большей степени соответствует концепции платежеспособности, чем принципу налогообложения полученных благ.

33.4. Государственные расходы и их структура

Государственные расходы — расходы, производимые государством с целью создания нормальных условий для повседневного проживания населения и частной предпринимательской деятельности.

Государство сталкивается с такими социально-экономическими проблемами, решать которые приходится «всем миром». Существенное отличие государственных расходов от частных состоит в том, что правительственные решения в конечном сче-

те носят политический характер. Количество товаров и услуг в экономике в целом ограничено. Поэтому правительство вынуждено соизмерять возможности и желания, всякий раз спрашивая себя: сколько можно выделить Министерству культуры, сколько — на развитие общего и профессионального образования, здравоохранения, хватит ли средств на поддержку местных органов власти, можно ли сокращать взносы предприятий на социальное обеспечение?

В наши дни государственные расходы в развитых странах составляют более 30% ВВП, хотя в начале XX в. этот показатель был менее 10%. Направления государственных расходов также изменились. Раньше они направлялись на поддержание правопорядка и законности, а сейчас — на решение социально-экономических проблем. Об этом мы сейчас и поговорим.

Государственные расходы по назначению можно разделить на бюджетные группы: федеральные, республиканские и местных органов власти.

Основные статьи федеральных расходов — это:

1) национальная оборона, или поддержание боеготовности страны, и внутренняя безопасность;

2) социальные выплаты (защита доходов), или расходы на множество программ по поддержанию уровня доходов, которые предусматривают помощь престарелым, нетрудоспособным, безработным, инвалидам, нуждающимся в медицинской помощи, семьям без кормильца и т. д.;

3) экономическая помощь республикам и местным органам власти, или так называемая политика фискального федерализма;

4) выплата процента по государственному долгу, а также расходы на содержание дипломатических служб, гранты местным властям.

В последние годы в развитых странах крупнейшая из этих статей — статья расходов по выплате процента по государственному долгу в связи с ростом размера самого государственного долга и величины процентной ставки.

Основные статьи — республиканских расходов и местных органов власти — это расходы на образование, социальное обеспечение, здравоохранение и больницы, автомагистраль, а также расходы на обычные функции государства: поддержание порядка и внутренняя безопасность.

Государству приходится платить не только за блага разового пользования, но и за долгосрочные блага. Разовые блага связаны с регулярными платежами и поэтому их закупку надо оплачивать из регулярных же поступлений. Капитальные же расходы — расходы на строительство дорог, кредитование государственных предприятий и содержание университетских зданий — справедливее финансировать за счет государственных займов, хотя выплата долга частично ляжет и на будущие поколения их пользователей

Вопрос: как же правительство может осуществлять расходы? Ответ один: с помощью собственных доходов.

33.5. Государственные займы как способ покрытия разницы между государственными расходами и доходами

Государственные займы — разновидность кредитных отношений, в которых государство выступает заемщиком или кредитором.

По срокам погашения государственные займы подразделяются на:

- 1) краткосрочные займы (со сроком погашения до одного года) — поступления от продажи казначейских векселей;
- 2) среднесрочные (со сроком погашения от года до пяти лет);
- 3) долгосрочные займы оформляются как продажа государственных ценных бумаг (на срок от пяти лет).

По видам доходности государственные займы подразделяются на:

- 1) процентные (их держатели получают твердый доход по фиксированной ставке) и
- 2) выигрышные: доход выплачивается при выходе облигации в тираж погашения.

По месту размещения государственные займы подразделяются на:

- 1) внутренние (в национальной валюте) и
- 2) внешние, реализуемые на иностранных денежных рынках (в валюте страны-кредитора, государства-заемщика или какой-либо третьей страны).

Известны займы структурной адаптации — займы, предоставляемые Международным валютным фондом (МВФ) и Мировым банком (МБ) под программы, связанные с определенными условиями, в частности, с требованиями либерализации цен, ликвидации дефицита государственного бюджета и внешнеторгового дефицита, сокращения государственных расходов. Займы подобного рода имеют место в России в связи с проведением курса рыночных реформ. Ежегодная величина займов правительства добавляется к государственному долгу — общей сумме задолженности государства.

Государственные займы размещаются по подписке среди населения, через банки, посредством продажи на бирже и с аукциона.

33.6. Основные задачи налоговой реформы в России в начале III тысячелетия

Основными задачами налоговой реформы в начале III тысячелетия являются:

- ◆ улучшение инвестиционного климата;
- ◆ достижение сбалансированности государственного бюджета;
- ◆ существенное снижение и выравнивание налогового обложения;
- ◆ упрощение налоговой системы;
- ◆ совершенствование налогового администрирования.

Снижение налогового обложения будет достигнуто, прежде всего, за счет уменьшения нагрузки на фонд оплаты труда, ликвидации налогов с оборота и внесения значительных изменений в правила расчета базы налогообложения прибыли, стимулирующих инвестиционную деятельность.

Основными факторами выравнивания налогового обложения будут сближение налоговой нагрузки на прибыль и фонд оплаты труда, а также ликвидация значительной части налоговых льгот. Упрощению налоговой системы будут способствовать установление: а) предельного перечня налогов и сборов и б) единой ставки подоходного налога, а также введение Единого социального налога и отмена значительного числа налогов.

Совершенствование налогового администрирования будет основано на сокращении возможностей для произвольных дей-

ствий налоговых органов с одновременным установлением гарантий соблюдения интересов бюджета при исполнении налогоплательщиками обязанностей по уплате обязательных платежей. При этом предусматривается:

создание межтерриториальных налоговых органов (межрайонных инспекций);

создание и развитие единой системы налогоплательщиков;

развитие информационных технологий в налоговом администрировании.

Правительство РФ сосредоточит свои действия на принятии и введении в действие Налогового кодекса РФ.

Базовые понятия

Государственные финансы, государственный бюджет, прямые и непрямые государственные субсидии, государственные расходы, структура государственных расходов, доходы государства, прямые и косвенные налоги, ставка налогообложения, налог на заработную плату, налог на прибыль корпораций, прямые налоги — регрессивные, пропорциональные, прогрессивные, налоги с продаж, акцизные налоги, налог на добавленную стоимость (НДС), предельная и средняя налоговые ставки, государственные займы, распределение налогового бремени, принцип полученных благ и принцип платежеспособности, государственные займы.

Проблемные вопросы и тесты

1. Что такое государственные финансы? Есть утверждение, что в рыночной экономике государство в лице правительства несет непосредственную ответственность за справедливое распределение благ и социальную гарантию в обществе, а также за проведение эффективной макроэкономической политики. Справедливо ли оно? Как государство реализует эти мероприятия?

2. Что такое государственные расходы? В чем отличие государственных расходов от частных?

3. Экономисты утверждают, что в наши дни государственные расходы в развитых странах составляют от 30 до 45% ВВП, хотя в начале XX в. этот показатель был менее 10%. В связи с чем произошли такие изменения?

4. Какова структура государственных расходов? На какие группы делятся государственные расходы по назначению и бюджетной принадлежности? И здесь же простенькие вопросы: В чем отличие расходов федерального правительства от республиканских расходов и местных органов власти? Что такое «фискальный федерализм»? Почему он существует?

5. Как формируются доходы государственного бюджета? Какова роль государства в налогообложении?

6. Что такое прямые и косвенные налоги? Чем прямые налоги отличаются от косвенных налогов?

7. Какова структура косвенных налогов?

8. Считается, что через механизм налогообложения и государственных расходов на социальное обеспечение все большая доля национального дохода перераспределяется от относительно богатых к относительно бедным. Так ли это? Если так, то каким образом это осуществляется?

9. Объясните различие между принципом полученных благ и принципом платежеспособности. Какой принцип наиболее приемлем для РФ?

10. Регрессивный, пропорциональный и прогрессивный налоги: чем они различаются? Какой налог вы считаете справедливым? Прокомментируйте: прогрессивный, пропорциональный или регрессивный характер носит налоговая система РФ?

11. Рассчитайте средние и предельные (маржинальные) налоговые ставки и укажите, является ли налог регрессивным, прогрессивным или пропорциональным.

12. Какую роль играют налоги в экономике? Какие конкретные изменения в налоговой системе следует произвести в условиях подъема и кризиса?

Доход	Налог	Средняя налоговая ставка	Предельная налоговая ставка
0	0	—	—
100	10	—	—
200	30	—	—
300	60	—	—
400	100	—	—
500	150	—	—

13. Налоговая система России: какие перемены ожидаются на ближайшую перспективу?

Глава 34. Государственный бюджет. Государственный долг

- ◆ *Государственный бюджет: профицит и дефицит*
- ◆ *Государственный долг: определение и проблемы, связанные с ним*
- ◆ *Методы борьбы с бюджетным дефицитом и ростом государственного долга*
- ◆ *Особенности политики государственного долга в России*
- ◆ *Бюджетная политика России*

34.1. Государственный бюджет: профицит и дефицит

Государственный бюджет — смета (роспись) государственных доходов и расходов по источникам поступления и основным каналам распределения.

Государственный бюджет может быть сведен с излишком или недостатком.

Бюджетный профицит (излишек) — превышение доходов над расходами.

Бюджетный дефицит (недостаток) — превышение расходов над доходами.

В экономике развитых стран бюджетный *профицит* встречается значительно реже, чем бюджетный дефицит. Отметим, что государственный бюджет РФ на 2002 г. сведен с профицитом в размере 127 млрд руб. Это излишек может быть получен за счет высоких мировых цен за 1 баррель нефти. Если «нефтяная» цена упадет ниже заложенной при расчете доходов государственного бюджета, то профицита может и не быть. В связи с этим сосредоточим внимание на проблемах, связанных с бюджетным дефицитом.

В зависимости от государственного устройства бюджет бывает разных видов: федеральный, республиканский, местных органов власти (города, округа, края и т. д.). Целью государ-

ственных финансов является балансирование экономики, а не бюджета. В связи с этим федеральный бюджет следует рассматривать как инструмент достижения и поддержания макроэкономической стабильности. Поэтому правительство не должно сомневаться, идя на введение любых дефицитов или излишков для достижения этой цели. Одно вызывает беспокойство: что в развитых странах ежегодные бюджетные дефициты имеют место в условиях относительно мирной экономики, которая функционирует близко к уровню полной занятости.

Крупные дефициты подталкивают вверх ставки процента, что:

а) вызывает вытеснение частного инвестирования, в свою очередь как бы сталкивая экономику на путь замедленного роста в долгосрочном плане;

б) увеличивает спрос на ценные бумаги со стороны иностранцев, так как более высокий уровень процента по правительственным и частным ценным бумагам делает финансовые инвестиции более привлекательными для иностранцев; приток иностранных средств может способствовать финансированию и дефицита, и частных капиталовложений. Но такой приток средств вызывает прирост внешнего долга. А выплата процентов и погашение долгов иностранцам вызывают сокращение будущего национального производства;

в) приводит к росту спроса на ценные бумаги и, соответственно, вызывает рост международной стоимости национальной валюты, что обуславливает сокращение экспорта и рост импорта, а значит сдерживает развитие внутренней экономики.

Стимулирующее воздействие дефицита может быть сглажено как за счет *эффекта вытеснения*, так и *отрицательного эффекта чистого экспорта, вызванного дефицитом*. Крупные ежегодные бюджетные дефициты имеют тенденцию стимулировать импорт и сдерживать экспорт и нередко ведут к распродаже национального богатства. Эта цепочка причин-следствий длинна, но она дает возможность понять внутренний ход развития явлений, связанных с бюджетным дефицитом.

34.2. Государственный долг: определение и проблемы, связанные с ним

Государственный долг — общий размер задолженности федерального правительства владельцам государственных ценных бумаг.

Он выступает в двух видах: внутреннем и внешнем.

Государственный внутренний долг — задолженность федерального правительства гражданам и организациям своей страны.

Государственный внешний долг — задолженность федерального правительства страны гражданам и организациям других стран (см. рис. 34.1).

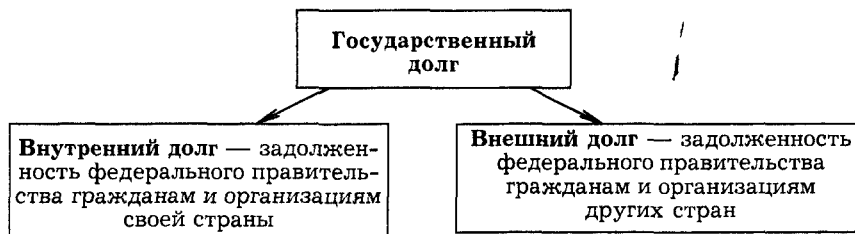


Рис. 34.1. Государственный долг: структура

Количественно государственный долг — сумма всех положительных сальдо бюджетов федерального правительства за вычетом всех дефицитов, которые имели место в стране. С социально-экономической позиции долг является тяжелым бременем для каждой страны.

Проблемы, связанные с государственным долгом, заключаются в том, что выплаты процентов по государственному долгу:

- а) увеличивают неравенство в доходах;
- б) требуют повышения налогов, которые могут подрвать действие экономических стимулов;
- в) вызывают перевод определенной части реального национального продукта за рубеж;
- г) увеличивают ставки процента и вытесняют частные инвестиции.

Тем не менее в последние годы во всех странах внешний долг и процентные платежи, связанные с ним, увеличиваются.

34.3. Методы борьбы с бюджетным дефицитом и ростом государственного долга

К методам борьбы с бюджетным дефицитом и государственным долгом относятся:

а) принятие ежегодно сбалансированного государственного бюджета;

б) увеличение доходной части бюджета за счет установления новых федеральных налогов или введение более высоких ставок действующих налогов;

в) использование методов разумной приватизации экономики посредством продажи государственных активов;

г) выход правительства на мировой рынок капиталов с целью получения дополнительных средств;

д) сокращение военных расходов.

34.4. Особенности политики государственного долга в России

Что же мы имеем на сегодняшний день?

На начало 2002 г. государственный внешний долг России оценивается в 150,9 млрд долл. Эксперты утверждают, что по этому «показателю» Россия занимает третье место после Мексики и Бразилии. Причем четко обозначилась тенденция к росту внешней задолженности России.

В настоящее время внешний долг России вдвое превышает объем ее экспорта в дальнее Зарубежье, где зарабатывается твердая валюта, используемая на ее погашение. Четко обозначился предел в наращивании экспорта сырьевых ресурсов, на которые приходится большая часть общего объема российского экспорта. Россия сейчас живет за счет экспорта сырой нефти и газа.

Параллельно с ростом внешнего долга идет «рука об руку» увеличение внутреннего долга.

Эксперты утверждают, что к 2003 г. потребуются 70% доходов государства на обслуживание государственного долга (внутреннего и внешнего). По международным критериям при указанной величине в 30% формально страну можно объявить банкротом. Все это свидетельствует о реальной угрозе экономической безопасности России.

Что же делать?

1. Россия в лице правительства должна отречься от разрушительного американского курса проведения реформ в России.

2. Разработать собственную программу социально-экономического развития страны не только на долгосрочную перспективу (до 2015 г.), но и среднесрочную (до 2005 г.). Нельзя сказать, что у нас нет программы. Стратегия социально-экономического развития России до 2015 г. имеется. Но до сих пор она существует как проект. Почему «на дворе» — 2003 год, а Стратегия не утверждается?

Россия — это большой корабль. А корабль не может двигаться хаотично. Его путь должен быть заранее определен и рассчитан. Рассчитан до скрупулезной точности. Так и в хозяйственной жизни — в экономике — все должно быть рассчитано до копейки. Конечно, наши экономисты-разработчики правительственной программы не должны забывать, что низкий уровень развития производительных сил требует централизованной системы управления. Поэтому, хотим мы того или не хотим, на сегодняшний день нашей стране необходима «железная рука» центра в виде жесткого государственного регулирования социально-экономических процессов, включая международные отношения; необходим строгий контроль со стороны как исполнительной, так и законодательной власти в центре и на местах. В противном случае возрастающий государственный долг России в совокупности с неплатежами в реальном секторе обернется крахом с непредсказуемыми последствиями.

34.5. Бюджетная политика России

Основными задачами бюджетной политики на среднесрочную перспективу являются обеспечение выполнения государством своих функций и достижение финансовой стабильности. В этих целях Правительство Российской Федерации намерено реализовать меры, направленные на достижение сбалансированности бюджетов всех уровней и повышение эффективности функционирования бюджетной системы, включающие:

- ◆ приведение обязательств государства в соответствие с его ресурсами путем отмены или приостановления нефинансируемых или частично финансируемых обязательств федерального бюджета;

- ◆ оценку эффективности бюджетных расходов, концентрацию ресурсов федерального бюджета на решении ключевых социально-экономических задач;

- ◆ внесение изменений в порядок финансирования расходов за счет средств федерального бюджета, устанавливающих необходимость регистрации операций в процессе исполнения бюджета в Главной книге Казначейства;

- ◆ обеспечение бездефицитности федерального бюджета;

- ◆ урегулирование кредиторской задолженности государства;

- ◆ постепенный отказ от практики предоставления государственных гарантий по иностранным связанным кредитам;

- ◆ четкое разграничение расходных полномочий между бюджетами всех уровней с наделением их соответствующими финансовыми ресурсами, завершение реформирования системы финансовой поддержки регионов;

- ◆ максимальную консолидацию внебюджетных фондов в бюджетах всех уровней, а также ликвидацию целевых бюджетных фондов федерального бюджета;

- ◆ завершение перевода всех получателей средств федерального бюджета на казначейскую систему, а также перевод бюджетов высокодотационных субъектов РФ на кассовое обслуживание через органы Федерального казначейства;

- ◆ установление контроля за обязательствами бюджетных учреждений, финансируемых по смете, по которым государство как собственник несет субсидиарную ответственность;

- ◆ обеспечение прозрачности бюджетов всех уровней и внебюджетных фондов, а также процедур закупок товаров и услуг для государственных нужд.

Базовые понятия

Государственный бюджет, бюджетный профицит, бюджетный дефицит, государственный долг: внешний и внутренний, эффект вытеснения, косвенное бремя государственного долга, перераспределительный эффект, отношение долга к национальному доходу.

Проблемные вопросы и тесты

1. Что такое государственный бюджет, бюджетный профицит, бюджетный дефицит? Что лучше для экономики: бюджетный профицит или дефицит?

2. Почему возникает дефицит и какие известны методы борьбы с ним?

3. Как вы можете определить государственный долг? С социально-экономических позиций государственный долг является бременем для каждой страны. Почему?

4. Каким образом государственный долг влияет на экономику?

5. Можно ли избежать бюджетного дефицита и государственного долга?

6. Дайте краткое объяснение, почему «бремя государственного долга» является сложной экономической проблемой.

!

Глава 35. Государственная фискальная политика и экономическое развитие

- ♦ *Государственная фискальная политика: определение и ее виды*
- ♦ *Неоклассический синтез как основа экономической политики государства* ♦ *Кейнсианцы и монетаристы: их влияние на экономическую политику* ♦ *Эффект чистого экспорта и проблемы фискальной политики в мировой экономике*

35.1. Государственная фискальная политика: определение и ее виды

Государственная фискальная политика — это политика манипулирования расходной частью бюджета и налогообложением с целью ускорения экономического роста, контроля над занятостью и инфляцией.

По характеру воздействия на экономику различают стимулирующую и сдерживающую государственную фискальную политику.

Стимулирующая фискальная политика — политика, направленная на:

1) увеличение государственных расходов или 2) снижение налогов, или сочетание 1) и 2) пунктов. Стимулирующая фискальная политика имеет место в период экономического кризиса. Это хорошо доказал Кейнс и его сторонники.

Сдерживающая фискальная политика — политика, направленная на:

1) уменьшение правительственных расходов или 2) увеличение налогов, или сочетание 1) и 2) пунктов. Сдерживающая фискальная политика имеет место в период экономического подъема и галопирующей инфляции.

По степени участия правительства в решении макроэкономических проблем различают дискреционную и недискреционную, или автоматическую, фискальную политику.

Дискреционная фискальная политика — политика сознательного манипулирования правительственными расходами и налогами.

Нужна ли дискреционная фискальная политика в рыночной экономике? Ответы на этот вопрос даются разные. «За» дискреционную фискальную политику выступают «либеральные» экономисты. Их позиция: расширение государственного сектора с целью устранения недостатков рыночной системы. И наоборот, «консервативные» экономисты, считающие государственный сектор неэффективным, выступают «против» дискреционной фискальной политики, т. е. за сокращение государственных расходов. Важно отметить, что активная фискальная политика, направленная на стабилизацию экономики, может опираться как на расширяющийся, так и на сокращающийся государственный сектор.

Недискреционная фискальная политика — политика «автоматического» манипулирования правительственными расходами и налогами за счет встроенных стабилизаторов.

Встроенный стабилизатор — это любая мера, которая может повлиять на дефицит государственного бюджета или его положительное сальдо без участия правительства.

Это именно то, что делает налоговая система. Образно говоря, экономика — «на автопилоте». По мере роста ЧНП в период процветания налоговые поступления возрастают автоматически и формируют тенденцию к ликвидации дефицита бюджета и созданию бюджетного излишка. Напротив, когда ЧНП сокращается в период спада, налоговые поступления автоматически сокращаются, и это сокращение смягчает экономический спад, т. е. с уменьшением ЧНП налоговые поступления также падают и подталкивают государственный бюджет от бюджетного излишка к дефициту.

Встроенная стабильность, обеспечиваемая налоговой системой, смягчает тяжесть экономических колебаний. Все, что делают стабилизаторы, — это ограничение размаха или глубины экономических колебаний. Последователи Кейнса соглашались, что для существенной коррекции подъема или спада

требуются дискреционные фискальные мероприятия со стороны правительства, т. е. изменения налоговых ставок, налоговой структуры и величины правительственных расходов. При этом мы отвлекаемся от вопросов политики.

35.2. Неоклассический синтез как основа экономической политики государства

Неоклассический синтез — взаимодействующее влияние денежно-кредитной и фискальной политики на уровень экономической активности.

Сначала рассмотрим влияние денежно-кредитной политики на уровень экономической активности. Схематично его можно выразить в виде следующей зависимости:

M (рост) $\rightarrow i$ (падение) $\rightarrow I$ (рост) $\rightarrow Y$ (рост), или ЧНП (рост),

т. е. прослеживается следующая взаимосвязь: рост количества денег в обращении (M) вызывает снижение уровня процентного процента (r), облегчая получение кредита. Это, в свою очередь, способствует росту инвестиций (I), т. е. появляются новые источники финансирования производственных проектов. Все это вместе взятое приводит к росту национального дохода (Y), или ЧНП.

Возьмем на заметку: взаимосвязь между ростом количества денег в обращении и снижением процента экономисты называют «предпочтением ликвидности», а связь между снижением процента и ростом инвестиций — «предельной эффективностью инвестиций».

Теперь рассмотрим влияние фискальной политики на уровень дохода. Оно происходит по двум направлениям.

Первое направление — это изменение правительственных расходов. Например, правительство в результате увеличения своих расходов может строить дороги, школы, больницы, устраивать места отдыха, обеспечивать социальную защиту населения и т. д. В этом случае эффект фискальной политики выглядит так: возросшие государственные расходы (G) увеличивают занятость и потребительские расходы (C), которые благодаря мультипликатору (K) вызывают рост национального дохода (Y). Схематично это выглядит так:

G (прирост I) $\rightarrow C$ (рост) $\rightarrow Y$ (прирост) $= K (1/1 - MPC) \times I$ (прирост).

Это не что иное, как эффект мультипликатора правительственных (государственных) расходов.

Второе направление — это изменение ставок взимаемых налогов. Опять просто. Например, власти снижают налоги: это дает возможность одновременно увеличить потребительские расходы населения, следовательно, их предельную склонность к потреблению. А чем больше предельная склонность к потреблению, тем больше мультипликатор и тем больше рост национального дохода. Связь между ростом правительственных расходов и ростом дохода выражается эффектом мультипликатора. *Это эффект мультипликатора от снижения налогов, или так называемый налоговый мультипликатор.*

Вместе взятые эффекты — от роста правительственных расходов и снижения налогов — обеспечивают еще больший рост дохода, чем каждый в отдельности. В противоположном случае, когда фискальная политика направлена на сокращение государственных расходов и увеличение ставок налогов, доход уменьшается. Таким образом, страны с развитой рыночной экономикой располагают как денежно-кредитными, так и фискальными инструментами в поисках эффективных путей влияния на уровень экономической активности дохода как неизбежного условия для преодоления экономических колебаний и обеспечения экономического роста. А это и есть механизм экономической политики государства, или правительства.

35.3. Кейнсианцы и монетаристы: их влияние на экономическую политику

Открою вам маленький секрет: вся экономическая политика развитых стран, в том числе и России, находится под прицелом двух экономических школ: кейнсианской (родоначальником ее является английский экономист Дж. М. Кейнс) и монетаристской (родоначальником которой является американский экономист М. Фридман). Чтобы понять суть этих школ, ответим на два вопроса.

Первый вопрос: какую роль деньгам отводят кейнсианцы и какую — монетаристы в экономическом развитии?

Кейнсианцы деньгам отводят второстепенную роль. Они утверждают, что деньги имеют значение, но импульс экономического роста нужно видеть в росте правительственных расходов, или независимых инвестиций, а не в увеличении денег в обращении.

Монетаристы вопреки кейнсианцам утверждают, что именно деньги определяет уровень экономической активности в стране.

В деньгах они видят единственно важный фактор, определяющий уровень производства, занятости и цен. Они предлагают отличную от имеющейся в кейнсианской модели цепь причинно-следственных связей между предложением денег и уровнем экономической активности. Они утверждают, что расширение денежного предложения повышает спрос на все виды активов — реальные и финансовые, и увеличивает объем производства (PQ).

Следует заметить, что политика монетаристов легла в основу экономических преобразований в период перехода России к рыночной экономике. Результаты ее оказались более чем плачевны.

Кейнсианцы делают упор на совокупные расходы и их компоненты. основополагающее кейнсианское уравнение:

$$C + I + G + X_n = \text{ЧНП.}$$

Монетаристы делают упор на деньги. основополагающим уравнением монетаризма является уравнение обмена:

$$MV = PQ,$$

где M — предложение денег; V — скорость обращения денег, т. е. среднее количество раз, которое рубль тратится на приобретение готовых товаров и услуг в течение года; P — уровень цен или, точнее, средняя цена, по которой продается каждая единица физического объема производства; Q — физический объем произведенных товаров и услуг.

Кейнсианское уравнение можно легко «перевести» на монетаристский язык. Можно заменить кейнсианское уравнение $C + I + G + X_n = \text{ЧНП}$ в номинальном выражении на монетаристское уравнение обмена $MV = PQ$. Таким образом, два подхода являются двумя взглядами на одно и то же. Каждый для себя попытайтесь ответить на вопрос: какая макроэкономическая теория точнее отображает действительность и, следовательно, является лучшей основой экономической политики?

Чтобы ответить на этот вопрос, рассмотрим проблему влияния скорости обращения денег на уровень дохода.

Кейнсианцы считают, что V — нестабильна и непредсказуема. Их позиция состоит в том, что: 1) деньги требуются не только для заключения сделок, но и для владения ими в качестве активов; 2) деньги, на которые предъясвляется спрос для сделок, будут «активными» деньгами, т. е. деньгами, которые переходят из рук в руки и обращаются в потоке доходов-расходов. *Монетаристы* считают, что V — скорость обращения денег — стабильна и предсказуема. Они утверждают, что: 1) люди предъясвляют довольно стабильный спрос на деньги для покупки текущего объема производства по сравнению с другими финансовыми активами и расходами; 2) факторы, определяющие количество денег, которое хотят иметь физические (частные) и юридические (предприятия) лица в каждый данный момент, не зависят от денежного предложения. И самое главное: количество денег, которое население желает иметь, определяется уровнем ЧНП. С точки зрения *кейнсианцев*, скорость обращения денег изменяется: 1) прямо пропорционально ставке процента и 2) обратно пропорционально предложению денег. Если это так, то стабильная связь между M и номинальным ЧНП, которую предлагает *монетаристский* передаточный механизм, отсутствует, так как V изменяется с изменением M .

Вывод: кейнсианцы утверждают, что на самом деле цепь причинно-следственных связей идет скорее по направлению от совокупных расходов к объему производства в стране и к денежному предложению, чем от денежного предложения к совокупному спросу и к объему производства в стране, как заявляют *монетаристы*.

Второй вопрос: как кейнсианцы и монетаристы оценивают роль фискальной политики в экономическом развитии?

Кейнсианцы считают, что фискальная политика является мощным стабилизационным инструментом. По их утверждению, это происходит потому, что: а) государственные расходы являются составной частью совокупных расходов и б) изменения в налогообложении оказывают прямое и существенное воздействие на потребление и капиталовложения.

Монетаристы утверждают, что воздействие фискальной политики слабо и неопределенно. Они считают, что пока госу-

дарственные (дефицитные) расходы не покрываются расширением денежного предложения, неизбежно будет рост процентной ставки и сокращение частных инвестиций.

Однако в целом неоклассический синтез — «в почете» у современных экономистов. Сегодня немногие экономисты придерживаются крайнего кейнсианского взгляда, согласно которому «деньги не имеют значения» или противоположной монетаристской крайности, согласно которой «только деньги имеют значение». Несмотря на важные различия в их взглядах, не следует упускать из виду тот основополагающий факт, что согласно обеим теориям: 1) деньги воздействуют на ЧНП в одинаковом направлении и 2) расширение денежного предложения увеличивает ЧНП, и наоборот. Полемика же сосредоточена на количественном значении этих изменений.

Вывод: с кейнсианской точки зрения рыночная система подвержена макроэкономической нестабильности. Для исправления этого недостатка нужна активная государственная политика с упором на фискальные меры.

С монетаристской точки зрения рыночная система обладает высокой степенью конкурентности и обеспечивает макроэкономическую стабильность. Монетаристы склоняются к политике частного предпринимательства при ограниченном вмешательстве государства.

В конечном итоге можно сказать, что между кейнсианцами и монетаристами идет постоянная борьба за обеспечение их влияния на экономическую политику правительства. Если рассматривать этот вопрос относительно России, то в первые годы проведения курса рыночных реформ (1991—1998) приоритет получила монетаристская политика. Именно это обстоятельство во многом сыграло негативную роль в экономическом развитии России. И только в конце 2000 г. и в настоящее время в России начинает побеждать позиция, основанная на разумном сочетании соответствующей денежно-кредитной и фискальной политики.

35.4. Эффект чистого экспорта и проблемы фискальной политики в мировой экономике

Наше обсуждение до настоящего момента ограничивалось анализом осуществления фискальной политики в закрытой экономике, т. е. в стране без международной торговли. Дополни-

тельные сложности возникают, когда учитывается то обстоятельство, что экономика представляет собой часть мировой экономики. В связи с этим возникает эффект чистого экспорта.

Чистый экспорт — это разница между экспортом и импортом

Чистый экспорт может быть положительным и отрицательным. Известно, что события и меры экономической политики, предпринимаемые за рубежом, влияют на наш чистый экспорт и, соответственно, экономику. Если чистый экспорт отрицательный (импорт превышает экспорт), то он подрывает эффективность фискальной политики. Можно сказать, что любая национальная экономика может быть подвержена действию эффекта чистого экспорта, или непредвиденных международных шагов, которые могут сократить ЧНП и обесценить мероприятия фискальной политики. Вопрос состоит в том, что все возрастающее участие в мировой экономике создает благоприятные условия для развития экономики и увеличения экспорта над импортом, что способствует росту ЧНП.

Базовые понятия

Фискальная политика, стимулирующая и сдерживающая, дискреционная и не дискреционная фискальная политика, встроенный стабилизатор, неоклассический синтез, влияние денежно-кредитной и фискальной политики на уровень экономической активности, кейнсианцы и монетаристы.

Проблемные вопросы и тесты

1. Государственная фискальная политика: что это такое? Может ли быть «нейтральная фискальная политика». Почему? Рассмотрите этот вопрос критически.

2. По характеру воздействия на экономику различают стимулирующую и сдерживающую государственную фискальную политику: дайте их характеристику.

3. Политика, направленная на:

1) увеличение государственных расходов или 2) снижение налогов, или сочетание 1) и 2) пунктов, — как называется и когда она имеет место в экономическом развитии: в период экономического кризиса или подъема?

4. На что направлена сдерживающая фискальная политика и когда она имеет место в экономическом развитии?

5. По какому критерию различают дискреционную и недискреционную, или автоматическую, фискальную политику?

6. Политика сознательного манипулирования правительственными расходами и налогами относится к дискреционной или недискреционной фискальной политике?

7. Что такое «встроенные стабилизаторы»? Что делают стабилизаторы? Как они действуют?

8. За что выступают «либеральные» экономисты? А «консервативные»? Кто ближе вам по духу?

9. Неоклассический синтез: что это такое?

10. Что раскрывает данное выражение:

M (рост) $\rightarrow i$ (падение) $\rightarrow I$ (рост) $\rightarrow Y$ (рост), или ЧНП (рост)?

11. Раскройте влияние фискальной политики на уровень дохода по двум направлениям. Чем они отличаются друг от друга?

12. Что является наиболее предпочтительным в экономической политике — правительственные расходы или налоги?

13. Сформулируйте и дайте оценку «неоклассическому синтезу». Каковы взгляды кейнсианцев и монетаристов? В чем их принципиальное различие?

14. Каким образом кредитно-денежная политика влияет на уровень дохода?

15. Дайте объяснение следующим утверждениям:

а) монетаристы утверждают, что часть уравнения обмена RQ пассивная, а кейнсианцы предполагают, что она активна;

б) монетаристы утверждают, что деньги — это панацея от всех экономических бед, а кейнсианцы уповают на совокупный спрос;

в) монетаристы считают фискальную политику слабой и неэффективной.

16. В чем специфика влияния фискальной политики на уровень дохода? Какова роль фискальной политики в смешанной экономике?

17. Когда возникает эффект чистого экспорта? Влияют ли на российский экспорт меры экономической политики, принимаемые за рубежом?

18. В какой фазе экономического цикла находится сейчас Россия? Какая политика правительственных расходов и налогообложения была бы сегодня для нее подходящей?

Глава 36. Экономический рост

◆ *Что такое экономический рост? Определение, измерение, значение* ◆ *Факторы экономического роста* ◆ *Факторы, сдерживающие экономический рост* ◆ *Модели экономического роста* ◆ *Государство и экономический рост* ◆ *Сторонники и критики теории экономического роста* ◆ *Политика экономического роста в России в XXI в.*

36.1. Что такое экономический рост? Определение, измерение, значение

Экономический рост — увеличение валового национального продукта (ВНП) за определенный период времени.

ВНП (выпуск материальных благ и услуг в стране) может быть увеличен даже в краткосрочном периоде, если удастся задействовать простаивающие ресурсы. В экономике следует различать потенциальный и реальный выпуск, или ВНП.

Потенциальный ВНП предполагает использование всех наличных ресурсов, а *реальный* — использование части наличных ресурсов. В этом смысле реальный, или действительный, выпуск всегда ниже потенциального, или ниже кривой производственных возможностей, например, в точке А (см. главу 2). Таким образом, феномен экономического роста заключается в том, что со временем увеличивается уровень ВНП, соответствующий состоянию полной занятости.

Экономический рост может быть измерен тремя способами:

- 1) увеличением реального ВНП за определенный период времени, например, за год;
- 2) увеличением реального ВНП на душу населения;
- 3) годовыми темпами роста ВНП в процентах.

Например, если реальный ВНП составлял 200 млрд руб. в прошлом году и 210 млрд руб. в текущем году, то можно рас-

считать темпы его роста, вычитая из величины реального ВВП текущего года величину ВВП прошлого года и соотнося разность с величиной реального ВВП за прошлый год. В данном примере темп роста составит $(210 \text{ млрд} - 200 \text{ млрд}) / 200 \text{ млрд руб.} \times 100\% = 5\%$.

Темпы роста никогда не бывают устойчивыми. Неизбежны их колебания вокруг общего повышательного тренда. Понимая это, фирмы обычно изменяют уровень своих запасов. Однако это не решает проблем инвестиций, которые могут сильно упасть, если заметные колебания темпов роста сделают будущие перспективы слишком неопределенными.

Каково значение увеличения темпов экономического роста? Значение увеличения темпов экономического роста велико. Экономический рост — ключевой фактор повышения уровня благосостояния. Именно он позволяет увеличивать потребление благ, сокращать рабочую неделю и т. д. И хотя год от года подобные улучшения происходят почти незаметно, небольшие различия в темпах ежегодного прироста приводят к заметной разнице в скорости роста. Экономисты утверждают, что когда экономика растет на 2,5% в год, то реальный ВВП будет удваиваться каждые 28 лет; если же темпы роста повысятся до 3% в год, то удвоение ВВП будет происходить раз в 24 года.

Действительно ли столь существенна разница между пятью и тремя процентами экономического роста? Да, существенна, и весьма! Для индустриально развитых стран с их реальным ВВП разница между темпами роста в 3 и 5% выражается огромной суммой. Для населения очень бедной страны даже полупроцентное снижение в темпах экономического роста может означать голодную смерть.

Экономический рост сам по себе обычно рассматривается как цель общественного развития.

Экономический рост важнее, чем стабильность. Почему? Ответ очевиден: увеличение общественного продукта в расчете на душу населения означает повышение уровня жизни. Экономический рост:

- 1) влечет за собой возрастание материального изобилия и отвечает принципам минимизации издержек и максимизации прибыли;
- 2) облегчает решение проблемы ограниченности ресурсов;

3) позволяет обществу более полно реализовать поставленные экономические цели и осуществлять новые широкомасштабные программы;

4) способствует решению социально-экономических проблем как внутри страны, так и на международном уровне.

Кроме того, экономический рост облегчает правительству решение ряда задач экономической политики. Возрастают доходы от налогообложения по текущим ставкам, так что государство может развивать свои услуги (то же здравоохранение), не повышая налоги. Немаловажно и то, что перераспределение национального дохода в пользу менее обеспеченных слоев населения становится возможным при одновременном повышении благосостояния тех, чьи доходы выше.

36.2. Факторы экономического роста

Основные факторы экономического роста:

1) рост количества и качества трудовых, или людских, ресурсов;

2) увеличение объема основного капитала;

3) новая техника и технология;

4) новое в системе управления;

5) разработка природных ресурсов.

Эти пять факторов экономического роста называются факторами предложения. Именно они обеспечивают физический рост производства. Только доступность большего количества и качества ресурсов, как людских, так и материальных, включая технологический потенциал, позволяет увеличивать производство реального продукта. Однако для экономического роста имеют значение и факторы, влияющие на изменение спроса: ценовые и неценовые факторы.

Таким образом, экономический рост означает не только полное вовлечение ресурсов в экономический оборот и наиболее эффективное их использование, но и учет факторов спроса с целью получения максимального количества полезной продукции и прибыли (см. рис. 36.1).

Увеличение ВВП может осуществляться двумя способами:

1) *экстенсивным;*

2) *интенсивным (см. рис. 36.2).*

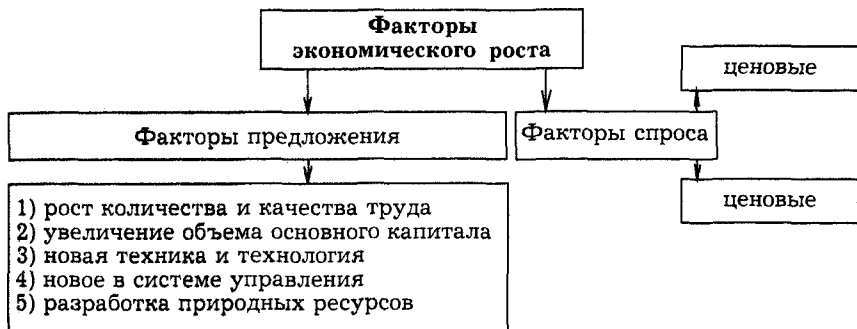


Рис. 36.1. Факторы экономического роста

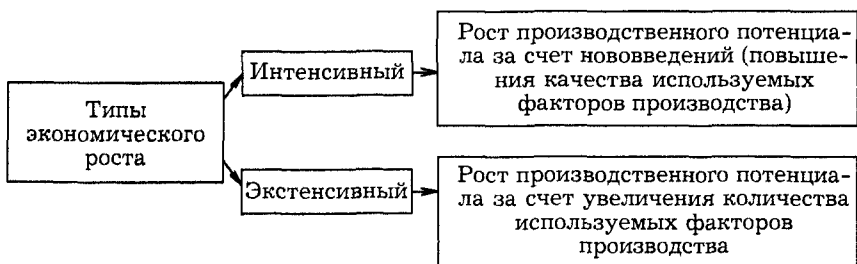


Рис. 36.2. Экономический рост и его типы (экстенсивный и интенсивный)

С этих позиций подробнее рассмотрим вышеперечисленные факторы.

1. Роль затрат труда в экономическом росте.

Экономический рост, или рост реального ВВП, отчасти зависит от величины трудозатрат, но главным образом от их качества, что неизбежно вызывает повышение производительности труда.

От чего зависит количество трудозатрат? Оно зависит от численности занятых и продолжительности рабочей недели. Средняя продолжительность рабочей недели определяется правовыми и институциональными факторами, а также коллективными договорами. В свою очередь, занятость зависит от численности населения и доли трудоспособного населения, которое реально занято производством. Использование труда увеличивается либо как следствие роста продолжительности рабочего дня, либо при

повышении доли занятых в общей численности населения. В нормальных условиях первый из этих факторов вряд ли способен послужить причиной роста, так как повышение уровня благосостояния людей скорее увеличит их «спрос» на свободное время. Напротив, второй фактор вполне в состоянии способствовать экономическому росту, если увеличивается доля населения трудоспособного возраста или изменяется отношение людей к труду.

От чего зависит *качество* труда? Качество труда зависит от таких факторов, как образование, подготовка и переподготовка кадров, профессионализм. Развитие образования и профессиональной подготовки позволяет добиваться более существенных сдвигов в производительности труда. Впрочем, подобные сдвиги скорее следует относить на счет роста инвестиций в людские ресурсы. Из экономического анализа следует, что в развитых странах увеличение трудозатрат дает примерно 1/3 прироста реального дохода, оставшиеся 2/3 прироста обеспечиваются повышением производительности труда.

Повышение уровня образования и профессиональной подготовки — самый существенный фактор роста производительности труда. Образованные люди, грамотные, с большим опытом работы, создавая высококачественную продукцию, способствуют удовлетворению безграничных потребностей. Отсюда инвестиции в человеческий капитал — важное условие экономического роста, но не только.

2. Роль объема основного капитала в экономическом росте.

Объем основного капитала является решающим фактором, определяющим динамику экономического роста. Чтобы увеличить объем основного капитала, необходим рост доли инвестиций в ВВП. Особенное значение имеют государственные инвестиции в инфраструктуру: информация, электроэнергия, шоссейные дороги, мосты, аэропорты, общественный транспорт, система водоочистки и т. д. Нередко замедление экономического роста объясняется недостатком инвестиций в ее развитие. Влияние фактора выгоды от экономии, обусловленной масштабами производства, означает, что расширение рынков сбыта и размеров предприятий позволяет внедрять более эффективные методы производства, а это ведет к росту производительности труда.

Не следует путать рост капитала «вширь» и «вглубь».

Рост капитала «вширь» увеличивает объем капитала, вовлекаемого в хозяйственный оборот, но, к сожалению, не увеличивает производительности труда. И вот тут нужна помощь — рост капитала «вглубь».

Рост капитала «вглубь» выражается в более эффективном производстве за счет роста производительности труда. Это означает, что нанимается более квалифицированная рабочая сила («мотайте на ус» — постоянно учитесь, растите в профессиональном плане, становитесь «профи»!), применяются новая техника и технология, новый менеджмент и т. д.

3. *Технический прогресс.* Технический прогресс является важным (можно сказать, суперважным) фактором экономического роста. По существу он является двигателем экономического прогресса. Скорость внедрения технических изобретений и обновления капитала во многом зависит от соотношения цены капитального оборудования и заработной платы рабочих, труд которых замещает этот капитал. На протяжении последних 50 лет в развитых странах заработная плата, как правило, росла сравнительно быстрее издержек, связанных с приобретением оборудования. Предприятия замещали труд капиталом, и темпы технического прогресса заметно ускорились во многих отраслях, что на своих рабочих местах почувствовали и сельскохозяйственный рабочий, и грузчик, и транспортный рабочий, и докер, и шахтер.

4. *Изменение менеджмента, или управления производством на разных уровнях.*

Технический прогресс означает не только совершенно новое оборудование, но также и новые формы управления и организации производства, т. е. все то, что позволяет по-новому комбинировать данные ресурсы с целью увеличения конечного выпуска продукции.

Например, переход от централизованной системы управления экономикой к рыночной рассматривается как фактор экономического роста. Такой переход осуществляется в России с 1991 г. по настоящее время. Однако результат прямо противоположный: вместо экономического роста в России налицо глубочайший экономический кризис 10-летней продолжительности. С 2003 г. Правительство РФ прогнозирует экономический рост в

РФ на 5—6%. И то «бабка надвое сказала»: может быть будет, а может быть — нет. И тем не менее мы придерживаемся мнения, что применение новых форм управления на общеэкономическом, региональном и фирменном уровнях, бесспорно, приносит большой эффект. Скажем, улучшение распределения ресурсов означает, что рабочая сила перераспределяется из низкоприбыльных отраслей в высокоприбыльные отрасли. Например, перемещение ресурсов из сельского хозяйства, где производительность труда относительно низкая, в обрабатывающую промышленность с относительно высокой производительностью труда. В результате средние показатели производительности труда совокупного работника возрастают. Более того, долгосрочная тенденция к либерализации международной торговли способствует улучшению распределения ресурсов и стимулирует рост производительности труда.

5. *Обилие и разработка природных ресурсов являются мощным позитивным фактором экономического роста.* Так, нефть и природный газ обеспечивают России благоприятные условия для экономического роста. Это вовсе не означает, что страны с недостаточными запасами обречены на невысокие темпы экономического роста. Так, в Японии природные ресурсы ограничены, а темпы экономического роста значительны. В то же время некоторые страны Африки и Южной Америки, обладая существенными запасами природных ресурсов, относятся к развивающимся странам.

Итак, мы рассмотрели пять факторов экономического роста. Вопрос: какой из факторов роста способствует этому более всего — образование, система подготовки кадров или рост запасов капитала, развитие технологий, управления или разработка природных ресурсов? Ответ однозначный (держитесь за стул!): *все факторы вкупе, так как роль каждого из этих факторов однозначно измерить просто невозможно.*

Кроме того, на экономический рост влияют:

а) фундаментальные изменения структуры производства. По мере роста уровня благосостояния жителей страны изменяется структура их расходов: центр тяжести расходов постепенно перемещается с сельскохозяйственной продукции на промышленную, а затем и на сферу услуг. Поскольку возможности интенсивного использования капитала и технологических инноваций

шире всего в промышленности, темпы роста любой экономики увеличиваются при ее индустриализации. Однако по мере увеличения доли затрат на покупку частных и государственных услуг темпы роста снова замедляются;

б) устойчивое улучшение условий торговли (см. главы, посвященные маркетингу, оптовой и розничной торговле);

в) социальная, культурная и политическая атмосфера в стране. Анализ данного вопроса выходит за пределы данного учебника, тем не менее он достаточно глубоко затрагивается в главах, посвященных проблемам переходной экономики в России.

36.3. Факторы, сдерживающие экономический рост

К факторам, сдерживающим экономический рост, относятся:

1) несовершенство правового обеспечения, или законодательной базы, для эффективной предпринимательской деятельности. Например, бесконечные споры о размерах ставок налогового обложения. Фирмы — за понижение налоговых ставок, правительство же, наоборот, — за повышение. Да, это и понятно, почему каждый из них тянет одеяло на себя: дураку не хотят отдавать то, что они заработали, а правительство не хочет быть бедным, если рядом богатые фирмачи. Тем более, что оно старается не для себя лично (Боже, упаси!), а для народа, чтобы улучшить его личное и общественное благосостояние;

2) рост государственных расходов на оборону и социальную инфраструктуру (образование, здравоохранение, социальное обеспечение: пенсии, стипендии и любая другая материальная помощь, а также решение вопросов борьбы с загрязняющей средой, охраны общественного порядка, безопасности страны и т. д.). Считается, что резкое увеличение расходов сокращает объем частных инвестиций в основной капитал, что вполне может замедлить темпы экономического роста. Здесь, правда, «палка о двух концах»: что лучше — повышение качества жизни (улучшение условий труда, чистый воздух и вода и т. д.) или новый свечной заводик? Можно сказать, что и то и другое нужно. И тем не менее надо признавать, что

развитие и совершенствование социальной инфраструктуры чрезвычайно важны для сохранения жизни на земле, для общества, пусть даже в ущерб экономическому росту;

3) воздействие неблагоприятных погодных условий на сельскохозяйственное производство;

4) недобросовестное отношение к труду и хозяйственные преступления.

36.4. Модели экономического роста

Модель экономического роста, разработанная в 1928 г. американским экономистом П. Дугласом совместно с математиком Ч. Коббом, раскрывает функциональную зависимость между национальным производством (объемом продукции) и двумя независимыми, но взаимосвязанными переменными — затратами капитала и труда.

Эта модель была составлена на основе изучения данных за 24 года (1899—1922) в обрабатывающей промышленности США. Предполагалось, что объем продукции является функцией только двух факторов — капитала и труда (взаимосвязанных и взаимозаменяемых), что это однородная функция первой степени, т. е. увеличение каждого из факторов в n раз увеличивает функцию во столько же раз. В связи с этим можно утверждать, что: 1) эффективность производственных факторов не зависит от масштабов производства и 2) производительность труда и отдача капитала в этот период постоянны. Отсюда, они предложили следующее уравнение:

$$Y = AK^\alpha L^\beta,$$

где Y — объем продукции;

K — капитал;

L — труд;

α, β — коэффициенты эластичности (параметры функции);

A — коэффициент пропорциональности, или масштабности.

Параметры, характеризующие влияние труда и капитала на объем продукции, были определены методом наименьших квадратов. В результате расчета было установлено, что за исследуемый период значение A равно 1,01; $\alpha = 1/4$; $\beta = 3/4$.

Отсюда конкретный вид функции:

$$Y = 1,01K^{\frac{1}{4}}L^{\frac{3}{4}}.$$

Данная функция показывает, что при изменении величины рабочей силы на 1% объем продукции изменится на 0,75%, или $\frac{3}{4}$, а при изменении капитала на 1% она изменится на 0,25%, или $\frac{1}{4}$ (при прочих постоянных условиях). Это означает: 1) если $\alpha + \beta = 1$, то пропорциональному приросту рабочей силы и капитала соответствует и пропорциональный прирост продукции. Иначе говоря, если оба фактора возрастают на 1%, то и прирост продукции возрастает на 1%. Эта предпосылка линейной однородности функции означает независимость эффективности от масштабов производства;

2) если же $\alpha + \beta > 1$ или < 1 ; то это означает, что произошло повышение или понижение эффективности факторов вследствие изменения масштабов самого производства.

Модель А. Тинбергена. Дальнейшее развитие этой функции пошло в направлении введения фактора, отражающего научно-технический прогресс. Впервые это сделал голландский экономист А. Тинберген, введя в модель Кобба-Дугласа дополнительный множитель e^{rt} . Производственная функция приняла вид:

$$Y = AK^{\alpha}L^{\beta}, e^{rt},$$

где rt — темп роста производства в результате НТП.

Именно этот тип производственной функции получил широкое распространение в экономической науке и практике. Ее назначение состоит в том, чтобы доказать справедливость существующего распределения национального дохода: одну часть национального дохода «вменяют» труду, другую часть — капиталу, третью — техническому прогрессу.

Однако не следует забывать, что макроэкономические модели могут дать лишь количественную оценку экономических взаимосвязей, но не могут полностью отразить социальные изменения, которые не поддаются непосредственной количественной оценке. Поэтому анализ экономического развития на базе производственных функций должен быть дополнен другими методами — социальными.

Известны и другие модели экономического роста. *Модель Харрода-Домара* описывает динамику дохода. Доход $Y(t)$ рас-

считается как сумма потребления $C(t)$ и инвестиций $I(t)$. Экономика считается закрытой, поэтому чистый экспорт равен нулю, а государственные расходы в модели не выделяются. Основная предпосылка модели роста — взаимосвязь между инвестициями и скоростью роста дохода.

Предполагается, что скорость роста дохода пропорциональна инвестициям:

$$I(t) = B \frac{dY}{dt},$$

где B — коэффициент капиталоемкости прироста дохода.

В модель включаются следующие предпосылки:

1) инвестиционный лаг равен нулю, т. е. инвестиции мгновенно переходят в прирост капитала. Формально это означает, что $AK(t) = I(t)$, где $AK(t)$ — непрерывная функция прироста капитала во времени;

2) выбытие капитала отсутствует;

3) производственная функция в модели линейна: это вытекает из пропорциональности прироста дохода приросту капитала:

$$dY(t) = -dK(t)dt - B.$$

Линейная производственная функция имеет следующий вид:

$$Y(t) = aL(t) + bK(t) + c, \text{ где } b = \frac{1}{B}.$$

Перечисленные предпосылки, конечно, существенно огрубляют описание динамики реальных макроэкономических процессов, делают затруднительным применение данной модели, например, для непосредственного расчета или прогноза величины совокупного выпуска или дохода. Однако данная модель и не предназначена для этого, в то же время ее относительная простота позволяет более глубоко изучить взаимосвязь динамики инвестиций и роста выпуска, получить точные формулы траекторий рассматриваемых параметров при сделанных предпосылках.

Зависимость, связывающая между собой во времени показатели инвестиций и уровень выпуска (дохода), является базовой во всех моделях макроэкономической динамики. Кроме того, в этих моделях необходимо определить принципы формирова-

ния структуры выпуска (дохода), распределения его между составляющими, прежде всего — между потреблением и сбережением (накоплением).

Эти принципы могут основываться на оптимизационном подходе (обычно это максимизация совокупных объемов потребления в той или иной форме), экстраполяционном, равновесном и др. В рассматриваемой модели предполагается, что динамика объема потребления $C(t)$ задается экзогенно. Этот показатель может считаться постоянным во времени, расти с заданным постоянным темпом или иметь какую-либо другую динамику.

Модель Р. Солоу. В его модели считаются постоянными норма сбережений и норма выбытия капитала, инвестиционные лаги отсутствуют, а производственная функция имеет постоянную отдачу от масштаба. Кроме того, на начальном уровне анализа модели ищутся не траектории изменения всех ее показателей (как в модели Харрода-Домара), а характеристики состояний устойчивого равновесия, к которым система выходит в долгосрочном периоде. С формальной точки зрения это представляет собой существенно более простую задачу.

В заключение можно сказать, что отправным пунктом в современных экономических моделях является воздействие на экономическое развитие НТП. Научно-технический прогресс является важным фактором экономического роста. По существу, он является двигателем экономического прогресса. Скорость внедрения технических изобретений и обновления капитала во многом зависит от соотношения цены капитального оборудования и заработной платы рабочих, труд которых замещает этот капитал. На протяжении последних 50 лет в развитых странах заработная плата, как правило, росла сравнительно быстрее издержек, связанных с приобретением оборудования. Предприятия замещали труд капиталом и темпы технического прогресса заметно ускорились во многих отраслях, что на своих рабочих местах почувствовали и сельскохозяйственный рабочий, и грузчик, и транспортный рабочий, и докер, и шахтер.

НТП означает не только совершенно новое оборудование, но также и новые формы управления и организации производства, т. е. все то, что позволяет по-новому комбинировать ресурсы с целью увеличения конечного выпуска продукции.

Заметим, что все вышерассмотренные модели имеют практическое значение.

Кроме НТП большую роль в экономическом росте играет государство.

36.5. Государство и экономический рост

Поскольку ни одна теория роста не может быть признана вполне удовлетворительной, государство в лице правительства применяет целый ряд мер, способствующих возможно более полной реализации всех факторов роста.

Основными из них остаются инвестиции. Но ведь накопление капитала невозможно без отказа от текущего потребления — без сбережений. Поэтому первостепенная задача правительства состоит в выработке такой политики (прежде всего это касается налогообложения), которая обеспечит требуемый уровень сбережений.

Известно, что приращение капитала происходит как в частном, так и в общественном секторах экономики. С одной стороны, одним из основных инвесторов в проекты общественного сектора (дороги, больницы и пр.) является само правительство, которое к тому же берет на себя значительную долю расходов на образование и переподготовку кадров.

С другой стороны, размах государственных расходов не должен приводить к вытеснению частных инвестиций. Когда речь заходит о подобных альтернативах, решения следует принимать на основе ожидаемых преимуществ каждого варианта. Частные инвестиции могут быть увеличены, если правительство обеспечит устойчивость инвестиционного климата и не будет искусственно сдерживать рост. Это позволит воплотить все научно-технические открытия и изобретения в конкретных капитальных благам.

Роль методов стимулирования предложения на микроэкономическом уровне, конечно, не следует преуменьшать. И все же основные периоды заметного экономического роста исторически следовали за крупными прорывами в области технологии с последующим практическим использованием научных и конструкторских разработок. Самолеты, компьютеры, антибиотики и прочие лекарства, выведение новых сортов полезных растений, селекция животных, пестициды — вот лишь некоторые из многочисленных плодов долгосрочного развития науки и техни-

ки. В экономически развитых странах примерно половина научно-исследовательских и опытно-конструкторских разработок (НИОКР) финансируется частными фирмами; другая половина (особенно разработки военно-промышленного комплекса) осуществляется в институтах, финансируемых государством.

Наконец, правительство призвано способствовать реализации плодов НИОКР на практике, а также доведению результатов исследований и разработок до уровня коммерческого продукта.

36.6. Сторонники и критики теории экономического роста

Теория экономического роста имеет своих сторонников и критиков.

Сторонники экономического роста утверждают, что экономический рост способствует решению проблем: а) полной занятости; б) эффективности производства, или минимизации издержек и максимизации прибыли; в) стабильного уровня цен; г) более-менее справедливого распределения доходов, т. е. экономический рост может сделать больше для обеспечения «хорошей жизни», чем стагнация, и т. д. Обеспечивает прирост производства, используемый для решения внутренних и международных экономических проблем.

В чем же воплощается экономический рост? Ответ: экономический рост оценивается по приросту ВВП. Однако повышение благосостояния может выражаться не только (и даже не столько) в приращении материальных благ, сколько в повышении качества жизни, в частности, в увеличении свободного времени, сокращении расходов на военные нужды, успешной борьбе с загрязнением окружающей среды, охране памятников архитектуры, заповедных уголков природы и, быть может, в повышении удобства и безопасности путешествий.

Критики экономического роста утверждают, что:

а) экономический рост неизбежно связан с определенным ущербом для окружающей среды. Производство наращивается ценой загрязнений, возросшего уровня шума, утраты первозданной красоты заповедных уголков природы, разрушения среды обитания диких животных. По мере роста материального богатства люди все чаще спрашивают себя: каковы же издержки

такого роста? С этой точки зрения нередко оказывается, что некоторое снижение темпов роста было бы даже желательным. Парадоксально, но факт: экономический кризис в России вызвал обвальный спад промышленного производства (более 50% промышленных предприятий не работает!). Так что, с позиции критиков экономического роста, это рай для окружающей среды! А как вы считаете? Я считаю так: рай — это хорошо, а «кушать все равно хочется». Поэтому нужно научиться строить промышленное производство так, чтобы оно не загрязняло природу и не отравляло воду и воздух. А если научная мысль не достигла этого, значит надо подождать;

б) внутренние и международные проблемы — это проблемы распределения, а не производства;

в) экономический рост порождает среди людей беспокойство и неуверенность в завтрашнем дне;

г) экономический рост часто находится в противоречии с определенными общечеловеческими ценностями.

И тем не менее экономический рост — это главная цель любой экономики. И с этим нельзя не считаться.

36.7. Политика экономического роста в России в XXI в.

Основными задачами государственной политики экономического роста в современной России на ближайшую перспективу являются:

♦ определение приоритетов развития инновационной и научно-технической сфер, оказывающих влияние на повышение эффективности производства и конкурентоспособности продукции;

♦ обеспечение благоприятных правовых, экономических и финансовых условий для активизации инновационной деятельности.

Правительство РФ намерено обеспечить эффективность финансирования фундаментальных исследований, приоритетных научно-технических направлений, реализуемых в форме государственных программ и проектов, а также оказать государственную поддержку развитию системы венчурного инвестирования и страхования инновационных рисков. Одновременно бу-

дут проводиться санация и закрытие неэффективно работающих организаций, реструктуризация части отраслевых научно-исследовательских и проектных институтов в инжиниринговые организации с развитой финансово-экономической, маркетинговой и коммерческой структурой.

Особое внимание Правительство РФ уделит защите прав на интеллектуальную собственность, разработке жесткой системы правоохранительных мер в рамках государственной политики защиты авторских прав. Будут закреплены в законодательном порядке механизмы вовлечения в хозяйственный оборот результатов интеллектуальной деятельности, в том числе полученных за счет средств федерального бюджета. Предполагается принятие закона о секретных изобретениях и о внесении изменений и дополнений в Патентный закон.

Доказано, что фундаментом экономики является инфраструктура, а темпы экономического роста находятся в прямой зависимости от ее состояния. Так ли это? Рассмотрим этот вопрос подробнее в следующей главе.

Базовые понятия

Экономический рост, потенциальный ВВП, реальный ВВП, экстенсивные факторы, интенсивные факторы, темпы экономического роста, факторы предложения, производительность труда, факторы, сдерживающие экономический рост, государство и экономический рост, сторонники и критики экономического роста.

Проблемные вопросы и тесты

1. Что такое экономический рост?
2. Как измеряется экономический рост?
3. Каково значение экономического роста?
4. Назовите и раскройте смысл факторов экономического роста. Какой из факторов вы считаете наиболее важным?
5. Каковы факторы, сдерживающие экономический рост?
6. Какую роль играет государство в обеспечении ускоренного экономического роста?
7. В каком соотношении находятся экономический рост и качество жизни? Что важнее — построить новый завод или дышать чистым воздухом?
8. Какова политика экономического роста в России?

Глава 37. Инфраструктура и экономический рост

- ◆ *Инфраструктура: определение и специфические признаки*
- ◆ *Воздействие инфраструктуры на экономический рост*
 - ◆ *Система контроля над развитием инфраструктуры*
- ◆ *Приоритетные задачи в развитии инфраструктуры России*

37.1. Инфраструктура: определение и специфические признаки

Инфраструктура представляет собой совокупность отраслей, объектов, сооружений, обеспечивающих общие условия производства, необходимые для эффективного развития экономики в целом и повседневного проживания людей на любой территории.

К ней относятся — информатика, электроэнергетика, транспорт, связь, коммунальное обслуживание, а также образование, здравоохранение, социальное обеспечение и т. д. В основе выделения инфраструктуры как крупной сферы экономики лежит различие между особенными и общими условиями производства. К особенным условиям относятся конкретные формы технологического процесса, присущие в отдельности каждому виду производства, будь оно промышленным или сельскохозяйственным. К общим условиям относятся те, без которых не может эффективно функционировать ни одно производство и нормально проживать население. Они не связаны с конкретными видами производства и как бы создают фундамент для всей экономики.

В зависимости от уровня анализа инфраструктуру можно рассматривать на трех уровнях: микро-, медиум- и макроуровне.

На микроуровне инфраструктура представляет собой совокупность инженерно-технических сооружений, необходимых

для функционирования любой фирмы независимо от индивидуального технологического процесса: будь это шоколадная фабрика или автомобильный завод.

На *медиумуровне* (нередко говорят: «мезоуровень») инфраструктура представляет собой совокупность объектов или сооружений, обслуживающих определенную территорию: республику, край, область, город, поселок, село. Это местные системы обеспечения электроэнергией, водой, теплом, связью, профессиональным и народным образованием, здравоохранением и т. д.

На *макроуровне* инфраструктура представляет собой совокупность общих экономических и социальных условий, обеспечивающих эффективное развитие национальной экономики в целом.

Инфраструктура на макроуровне подразделяется на производственную, социально-бытовую и институциональную.

Производственная инфраструктура — это совокупность отраслей, обслуживающих непосредственно производство любого продукта или услуг: информатика, энергетика, транспорт всех видов, связь и т. д.

Социально-бытовая инфраструктура — это совокупность общих условий, связанных с воспроизводством рабочей силы и повседневной жизнью человека: жилищно-коммунальное хозяйство, образование, здравоохранение, социальное обеспечение и т. д.

Институциональная инфраструктура представляет собой совокупность институтов, необходимых для управления экономикой и общественной жизнью. Это организации и учреждения законодательной, судебной и исполнительной власти, обеспечивающие эффективные условия хозяйствования и повседневной жизни.

В зависимости от степени обеспеченности экономики инфраструктурой выделяют три ее типа:

- ♦ *опережающий*, когда инфраструктурный потенциал больше, чем производственные и индивидуальные потребности;
- ♦ *одновременный, или синхронный*, когда степень развития инфраструктуры соответствует потребностям экономики, и
- ♦ *запаздывающий*, когда степень насыщенности инфраструктурными объектами отстает от потребностей экономики.

Каковы специфические признаки инфраструктуры?

Во-первых, инфраструктура — это сектор экономики общего назначения. *Во-вторых*, ей присущ характер коллективного потребления. *В-третьих*, объекты инфраструктуры капиталоемкие, они требуют крупных первоначальных инвестиций. В связи с этим нельзя ожидать их одновременного развития. *В-четвертых*, отрасли инфраструктуры — это долгоокупаемые отрасли. Продукция инфраструктурных отраслей выступает или в виде недвижимости, например, дорога, или в виде услуг, например, информация, электроэнергия.

Дорогу нельзя продать как, скажем, автомобиль. Издержки на ее строительство окупаются сравнительно длительное время, так как возмещаются не сразу — не через разовую продажу, а постепенно — через продажу услуг по заранее установленным тарифам и налоговым сборам. Иначе говоря, фаза «затраты—выпуск» в инфраструктуре проявляется иначе, чем в промышленном производстве. Наконец, инфраструктура непосредственно влияет на процесс производства, хотя находится за его технологическими пределами.

Круг инфраструктурных отраслей изменяется. Например, появление компьютеров, сотовых телефонов, космических кораблей, а вместе с этим космодромов и т. д. «ломает» прежнее представление о приоритетных направлениях в инфраструктурном обеспечении. Теперь не пресловутая электророзэнергетика (ленинский лозунг «Советская власть плюс Электрификация всей страны — это Коммунизм») и дороги решают все экономические проблемы, а информация. А все это — результат научно-технического прогресса. Следовательно, перечень отраслей и объектов инфраструктуры меняется, он не может быть неизменным, жестко регламентированным для всех этапов экономического развития. И мы тому свидетели.

37.2. Воздействие инфраструктуры на экономический рост

Инфраструктура связывает воедино все отрасли экономики, способствуя ее стабилизации, сбалансированному развитию. Недостатки в работе предприятий и объектов инфраструктуры сказываются обычно на всей экономике. Например, слабо раз-

витая дорожная сеть в стране или на определенной территории, недостатки в работе транспорта вызывают разрыв цепи производство—потребление. Или при перебое в снабжении электроэнергией производственные предприятия не смогут функционировать непрерывно, как этого требует технологический процесс. Развитие инфраструктуры служит обязательным условием вовлечения в хозяйственный оборот новых природных ресурсов, рационального их использования, улучшения размещения производительных сил страны. В связи с этим большое значение придается инфраструктуре в формировании и развитии территориально-производственных комплексов.

Значительна роль инфраструктуры в решении современных проблем сельского хозяйства. Трудно представить себе эффективный агропромышленный комплекс и современное село без развитой дорожной сети, надежного транспорта, элеваторов, хранилищ, складов, холодильников. Отставание в любом из этих звеньев неизбежно сказывается на количестве и качестве конечной продукции. Главная задача в сельском хозяйстве в целом — в агропромышленном комплексе России наряду с увеличением масштабов сельскохозяйственного производства и в том, чтобы устранить значительные потери продукции, возникающие в результате несовершенной инфраструктуры. Особенно нуждается в расширении строительство дорог в сельской местности. Доведение инфраструктуры до современных потребностей сельского хозяйства позволит быстрее увеличивать продовольственный фонд страны за счет сохранения уже собранной продукции.

Экономисты предлагают инвестиции, направляемые на развитие инфраструктуры, сопоставлять не с увеличением производства, а с уменьшением потерь, которых можно избежать за счет этих инвестиций. Эффективность функционирования инфраструктуры четко проявляется в снижении издержек, максимизации прибыли и физическом росте ВВП. Это достигается в результате того, что технически развитая инфраструктура позволяет бесперебойно функционировать основному производству и, следовательно, производить большее количество продукта с минимальными затратами. Таким образом, уровень технического состояния инфраструктуры может способствовать экономическому росту, а может, наоборот, сдерживать его. Например,

дорога, автозаправочная станция и тому подобное должны быть таким же совершенным, как автомобиль. Если это не так, то грош — цена автомобильному производству. Зачем автомобиль, если нет дорог? Следовательно, инфраструктура — это фактор производства, который оказывает значительное влияние на благосостояние страны.

37.3. Система контроля над развитием инфраструктуры

Вопрос: за чьи средства должна создаваться и развиваться инфраструктура в рыночной экономике: государственные или частные? Ответ: в рыночной экономике создание инфраструктурных объектов чаще всего является прерогативой государства. По существу это — традиционная форма государственного участия в рыночной экономике во всех странах. Это означает, что источником финансирования создания и дальнейшего развития инфраструктуры являются средства государственного бюджета. Причины ясны: услугами инфраструктуры, как, скажем, услугами морского маяка или дороги, пользуются все. Это так называемые внешние выгоды для потребителя: не вкладывая собственных средств, можно бесплатно пользоваться определенной услугой. Частный капитал по ряду причин неохотно участвует в создании объектов инфраструктуры: во-первых, из-за крупных первоначальных инвестиций, во-вторых, из-за длительных сроков их окупаемости, и, в-третьих, а может быть, это и есть главная причина инертности частного капитала, — из-за малой прибыльности инвестиций, направляемых в объекты и сооружения инфраструктуры.

Именно в связи с этим в экономике развитых и особенно развивающихся стран, а также стран с переходной экономикой контроль над развитием инфраструктуры осуществляется через механизм централизованного (федерального) и местного управления. Централизованное управление не всегда в состоянии полностью учесть потребности региона в инфраструктурном обеспечении, что нередко делает его непривлекательным по сравнению с другими регионами. Поэтому целесообразно передавать полномочия, а вместе с ними и контроль над развитием инфраструктуры на определенной территории местным органам влас-

ти. Децентрализация государственного управления создает благоприятные условия для удовлетворения интересов определенной группы людей. Иначе говоря, государственное управление инфраструктурой через территориальный принцип, или местное управление, удовлетворяет интересы не вообще, а конкретных людей. Особенно велика роль местных органов власти в создании объектов социально-бытовой инфраструктуры: школ, больниц, мест отдыха и т. д. Таким образом, как бы разрушается государственная монополия на объекты инфраструктуры. Но это не так. По своей природе инфраструктура — это всегда монополия, но она может проявляться на разных уровнях. Так, монополия недопустима в конкурентных отраслях, таких, как производство автомобилей, нефти, видеотехники и т. д., но неизбежна в инфраструктуре. Поэтому не случайно отрасли инфраструктуры называются естественными монополиями (ЕМ).

Если правительство не будет бить тревогу и принимать срочных мер по укреплению инфраструктуры, положение в экономике будет ухудшаться нарастающими темпами. Благодаря высокоразвитой инфраструктуре уменьшаются «поры» в движении продукта, обеспечиваются непрерывность и быстрота воспроизводства и тем самым ускоряется кругооборот ресурсов, продукта и дохода. Инфраструктура — это своего рода полигон для ускоренного развития не только внутренней экономики, но и решения глобальных проблем в рыночной экономике.

37.4. Приоритетные задачи в развитии инфраструктуры России

Приоритетные задачи развития инфраструктуры России мы рассмотрим на примерах информационной, топливно-энергетической и транспортной инфраструктуры. Для ускоренного развития информационной инфраструктуры необходимо расширить сеть Интернет на территории России, демонополизировать телекоммуникационный и информационный рынки, создать соответствующую конкурентную среду. Это обеспечит повышение уровня информатизации общества, создание возможности для полноценной интеграции России в мировое информационное сообщество путем совершенствования существующих информационных технологий и технологий связи, а также создания и освоения новых технологий.

Приоритетными задачами в отношении топливно-энергетического комплекса являются:

- ♦ устойчивое, экологически безопасное развитие топливно-энергетического комплекса на основе повышения эффективности использования топлива и энергии;

- ♦ обеспечение рациональной структуры топливно-энергетического баланса страны, в том числе за счет сокращения доли природного газа в структуре потребления топлива.

В предстоящий период Правительство РФ намерено сократить список организаций (объектов), которым нельзя ограничивать или прекращать отпуск топливно-энергетических ресурсов, и повысить дисциплину платежей. Для регулируемых организаций топливно-энергетического комплекса будет усилен контроль за фактической реализацией инвестиционных программ и крупных инвестиционных проектов, учитываемых при формировании регулируемых цен (тарифов).

Особое внимание будет уделено развитию конкурентной среды в нефтяном секторе на основе правил использования производственной инфраструктуры, и в первую очередь обеспечению гарантий недискриминационного доступа производителей к магистральному трубопроводному транспорту, обеспечению безопасного функционирования транспорта и снижению негативного воздействия транспорта на окружающую среду до уровня, соответствующего международным нормам; формированию на территории России конкурентоспособных международных транспортных коридоров с максимальным использованием географического положения страны.

Приоритетные задачи развития транспортной инфраструктуры на ближайшую перспективу:

Правительство РФ намерено ввести четкое разграничение ответственности федерального центра, субъектов Российской Федерации, органов местного самоуправления и хозяйствующих организаций по вопросам содержания и развития автомобильных дорог общего пользования и искусственных сооружений на них. Будут урегулированы вопросы заключения дорожных концессий, введения в определенных случаях платного проезда по участкам дорог и искусственным сооружениям, а также коммерческого использования земель, прилегающих к автомобильным дорогам.

В целях интеграции транспортного комплекса в мировую транспортную систему предполагается:

- ◆ создание механизмов, стимулирующих модернизацию флота;

- ◆ приведение таможенных требований в соответствие с международными нормами при фраговании судов;

- ◆ системное развитие инфраструктуры портов в соответствии с перспективными потребностями внешней торговли;

- ◆ закрепление тенденции роста доли российских портов в обработке грузов национальной грузовой базы;

- ◆ осуществление мер поддержки отечественных авиакомпаний на международных авиатранспортных рынках при заключении межправительственных соглашений о воздушном сообщении.

В области развития *железнодорожного* транспорта планируется осуществить техническое перевооружение и модернизацию сети железных дорог, строительство путей, необходимых для освоения перспективных месторождений природных ресурсов и создания новых промышленных центров. Одновременно предполагается закрыть и ликвидировать отдельные железнодорожные линии и подъездные пути, эксплуатация которых становится убыточной при отсутствии дотаций со стороны заинтересованных предприятий, организаций, органов государственной власти и местного самоуправления.

Базовые понятия

Инфраструктура, особенные и общие условия производства, инфраструктура на макро-, медиум- и микроуровне, производственная инфраструктура, социально-бытовая и институциональная инфраструктура, опережающий, синхронный, запаздывающий тип развития инфраструктуры, круг инфраструктурных отраслей, государственное управление инфраструктурой.

Проблемные вопросы и тесты

1. Что такое инфраструктура?
2. Чем отличаются особенные условия от общих условий производства?
3. Что значит инфраструктура на макро-, медиум- и микроуровнях?

4. Что такое производственная, социально-бытовая, институциональная инфраструктура?
5. Как вы поняли опережающий, синхронный, запаздывающий тип развития инфраструктуры?
6. Назовите специфические признаки инфраструктуры. Какой из названных признаков вы считаете главным?
7. Какова система контроля над развитием инфраструктуры?
8. Какую роль играет государство в создании и развитии инфраструктуры?

Раздел четвертый

Мировая экономика

(международная торговля и международные финансы)

Глава 38. Международная (внешняя) торговля

- ♦ *Международная (внешняя) торговля: общая характеристика*
 - ♦ *В силу чего возникает международная торговля?*
- ♦ *Роль внешней торговли* ♦ *Кругооборот доходов и расходов с учетом внешней торговли*

38.1. Международная (внешняя) торговля: общая характеристика

Международная (внешняя) торговля — торговля товарами и услугами между странами.

Международная (внешняя) торговля нужна для большинства стран как в экономическом, так и социальном отношении. Она жизненно необходима для решения фундаментальных вопросов любой экономики: Что производить? Как производить? Для кого производить? Внешняя торговля способствует более эффективному использованию как внутренних ресурсов, так и ресурсов, принадлежащих другим странам, с целью более полного удовлетворения безграничных потребностей населения внутри страны и за рубежом. Более того, изменения в объемах чистого экспорта (разница между экспортом и импортом) могут оказать значительное влияние на уровни внутреннего производства и доходов.

Внешняя и внутренняя торговля отличаются друг от друга тем, что: а) ресурсы на международном уровне менее мобильны, чем внутри страны; б) во внутренней торговле каждая страна использует свою валюту, а во внешней — мировую; в) внешняя торговля более подвержена политическому контролю.

Что составляет основу торговли между странами? Ответ: международное разделение труда, с помощью которого страны могут развивать специализацию, повышать производительность своих ресурсов и таким образом увеличивать общий объем производства. Суверенные государства, как и отдельные лица и регионы страны, могут выиграть за счет специализации на изделиях, которые они могут производить с наибольшей относительной эффективностью, и последующего их обмена на товары, которые они не в состоянии сами эффективно производить.

В ответе на вопрос «Почему страны торгуют?» лежат три обстоятельства:

1. *Экономические ресурсы* — природные, человеческие, инвестиционные товары — распределяются между странами мира крайне неравномерно; страны существенно различаются по своей обеспеченности экономическими ресурсами.

2. *Эффективное производство* различных товаров с учетом использования передовых технологий или комбинаций ресурсов.

3. *Максимальное удовлетворение безграничных потребностей всех живущих на Земле.*

Характер и взаимодействие этих трех обстоятельств можно проиллюстрировать. Япония, например, обладает большой и хорошо образованной рабочей силой; квалифицированный труд стоит дешево, поскольку имеется в изобилии. В связи с этим Япония способна эффективно производить (с низкими издержками) разнообразные товары, для изготовления которых требуется большое количество квалифицированного труда. Фотокамеры, радиоприемники и видеомэгафоны — это лишь некоторые примеры подобных трудоемких товаров. Напротив, Австралия обладает обширными земельными пространствами, но недостаточными людскими ресурсами и капиталом и поэтому может дешево производить такие «землеемкие» товары, как пшеница, шерсть, мясо. Бразилия имеет плодородные почвы, тропический климат, там выпадает большое количество осадков, в изобилии имеется неквалифицированный труд, т. е. все необходимое для производства дешевого кофе.

Индустриально развитые страны находятся в лучшем стратегическом положении в плане производства разнообразных капиталоемких товаров, например, автомобилей, сельскохо-

зяйственного оборудования, машин и химикатов. Экономическая эффективность, с которой страны способны производить различные товары, может изменяться и действительно изменяется со временем. Например, Россия, экспортировавшая полвека назад преимущественно сельскохозяйственные товары и сырье, теперь вывозит изделия обрабатывающей промышленности. Сдвиги в распределении ресурсов и технологии могут приводить к сдвигам в относительной эффективности производства товаров в различных странах. Например, новые технологии, которые способствовали развитию производства синтетических волокон и искусственного каучука, радикально изменили структуру ресурсов, необходимых для изготовления этих товаров и, таким образом, изменили относительную эффективность их производства. Иначе говоря, по мере эволюции национальных экономик могут изменяться количество и качество рабочей силы, объем и состав капитала.

Взаимовыгодная специализация и торговля между любыми двумя странами возможны до тех пор, пока внутренние соотношения издержек для любых двух продуктов различаются. Специализируясь в том или ином производстве, в соответствии со сравнительными преимуществами, страны могут получать большие реальные доходы при фиксированных объемах ресурсов. Условия торговли определяют, каким образом этот прирост мирового производства будет поделен между торгующими странами. Растущие издержки ставят границы выгодам от специализации и торговли.

Торговые барьеры выступают в форме защитных пошлин. Анализ спроса и предложения обнаруживает, что защитные пошлины приводят к повышению цен и снижают объемы товаров, на которые эти пошлины распространяются. Иностранные экспортеры проигрывают от сокращения продаж их товаров. Отечественные производители, однако, выигрывают от роста цен и увеличения объема продаж. Таким образом, пошлины ведут к менее эффективному размещению внутренних и мировых ресурсов.

В определенных случаях наиболее сильными аргументами в пользу защитных мер выступают ссылки на неразвитость национальной промышленности и необходимость самообеспеченности в оборонных отраслях. Сторонники протекционизма, как

правило, подчеркивают немедленный эффект от введения торговых барьеров и игнорируют долгосрочные последствия. Критики протекционизма доказывают, что свободная торговля стимулирует экономический рост, а протекционизм этому процессу не способствует.

В последние годы в некоторых странах, особенно с переходной экономикой, наблюдается возрождение протекционизма.

Экономическая интеграция является важным средством либерализации торговли. Самым ярким примером является Европейское сообщество, образованное из трех сообществ: Европейское экономическое сообщество — ЭЭС, или «Общий рынок», Европейское сообщество по атомной энергии — Евратом и Европейское объединение угля и стали — ЕОУС, в котором отменены внутренние торговые барьеры, применяется общая система пошлин в отношении развивающихся стран и предусматривается свобода движения рабочей силы и капитала. В 1947 г. было создано Генеральное соглашение о тарифах и торговле (ГАТТ): а) с целью стимулирования применения недискриминационного режима для всех торгующих стран; б) для снижения уровня пошлин; в) для устранения импортных квот.

38.2. В силу чего возникает международная торговля?

В рыночной экономике внешняя торговля возникает в силу того, что спрос и предложение различаются от страны к стране.

Со стороны спроса страна может обладать неплохим потенциалом для производства того или иного блага, однако не полностью удовлетворять свою потребность в нем. Иначе говоря, внутренний спрос на какое-то благо не обязательно равен его производству. Например, одна страна является чистым импортером нефти. А другая, например, Кувейт, напротив, не нуждается в импорте, так как данная страна ее экспортирует. Вот для этого и нужна внешняя торговля. Если бы отсутствовала внешняя торговля, то спрос на различные иностранные товары и услуги не был бы удовлетворен.

Со стороны предложения практически ни один ресурс не распределен равномерно по всей земле. Кто-то обладает большими материальными и людскими ресурсами (квалифициро-

ванные кадры), а кто-то очень нуждается в них. Многие ресурсы нелегко перевезти из одной страны в другую. Это справедливо в отношении климата, земельных угодий и залежей полезных ископаемых. Трудовые ресурсы с точки зрения мировых рынков труда еще менее мобильны, чем внутри страны. Нелегко и перелив капитала: контроль за обменными курсами, политические риски и простое незнание возможностей за рубежом могут послужить серьезным препятствием к иностранному инвестированию.

Сложности перевозки ресурсов из одной страны в другую стимулируют развитие альтернативы — перевозки готовых благ.

Во внешней торговле страны специализируются на производстве тех благ, в которых они имеют максимальные сравнительные преимущества. Подробнее об этом см. § 1 гл. 31.

38.3. Роль внешней торговли

Многие государства, имеющие ограниченную ресурсную базу и узкий внутренний рынок, не в состоянии производить с достаточной эффективностью все товары, необходимые для внутреннего потребления. Для таких стран внешняя торговля выступает способом получения желаемых товаров и поэтому она может достигать 25—35% и более от их ВВП. Другие страны, например, Россия и США, обладают богатой ресурсной базой и емким внутренним рынком и поэтому менее зависимы от международной торговли. *Международная торговля — улица с двусторонним движением* и во многом зависит от иностранных рынков. Изменения величины чистого экспорта страны оказывают такое же влияние на уровень национального дохода, как и колебания различных видов внутренних расходов. Небольшие изменения в объеме импорта и экспорта могут вызвать очень серьезные сдвиги в уровнях доходов, занятости и цен внутри страны.

38.4. Кругооборот доходов и расходов с учетом внешней торговли

До сих пор мы рассматривали изолированную национальную экономику. Для того чтобы еще более приблизить модель к реальности, необходимо учесть связи национальной экономики с

мировой экономикой. Теперь попытаемся интегрировать международный (интернациональный) сектор в нашу модель.

Для целей нашего анализа предположим, что фирмы и домашние хозяйства вовлечены в международный экономический обмен следующим образом: фирмы экспортируют товары и услуги, а домашние хозяйства покупают импортные товары и услуги.

Модель кругооборота доходов с учетом международных связей проиллюстрирована на рис. 38.1. Опять-таки для упрощения диаграммы на ней показаны только денежные потоки.

На рис. 38.1 показано, что доходы фирм увеличились на величину экспорта (X), а потребительские затраты домашних хозяйств сократились на величину импорта (H). Разность ($X - H$) называется чистым экспортом. Следовательно, чистый экспорт может быть как положительным ($X > H$), так и отрицательным (дефицитным) ($X < H$). Однако в рамках данной модели кругооборота доходов затраты должны быть сбалансированы с доходами за любой период времени, и, следовательно, все утечки, такие, как сбережения, налоги и импорт, должны быть равны инъекциям, таким, как инвестиции, государственные затраты и экспорт.

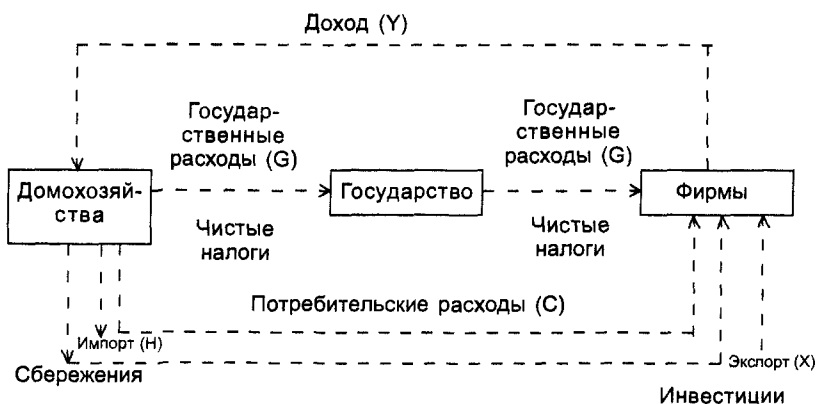


Рис. 38.1. Кругооборот доходов и расходов с учетом внешней торговли

Рисунок 38.1. помогает нам понять общую природу распределения национального дохода, поскольку теперь мы учли (пусть и весьма абстрактно) все основные его элементы. До сих пор

национальный доход определялся формулой: $Y = C + I + G$.
Добавив чистый экспорт, получаем:

$$Y = C + I + G + X_n.$$

Показатели в правой части уравнения принято называть составляющими совокупных затрат. Их сумма равна затратам, понесенным и за отчетный период всеми экономическими субъектами. *Совокупные затраты состоят из потребительских затрат, инвестиционных затрат, затрат государства на закупки товаров и чистого экспорта.* Отметим, что полные, или валовые, инвестиции (I) складываются из инвестиций в здания и машины, прироста запасов произведенной продукции, который может быть использован позднее, а чистый экспорт (X_n) равен разности между полным экспортом и полным импортом ($X - H$).

Зададимся вопросом: зачем мы рассматривали кругооборот доходов в разных ситуациях? Ответ: чтобы доказать, что доходы и расходы домохозяйств, фирм, государства и международного сектора играют существенную роль в формировании национального дохода. Поэтому макроэкономическая политика не проходит бесследно, она может быть со знаком плюс и со знаком минус.

Базовые понятия

Внешняя торговля, различие между внешней и внутренней торговлей, индустриально развитые страны, взаимовыгодная специализация, защитные пошлины, интеграция, Европейское сообщество, Генеральное соглашение о тарифах и торговле (ГАТТ).

Проблемные вопросы и тесты

1. Зачем нужна внешняя торговля? Почему она жизненно необходима для решения фундаментальных вопросов любой экономики: Что производить? Как производить? Для кого производить? В силу чего возникает внешняя торговля?

2. Как изменения в объемах чистого экспорта (разница между экспортом и импортом) могут оказать влияние на уровни внутреннего производства и доходов?

3. Назовите факторы, по которым можно установить различие между внешней и внутренней торговлей.

4. Что составляет основу внешней торговли между странами?

5. Является ли международная торговля средством, с помощью которого страны могут развивать специализацию, повышать производительность своих ресурсов и таким образом увеличивать общий объем производства?

6. Какие три обстоятельства лежат в основе более углубленного исследования вопроса «Почему страны торгуют?» Проиллюстрируйте на конкретном примере характер и взаимодействие этих трех обстоятельств.

7. Почему индустриально развитые страны находятся в лучшем стратегическом положении в плане производства разнообразных капиталоемких товаров, например, автомобилей, сельскохозяйственного оборудования, машин и химикатов, чем менее развитые страны?

8. Может ли под влиянием внешней торговли изменяться экономическая эффективность?

9. Есть такой тезис: «Взаимовыгодная специализация и торговля между любыми двумя странами возможна до тех пор, пока внутренние соотношения издержек для любых двух продуктов различаются». Согласны ли вы? Аргументируйте.

10. Назовите торговые барьеры, которые ограничивают свободную торговлю.

11. Почему экономическая интеграция является важным средством либерализации торговли?

12. Что собой представляют в совокупности Европейское экономическое сообщество — ЕЭС, или «Общий рынок», Европейское сообщество по атомной энергии — Евратом и Европейское объединение угля и стали — ЕОУС?

13. Можно ли сказать, что в Европейском сообществе отменены внутренние торговые барьеры, применяется общая система пошлин в отношении развивающихся стран и предусматривается свобода движения рабочей силы и капитала?

14. В каком году и с какой целью было создано Генеральное соглашение о тарифах и торговле (ГАТТ)?

15. Какова роль внешней торговли?

Глава 39. Теории международной торговли. Теория глобализации

- ♦ Теории абсолютного преимущества и сравнительных издержек производства ♦ Теория международной торговли Хэкшера — Олина ♦ Парадокс Леонтьева ♦ Альтернативные теории международной торговли: теория жизненного цикла продукта и теория эффекта масштаба ♦ Теория глобализации

39.1. Теории абсолютного преимущества и сравнительных издержек производства

Основы теории международной торговли были заложены в конце XVIII — начале XIX в. выдающимися английскими экономистами А. Смитом и Д. Рикардо. А. Смит в своей книге «Исследование о природе и причинах богатства народов» (1776 г.) сформулировал теорию абсолютного преимущества.

Согласно теории абсолютного преимущества большую выгоду можно получить, если каждая страна будет специализироваться на производстве того товара, по которому она обладает исключительным (абсолютным) преимуществом. Например, если есть более плодородные земли, благоприятные месторождения природных ресурсов или местоположение страны.

Д. Рикардо, биржевой маклер, собственными силами составивший миллионное состояние, в 1817 г. обосновал теорию сравнительного преимущества, или сравнительных издержек производства, впоследствии получившую широкую известность.

Согласно теории сравнительных издержек каждая страна может извлечь огромную выгоду, специализируясь на тех товарах, в производстве которых она обладает сравнительным преимуществом (наибольшей относительной эффективностью).

Конкретно это означает, что производственные возможности разных стран сильно отличаются друг от друга. Если даже случается так, что две страны могут производить одни и те же товары, то каждая из них без труда обнаружит, что ей выгоднее сосредоточить свои усилия на производстве каких-то определенных товаров и торговать ими в обмен на другие товары. До тех пор, пока между обеими странами существует различие в относительной эффективности при производстве разных товаров, всегда можно убедиться в том, что даже бедная страна обладает сравнительным преимуществом в отношении тех товаров, в производстве которых она обладает относительно наибольшей эффективностью. Точно так же богатая и высокопроизводительная страна обнаружит, что ей следует специализироваться в тех отраслях производства, где она располагает сравнительным преимуществом, и импортировать те товары, при производстве которых она поставлена в сравнительно неблагоприятное положение. Итак, если каждая страна специализируется на тех продуктах, в производстве которых она обладает сравнительным преимуществом, то торговля будет взаимовыгодна для обеих стран.

Сравнение ситуаций абсолютного преимущества и сравнительного преимущества позволяет сделать важный вывод: в обоих случаях выигрыш от торговли проистекает из того, что соотношения издержек в разных странах различны. Из этого вывода следует, что страна максимизирует свой выигрыш от внешней торговли, если полностью специализируется на производстве продукта, по которому она обладает сравнительным преимуществом. В реальной действительности такой полной специализации не происходит, что объясняется, в частности, тем, что издержки замещения, как правило, возрастают по мере роста объемов производства. При возрастающих издержках невыгодна полная специализация, хотя в результате конкуренции между странами предельные издержки замещения выравниваются. Таким образом, теория сравнительных издержек приводит к выводу, что *максимизация выигрыша от внешней торговли происходит при частичной специализации.*

В смешанной экономике, базирующейся на теории неоклассического синтеза, мобилизующего современные теории кредитно-денежной и фискальной политики в целях ликвидации хронических спадов и инфляции, классическая теория сравни-

тельного преимущества вновь приобретает общественное значение. Нация, игнорирующая принцип сравнительного преимущества, может поплатиться за это «дорогой ценой» — снижением жизненного уровня и замедлением потенциальных темпов экономического роста.

39.2. Теория международной торговли Хекшера — Олина

Согласно теории Хекшера — Олина страны будут стремиться экспортировать избыточные факторы и импортировать дефицитные факторы производства, т. е. движение товаров из страны в страну должно компенсировать относительно низкую обеспеченность стран факторами производства в масштабах мирового хозяйства.

Необходимо подчеркнуть, что речь здесь идет не о количестве имеющихся у стран факторов производства, а об относительной обеспеченности ими (например, о количестве пригодной для обработки земли, приходящейся на одного работающего). Если в данной стране какого-либо фактора производства относительно больше, чем в других странах, то цена на него будет относительно ниже. Следовательно, и относительная цена того продукта, в производстве которого этот дешевый фактор используется в большей степени, чем другие, будет ниже, чем в других странах. Таким образом и возникают сравнительные преимущества, которые определяют направления внешней торговли.

Теория Хекшера — Олина успешно объясняет многие закономерности, наблюдаемые в современной международной торговле. Страны действительно вывозят преимущественно продукцию, в затратах на производство которой доминируют относительно избыточные у них ресурсы. Однако структура производственных ресурсов, которыми располагают промышленно развитые страны, постепенно выравнивается и на мировом рынке все больше возрастает доля торговли «подобными» товарами между «подобными» странами.

39.3. «Парадокс Леонтьева»

Американский экономист В. Леонтьев предпринял попытку эмпирической проверки основных выводов теории Хекшера —

Олина. Используя модель межотраслевого баланса «затраты — выпуск», построенную на основе данных по экономике США за 1947 г., В. Леонтьев доказал, что в американском экспорте преобладали относительно более трудоемкие товары, а в импорте — капиталоемкие. Этот результат противоречил теории Хекшера—Олина и потому получил название «парадокс Леонтьева». Последующие исследования подтвердили наличие этого парадокса в послевоенный период не только для США, но и для других стран (Японии и др.).

Многочисленные попытки объяснить этот парадокс позволили развить и обогатить теорию Хекшера — Олина путем учета дополнительных обстоятельств, влияющих на международную специализацию, среди которых можно отметить следующие: 1) неоднородность факторов производства, прежде всего рабочей силы, которая может существенно различаться по уровню квалификации, и с этой точки зрения в экспорте промышленно развитых стран может отражаться относительная избыточность высококвалифицированной рабочей силы и специалистов, в то время как развивающиеся страны экспортируют продукцию, требующую больших затрат неквалифицированного труда; 2) государственную внешнеторговую политику, которая может ограничивать импорт и стимулировать производство внутри страны и экспорт продукции тех отраслей, где интенсивно используются относительно дефицитные факторы производства.

39.4. Альтернативные теории международной торговли

В последние десятилетия в направлениях и структуре мировой торговли происходят существенные сдвиги, которые не всегда поддаются исчерпывающему объяснению в рамках классических теорий торговли. Это побуждает как к дальнейшему развитию уже существующих теорий, так и к разработке альтернативных теоретических концепций. Причины следующие: 1) превращение технического прогресса в доминирующий фактор в мировой торговле; 2) все возрастающий удельный вес в торговле встречных поставок сходных промышленных товаров, производимых в странах с примерно одинаковой обеспеченностью факторами производства; 3) резкое увеличение доли мирового товарооборота, приходящейся на внутрифирменную торговлю.

Рассмотрим альтернативные теории.

А. Теория жизненного цикла продукта

Согласно данной теории развитие мировой торговли готовыми изделиями объясняется периодом времени, в течение которого продукт обладает жизнеспособностью на рынке и обеспечивает достижение целей продавца.

Цикл жизни продукта охватывает четыре стадии — разработка, рост, зрелость и упадок.

На первой стадии происходит *разработка* новой продукции в ответ на возникшую потребность внутри страны. Поэтому производство нового продукта носит мелкосерийный характер.

На стадии роста спроса на продукт растет и его производство, постепенно продукт становится более стандартизированным, увеличивается конкуренция между производителями и расширяется экспорт.

Для стадии *зрелости* характерно крупносерийное производство, в конкурентной борьбе преобладающим становится ценовой фактор, и по мере расширения рынков и распространения технологий страна нововведения уже не имеет конкурентных преимуществ. Начинается перемещение производства в развивающиеся страны, где дешевая рабочая сила может быть эффективно использована в стандартизованных производственных процессах.

По мере того как жизненный цикл продукта переходит в стадию *упадка*, спрос, особенно в развитых странах, сокращается, производство и рынки сбыта концентрируются преимущественно в развивающихся странах, а страна нововведения становится частным импортером.

Теория жизненного цикла продукта достаточно реалистично отражает эволюцию многих отраслей, однако не является универсальным объяснением тенденций развития международной торговли. Если научные исследования и разработки, передовая технология перестают быть основным фактором, определяющим конкурентные преимущества, производство продукта действительно будет перемещаться в страны, располагающие сравнительным преимуществом, например, дешевой рабочей силой. Однако существует много товаров (с коротким жизненным циклом, высокими затратами на транспортировку, имеющими значительные возможности для дифференциации по ка-

честву, узкий круг потенциальных потребителей и т. п.), которые не вписываются в теорию жизненного цикла.

Б. Теория эффекта масштаба

Суть теории: при определенной технологии и организации производства средние издержки сокращаются по мере увеличения объема выпускаемой продукции, т. е. возникает экономия, обусловленная массовым производством.

Для того чтобы эффект массового производства был реализован, необходим достаточно емкий рынок. Международная торговля играет в этом решающую роль, поскольку позволяет расширить рынки сбыта. Другими словами, она позволяет сформировать единый интегрированный рынок, более емкий, чем рынок любой отдельно взятой страны. В результате потребителям предлагается больше продукции и по более низким ценам.

Вместе с тем реализация эффекта масштаба, как правило, ведет к нарушению совершенной конкуренции, поскольку связана с концентрацией производства и укрупнением фирм, которые превращаются в монополистов. Соответственно меняется структура рынков. Они становятся либо олигополистическими с преобладанием межотраслевой торговли однородными продуктами, либо рынками монополистической конкуренции с развитой внутриотраслевой торговлей дифференцированными продуктами. В этом случае международная торговля все больше концентрируется в руках гигантских международных фирм, транснациональных корпораций, что неизбежно приводит к возрастанию объемов внутрифирменной торговли, направления которой часто определяются не принципом сравнительных преимуществ или различиями в обеспеченности факторами производства, а стратегическими целями самой фирмы.

39.5. Теория глобализации

В наше время понятие «глобализация» стало необычайно популярным. Оно прочно заняло свое место в учебниках по международным экономическим отношениям.

Глобализация означает единый подход к освоению мирового рынка.

На *макрэкономическом уровне глобализация* означает общее стремление стран к экономической активности за пределами

своих границ (см. рис. 39.1). На *микроэкономическом уровне под глобализацией* понимается расширение деятельности фирм за пределы внутреннего рынка.

Материальной основой процесса глобализации в международной экономике является интернационализация производства и капитала. **Интернационализация** — это результат развития международного разделения труда, т. е. развития **общественного характера производства в международном масштабе**. С середины XX в. интернационализация обмена перерастает интернационализацию капитала и производства, получает заметный толчок в развитии под влиянием научно-технической революции. В это время происходит резкий рост международной специализации и кооперирования производства, и рамки внутренних рынков становятся все более тесными для крупномасштабного специализированного производства.

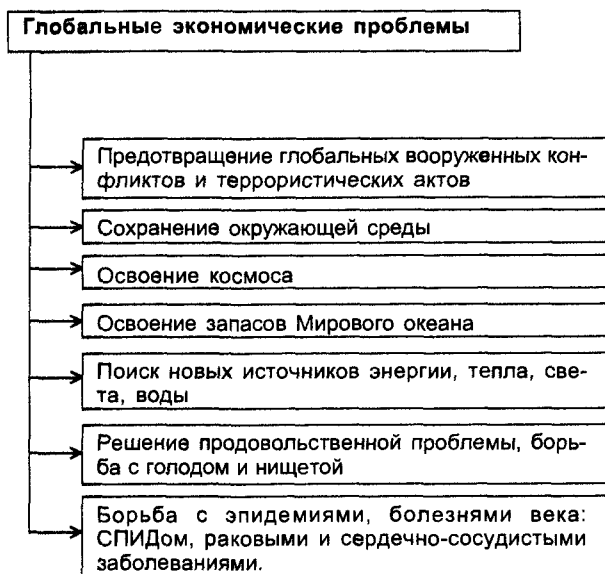


Рис. 39.1. Глобальные экономические проблемы

Интернационализация и глобализация производства создают такую ситуацию, когда практически ни одной стране уже невыгодно иметь только «свое производство». Отдельные национальные экономики все более интегрируются в мировое хозяй-

ство, стремятся найти в нем свою нишу. Все более интернациональный характер приобретают рынок природных ресурсов, рынок труда, рынок капиталов. Таким образом, глобализация мирохозяйственных процессов характеризует растущую взаимосвязь и взаимозависимость отдельных национальных экономических систем.

Глобализация — далеко не новое явление. Процесс глобализации стал развиваться в XVI—XVII вв., когда появились первые колониальные империи: испанская, португальская, голландская, английская, французская и т. д. Таким образом, причины современного процесса глобализации надо искать в колониальной политике «великих колониальных держав»: Испании, Португалии, Голландии, Англии, Франции, Италии, Германии, США и Японии. После того как господство колониальных империй закончилось полным распадом, в 1961 г. с политической карты исчезли страны-колонии — начался новый этап в колонизации освободившихся стран. Этот этап получил название «неоколониализм». Хотя в основе лежит слово «колониализм», однако с 1971 г. в международных документах слово «колония» не употребляется. Используется новая классификация — не политическая, а экономическая: 1) высокоиндустриальные страны (США, Канада, страны Западной Европы, Япония, Австралия, Новая Зеландия, Израиль, отчасти ЮАР; 2) новые индустриальные страны (Республика Корея, Тайвань, Сингапур, специальные экономические зоны Китая; 3) страны с переходной экономикой (бывшие социалистические страны Восточной Европы, СНГ, Россия, Китай с его особым социалистическим укладом). Все остальные страны — это развивающиеся страны, или, как говорили в 70-х гг., — страны «третьего мира». Таких стран — 40. Их население составляет 1,5 млрд человек, или четвертая часть жителей земного шара. В основном — это бывшие колонии. Они получили политическую независимость, однако экономически все они зависимы от своих бывших метрополий.

Если посмотреть современными глазами на отношения между странами, то можно выделить следующие моменты:

1. Раньше товарные и финансовые потоки перемещались преимущественно в пределах колониальных империй и зон их влияния, причем экономические отношения между ними имели второстепенное значение, ныне же все независимые государ-

ства стали субъектами международных экономических отношений.

2. Изменилась структура товарного оборота: в нем сокращается доля сырья за счет возрастания удельного веса обработанных изделий и быстрого роста торговли услугами; непрерывно расширяются объемы обмена технологиями.

3. Хотя чистые потоки капитала остаются ниже уровня конца XIX в., однако их валовые объемы выросли: увеличилось число стран-инвесторов, расширяется международное финансирование. Изменилась и сфера приложения капитала, все большая часть которого перетекает в обрабатывающую промышленность и услуги.

4. Изменились и формы ведения торговли: в ней быстро возросла доля операций внутри транснациональных корпораций (ТНК). Эта торговля в известной степени носит автономный характер, так как она развивается в соответствии с общей долгосрочной стратегией материнской компании, ведется по назначенным ценам и потому меньше подвержена конъюнктурным изменениям.

Суммируя данные особенности, можно выделить два этапа глобализации.

На первом этапе процессы глобализации в мировом экономическом пространстве происходили преимущественно в пределах колониальных империй и зон их влияния. *На втором (нынешнем) этапе* глобализации мирохозяйственные связи превращаются в основной фактор расширенного воспроизводства как отдельных национальных экономических комплексов, так и всей мировой экономики в целом. Этот этап был подготовлен целым рядом новых процессов в мировой экономике. В их числе такие, как значительное технологическое совершенствование транспорта и связи, их удешевление, унификация законодательства, прежде всего налогового, устранение или ослабление после «холодной войны» политических и экономических барьеров на пути международной торговли, уменьшение числа стран с неконвертируемой валютой вследствие улучшения ситуации в мировой экономике со второй половины 80-х гг. XX в., устойчивое снижение таможенных тарифов. Все эти факторы привели к росту стоимости мирового экспорта в 1990—2000 гг. в 2,5 раза, а всего за послевоенный период объем мировой торговли вырос в 12 раз.

На рубеже двух тысячелетий можно говорить о том, что с экономической сцены уходят локальные системы, которые раньше развивались как самостоятельные и самодостаточные системы. Предполагается, что грядет всеобщая глобализация. Она основывается на интернационализированном производстве с целью решения глобальных экономических проблем (см. рис. 39.1).

Глобализация в 80—90-х гг. XX в. довольно успешно развивалась. Предполагается, что беспрепятственное движение товаров, услуг и капитала приведет к повышению эффективности мирового производства, в том числе к росту его технической и технологической оснащенности, к снижению недоиспользования материальных и человеческих ресурсов, а также к повышению и «модернизации» потребления. Однако это далеко не однозначный процесс.

Плюсы и минусы глобализации. По мере развития процесса глобализации мировой экономики и возрастания взаимозависимости экономик отдельных стран, расширения обмена товарами, услугами, капиталами, информацией возникают новые проблемы. По сложившемуся мнению, глобализация укрепляет в первую очередь позиции индустриально развитых стран, дает им дополнительные преимущества. Реальная практика показывает, что глобализация мировой экономики — это возможность для высокоразвитых стран, прежде всего для США, извлечь для себя выгоду от глобализации.

В то же время другое отношение — к глобализации в развивающемся мире. Далеко не все страны могут получать выгоды от глобализации. Многие развивающиеся страны лишь в весьма малой степени участвуют в процессах глобализации, в основном опосредованно, через демонстрационный эффект, обмен информацией и т. д.

Конечно, глобализация мировой экономики создает определенные предпосылки, дает шанс для приобщения к достижениям цивилизации тех стран, которые отстали в своем развитии, но полны желания поправить свое положение. Однако развертывание этого процесса в рамках нынешнего международного разделения труда грозит заморозить нынешнее положение бедных и отсталых государств, ставит под угрозу дальнейшую модернизацию и социальные изменения в большинстве развивающихся стран, особенно в афро-азиатском регионе. Дело

в том, что глобализация ослабляет экономическую роль национального государства, и оно не может контролировать процессы, происходящие вне его границ. Ему отводятся функции по поощрению предпринимательства, развитию людских ресурсов и поддержанию инфраструктуры. Результатом такого подхода может стать ослабление влияния государства на структурную политику, источники пополнения бюджета, вывоз капитала, занятость и т. п.

Следует отметить, что *глобализация сопровождается взлетом неолиберальной идеологии с ее стандартным набором лозунгов о преимуществах свободы*. При этом под свободой подразумевается освобождение рыночных отношений от любых оков, включая государственное регулирование и даже государственные границы, сведение государства к аппарату, обслуживающему частный бизнес. Сейчас наступает эпоха возрождения неолиберализма — идеологии, утверждающей, что глобализация — общее благо.

Но на Востоке традиционно государство всегда было очень сильным, часто в ущерб другим частным институтам. И сейчас оно выполняет несколько важных функций, например, регулирует демографический рост и ведет борьбу с безработицей и нищетой, обеспечивает взаимодействие различных социально-экономических укладов для поддержания своей внутренней стабильности, ускоряет заимствование достижений НТП. Особенно важна функция государства по сдерживанию экономической экспансии извне, так как глобализация может навсегда превратить эти страны в объекты нового неокOLONIALИЗМА. Поэтому ослабление роли государства — не в интересах развивающихся стран.

Принимая во внимание как позитивные, так и негативные аспекты глобализации, следует признать, что тем не менее формирование глобальной экономики — неизбежный процесс. На наших глазах появляется новая структура и форма организации мировой экономики. Глобальная международная экономика становится новой реальностью, подчиняющейся новым закономерностям, которые предстоит изучать и осознанно использовать.

Чрезвычайно сильное влияние на ход глобализации, по видимому, окажет позиция таких крупных стран, как Китай, Индия, Бразилия и др.

С одной стороны, эти страны являются среднеразвитыми, а с другой — претендуют (с определенными основаниями) на статус великих держав. В то же время они пытаются сохранять определенную дистанцию от Запада. Вот почему они поддерживают далеко не все направления глобализации.

Базовые понятия

Абсолютное преимущество, сравнительное преимущество, сравнительные издержки производства, различие условий производства, относительная эффективность, различие в относительной эффективности, взаимовыгодная торговля, выигрыш от внешней торговли, максимизация выигрыша, частичная специализация, теория международной торговли Хекшера — Олины, «парадокс Леонтьева», альтернативные теории международной торговли, теория жизненного цикла продукта, теория эффекта масштаба, глобализация.

Проблемные вопросы и тесты

1. В чем экономический смысл понятия «абсолютное преимущество»?
2. Какова сущность теории абсолютного преимущества?
3. Кто является родоначальником теории абсолютного преимущества?
4. В чем экономический смысл понятия «сравнительное преимущество»? Сравнительное преимущество и сравнительные издержки производства — синонимы?
5. Сформулируйте и раскройте основной смысл теории сравнительных издержек производства.
6. А. Смит или Д. Рикардо обосновал теорию сравнительного преимущества, или сравнительных издержек производства?
7. Согласны ли вы с таким тезисом: если каждая страна специализируется на тех продуктах, в производстве которых она обладает сравнительным преимуществом, то торговля будет взаимовыгодна для обеих стран?
8. В результате какой ситуации возникает выигрыш от внешней торговли? Проистекает ли он из того, что соотношения издержек в разных странах различны?
9. При каких обстоятельствах возможна максимизация выигрыша от внешней торговли?

10. Почему нация, игнорирующая принцип сравнительного преимущества, может поплатиться за это «дорогой ценой» — снижением жизненного уровня и замедлением потенциальных темпов экономического роста?

11. В чем суть теории Хекшера — Олина? Почему в данной теории сделан акцент на относительную обеспеченность стран факторами производства в масштабах мирового хозяйства?

12. Что значит «парадокс Леонтьева»? В связи с чем возникла данная теория?

13. Альтернативные теории международной торговли: что они собой представляют? Каковы причины их появления?

14. Теория жизненного цикла продукта: в чем ее суть?

15. Исходя из положения, что продукт обладает жизне-способностью на рынке и обеспечивает достижение целей продавца, дайте характеристику цикла жизни продукта, его стадий — разработки, роста, зрелости и упадка.

16. Есть ли товары, которые не вписываются в теорию жизненного цикла?

17. В чем суть теории эффекта масштаба производства?

18. Дайте определение глобализации. В чем суть теории глобализации?

19. Сторонник вы или противник глобализации?

Глава 40. Свободная торговля и протекционизм

- ♦ *Природа свободной торговли* ♦ *Протекционизм: экономические доводы в его пользу* ♦ *Экономические доводы против политики протекционизма* ♦ *Таможенный союз*

40.1. Природа свободной торговли

Свободная торговля — это торговля между странами без каких-либо ограничений.

Благодаря свободной торговле, базирующейся на принципе сравнительных издержек, мировая экономика может достигнуть более эффективного размещения ресурсов и более высокого уровня материального благосостояния. Структура ресурсов и уровень технологических знаний каждой страны различны. Следовательно, каждая страна может производить определенные товары с разными реальными издержками. Каждая страна должна: 1) производить те товары, издержки производства которых относительно ниже издержек в других странах, и 2) обменивать товары, на которых она специализируется, на те продукты, издержки производства которых в данной стране выше относительно других стран. Если каждая страна будет поступать таким образом, то мировая экономика может в полной степени использовать преимущества географической и человеческой специализации. Иначе говоря, каждая свободно торгующая страна может получить больший реальный доход от использования того объема ресурсов, которыми она располагает. Если страны не могут свободно торговать, они должны перебросить ресурсы с эффективного (с низкими издержками) их использования на неэффективное в целях удовлетворения своих разнообразных потребностей.

Побочная выгода от свободной торговли заключается в том, что последняя стимулирует конкуренцию и ограничивает монополию. Возросшая конкуренция иностранных фирм заставляет местные фирмы переходить к производственным технологиям с наиболее низкими издержками. Это также вынуждает их вводить новшества и держать руку на пульсе технического прогресса, повышая качество продукции и используя новые методы производства и таким образом содействовать экономическому росту. Свободная торговля предоставляет потребителям возможность выбора из более широкого ассортимента продукции. Причины, по которым следует отдать предпочтение свободной торговле, в сущности, те же, по которым необходимо стимулировать конкуренцию. Поэтому нет ничего удивительного в том, что подавляющее большинство экономистов оценивают свободную торговлю как экономически обоснованное явление.

В пользу свободной торговли выдвигаются чрезвычайно веские аргументы (см. рис. 40.1):

- 1) способствует взаимовыгодному международному разделению труда;
- 2) увеличивает реальный валовой национальный продукт всех стран;
- 3) создает возможность повышения уровня жизни населения на всем земном шаре.

Довод в пользу свободной торговли основан на том, что международная специализация в соответствии с законом сравнительного преимущества дает возможность повысить производительность труда. Это способствует увеличению объема мирового производства, и все страны оказываются в состоянии повысить жизненный уровень. Экономисты-либералы считают, что свободная торговля между странами с различными уровнями жизни является наиболее взаимовыгодной:

- 1) в условиях свободной торговли товары обмениваются по ценам, базирующимся на международных средних издержках производства;
- 2) каждая страна будет специализироваться на таком товаре, в производстве которого она обладает сравнительным преимуществом, экспортируя излишки этой продукции в обмен на товары, импортируемые из-за границы;
- 3) национальное производство не может быть эффективным. А эффективное производство всегда лучше неэффектив-

ного; в условиях свободной торговли заработная плата в каждой стране имеет тенденцию повышаться в экспортных отраслях, а не снижаться до уровня отраслей с низкой эффективностью, производящих товары, которые страна импортирует.

Введение таможенных пошлин (т. е. налога — тарифа) на импортные товары и услуги принципиально изменяет природу свободной торговли и приводит к формированию *торговли таможенной защиты*, или *протекционизма*.

40.2. Протекционизм: экономические доводы в его пользу

Тариф на импорт вводится с целью защиты отечественных производителей от иностранной конкуренции. Иногда государство идет на ограничение экспорта, т. е. устанавливает тариф на экспорт.

Тариф на экспорт вводится с целью предложения поддержания определенных товаров и услуг на внутреннем рынке и предотвращения избыточного экспорта субсидируемого продукта. Конечно, государство может быть заинтересовано в установлении экспортного тарифа и с точки зрения увеличения доходной части бюджета. *Экспортные тарифы используют в основном развивающиеся страны и страны с переходной экономикой*. Промышленно развитые страны используют их редко, а в США налогообложение экспорта вообще запрещено Конституцией.

Экспортный тариф является как бы зеркальным отражением импортного тарифа с той лишь разницей, что здесь основные потери несут не потребители, а производители. Следует отметить, что экспортный тариф, так же как и импортный, может быть оптимальным, т. е. обеспечивающим рост благосостояния стране-экспортеру, обладающей монопольной властью как продавец данного товара на мировом рынке. Анализ оптимального экспортного тарифа может быть проведен по той же схеме, что и при рассмотрении оптимального импортного тарифа.

Сторонники протекционизма предлагают ряд веских доводов в пользу введения таможенных тарифов (см. рис. 40.1):

1. Тарифы могут способствовать снижению безработицы. Нельзя отрицать, что политика высоких тарифов на короткое время может увеличить занятость, пока другие нации не при-



Рис. 40.1. Свободная торговля и протекционизм

мут ответных мер. В то же время таможенные пошлины вызывают такой рост стоимости жизни, который перекрывает увеличение денежной заработной платы, и поэтому *реальная* заработная плата может падать.

2. Тарифы могут способствовать диверсификации производства, что существенно уменьшает риск от изменений условий торговли. Например, страна полностью специализируется на производстве одного или немногих товаров. Но что произойдет, если цены на эти товары упадут? В этом случае экономике «какюк», так как подобные изменения в условиях торговли сильно нарушают устойчивость экономики этой страны. Чтобы избежать опасностей, связанных с «монокультурой», экономисты рекомендуют ввести тарифы.

3. Тарифы на импорт могут обеспечить рост «новым отраслям». Согласно этой точке зрения тарифы могут *положить на-*

чало развитию новых отраслей в экономике. Сталкиваясь с иностранной конкуренцией, новые отрасли не в силах выдержать первоначальный период развития. Но если дать им передышку, то, вероятнее всего, со временем они наберут силу. А после того как отрасль встанет на ноги, она делается настолько эффективной, что издержки и цены, которые первоначально росли, фактически будут снижаться.

Этот довод имеет большее значение для развивающихся стран и стран с переходной экономикой. Экономисты считают, что эти страны находятся еще «в спячке». В связи с этим «молодая экономика» нуждается как бы «в опеке» со стороны разумной тарифной политики. Доводы о необходимости защиты новых отраслей, или молодой экономики, вовсе не противоречат принципу сравнительного преимущества.

4. Тарифы на импорт могут ускорить формирование экономически желательных долговременных тенденций, присущих развитой экономике.

5. Тарифы на импорт выгодны для частного бизнеса. Поэтому предприниматели нередко прибегают к прямому подкупу правительственных чиновников. Почему? Потому, что свободная торговля приносит небольшую пользу всем, тогда как протекционизм крайне выгоден лишь немногим. В связи с этим они развивают политическую активность в защиту своего дела. А справедливее было бы агитировать за эффективную структуру национальной специализации и торговли, от которой все население страны получало бы *общую* экономическую выгоду.

6. Таможенные пошлины на импорт увеличивают прямые налоговые поступления в государственный бюджет. Это же прекрасно!

В целом политика протекционизма в определенной период времени способствует росту отечественного производства.

40.3. Экономические доводы против политики протекционизма

Наряду с экономическими доводами в пользу протекционизма имеют место экономические доводы против политики протекционизма. Противники протекционизма предлагают следующие доводы не в его пользу (см. рис. 40.1):

1) сокращение импорта косвенно уменьшает экспорт отечественных товаров и услуг;

2) изоляция от внешней торговли уменьшает общий объем реального дохода;

3) тарифы на импорт не способствуют выравниванию издержек производства внутри страны и за границей. Хотя выгода, получаемая от внешней торговли, всецело основана на различиях в издержках, тем не менее ввоз товаров и услуг производственного назначения будет способствовать снижению национальных издержек и выравнивать их с затраченными издержками;

4) введение тарифа может сократить занятость и доходы отдельных категорий рабочих. Этого никто не отрицает. Поскольку рабочая сила представляет собой важный и гибкий фактор производства, то представляется, что одни рабочие проигрывают, а другие выигрывают от сужения внешней торговли;

5) введение тарифов на импорт в качестве ответной меры обычно вызывает еще большее повышение пошлин со стороны других стран и только в редких случаях может служить эффективным орудием для взаимного снижения пошлин.

Аргументация вышеизложенных доводов противоречит экономической теории сравнительного преимущества. И вот почему. Каждая нация получает выгоды от торговли благодаря *специализации*, отказываясь от некоторых видов деятельности и перекладывая свои ресурсы в такие сферы, где имеются сравнительно большие преимущества. Мощь экспортных отраслей и правильная фискальная и денежная политика способны сохранить широкие возможности для поддержания общей занятости, так что нация со спокойной совестью может стремиться к увеличению реального дохода, которое станет возможным благодаря специализации в соответствии с принципами сравнительного преимущества

40.4. Таможенный союз

Одним из направлений развития внешней торговли является создание зон свободной торговли, или таможенных союзов.

При создании таможенных союзов участвующие в нем страны ликвидируют таможенные пошлины в торговле между собой, но

каждая сохраняет свой уровень таможенной защиты по отношению к другим странам.

Присоединение стран к таможенному союзу может принести как выигрыш, так и проигрыш. Такой неоднозначный результат закономерен, поскольку вступление в таможенный союз сопровождается расширением торговли со странами-партнерами по союзу и одновременным свертыванием торговли с другими странами. Выиграет страна или проиграет от присоединения к таможенному союзу, зависит от того, какой эффект будет преобладать: эффект расширения или эффект свертывания торговли.

Экономическая интеграция — важное средство либерализации торговли. Самым ярким примером является Европейский Союз, образованный из трех сообществ: Европейское экономическое сообщество (ЕЭС), или «Общий рынок», Европейское сообщество по атомной энергии (Евратом) и Европейское объединение угля и стали (ЕОУС). В Европейском Союзе отменены внутренние торговые барьеры, применяется общая система пошлин в отношении развивающихся стран и предусматривается свобода движения рабочей силы и капитала. В 1947 г. было создано Генеральное соглашение о тарифах и торговле (ГАТТ): а) с целью стимулирования применения недискриминационного режима для всех торгующих стран; б) для снижения уровня пошлин; в) для устранения импортных квот.

В последние годы в некоторых странах, особенно с переходной экономикой, наблюдается возрождение протекционизма, однако эмпирические данные показывают, что издержки протекционистской политики перевешивают ее выгоды.

Неудивительно, что либеральные экономисты единодушно возражали против крайне высоких тарифных пошлин и одобряли торговые соглашения, которые имеют своей целью снижение торговых барьеров.

Базовые понятия

Свободная торговля, таможенная защита, протекционизм, таможенные тарифы, доводы в пользу протекционизма, доводы не в пользу протекционизма, тариф на импорт, тариф на экспорт, таможенный союз.

Проблемные вопросы и тесты

1. Какова природа свободной торговли?

2. Что означает понятие «таможенная защита», или протекционизм?
3. Приведите экономические доводы в пользу протекционизма.
4. Какие вам известны экономические доводы не в пользу протекционизма?
5. Что такое тариф на экспорт? На импорт?
6. Что вы можете сказать о таможенном союзе?

Глава 41. Эффективность внешней торговли

- ◆ *Выигрыш от внешней торговли и его распределение* ◆ *Условия торговли* ◆ *Влияние внешней торговли на изменение структуры спроса и предложения* ◆ *Мультипликатор внешней торговли* ◆ *Внешняя торговля России*

41.1. Выигрыш от внешней торговли и его распределение

Выигрыш от мировой торговли — это выигрыш в виде прироста общего благосостояния.

Как распределяется этот выигрыш?

С одной стороны, он не может распределяться равномерно между странами, поскольку его размер зависит от того, на каком уровне установятся мировые цены.

С другой стороны, он также не поровну распределяется внутри страны между потребителями и производителями, экспортерами и импортерами.

Наконец, следует иметь в виду, что в результате специализации происходят изменения в распределении ресурсов между отраслями и, следовательно, изменяются доходы владельцев факторов производства.

В конечном итоге *распределение выигрыша от международной торговли как внутри страны, так и между странами определяется тем, на каком уровне устанавливаются цены на товары, которыми страны торгуют между собой и каковы объемы торговли*. Поскольку и уровень цены, и объем продаж на мировом рынке являются результатом установления равновесия между предложением и спросом, теории международной торговли должны быть дополнены анализом спроса и предложения.

Анализ спроса и предложения показывает, что хотя свободная торговля является взаимовыгодной для стран в целом, однако внутри этих стран одни группы населения выигрывают, а другие проигрывают.

В результате развития международной торговли *потребители в стране-импортере* выигрывают, поскольку имеют возможность покупать больше необходимого им продукта по более низкой цене. А в *стране-экспортере* потребители проигрывают, так как в результате роста цены вынуждены сокращать объем закупок.

В результате развития международной торговли *производители в импортных* отраслях проигрывают, поскольку конкуренция со стороны более эффективных иностранных производителей вынуждает их снижать цены и сокращать объемы производства. А *производители в экспортных* отраслях выигрывают, так как, выходя на мировой рынок, они получают возможность расширить производство и продавать продукцию по более высоким ценам.

Развитие международной торговли дает выигрыш всем странам. Однако если в *стране-импортере* чистый выигрыш возникает в результате того, что выгоды потребителей намного превосходят потери производителей продукции, конкурирующей с импортом, то в *стране-экспортере*, наоборот, общий прирост благосостояния обеспечивается за счет большего выигрыша производителей, хотя потребители несут потери. Этот вывод принципиально важен для объяснения причин государственного вмешательства в сферу внешней торговли.

Если объем внешней торговли у обеих стран одинаков, то распределение выигрыша зависит только от того, насколько в этих странах изменились цены. Если в стране-экспортере цены выросли на x процентов (относительно мировой цены), а цены в стране-импортере снизились на y процентов, то:

Выигрыш страны-экспортера \times Выигрыш страны-импортера

Хотя международная торговля и является взаимовыгодной, *выигрыш от нее распределяется между странами неравномерно*. Больше выигрывает та страна, в которой цены снизились в большей степени. Другими словами, *чем ниже элас-*

точность спроса на импорт или экспортного предложения, тем больше выигрыш от торговли.

41.2. Условия торговли

Условиями торговли называют количество импортных благ, которое страна получает в обмен на данное количество экспортируемых благ своего производства.

Если альтернативные издержки внутреннего выпуска того блага, на котором специализируется страна, становятся выше, чем издержки его покупки на мировом рынке, то специализация уступает место изготовлению изначально более дорогих благ внутри страны.

Внешняя торговля позволяет реализовать экономию на масштабе производства. Такие блага, как компьютеры, лекарства, самолеты, автомобили и многие другие, производятся в условиях убывающих издержек. Емкость внутреннего рынка часто оказывается недостаточной для того, чтобы в полной мере использовать преимущества крупномасштабного производства. Особенно ярко это видно на примере таких небольших стран, как Швейцария. Выход таких стран с экспортным товаром на мировой рынок позволяет снизить издержки выпуска в расчете на единицу продукции.

Внешняя торговля приводит к усилению конкуренции и повышению эффективности производства. Как мы уже видели, любое ограничение конкуренции на рынке создает условия для его захвата одним поставщиком. Внешняя торговля расширяет конкуренцию за счет вхождения на рынок производителей данного блага из других стран. Прежде чем принимать какие-либо протекционистские меры для защиты своих предприятий, любое правительство должно тщательно оценить риск монополизации внутренних рынков.

Внешняя торговля способствует расширению политических связей между странами. Примерами успешного политического сотрудничества экономически тесно связанных между собой стран могут служить Европейское сообщество и другие страны, в частности, Россия.

На деле рыночные условия торговли определяются реальными факторами: условиями спроса и предложения на каж-

дое благо; денежными факторами — курсом обмена валют этих стран. Изменение любого из этих условий приводит к изменению условий торговли в целом.

Показатель (коэффициент) условий торговли — это отношение цен экспорта к ценам импорта.

Состав экспорта и импорта меняется со временем, и именно относительные изменения условий торговли во времени представляют особый практический интерес. Поэтому изменения стоимости экспорта и импорта измеряются индексами соответствующих цен: стоимость корзины экспортных и импортных благ оценивается в процентах от ее стоимости в базовом году.

Коэффициент условий торговли — это индекс. Он исчисляется как отношение индекса экспортных цен к индексу импортных цен, умноженное на 100.

Рост этого показателя (улучшение условий торговли) означает повышение благосостояния нации. В самом деле, если цены на экспортные товары данной страны на мировом рынке увеличиваются по сравнению с ценами на ту продукцию, которую она импортирует, это означает, что на единицу своего экспорта страна теперь может приобрести больше импортных товаров. Следовательно, страна получает больший выигрыш от внешней торговли. И наоборот: падение показателя «условий торговли» (ухудшение условий торговли) свидетельствует о снижении благосостояния нации.

Таким образом, *изменение условий торговли служит одним из показателей, характеризующих изменение положения страны в мировой торговле.* Сами условия торговли, в свою очередь, зависят от колебаний спроса на мировом и внутреннем рынках, от изменений в условиях производства, от степени монополизации рынков отдельных товаров. Вместе с тем следует иметь в виду, что размер выигрыша, который получает страна от внешней торговли, зависит не только от цен, но и от физических объемов экспорта и импорта. Поэтому не всегда правомерно делать выводы об изменении благосостояния страны только на основании изменения индекса условий торговли. В частности, если снижение цен на экспортную продукцию обусловлено ростом эффективности ее производства, то при достаточно эластичном спросе на мировом рынке страна сможет увеличить физические объемы своего экспорта и получить большой выигрыш, хотя условия торговли для нее и ухудшились.

Разумный тариф может улучшить так называемые «условия торговли», которые определяются как отношение экспортных цен данной страны к ее импортным ценам. Современные экономисты настойчиво подчеркивают, что «оптимальным тарифом» является такой тариф, который достаточно высок, чтобы улучшить условия торговли, и достаточно низок, чтобы сохранить физический объем импорта и экспорта на уровне, наиболее благоприятствующем стране. Большая часть экономистов полагает, что эти соображения говорят в пользу довольно низких тарифных ставок для большинства стран. Иони утверждают, что если все нации будут проводить тарифную политику, основанную на изменении условий торговли, то мировая структура производства и обмена станет в результате менее эффективной. Таким образом, подобная политика, направленная на разорение соседа, ведет к ухудшению положения большинства стран.

41.3. Влияние внешней торговли на изменение структуры спроса и предложения

Под влиянием международной торговли изменяется структура национального производства. Изменение структуры производства означает изменение структуры спроса и предложения факторов производства.

Изменение структуры спроса означает следующее: отрасли, которые начинают быстро развиваться, предъявляют спрос на дополнительные ресурсы, а отрасли, где производство сокращается, будут эти ресурсы высвобождать.

Изменение структуры спроса неоднозначно проявляет себя в краткосрочном и долговременном периодах.

В краткосрочном *периоде* внешняя торговля обуславливает перераспределение доходов в зависимости от того, в какой отрасли занят данный фактор производства: растут доходы тех, кто связан с отраслями, ориентированными на экспорт, и падают доходы в отраслях, конкурирующих с импортом.

В *долговременном периоде* развитие внешней торговли приводит к увеличению доходов владельцев того фактора производства, который интенсивно используется в экспортных отрас-

лях, и к падению доходов от того фактора производства, который интенсивно используется в отраслях, конкурирующих с импортом.

Изменение структуры предложения факторов производства означает следующее: растущее предложение одного из факторов производства приводит к увеличению производства и доходов в той отрасли, где этот фактор используется относительно более интенсивно, и к сокращению производства и доходов в отрасли, где этот фактор используется относительно менее интенсивно.

Предложение факторов производства в долговременном периоде не остается постоянным: увеличивается запас капитала, по мере роста населения растет и предложение трудовых ресурсов, разрабатываются новые месторождения полезных ископаемых, в хозяйственный оборот могут вовлекаться новые земли.

Предложение разных факторов производства увеличивается в разной степени, что обуславливает различия в динамике производства в разных отраслях. Например, страна экспортирует трудоемкую продукцию и импортирует капиталоемкую. Если происходит опережающий рост предложения труда, то будет наблюдаться расширение производства и, следовательно, доходов в экспортных отраслях. Однако одновременно может произойти сокращение производства и доходов в конкурирующем с импортом капиталоемком производстве, поскольку растущий экспортный сектор будет «оттягивать» часть занятого там капитала.

Теперь перейдем к анализу действия внешней торговли на изменение национального дохода, или мультипликатора внешней торговли.

41.4. Мультипликатор внешней торговли

Доказано, что автономные (например, государственные) инвестиции порождают первичную занятость и доходы и что расходование вызывает ряд вторичных, третичных и т. д. действий. *Увеличение экспорта точно так же воздействует на экономику, т. е. рост экспорта приводит к росту первично занятых и доходов, что дает толчок для цепи повторных расходов.* Например, новые экспортные заказы на 1 млрд руб.

приведут к появлению первичных занятых и доходов тоже на 1 млрд руб. Затем рабочие израсходуют $2/3$ (предельная склонность к потреблению MPC) своих новых доходов на потребительские товары, произведенные в России; в свою очередь, $2/3$ этого дополнительного дохода также будут израсходованы. Подставляя в формулу мультипликатора ($K = 1 / 1 - MPC$) вышеуказанные данные, получим, что $K = 1 / (1 - 2/3)$, или $K = 3$, т. е. мультипликатор экспорта равен 3. Таким образом, в результате роста экспорта на 1 млрд руб. национальный доход увеличится и составит 3 млрд руб.

Но *внешняя торговля — это не только экспорт, а еще и импорт*. Поэтому механизм действия мультипликатора экспорта имеет предел. Таким пределом является предельная склонность к импорту, в нашем случае равная $1/3$. Импорт действует как «утечка» из дохода, полученного в результате экспорта, причем точно так же, как сбережения, а точнее — как предельная склонность к сбережениям. И все же: *увеличение экспорта по сравнению с импортом, благодаря действию мультипликатора, имеет для страны экспансионистский эффект. Результат однозначный — расширение занятости и дохода.*

41.5. Внешняя торговля России

По данным таможенной статистики в 1999 г., внешнеторговый оборот России составил 102,0 млрд долл. и по сравнению с 1998 г. уменьшился на 11,2%.

Экспорт России возрос на 0,7% и составил 71,8 млрд долл., импорт сократился на 30,7% и составил 30,2 млрд долл.

Положительное сальдо торгового баланса составило 41,6 млрд долл., увеличившись по сравнению с 1998 г. на 13,9 млрд долл.

Значительное улучшение конъюнктуры мирового рынка нефти и нефтепродуктов и, как следствие, рост экспортных цен на эти товары способствовали значительному (на 31%) увеличению объема российского экспорта во второй половине 1999 г. по сравнению с первым полугодием, причем как в страны дальнего зарубежья, так и в страны СНГ. Снижение импорта в 1999 г. по сравнению с 1998 г. явилось результатом снижения платежеспособного спроса населения в результате финансового кризиса в августе 1998 г., а также сокращения ввоза продукции

машиностроения в связи с недостаточностью финансовых средств российских предприятий.

Товарооборот России со странами дальнего зарубежья в 1999 г. составил 83,0 млрд долл. и по сравнению с 1998 г. сократился на 7,7%, в том числе экспорт — 61,1 млрд долл. (рост на 6,1%), импорт — 21,9 млрд долл. (снижение на 32,3%).

По итогам 1999 г. активное сальдо торгового баланса со странами дальнего зарубежья составило 39,2 млрд долл. (в 1998 г. — 25,3 млрд долл.).

Основными внешнеторговыми партнерами России среди стран дальнего зарубежья за прошедший год являлись: Германия с долей в общем товарообороте 10,2% против 9,8% в 1998 г., США — 6,9% (8,0%), Италия — 4,8 (4,4), Китай — 4,3 (3,8), Нидерланды — 4,1 (4,2), Великобритания — 3,4 (3,6), Финляндия — 3,3% (3,1%).

Объем внешней торговли России со странами СНГ в 1999 г. составил 19,0 млрд долл., что на 23,9% ниже соответствующего показателя 1998 г., при этом экспорт равнялся 10,7 млрд долл. (снижение на 22,0%), импорт — 8,3 млрд долл. (снижение на 26,3%).

По итогам 1999 г. сальдо внешней торговли со странами СНГ сложилось положительное — в размере 2,4 млрд долл. и по сравнению с предыдущим годом не изменилось.

Основными торговыми партнерами России среди стран СНГ оставались Украина, Белоруссия и Казахстан, доля которых в общем объеме торговли с этой группой стран составила за 1999 г. 88,9%. В общем же объеме российского товарооборота доля Украины снизилась с 7,7 до 7,2%, Белоруссии — с 8,1 до 6,9%, Казахстана — с 3,3 до 2,6%.

В 1999 г. доля стран дальнего зарубежья в товарообороте России возросла до 81,3% против 78,2% за предыдущий год. В экспорте она составила 85,1% (80,8%), в импорте — 72,4% (74,0%).

В товарной структуре экспорта России основное место занимали топливно-энергетические товары. Доля энергоносителей в 1999 г. составила 44,8%, металлов — 20,5, машин и оборудования — 10,6, продукции химической промышленности — 8,3, лесоматериалов и целлюлозно-бумажных изделий — 5,3%.

В товарной структуре импорта России основное место занимали машины и оборудование, доля которых составила 32,3% от общего объема импорта.

Возрос импорт продовольственных товаров и сырья для их производства: свежемороженого мяса, сухого и стуженного молока, чая, подсолнечного масла, сахара-сырца.

Базовые понятия

Выигрыш от внешней торговли, распределение выигрыша от внешней торговли, условия торговли, показатель (коэффициент) условий торговли, изменение структуры спроса, изменение структуры предложения факторов производства, мультипликатор внешней торговли, сальдо торгового баланса.

Проблемные вопросы и тесты

1. Как вы понимаете «выигрыш от внешней торговли» и его распределение?
2. Что такое «условия торговли»?
3. Как определяется показатель «условий торговли»?
4. Какое влияние оказывает внешняя торговля на изменение структуры спроса и предложения?
5. Раскройте механизм действия мультипликатора внешней торговли.
6. Охарактеризуйте тенденции во внешней торговле России.

Глава 42. Валюта

- ◆ *Что такое валюта? Конвертируемость валюты.*
- Девальвация и ревальвация валюты* ◆ *Валютный курс.*
- Номинальный и реальный валютные курсы*
- ◆ *Мировые денежные системы*

42.1. Что такое валюта? Конвертируемость валюты. Девальвация и ревальвация валюты

Валюта — денежная единица страны, используемая в международных финансовых расчетах, а также международные (региональные) счетные валютные единицы.

Валютные отношения являются одной из форм международных экономических отношений. Денежные единицы разных стран становятся валютой в международных экономических расчетах.

В зависимости от степени свободы обмена национальной валюты на другие валюты различаются свободно конвертируемые, частично конвертируемые и неконвертируемые валюты. В настоящее время лишь валюты ведущих развитых стран являются свободно конвертируемыми: американский доллар, японская иена, немецкая марка, английский фунт стерлингов, французский франк, а с 1 января 1999 г. валюта стран ЕС — евро. Российский рубль относится к частично конвертируемой валюте, полная же конвертируемость рубля возможна лишь при достижении мирового экономического стандарта. Валюты развивающихся стран относятся к неконвертируемым или частично конвертируемым.

Девальвация валюты означает удешевление (обесценение) национальной валюты, т. е. рост цены единицы иностранной валюты в национальных денежных единицах.

Если кратко: девальвация — официальное снижение курса валюты. А это означает, что для покупки одной единицы какой-либо иностранной валюты (например, доллара) потребуется больше единиц национальной валюты (рубля).

И наоборот, **ревальвация валюты** означает удорожание национальной валюты, т. е. падение цены единицы иностранной валюты в национальных денежных единицах. А это означает, что на покупку единицы какой-либо иностранной валюты потребуется затратить меньше единиц национальной валюты. Только Центральный банк имеет право официально объявить о повышении (ревальвации) или понижении (девальвации) цены национальной валюты. При свободно плавающих курсах валюта будет обесцениваться или расти в результате изменений доходов, цен, реальных ставок процента, а также в результате валютных спекуляций.

42.2. Валютный курс.

Номинальный и реальный валютные курсы

Валютный (обменный) курс — курс (соотношение), по которому валюта одной страны обменивается на валюту другой страны; это цена иностранной валюты, выраженная в национальной денежной единице.

Согласно валютному курсу национальные денежные единицы приравниваются друг к другу в определенных пропорциях.

Например, обменный курс между рублем и долларом США на 29 июня 2000 г. (тот день, когда я пишу эти строки) составлял 28 руб. 50 коп. за 1 долл. США.

Номинальный валютный курс — относительная «цена» национальной валюты, выраженная в иностранной валюте.

Реальный валютный курс — соотношение, в котором товары одной страны могут быть проданы в обмен на товары другой страны, или относительная цена товаров, произведенных в разных странах. Исходя из этого можно сказать, что покупательная способность валюты — это количество товаров и услуг, которые можно приобрести на единицу валюты в стране, выпускающей эту валюту.

Это означает, что при вышеназванном обменном курсе в России на 28 руб. 50 коп. можно купить те же блага, что в США на 1 американский доллар.

Валютный курс является важным инструментом в мировой экономике, так как связывает внутренние (скажем, российские) цены с ценами других стран (Китай, Япония, Германия, США и др.).

42.3. Мировые денежные системы

Известны три мировые денежные системы.

Первая денежная система (1879—1934) известна как «золотой стандарт». Золотой стандарт предполагает, что цена каждой валюты должна быть выражена в золоте. Мерой веса золота, содержавшегося в той или иной монете или слитке, выступала тройская унция, равная 31,1 граммам. Исторически золотой стандарт обеспечивал стабильность валютных курсов до его падения в 30-е гг. В период между Первой и Второй мировыми войнами банкноты обменивались на слитки золота весом до 125 кг. Золото было практически вытеснено из обращения. После Второй мировой войны золотое содержание официально сохранял лишь американский доллар (35 долл. за тройскую унцию). Доллар США стал мировой валютой. Обратимость долларов в золото была официально приостановлена в 1971 г. В настоящее время ни одна валюта не привязана к золоту, поэтому нет золотого стандарта.

Вторая денежная система (1944—1971) — это система фиксированных валютных курсов. Это так называемая Бреттон-Вудская система, юридически оформленная решениями международной конференции в городе Бреттон-Вудсе (США). Основное преимущество системы фиксированных валютных курсов — их предсказуемость и определенность.

Это положительно сказывается на объемах внешней торговли и международных кредитов. Недостатки данной системы состоят, во-первых, в невозможности проведения независимой кредитно-денежной политики, поскольку все действия Центрального банка направлены исключительно на поддержание объявленного уровня валютного курса, а, во-вторых, в большой вероятности ошибок при выборе фиксируемого уровня валютного

курса, что чревато значительными потерями официальных валютных резервов.

В этот период помимо доллара США роль конвертируемой валюты стал играть английский фунт стерлингов. Однако доллар оказался единственной валютой, конвертируемой в золото. Были созданы две организации — Международный валютный фонд (МВФ) и Международный банк реконструкции и развития (МБРР), призванные предоставлять кредиты странам — членам этих организаций при возникновении угрожающего дефицита платежного баланса, утрате стабильности национальной валюты и т. д.

Третья денежная система действует с 1971 г. — это система свободно плавающих, или гибких, валютных курсов, поскольку правительства вмешиваются в функционирование валютных рынков. Основное достоинство системы заключается в том, что они выступают как «автоматические стабилизаторы», способствующие урегулированию платежных балансов без видимых потерь официальных валютных резервов, и не требуют вмешательства Центрального банка. Недостаток данной системы состоит в том, что колебания валютных курсов отрицательно сказываются на международной торговле и финансах, порождая риск и неопределенность в международных экономических отношениях. Кроме того, при данной системе не исключается возможность проведения инфляционной политики со стороны Центрального банка.

Наряду со свободно плавающими и фиксированными валютными курсами существуют смешанные системы:

1) «управляемое плавание», при котором предусматривается возможность интервенций Центрального банка на валютном рынке с целью «сгладить» нежелательные колебания валютного курса; 2) «ползущая привязка», при которой происходит ежедневная девальвация национальной валюты на заранее запланированную и опубликованную величину; 3) «валютный коридор», при котором девальвация национальной валюты происходит на не известную заранее величину, но в заранее объявленных рамках; 4) «валютный совет», при котором любой прирост денежной массы покрывается исключительно приростом резервов, и др.

С 1 января 1999 г. члены Европейского Союза приняли решение о переходе к единой валюте — евро. С 1 января 2002 г.

она вводится в денежное обращение. Приставка «евро» не означает появления некой новой валюты. Евровалюта (например, евродоллар, евромарка, евроиена и т. д.) — это национальная валюта, которая переводится на счет в иностранный банк и используется для кредитных операций в любой стране. Географически движение евровалюты не ограничивается пределами Европы.

Базовые понятия

Валюта, конвертируемость валюты, девальвация и ревальвация валюты, валютный курс, номинальный и реальный валютные курсы, мировые денежные системы, евро.

Вопросы для повторения

1. Что такое валюта? Как определяется конвертируемость валюты?
 2. Девальвация и ревальвация валюты: что это такое?
 3. Что такое валютный курс, номинальный и реальный валютные курсы?
 4. Дайте характеристику мировых денежных систем.
 5. Что собой представляет евровалюта? Как она выглядит?
- Для вас что предпочтительнее: доллар, рубль или евро?

Глава 43. Платежный баланс и его структура

♦ Что такое платежный баланс? ♦ Структура платежного баланса ♦ Причины хронического дефицита платежного баланса и способы его устранения

43.1. Что такое платежный баланс?

Платежный баланс — документ, в котором учитываются все платежи (расходы) и поступления (доходы) от внешнеэкономической деятельности за определенный период времени.

Платежный баланс — финансовое лицо каждой страны в системе международных отношений. Он отражает все внешнеэкономические операции — с товарами, услугами, доходами, трансфертами и финансами, которые совершаются резидентами страны с резидентами других стран мира за определенный период.

Если страна развивается в закрытом режиме, т. е. ни с какими другими странами не взаимодействует, то она не имеет платежного баланса. Заметим, что в современной жизни таких стран просто не может быть. Как только страна начинает жить в *открытом режиме*, т. е. что-то продавать (экспортировать), что-то покупать (импортировать), занимать или давать займы, использовать и предлагать информационные, энергетические, транспортные, туристические и иные услуги, т. е. вступать в международные отношения с другими странами, то у нее сразу же появляется платежный баланс. С точки зрения бухгалтерии *платежный баланс представляет собой перечень всех статей, составленный по принципу двойной бухгалтерии таким образом, что обе стороны баланса (кредит и дебет) всегда должны уравниваться.*

Кредит — приток валюты в страну (они записываются со знаком «плюс»). Это продажа (экспорт) самолетов за границу, стоимость услуг иностранным туристам, получение пенсий из-за рубежа, покупка иностранцами акций отечественных компаний и т. д.

Дебет — отток валюты из страны, т. е. страна расходует валюту в обмен на приобретаемые товары и услуги (они записываются со знаком «минус»). Это покупка, или импорт, автомобилей, покупка лицензий, переводы прибылей иностранных компаний из данной страны, предоставление долгосрочных займов.

Принцип двойного счета предполагает, что любая международная сделка автоматически учитывается в платежном балансе дважды: один раз как кредит, а другой раз — как дебет. Это происходит потому, что любая сделка имеет две стороны: если вы что-либо покупаете у своего иностранного партнера, вы должны заплатить ему, а он, в свою очередь, должен затем каким-то образом использовать полученные от вас деньги, либо потратить их, либо положить на счет в банке.

Разность между итогами кредита и дебета есть сальдо платежного баланса. Положительное сальдо — когда поступления превышают платежи. *Отрицательное* — когда платежи превышают поступления, в этом случае фиксируется дефицит платежного баланса, и, к сожалению, дефицит стал типичным явлением для современной экономики развитых стран. Поэтому правительство каждой страны ищет способы борьбы с дефицитом. Но об этом немного ниже. А сейчас изучим структуру платежного баланса на примере Российской Федерации за 2001 г.

43.2. Структура платежного баланса

I. Платежный баланс по текущим операциям включает в себя:

Торговый баланс — та часть платежного баланса, где отражаются экспорт и импорт товаров, называется торговым балансом страны. Разница между экспортом и импортом товаров дает сальдо торгового баланса. Оно может быть положительным, или активным, если экспорт превышает импорт, и пассивным (дефицитным), — если импорт превышает экспорт.

Баланс услуг — кроме так называемых «видимых» товарных статей существуют и «невидимые» статьи — это торговля услугами, которая в настоящее время играет большую роль в платежном балансе. Баланс услуг состоит из платежей и поступлений за услуги, связанные с содержанием иностранных представительств, военных баз, транспортировкой и страхованием грузов, туризмом, и других платежей (частные переводы родственникам, передача наследства, безвозмездные субсидии и проч.).

Баланс инвестиционных доходов (проценты, дивиденды и т. п.) — как рассматривать проценты и дивиденды от инвестиций, получаемые из-за границы? Они, несомненно, являются как кредитовыми (доходными) статьями, подобно экспорту, поскольку они обеспечивают приток иностранной валюты, так и, подобно импорту, могут рассматриваться как дебетовые (расходные) статьи, ибо они связаны с утечкой иностранной валюты, т. е. то, что иностранцы получают от нас.

Баланс текущих трансфертов. Трансфертные платежи — это предоставление безвозмездной помощи. В балансе они всегда со знаком плюс, так, помощь есть или ее нет. В российском платежном балансе они со знаком минус.

В сумме итог по торговому балансу, обмену услугами, разовым платежам и прочим неторговым операциям дает сальдо по текущим счетам или сальдо баланса текущих операций. Излишек или дефицит платежного баланса по текущим операциям в целом «финансируется» или, говоря точнее, уравновешивается движением капитала и золота, показанным в разделе II.

II. Платежный баланс по движению капитала включает в себя:

Счет операций с капиталом и финансовыми инструментами.

Счет операций с капиталом (капитальные трансферты).

Финансовый счет (кроме резервных активов).

Обязательства («+» — рост, «-» — снижение).

Второй раздел платежного баланса — это баланс движения капитала. Он отражает приток и отток капитала (правительственного и частного). К нему относятся купля и продажа активов, предоставление и получение долгосрочных и краткосрочных частных и правительственных займов и кредитов.

Счет операций с капиталом, строго говоря, включает наряду с капитальными трансфертами также движение произ-

веденных нефинансовых активов (например, патентов и авторских прав).

В *финансовом счете* активы и обязательства классифицируются прежде всего по функциональному признаку: прямые, портфельные и прочие инвестиции, резервные активы.

Прямые инвестиции — это инвестиции, сделанные физическими или юридическими лицами, полностью владеющими предприятием или контролирующими не менее 10% акций, что дает право на участие в управлении предприятием.

Портфельные инвестиции представляют собой покупку акций, не дающих права вкладчикам влиять на функционирование предприятия и составляющих менее 10% акций, а также облигаций и других долговых ценных бумаг собственного и заемного капитала.

Прочие инвестиции — это остаточная категория, включающая разные кредиты, среди которых особо учитываются кредиты, полученные от международных финансовых организаций: Мирового банка, Международного валютного фонда, Европейского банка реконструкции и развития и т. п., и банковские вклады. Прочие инвестиции классифицируются по виду финансового инструмента: наличная валюта и депозиты, торговые кредиты, прочие кредиты, активы и обязательства.

В частности, по статье «Баланс по привлеченным кредитам» показываются операции по использованию, погашению и реструктуризации официального внешнего долга, а также кредитные операции коммерческих банков и предприятий.

Любая страна экспортирует и импортирует ценные бумаги, или долговые обязательства.

Когда мы предоставляем ссуды другим странам, то мы импортируем долговые обязательства, а импорт — это всегда дебет. Точно так же, если мы берем займы, — то это чистый кредит. Всегда следует придерживаться этого правила, иначе неминуемо запутаешься в данном вопросе. Таким образом, средства, предоставляемые другим государствам, иностранным предприятиям и частным лицам, отражаются в дебетовых статьях и оцениваются как отток капитала; и наоборот, средства, поступающие из-за границы, рассматриваются как приток капитала и отражаются в кредитовых статьях.

В платежном балансе, в разделе движения капитала, одна сделка погашает другую. Реальное и финансовое движение капитала имеет место только в том случае, если иностранный должник использует полученный заем для оплаты импорта товаров или услуг.

Следует ли нам радоваться или печалиться, если мы экспортируем больше, чем импортируем? Ответ: столетие назад английский экономист Дж. Милль подчеркнул, что именно импорт, а не экспорт приумножает благополучие страны. До Второй мировой войны страны настолько плохо справлялись с проблемой занятости, что стали рассматривать экспорт как некую самоцель. Эта позиция особенно типична для стран с переходной экономикой.

В то же время следует заметить, что движение капитала тесно связано с международными политическими и внутренними проблемами. Деньги набрасывают определенный покров на реальное движение капитала.

III. Резервные активы

Третий раздел платежного баланса включает в себя расчеты по официальным резервам. *Резервные активы* — это финансовые активы Центрального банка РФ и Министерства финансов РФ. В них входят монетарное золото, наличная иностранная валюта, остаток средств на счетах в банках разных стран, ценные бумаги, резервные позиции в МВФ и специальные права заимствования. За счет резервных активов проводятся валютные интервенции и другие меры выравнивания дисбалансов внешнеэкономических платежей.

В целом сальдо по счету текущих операций должно быть равно по абсолютной величине и противоположно по знаку сальдо по счету операций с капиталом и финансовыми инструментами, а общее сальдо должно всегда равняться нулю. Однако на практике баланс не достигается, поскольку данные о различных сторонах одних и тех же операций берутся из разных источников. Например, данные об экспорте товаров содержатся в таможенной статистике, а данные о поступлениях иностранной валюты на счета предприятий за поставки по экспорту обычно берутся из банковской статистики. Поэтому вводится как бы техническая балансирующая строка — «Чистые ошибки и пропуски». При этом «грязных» ошибок может быть гораздо больше

«чистых». В настоящее время по этой позиции можно хотя бы косвенно судить об утечке капиталов из нашей страны помимо обычного превышения экспорта над импортом.

Для урегулирования платежного баланса в настоящее время золото практически не используется. Основная доля официальных резервов (без учета монетарного золота) приходится на валюты ведущих промышленно развитых стран. Центральные банки часто продают или покупают на частных рынках международные валютные резервы с тем, чтобы повлиять на сложившуюся макроэкономическую ситуацию. Эти сделки называются официальными валютными интервенциями. Когда Центральный банк покупает или продает иностранные активы, то эта сделка отражается в счете капитала и финансовых операций таким же образом, как и сделка, осуществляемая частным лицом.

Рост официальных валютных резервов в Центральном банке отражается в дебете со знаком «минус», так как данная операция представляет собой расход иностранной валюты и является подобной импорту. Наоборот, уменьшение официальных резервов иностранной валюты учитывается в кредите со знаком «плюс», поскольку в этом случае предложение иностранной валюты увеличивается и данная операция является подобной экспорту.

В статье «изменение официальных валютных резервов», таким образом, отражаются источники урегулирования платежного баланса официальных расчетов. Дефицит платежного баланса, под которым подразумевается баланс официальных расчетов, в точности равен чистым продажам иностранной валюты Центральным банком. И наоборот, положительное сальдо платежного баланса будет в точности равно чистым покупкам иностранной валюты Центральным банком.

Сальдо платежного баланса

Таким образом, все три раздела в сумме должны составлять ноль, так как все направления использования иностранной валюты должны иметь источники покрытия.

Вполне очевидно, что страна не может в течение длительного времени сводить с дефицитом платежный баланс, поскольку это приведет к истощению официальных валютных резервов и может стать причиной так называемого кризиса платежного баланса. Кризис платежного баланса означает, что страна не в

состоянии погасить внешнюю задолженность, а возможности получения новых займов исчерпаны. Макроэкономическое регулирование платежного баланса, осуществляемое с помощью корректировки обменного курса, является единственным выходом из сложившейся ситуации. Однако сама по себе корректировка обменного курса может иметь негативные последствия для экономики.

Исключение здесь составляют страны с так называемой ключевой валютой, которая используется в качестве средства международных расчетов, например, доллар США. Страна ключевой валюты действует как обыкновенный банк, который всегда имеет больше обязательств, чем активов, а это означает, что ее платежный баланс официальных резервов, в том числе и баланс текущих операций, в течение длительного времени может сводиться с дефицитом, не представляя серьезной проблемы для страны. Из таблицы видно, что счет текущих операций за 2001 г. в РФ составил 35 092 млн долл., в том числе торговый баланс — 49 429 млн долл. при экспорте — 103 192 млн долл. и импорте — минус 53 764 млн долл.; счет операций с капиталом и финансовыми инструментами составил минус 17 829 млн долл.; изменение валютных резервов — минус 8212 млн долл.

43.3. Причины хронического дефицита платежного баланса и способы его устранения

Основная причина хронического дефицита платежного баланса лежит в низком уровне развития экономики. Отсюда для таких стран становятся типичными:

- ◆ сильная инфляция;
- ◆ отсутствие доверия к национальной валюте; это побуждает многих иностранных инвесторов переводить деньги в столицы других стран, где им обеспечен более высокий доход;
- ◆ дискриминация за границей в отношении национальных товаров, как не отвечающих уровню международного стандарта.

Кроме того, в результате быстрого роста производительности труда в развитых странах появляется больше возможностей продавать товары и услуги дешевле, а это побуждает продавать товары дешевле и на собственных рынках.

Чтобы избавиться от дефицита платежного баланса, следует:

1) просить процветающие страны оказать помощь в стабилизации экономики и разделении бремени военных расходов;

2) настаивать на смягчении дискриминационной политики, проводимой другими странами в отношении национальной валюты;

3) способствовать: а) осуществлению программ, направленных на повышение производительности труда в стране и б) усовершенствованию методов продаж товаров и услуг за границей;

4) поддерживать политику, направленную на сокращение импорта, возрождение протекционизма и различные другие мероприятия.

Говорить о «дефиците платежного баланса» — это то же самое, что признаться в собственной бедности, потому что платежный баланс всегда должен быть полностью сбалансирован, как того требуют правила ведения двойной бухгалтерии.

Базовые понятия

Платежный баланс, структура платежного баланса, счет текущих операций, счет движения капитала, официальные резервы, сальдо платежного баланса, положительное и отрицательное сальдо платежного баланса, хронический дефицит платежного баланса, способы устранения хронического дефицита.

Проблемные вопросы и тесты

1. Что такое платежный баланс?
2. Какова его структура?
3. Дайте характеристику счета текущих операций.
4. Что собой представляет счет движения капитала?
5. Какую функцию выполняют официальные резервы в платежном балансе?
6. Что значит хронический дефицит платежного баланса?
7. Каковы способы устранения хронического дефицита платежного баланса?
8. Охарактеризуйте платежный баланс Российской Федерации.

Глава 44. Внешнеэкономическая политика России в переходной экономике

- ◆ *Либерализация внешней торговли* ◆ *Новая роль государства во внешней торговле* ◆ *Стратегия развития внешнеторговой политики* ◆ *Иностранные инвестиции в России* ◆ *Создание благоприятного инвестиционного климата в РФ в XXI в.*
- ◆ *Валютный рынок России* ◆ *Внешнеэкономическая политика России в начале III тысячелетия*

44.1. Либерализация внешней торговли

Либерализация внешней торговли играет стратегически важную роль в переходной экономике, стимулируя развитие рыночных отношений.

С этой точки зрения можно выделить важнейшие цели либерализации внешней торговли:

- ◆ включение отечественных производителей в конкурентную борьбу на внешнем рынке и повышение международной конкурентоспособности национального производства;
- ◆ укрепление частного сектора в экономике и наделение всех экономических агентов правом осуществлять внешнеторговые операции;
- ◆ установление связи между внутренними и мировыми ценами, как бы «импортируя» мировую структуру цен;
- ◆ через принятие жестких условий конкурентной борьбы на мировых рынках заставить отечественные предприятия снижать издержки, совершенствовать технологии, повышать качество продукции, содействуя повышению эффективности всей национальной экономики;
- ◆ открытие для национальных производителей новых рынков сбыта (маркетинг);

◆ «импорт» навыков управления в национальную экономику.

На практике либерализация внешней торговли на начальном этапе осуществления экономических реформ становится во многих случаях вынужденным шагом, поскольку позволяет снизить остроту кризиса в экономике и ускорить достижение макроэкономической стабилизации, без которой невозможно начало структурных преобразований.

Рыночная экономика предполагает свободный выход на внешний рынок каждого субъекта хозяйственной деятельности. При этом должны быть отменены все или почти все лицензии (разрешения на право заниматься внешнеторговой деятельностью) и квоты (лимиты на общие объемы ввозимой или вывозимой продукции). Их применение порождает бюрократизм и коррупцию, которые ставят преграды развитию рыночных отношений. Если по каким-то политическим причинам оказывается невозможным отменить все квоты и лицензии, то предпочтительно продавать их с аукциона, а не решать эти проблемы с помощью административного регулирования. Либерализация режима внешнеэкономической деятельности предполагает и изменение таможенной системы. Почти каждая страна использует разнообразные импортные и экспортные пошлины. Собираемые суммы направляются в государственный бюджет.

Что касается *импорта*, то считается, что в условиях переходной экономики появление дешевой импортной продукции попросту «задушит» отечественного производителя. Поэтому на первых этапах трансформации экономики необходимы высокие импортные пошлины, которые со временем могли бы уменьшиться.

Что касается *экспорта*, то считается, что в условиях переходной экономики экспортные пошлины следует устанавливать на те товары, которые на внутреннем рынке продаются по ценам ниже мировых. Тем самым возможно сохранение более низких внутренних цен, например, на энергоносители, без использования системы контроля над ценами. Проблема здесь состоит в росте коррупции, буквально процветающей в странах с переходной экономикой. Возникает реальная опасность, что ценные товары, дешевые на внутреннем рынке, будут контрабандой переправляться за границу вообще без уплаты каких-либо пошлин или налогов.

В первые годы либерализации внешней торговли в России произошли заметные сдвиги во внешнеторговых потоках: а) переориентация торговли на дальнее зарубежье; б) сокращение размеров торговли со странами Восточной Европы и с некоторыми традиционными партнерами среди развивающихся стран (например, с Индией).

В товарной структуре российского *импорта* сохраняется переко́с в потребительскую сферу. Отличительной чертой современного периода является лишь определенная переориентация с ввоза сырья для легкой и пищевой промышленности (зерна, тканей, хлопка-сырца) на импорт готовых потребительских товаров, имеющих высокий уровень доходности (прежде всего продуктов питания). Такая высокая степень зависимости от импорта продовольствия, с *одной стороны*, создает потенциальную угрозу для экономической безопасности страны. С *другой стороны*, нельзя не видеть, что в результате непродуманной внешнеторговой политики западные производители зачастую сбрасывают на внутренние рынки России продукцию достаточно дешевую, но нередко уступающую по качеству отечественной.

В товарной структуре российского *экспорта* преобладают топливно-сырьевые ресурсы.

44.2. Новая роль государства во внешней торговле

Новая роль государства во внешней торговле заключается в создании необходимой нормативной и институциональной базы для регулирования внешнеэкономических связей, обеспечивающих взаимодействие экономики с мирохозяйственной сферой в целях решения национальных стратегических задач.

Реализация национальных интересов в новой экономической системе обусловлена подготовкой национальной экономики для вхождения в мировые хозяйственные связи, ее трансформацией в соответствии с мирохозяйственными условиями, с одной стороны, и национальными стратегическими целями, приоритетами и интересами — с другой.

В настоящее время происходит перекачивание национального богатства России в мировую геоэкономическую систему. Это бу-

дет продолжаться до тех пор, пока на общегосударственном уровне не будет принята новая внешнеэкономическая программа и выработан соответствующий механизм ее реализации.

Важнейшая проблема государственного регулирования внешней торговли — регулирование экспорта, или определение экспортного потенциала страны. Ориентация на дальнейшее развитие экспорта топлива и сырья бесперспективна, учитывая состояние производственно-технической базы в большинстве отраслей. Увеличение объемов экспорта продукции топливно-сырьевого комплекса в большинстве стран бывшего СССР происходило в последние годы за счет сокращения внутреннего потребления при снижении объемов добычи и производства.

Возможности дальнейшего наращивания традиционного экспорта, по существу, исчерпаны, тем более, что уровень внутренних цен на топливо и многие виды сырья не только достиг мирового, но в некоторых случаях и превзошел его. Таким образом, отечественная перерабатывающая промышленность фактически оказалась на «голодном пайке». Новая система государственной поддержки экспортеров, аналогичная существующей в ОЭСР и многих других странах мира, в России еще не создана. Создание такой системы должно стать важнейшей задачей правительства.

На основании анализа мирового опыта можно выделить основные направления *общеэкономической и специальной государственной поддержки экспортеров:*

- ◆ гарантирование и страхование экспортных кредитов для обеспечения защиты экспортеров от долгосрочных коммерческих и политических рисков;
- ◆ сертификация и долевая государственная поддержка эффективных экспортно ориентированных проектов;
- ◆ предоставление налоговых льгот экспортерам отдельных видов продукции (прежде всего машиностроительной);
- ◆ оказание информационного, консультационного, маркетингового и технического содействия экспортерам;
- ◆ регулирование цен и тарифов на продукцию естественных монополий (цен на энергоносители, тарифов на электричество и тепловую энергию, транспортных тарифов).

Важно подчеркнуть, что политика поддержания экспорта должна избегать таких мер, как прямые экспортные субсидии,

которые несовместимы с интеграцией стран Восточной Европы и бывшего СССР в систему международной торговли. Вновь вводимые меры поощрения экспорта должны полностью соответствовать международным правилам.

Регулирование импорта проявляется в направлении ужесточения таможенного обложения и распространения на него внутренних налогов.

Одни экономисты считают, что введение новых ставок импортного тарифа — это защита российских производителей, повышение конкурентоспособности их продукции, очистка рынка от недоброкачественных товаров.

Однако, по мнению других, новые импортные пошлины ведут как раз к обратному — повышению розничных цен, зажиму частного предпринимательства, сокращению импорта, что не способствует развитию производств, базирующихся на импортных технологиях, сырье и материалах. Введение новых пошлин сопровождается увеличением импортных затрат, а значит, и ростом внутренних цен. От повышения пошлин выигрывает лишь небольшая часть отечественных производителей, которая, не имея внутренних конкурентов, и дальше будет диктовать свои цены, в то время как по качеству и ассортименту их продукция значительно уступает западной.

Растущие импортные тарифы в краткосрочном плане будут вести к оскудению внутреннего рынка, ухудшению качества товаров, особенно потребительских. Сегодня российский потребительский рынок достаточно насыщен импортными продуктами питания и товарами ширпотреба. Однако их ввоз в значительной мере обеспечивается частными лицами, мелкими фирмами-импортерами, для которых новые пошлины означают потерю привычного запаса рентабельности, а в конечном итоге — вытеснение с рынка более крупными структурами, сокращение объемов челночного импорта, сужение ассортимента ввозимой продукции.

Сейчас по поручению правительства идет работа над программой снижения импортного таможенного тарифа и налога на добавленную стоимость с целью повышения уровня конкурентоспособности ряда отраслей, в первую очередь обрабатывающей промышленности.

44.3. Стратегия развития внешнеторговой политики

В первые годы проведения реформ было введено множество ограничений на экспорт, имевших цель удержать товары в стране, а четкие ограничения импорта, призванные защитить отечественных производителей, фактически отсутствовали.

Либерализация внешней торговли в России происходила медленно, и формировавшийся новый внешнеторговый режим характеризовался стремлением государства сохранить за собой контроль над этой важной сферой экономики.

Как показывает практика, странам, достигшим больших успехов в либерализации экономики и создании открытого внешнеэкономического режима, удалось за 4—5 лет переориентировать свой экспорт на мировые рынки, особенно на рынки стран ОЭСР.

Поэтому, проводя курс на интеграцию в мировое хозяйство и согласовывая свой внешнеторговый режим с общепринятыми на мировом рынке правилами игры, странам с переходной экономикой не следует упускать из виду, что *либерализация внешней торговли — не самоцель, а важное средство достижения стратегических целей экономического развития*. Но по мере углубления процесса перехода к рыночной экономике приоритетные задачи, стоящие перед государством в области регулирования внешней торговли, должны меняться. Краткосрочные проблемы стабилизации экономики, связанные с необходимостью предотвращения ухудшения платежного баланса, пополнения доходной части бюджета и ослабления проблемы дефицита на потребительском рынке, должны постепенно уступать место долгосрочным целям структурной перестройки и обеспечения экономического роста. В этих условиях целенаправленная государственная поддержка экспорта становится стратегическим направлением внешнеторговой и вообще экономической политики.

С началом экономических преобразований в нашей стране вплотную встал вопрос о необходимости присоединения России к ВТО (Всемирной торговой организации). Участие России в ВТО станет стимулом ускорения экономического развития, дальнейшего закрепления реформаторских процессов. Для полноправ-

ного участия в деятельности этой организации России потребуются внести необходимые изменения в национальное законодательство, регулирующее сферы, которые входят в компетенцию ВТО. Таким образом, в экономическую жизнь России будет внедрен многолетний опыт, накопленный международным сообществом в регулировании рыночной экономики.

Процесс присоединения России к ВТО в качестве полноправного члена был начат в 1992 г. В целом, продвинувшись вперед в осуществлении первого «ознакомительного» этапа процесса присоединения, Россия начинает переход к качественно новому этапу — собственно переговорам об условиях ее членства. Иными словами, встает вопрос о выработке консолидированной переговорной позиции нашей страны по всей проблематике, предполагающей как разумный учет запросов наших будущих партнеров по переговорам, так и выдвигание встречных запросов в отношении той или иной страны.

44.4. Иностранные инвестиции в России

Активная деятельность по привлечению иностранных инвестиций в отечественную экономику началась в СССР в годы перестройки. Важнейшим законодательным актом, и по сей день регулирующим деятельность иностранных инвесторов в России, явился принятый в 1991 г., а затем в новой редакции в 1997 г. Закон «Об иностранных инвестициях в РСФСР». Главным результатом принятия этого Закона стало предоставление предприятиям с иностранными инвестициями национального режима, при котором такие предприятия пользуются на территории страны равными юридическими правами и несут равные обязанности с чисто российскими предприятиями (за исключением деятельности в некоторых стратегических областях экономики).

Процесс массовой приватизации в России в 1992—1994 гг., стремительное развитие российского рынка ценных бумаг и создание его нормативной базы впервые в отечественной истории создали предпосылки для создания рынка иностранных инвестиций в России. Вместе с тем, несмотря на определенный прогресс, в последнее время противоречивость, неполнота и нестабильность нормативно-правовой базы остаются одними из важнейших препятствий на пути привлечения иностранных инвестиций в Россию.

Уровень иностранных вложений в российскую экономику является (учитывая масштабы российской экономики) крайне низким, особенно на фоне привлечения зарубежных инвестиций другими странами мира.

Причинами неблагоприятного инвестиционного климата в России являются:

- ◆ резкий спад производства, следствием которого, в частности, является резкое сокращение внутреннего спроса на промышленную продукцию и услуги;
- ◆ инфляция и непредсказуемость курса рубля по отношению к иностранным валютам;
- ◆ несовершенство нормативно-правовой базы в экономике в целом и в области иностранных инвестиций, в частности;
- ◆ высокий уровень налогообложения и внешнеторговых пошлин;
- ◆ неразвитость российского рынка капиталов;
- ◆ недостаток качественной инфраструктуры;
- ◆ фактическое отсутствие единой государственной политики в области привлечения иностранных инвестиций.

Вместе с тем уже существующая практика иностранных инвестиций в России выявила определенные закономерности, которые позволяют анализировать сложившуюся структуру вложений зарубежного капитала и прогнозировать развитие инвестиционного процесса в ближайшие годы. Рассмотрим практику прямых иностранных инвестиций в российскую экономику.

В настоящее время инвестиционная деятельность в РФ регламентируется Федеральным законом от 25 февраля 1999 г. № 39-ФЗ «Об инвестиционной деятельности в Российской Федерации, осуществляемой в форме капитальных вложений» (с изм. и доп. от 2 января 2000 г.), методическими рекомендациями по оценке эффективности инвестиционных проектов, обязательными для применения в нашей стране. На наш взгляд, целесообразно познакомиться с терминологией, которая используется в российских официальных документах.

Инвестиции — денежные средства, ценные бумаги, иное имущество, в том числе имущественные права, иные права, имеющие денежную оценку, вкладываемые в объекты предпринимательской и (или) иной деятельности в целях получения прибыли и (или) достижения иного полезного эффекта.

Капитальные вложения — инвестиции в основной капитал (основные средства), в том числе затраты на новое строительство, расширение, реконструкцию и техническое перевооружение действующих предприятий, приобретение машин, оборудования, инструмента, инвентаря, проектно-изыскательские работы и другие затраты.

Далее следуют термины, принятые в публикациях Госкомстата.

Инвестиции в основной капитал представляют собой совокупность затрат, направленных на создание, воспроизводство и приобретение основных средств (новое строительство, расширение, реконструкция и техническое перевооружение объектов, приобретение машин, оборудования, инструмента и инвентаря, на формирование основного стада, многолетние насаждения и т. д.).

Инвестиции иностранные — вложения капитала иностранными инвесторами в объекты предпринимательской деятельности на территории России в целях получения дохода. Иностранцами инвесторами могут быть иностранные физические и юридические лица, государства, международные организации.

Прямые иностранные инвестиции — это привлечение иностранного капитала в предпринимательской форме путем создания совместных предприятий (в том числе путем продажи зарубежным инвесторам крупных пакетов акций российских акционерных обществ) (см. табл. 44.1).

Основными способами привлечения прямых иностранных вложений в экономику России являются:

- ◆ регистрация на территории России предприятий, полностью принадлежащих иностранному капиталу;
- ◆ привлечение иностранного капитала на основе концессий или соглашений о разделе продукции;
- ◆ создание свободных экономических зон (СЭЗ), направленное на активное привлечение зарубежных инвесторов в определенные регионы страны.

Анализ структуры уже привлеченных прямых инвестиций показывает их весьма узкую отраслевую направленность. Значительная доля таких инвестиций направляется либо в экспортно-сырьевые отрасли, либо в производства с малыми сроками окупаемости и незначительным основным капиталом (торговля,

телекоммуникации, общественное питание, пищевая промышленность, финансовые услуги).

Такой отраслевой перекося не случаен — он в значительной мере отражает реальное положение сегодняшней России в международном разделении труда. Страна выступает на мировой экономической сцене как экспортер сырьевых ресурсов и продуктов первого передела и как импортер иностранной высокотехнологичной продукции и услуг, рассчитанных на потребительский спрос. В то же время такая отраслевая структура инвестиций свидетельствует и о том, какие категории иностранных инвесторов готовы производить прямые вложения в Россию, невзирая на высокие риски и крайне неблагоприятный инвестиционный климат. Прежде всего — это крупнейшие транснациональные корпорации, рассматривающие вложения в Россию как способ получения доступа к ресурсам и внутреннему рынку.

Иностранный капитал в РФ, не оказывая почти никакого значительного воздействия на развитие национального хозяйства в целом, играет сейчас роль «катализатора роста» лишь в нескольких узких секторах производства, ориентированных на зарубежный спрос. Избежать этой тенденции и *добиться существенного увеличения прямых иностранных вложений в российскую экономику можно путем выработки комплексной государственной программы по привлечению иностранных инвестиций*. Это означает:

- ♦ создание реально действующей системы льгот для иностранных инвесторов в отдельных отраслях и регионах (в частности, создание реально действующих свободных экономических зон);

- ♦ четкое разграничение собственности между хозяйствующими субъектами, а также между федеральными и местными структурами власти;

- ♦ снижение налогового бремени и упрощение структуры налогов;

- ♦ создание механизмов страхования иностранных инвестиций.

Что же касается портфельных инвестиций, то здесь ситуация несколько другая.

Портфельные иностранные инвестиции — это косвенное участие в делах фирмы, или покупка ценных бумаг наиболее

эффективно работающих предприятий (частных или государственных) с целью получения максимального дохода на вложенные средства. *Портфельный инвестор в отличие от прямого занимает позицию стороннего наблюдателя по отношению к предприятию — объекту инвестирования и, как правило, не вмешивается в его управление* (см. табл. 44.1).

Общий объем иностранных инвестиций, поступивших в нефинансовый сектор экономики России по видам (без учета органов денежно-кредитного регулирования, коммерческих и сберегательных банков, включая рублевые инвестиции, пересчитанные в доллары США)¹.

Таблица 44.1

	I полугодие 2001 г.			Справочно I полугодие 2000 г.		
	млн долл.	в % к		млн долл.	в % к	
		I полу- годию 2000 г.	итогу		I полу- годию 1999 г.	итогу
Инвестиции	6684	139,9	100	4778	111,9	100
В том числе:						
прямые	2509	140,5	37,5	1786	73,5	37,4
портфельные	238	в 4,7 р.	3,6	51	в 7,3 р.	1,1
прочие	3937	133,8	58,9	2941	160,3	61,5

Таблица 44.1 показывает, что наблюдается значительный рост как прямых, так и портфельных иностранных инвестиций в экономику РФ.

По данным Госкомстата, одновременно с ростом номинального объема инвестиций в основной капитал по отраслям существенно увеличивается доля инвестиции в промышленность.

Во многом этому способствуют следующие меры:

- 1) снижение административных барьеров и дебиюрократизация экономики;
- 2) разработка ряда законопроектов, направленных на закрепление гарантий прав при осуществлении инвестиционной деятельности, установление четких и понятных принципов осу-

¹ Инвестиционный климат в Российской Федерации и меры по его улучшению // Департамент инвестиционной политики, www.ivr.ru.

щественности государственной поддержки инвестициям. Защита прав собственников и инвесторов;

- 3) совершенствование корпоративного управления;
- 4) налоговая реформа;
- 5) переход на международные стандарты учета;
- 6) вступление России в ВТО;
- 7) таможенное регулирование и администрирование;
- 8) реформирование банковской системы России;
- 9) развитие рынка капиталов и внутреннего инвестиционного

потенциала.

44.5. Создание благоприятного инвестиционного климата в РФ в XXI в.

Ключевым условием развития экономики на ближайшую перспективу является улучшение инвестиционного и предпринимательского климата, создание равных условий конкуренции для всех хозяйствующих субъектов на всей территории страны. Большинство прямых и косвенных субсидий неэффективным предприятиям, дискриминационное использование государственной помощи необходимо отменить. Государство должно постепенно отойти от практики избыточного вмешательства в дела бизнеса, что позволит четко очертить сферу государственного регулирования и повысить его эффективность.

Для решения этих задач в предстоящий период необходимо организовать работу по проведению максимальной детализации в законах, правовых актах Президента РФ и Правительства РФ действий органов государственной власти по регулированию предпринимательской деятельности.

Правительство РФ намерено радикально изменить процедуру регистрации юридических лиц, перейдя к уведомительному порядку с одновременным установлением правил надзора и введением ответственности учредителей за соответствие заявленных сведений их фактическому состоянию. Будут упрощены механизмы согласования и получения разрешительной документации на реализацию инвестиционных проектов, введена практика осуществления государственными предприятиями и организациями с государственным участием крупных закупок на конкурсной основе, обеспечены конституционные гарантии беспрепятственного движения товаров, капитала, рабочей силы.

В целях создания режима максимального благоприятствования для развития бизнеса предполагается ограничить полномочия и функции контролирующих органов (в первую очередь для субъектов малого бизнеса), упорядочить и упростить порядок лицензирования видов деятельности, установить единый предельный перечень видов деятельности, подлежащих лицензированию. Разработка закона о реорганизации и ликвидации юридических лиц должна обеспечить защиту прав кредиторов и собственников таких организаций.

Прозрачность деятельности предприятий и организаций будет обеспечиваться на основе введения международных стандартов финансовой отчетности, неукоснительного исполнения законодательства об открытости информации о финансово-хозяйственной деятельности.

Особое внимание Правительство РФ уделит формированию организованных рынков, в том числе разработке биржевых механизмов, направленных на предотвращение монополизма и искажение рыночных цен.

Основными задачами государственной инновационной политики на ближайшую перспективу являются:

определение приоритетов развития инновационной и научно-технической сфер, оказывающих влияние на повышение эффективности производства и конкурентоспособности продукции;

обеспечение благоприятных правовых, экономических и финансовых условий для активизации инновационной деятельности.

Правительство РФ намерено обеспечить эффективность финансирования фундаментальных исследований, приоритетных научно-технических направлений, реализуемых в форме государственных программ и проектов, а также оказать государственную поддержку развитию системы венчурного инвестирования и страхования инновационных рисков. Одновременно будут проводиться санация и закрытие неэффективно работающих организаций, реструктуризация части отраслевых научно-исследовательских и проектных институтов в инжиниринговые организации с развитой финансово-экономической, маркетинговой и коммерческой структурой. Особое внимание Правительство РФ уделит защите прав на интеллектуальную собственность, разработке жесткой системы правоохранительных мер в

рамках государственной политики защиты авторских прав. Будут закреплены в законодательном порядке механизмы вовлечения в хозяйственный оборот результатов интеллектуальной деятельности, в том числе полученных за счет средств федерального бюджета. Предполагается принятие закона о секретных изобретениях и о внесении изменений и дополнений в Патентный закон. Доказано, что инвестиционный спрос является тем звеном, который вытянет всю цепь экономических отношений из депрессии и обеспечит высокоэффективный экономический рост.

Привлечение иностранных портфельных инвестиций является для российской экономики важнейшей задачей. С помощью средств зарубежных портфельных инвесторов *возможно решение следующих экономических задач:*

- ◆ пополнение собственного капитала российских предприятий;
- ◆ аккумулирование заемных средств российскими предприятиями для реализации конкретных проектов путем размещения среди портфельных инвесторов долговых ценных бумаг;
- ◆ пополнение федерального и местных бюджетов субъектов РФ путем размещения среди иностранных инвесторов ценных бумаг, эмитированных соответствующими органами власти.

Привлечение иностранного капитала в форме прямых или портфельных инвестиций требует устойчивого валютного рынка в России.

44.6. Валютный рынок России

Валютный рынок — это механизм проведения валютных операций, формирования валютного резерва страны и валютных фондов хозяйствующих субъектов.

Разрабатывая и проводя определенную макроэкономическую политику, государство влияет на механизм функционирования валютного рынка.

Валютная политика представляет собой деятельность государства по целенаправленному использованию валютных средств.

Содержание валютной политики многогранно и включает выработку основных направлений формирования и использования

валютных средств, разработку мер, направленных на эффективное использование этих средств.

Конкретные направления валютной политики в России определяет валютно-экономическая комиссия, которая принимает нормативно-законодательные акты в области регулирования валютными операциями и управления валютными ресурсами. Главным исполнительным органом валютного регулирования является Центральный банк, а конкретными исполнителями — уполномоченные коммерческие банки и другие субъекты внутреннего валютного рынка.

Центральный банк (ЦБ) управляет валютными операциями, выдает коммерческим банкам лицензии на право осуществления операций в иностранной валюте на территории России и за ее границей, выдает разрешение уполномоченным предприятиям на право торговли за валюту и на открытие текущих и депозитных счетов за границей. При недобросовестном выполнении коммерческим банком своих функций ЦБ может лишить его валютной лицензии.

В то же время ЦБ оказывает воздействие на валютный рынок и чисто административными методами. Согласно инструкции хозяйствующие субъекты независимо от форм собственности обязаны продавать 50% валютной выручки от экспорта товаров, работ и услуг через уполномоченные банки. С 1 января 1999 г. ставка обязательной продажи валютной выручки возросла до 75%. В то же время предприятия и организации не имеют права покупать безналичную иностранную валюту за рубли на внутреннем валютном рынке в целях спекулятивной игры на разнице курсов валют во времени.

Коммерческие банки как основные субъекты валютного рынка России строят свою деятельность в двух основных направлениях:

- ♦ обслуживание клиентской базы по валютно-обменным операциям;
- ♦ спекулятивная торговля иностранной валютой в целях получения дохода.

Если в первом случае банки имеют гарантированный доход (в виде комиссии или разницы в курсах), то во втором их деятельность на рынке связана с определенными валютными рисками (потери, связанные с изменением курсов иностранных валют по отношению к национальной валюте) и с рисками непос-

тавки на свои счета купленных денежных средств в силу неплатежеспособности своих контрагентов.

Степень валютного риска непосредственно отражается на результатах будущих валютных операций. Для уменьшения риска неполучения купленной валюты от своего контрагента в России, как и в мировой практике, между банками-партнерами устанавливаются взаимные лимиты на конверсионные операции.

Снижение степени риска по конверсионным операциям увеличивает ликвидность внутреннего валютного рынка, что является немаловажным критерием в его оценке и анализе. Для снижения своих валютных рисков аналитические отделы коммерческих банков занимаются прогнозированием динамики валютных курсов.

Универсального метода прогнозирования валютных курсов нет. Поэтому для *уменьшения потенциальных валютных рисков эффективно прибегать к практическим методам их страхования (хеджированию)*. Методы хеджирования валютных рисков — это финансовые операции, позволяющие либо полностью, либо частично уклоняться от рисков получения убытков, возникающих в связи с ожидаемыми тенденциями изменения валютного рынка.

Сущность основных методов хеджирования сводится к тому, чтобы проводить валютно-обменные операции до того, как произойдет неблагоприятное колебание на рынке, либо компенсировать убытки от подобных колебаний за счет параллельных сделок с валютой, курс которой изменяется в противоположном направлении. Сделки типа «swap», форвардные операции, торговля валютными фьючерсами и опционами — основные методы хеджирования проводимых валютно-обменных операций, которые удачно используются российскими коммерческими банками на внутреннем валютном рынке РФ.

Связь коммерческих банков с хеджированием проявляется двояким образом: с *одной стороны*, банк может применять методы страхования валютных рисков в повседневной практике своей финансовой деятельности по управлению собственными валютными ресурсами; с *другой стороны*, хеджирование во многих случаях является той услугой, которую банки предлагают своим клиентам на валютном рынке.

Выполнение всех операций на валютном рынке, связанных с хеджированием рисков, требует особого внимания и умения, и не случайно западные бизнесмены называют хеджирование не

наукой, а искусством, которым должен обладать каждый банк, желающий добиться успеха на валютном рынке.

44.7. Внешнеэкономическая политика России в начале III тысячелетия

Внешнеэкономическая политика России в начале III тысячелетия будет направлена на обеспечение:

- ◆ наилучших условий доступа российских товаров, услуг и рабочей силы на мировые рынки;
- ◆ эффективной защиты внутреннего рынка, товаров, услуг и рабочей силы;
- ◆ доступа к международным ресурсам, имеющим стратегическое значение для экономического развития (таким, как капиталы и технологии, товары и услуги, производство которых отсутствует или ограничено);
- ◆ благоприятного платежного баланса страны;
- ◆ повышения эффективности государственной поддержки экспорта продукции с высокой добавленной стоимостью;
- ◆ соблюдения принципа взаимности — благоприятного баланса взаимных уступок и обязательств.

Присоединение России к Всемирной торговой организации (ВТО), позволяющее принимать участие в выработке решений нового раунда многосторонних торговых переговоров, и самое главное — на условиях, устраняющих дискриминацию России на внешних рынках.

Базовые понятия

Либерализация внешней торговли, роль государства во внешней торговле, стратегия развития внешнеторговой политики, иностранные инвестиции (прямые и портфельные), валютный рынок, валютная политика, хеджирование, внешнеэкономическая политика России.

Проблемные вопросы и тесты

1. Что такое либерализация внешней торговли?
2. В чем заключается стратегия развития внешнеторговой политики?
3. Какова роль иностранных инвестиций в России?
4. Какова роль государства во внешней торговле?
5. В чем специфика внешнеэкономической политики России в начале III тысячелетия?

Раздел пятый

Экономика и социальная политика в России до 2010 г.

Глава 45. Экономика России и ее модель развития в начале XXI в.

♦ Социально-экономический образ России в последнее десятилетие XX в. ♦ Пути восстановления разрушенной российской экономики и социальной среды обитания россиян ♦ Доминанты российской цивилизации в начале III тысячелетия

45.1. Социально-экономический образ России в последнее десятилетие XX в.

В последнее десятилетие XX в. в СССР—России происходила бурная ломка сложившихся в течение 70 лет социалистических производственных отношений и рьяное насаждение капитализма, причем в самых худших формах его проявления. В России стал пропагандироваться западный, а точнее, американский образ жизни, в том числе американская система хозяйствования со всеми вытекающими отсюда последствиями. В известном проекте «Программы социально-экономического развития Российской Федерации до 2010 года», известном в народе как Программа Г. Грефа, дана, на наш взгляд, суперточная, но весьма удручающая оценка социально-экономического положения России к рубежу III тысячелетия. А именно:

1. Россия утратила положение страны-сверхдержавы и столкнулась с угрозой оказаться на периферии формирующегося нового мира. Опасность остаться за рамками процессов глобализации, становления открытого сообщества и постиндустриальной информационной экономики является для России все более реальной.

2. Утрата мирового политического влияния, отсутствие адекватной позиции в международном разделении труда — это не

только проигрыш на уровне страны в целом. Для каждого отдельного гражданина это оборачивается существенным снижением уровня и качества жизни. Государство не создает условия для обеспечения достойной жизни своих граждан.

3. Слабая экономика, политическая и социальная нестабильность, глубокий моральный кризис общества, а главное — отсутствие четких целей и ориентиров развития страны ставят под вопрос перспективы России как сильного государства, способного защищать свои национальные интересы. Мировое сообщество все более склоняется к настороженному отношению к России как к стране с непредсказуемой внутренней и внешней политикой.

4. Тает основное национальное богатство — интеллектуальный потенциал населения страны. Система социализации человека не срабатывает, продолжается отток за границу наиболее активной части населения.

5. В стране образовался неблагоприятный деловой климат, государство оказалось не способным выполнять все взятые на себя обязательства, в структуре экономики все еще преобладает производство товаров с низкой долей добавленной стоимости (главным образом, сырьевых) и нерыночных услуг.

6. Преступность остается одним из препятствий экономического и социального прогресса.

7. Слабость государственной власти, ее коррумпированность, подмена государственных интересов принципом баланса интересов чиновников и бизнесменов наносят непоправимый ущерб экономике Российского государства, разрушают среду для конкурентной и законной предпринимательской деятельности, в конечном счете — лишают Россию нормального исторического будущего.

Вот такая правительственная картина новой капиталистической России. Как говорится: «Не прибавишь — не убавишь». А прибавить есть что. В России четко обозначился кризис системы воспроизводства, обусловленный сознательной политикой правительства, допустившего одностороннюю ориентацию в проведении курса реформ посредством реформирования финансовой сферы, или навязывания «политики монетаризма» М. Фридмана, в ущерб созидательному реальному сектору экономики. По существу, из воспроизводственной цепи: «производство—

распределение—обмен—потребление» выпала главная определяющая фаза — *производство*. Спад производства привел к губочайшему разрыву цепи между отечественным производством и потреблением. Потребление, как производительное, так и личное, стало компенсироваться за счет импорта. Импорт как водопад Ниагара хлынул в отечественную экономику и практически смыл производство. Однако он «поднял на щит» фазу обмена: наступил расцвет торговли как оптовой, так и розничной, а вместе с ней резкий рост, как оказалось, непродуктивной банковской системы. Образно говоря, в воспроизводстве общественного продукта «вырубило свет». Наступил и до сих пор продолжается экономический мрак. Экономика полетела в «тар-та-рары». И все это в угоду американской программе проведения курса реформ в России!

Нарушения в воспроизводстве общественного продукта вызвали неприемлемые в развитых цивилизациях проблемы.

Стремительный рост цен и резкое падение уровня жизни. Гарантированная государством средняя ставка оплаты труда не достигает 20% прожиточного минимума. Нормой жизни стали неплатежи по заработной плате, пенсиям и другим бюджетным выплатам, что снижает и без того крайне низкий уровень доходов большинства населения. Большинство населения — это бедные люди. Правительство сейчас разрабатывает программу борьбы с бедностью. Хорошо же получается: сначала людей сделали бедными, а теперь правительство выступает в качестве благотворителя. Но программой сыт не будешь.

Устрашающий рост безработицы, составившей 20—25% самодеятельного населения. Отсюда рост преступности. Но ведь и дураку ясно: человек, по Энгельсу, хотя и общественное животное, но все-таки животное. Человек не может прожить без пищи. Когда мы говорим, что «хлеб всему голова», то мы подразумеваем бытие от живота, а не от головы. Человек должен трудиться, чтобы получить кусок хлеба. А Российское правительство лишило его этой «радости» и предложило перейти на «убойную силу». Все четко просматривается: народ России должен стремительно вымирать, чтобы природные ресурсы достались проповедникам глобализма, а в первую очередь США.

Появление нового класса — класса эксплуататоров, сконцентрировавших в своих руках 90% национального достояния

бывшего советского народа. Оказывается, почти все 70 лет (1917—1985) советские люди (стахановцы, передовики производства, узники Гулага и просто рабочие и крестьяне) вкалывали для того, чтобы «Абрамович, Березовский, Гусинский, Черный и др.» стали богатыми, по меткому замечанию русского писателя А. Зиновьева, «недочеловеками» («человеками» их назвать — язык не поворачивается). Всем понятно, что это назначенные капиталисты. Они не ковали свой капитал, экономя каждую копейку, как это делал Форд — основатель автомобильной промышленности в США. Нет! И еще раз нет! Они стали богатыми в одночасье. И, соответственно, этот «рабский» слой российского капитала будет делать все, чтобы выполнить заветы американских президентов, поддерживаемые МВФ.

Разразился страшный демографический кризис: каждый год умирают по одному миллиону россиян. Люди не хотят жить. Им говорят об успехах медицины по продлению жизни на Земле, а у русских людей нет силы духа, чтобы жить в стране, которую предали наши правители — горбачевско-ельцинская клика. По продолжительности жизни Россия находится в пятом-шестом десятке стран мира. Очень высок уровень заболеваемости и инвалидности, распространяются болезни, обусловленные социальным неблагополучием, возникают эпидемии опасных инфекционных заболеваний, обостряется проблема социальной защиты престарелых. Пренебрежение Российским государством своими социальными обязательствами в огромной мере отражает устаревшее понимание роли социальной сферы в экономике. Правительству необходимо отказаться от практики «латания дыр» в социальной сфере и исходить из того, что социальные расходы государства имеют не меньшее значение для экономического развития, чем накопление капитала.

После разорительных денежных реформ, финансовых пирамид и дефолта 1998 г. население утратило *доверие к власти*. Свои сбережения оно хранит дома, а не в Сбербанке. По меткому замечанию одного экономиста-банкира, самый уважаемый банк России хуже самого плохого банка на Западе. Покупательная способность рубля постоянно снижается. Причиной тому является галопирующая инфляция. Сбережения населения «худеют», но люди стоят на своем — деньги в банк не несут. Сейчас в денежном обороте России две мировых валюты: доллар и

евро. Люди в растерянности: в какой валюте держать сбережения? Конечно, не в рублях. А что тогда? Доллар или евро? Если хотите знать мое мнение, то оно предельно ясно — в имуществе: земля, дом (четверть, или еще меньше), золото, старинные вещи (антиквариат), но только — *не бумажки*.

В воздухе витает опасное нарастание социальной напряженности. К счастью для наших правителей — только витает. Хотя забастовки стали привычным явлением. Бастуют рабочие, ученые, учителя, врачи. Русские люди чрезвычайно терпеливы. Считается, что русский человек подобно медведю: ленив, много спит и им можно управлять. Может быть, так оно и есть: первая революция — революция 1917 г. — дело рук кучки иноверцев во главе с Лениным, а вторая, 1985 г. — то же самое, реализация замысла внешнего врага, верно-подданнически поддержанная внутренними врагами России.

Получается, что народ здесь ни при чем. Резонный вопрос: когда следующая революция?

Однако России нужно выбираться из ямы, которую ей вырыл международный капитализм. России нужно решать накопившиеся проблемы.

45.2. Пути восстановления разрушенной российской экономики и социальной среды обитания россиян

Для восстановления разрушенной российской экономики и социальной среды обитания россиян необходимо глобально изменить антироссийский курс проведения реформ. Необходима новая правительственная программа выхода из кризиса — программа, отвечающая интересам народа, интересам большинства, а не кучки прозападных россиян. Думается, что в ней должны найти отражение следующие основные направления:

1. **Возрождение почти уничтоженного отечественного материального производства и сферы услуг.** На этом фоне все остальные вопросы, решаемые государством, приобретают подчиненный, кратковременный, инструментальный характер. Это означает, что наряду с косвенным регулированием (указы, директивы, инструкции и т.д.) все большее место должно занимать прямое государственное вмешательство в экономику с це-

лью оживления реального сектора. Вся прежняя картина проведения курса реформ в России показала несостоятельность государственного регулирования — регулирования в интересах банковской элиты. Оно оказалось несовместимым с промышленной политикой — политикой роста реального сектора экономики.

При этом можно руководствоваться критерием сохранения рыночных свобод, поскольку понятие эффективного экономического государства не тождественно возврату к централизованной системе управления. Государственное регулирование должно уметь вписываться в хозяйственную жизнь, создавая благоприятные условия сначала для стабилизации, а затем для увеличения темпов экономического роста. Но эти благоприятные факторы не смогут «заработать» автоматически. И не надо уповать на рынок, как на панацею от всех человеческих бед. Нет, и еще раз нет! Рынок — всего лишь механизм хозяйствования, как и централизованное управление. Он имеет свои положительные и отрицательные стороны, и в данной книге об этом подробно говорится.

Можно задаться вопросом: где взять средства для экономического роста? Ведь в нынешних условиях, как нас уверяют высокопоставленные экономисты: а) у государства нет достаточных средств (слабая налоговая база), как их нет и у коммерческих банков: после августовского кризиса они до сих пор находятся на грани дефинансирования, а, проще говоря, банкротства. На иностранных же инвестициях при высокой рискованности вложений в российскую экономику и неразвитости института страхования и гарантий невозможно обеспечить стабильный экономический рост. Среди иностранных инвесторов — дураков нет. Они далеко не благотворители. Иностранцам нужна сверхприбыль. Таким образом, получается, что вышеперечисленные факторы экономического роста чрезвычайно ограничены.

Однако ученые-экономисты утверждают, что в российской экономике имеют место два малоиспользуемых источника: средства населения и амортизационные отчисления. Средства населения можно было бы вовлечь в инвестиционный процесс при условии предоставления абсолютной государственной гарантии от возможных рисков. Но правительство не делает разумных шагов в этом направлении: не гарантирует сохранения целост-

ности вкладов и возврата их с процентами. Типичная картина: люди стоят в Сбербанке с пачкой денег и думают: положить их в банк или нет? И, чаще всего, уходят со своими сбережениями. Амортизационные же отчисления, исчисляемые сотнями миллиардов рублей, в условиях безденежья идут на заработную плату, оплату сырья, топлива и энергии, что абсолютно недопустимо. Политика ускоренной амортизации, так широко используемая в развитых странах, практически не практикуется в нашей стране, что неизбежно ведет к сдерживанию инноваций в экономическом росте и дальнейшему сокращению действующих производственных фондов.

2. Правительство должно уметь вносить изменения в действующую систему макроэкономической политики: кредитно-денежную и фискальную политику (налоговую политику и политику правительственных расходов), осторожно решать вопрос эмиссионной политики, дополняя ее жестким контролем за использованием денежных средств на производственные цели. Видимо, потребуется принять законодательные акты, устанавливающие ответственность за нецелевое использование денежных средств. Корректировки макроэкономической политики должны быть грамотными. В нынешнем виде она не отвечает условиям перехода к экономическому росту в стране с таким разнообразием интересов, форм хозяйствования, столь сложной производственной и региональной хозяйственной структурой. Необходимо усиление контроля за деятельностью банков с государственной долей участия. Надо выделить среди этой категории банков те, на которые будут возложены функции инвестиционных банков, нацеленных на восстановление промышленного и аграрного секторов экономики.

Государству следует поддержать новое направление в банковской деятельности — реструктуризацию банковской системы. Здесь предстоит серьезная законотворческая работа, внесение новых законов и соответствующих поправок в действующее законодательство.

3. Необходимо переломить тенденцию, ведущую к деградации трудового потенциала страны через создание новых рабочих мест в результате роста отечественного материального производства и сферы услуг. Российскому правительству нужно понять одно: люди должны работать. У них должна быть зара-

ботная плата, а не пособие по безработице. Необходимы новая мотивация труда, укрепление социального партнерства при строгом соблюдении взаимных обязательств между государством, предпринимателем и работником.

4. Разработать новую концепцию государственного участия в экономике. Необходимость усиления роли государства в экономике России сейчас не подвергается сомнению. Каковы же социально-экономические основы этой концепции?

1. Государство в рыночной экономике — это своего рода партнер, катализатор и помощник частному бизнесу в области эффективного решения трех фундаментальных вопросов экономики.

2. Государство обеспечивает процветание частного капитала с целью создания благоприятных условий для повседневной жизни человека.

3. Государство обязано предоставлять больше власти местным органам и совершенствовать систему труда государственных служащих. Высокая оплата труда — это действенное средство борьбы с коррупцией.

4. Важным направлением государственной деятельности является поддержка законодательных инициатив, содействующих развитию конкурентной среды и предпринимательской деятельности. Сам процесс государственного правотворчества должен осознанно вписываться в программу экономического развития страны.

5. Государство должно активизироваться как в создании технических, а так и организационных условий формирования рынка капитала. Необходимо помочь развитию институтов и технологий, трансформации внутренних сбережений предпринимателей и населения в производственные инвестиции.

6. Налаживание эффективного управления государственными активами. В противном случае права собственника принимает на себя промышленный управленческий аппарат, что порождает уродливые формы управления, когда руководители акционерных обществ присваивают себе право распоряжаться чужими капиталами. Бесхозность государственной собственности — один из тормозов на пути к экономическому росту, причина невыплаты налогов и источник скрываемых доходов.

7. Определение значимости и роли государственного сектора в рыночной экономике России.

Вопрос об участии государства в переходной экономике — это дискуссионный вопрос. Некоторые ученые предлагают установление жесткого государственного контроля над экономикой, направленного на скорейшее проведение курса рыночных реформ. Они считают, что государственный сектор — достаточно эффективный в рыночной экономике. А частный сектор не всегда дает положительный эффект, особенно в части обеспечения населения услугами социальной инфраструктуры. Успех переходной экономики во многом зависит от четкого определения функций государства на тот или иной конкретный период и на перспективу в целом.

Другие говорят, что правительство не всегда эффективно и результативно выполняет свои социально-экономические функции. Более того, велики опасения возрождения государственной монополии со стороны того или иного слоя политической и финансовой элиты. Таким образом, идет борьба разных направлений.

Скорее всего, истину нужно искать где-то посередине.

Известно, что в настоящее время российское население испытывает чувство недоверия к правительству. Это настроение порождается тем, что люди стало жить хуже, чем при социализме. Явная неспособность правительства контролировать инфляцию и одновременно добиться высокого уровня занятости является важной причиной скептического отношения общества к правительству. Принимаемые государственные программы, предназначенные для решения социально-экономических проблем, нередко остаются на бумаге и просто-напросто не выполняются, а значит, не достигают цели. Например, программы федеральной помощи наименее развитым регионам зачастую не выполняются. Известно, что программы по укреплению материальной базы школьного образования не дошли до учащихся. Некоторые программы нередко обостряют те проблемы, для решения которых они были предназначены. Например, социалистические колхозы и совхозы были разрушены, а капиталистическое фермерское хозяйство не получило широкого распространения из-за незначительной государственной поддержки. Государственные программы жилищного строительства, например, для военных, практически не выполнены. Правительство обвиняют также в том, что государственные учреждения плохо ра-

ботают: к их работникам трудно попасть на прием. На фоне подобного разочарования появилось прямо противоположное мнение о частном секторе, рыночной системе в целом.

Следует согласиться с мнением экономистов, что правительству принадлежит решающая роль в том случае, когда рынок оказывается несостоятельным. Это значит, что оно должно регулировать побочные издержки и выгоды, обеспечивать общественными товарами и услугами, смягчать неравенство доходов и т. д. Это значит, что анализ издержек и выгод является важным ориентиром для экономически эффективного принятия решений в государственном секторе. Но остается более существенный вопрос: присущи ли государственному сектору проблемы или недостатки, которые мешают правительству использовать механизм принятия решений для повышения эффективности экономики? Сейчас многим ясно, что между «здоровой экономикой» и «правильной политикой» может быть значительное расхождение. «Здоровая экономика» призывает государственный сектор осуществлять различные программы до тех пор, пока предельные выгоды превышают предельные издержки. «Правильная политика» предполагает, что политические деятели должны поддерживать те программы и такой политический курс, которые дадут им больше шансов одержать победу на выборах и остаться на своих постах.

Почему государственный сектор подчас функционирует неэффективно с экономической точки зрения?

В идеальном случае решения, принимаемые правительством, способствуют общему благосостоянию или, по крайней мере, защищают интересы огромного большинства граждан. Но на самом деле, как утверждают экономисты, правительство часто поддерживает цели немногочисленных групп, выражающих особые интересы, в ущерб обществу в целом. Другими словами, эффективному принятию правительственных решений часто мешает *эффект особых интересов*. *Нередко политики лоббируют интересы определенных предпринимательских групп. В этом случае они защищают особые интересы, даже если они нежелательны с экономической и социальной точек зрения.*

Экономисты утверждают, что стремление получить через правительство материальные выгоды за счет общества или отдельного лица называется погоней за рентой. Здесь термин «рента»

означает любой платеж поставщику ресурсов, фирме или другим организациям, превышающий сумму, которая могла бы быть получена ими в условиях рыночной конкуренции. Корпорации, торговые объединения, профсоюзы и т. д. используют все средства, стараясь получить «ренту», прямо или косвенно распределяемую правительством. Это введение тарифов на иностранные товары, которые ограничивают конкуренцию и повышают цены для потребителей; установление налоговых лазеек, которые приносят выгоду только богатым; осуществление программ общественных работ, которые стоят больше, чем приносимые им прибыли; предоставление крупных субсидий фермерам за счет налогоплательщиков и т. д. Таким образом проводится такая политика, которая способствует увеличению богатства (власти) отдельных групп, в результате чего остальные группы или общество в целом становятся менее обеспеченными.

Экономисты также утверждают, что в период избирательных кампаний политические деятели, стремящиеся завоевать голоса избирателей, не будут объективны. Они не будут взвешивать все «за и против», издержки и выгоды от различных программ, решая, какую из них поддержать, а какую отклонить. Поскольку людям, находящимся у власти, требуется поддержка избирателей каждые несколько лет, они будут выступать за программы, которые повлекут за собой ощутимые немедленные выгоды, с одной стороны, и неясные, с трудом определяемые или отложенные издержки — с другой. Такие пристрастия в сфере государственного выбора могут привести политиков к отклонению экономически оправданных программ и принятию нерациональных программ.

Согласно теории государственного выбора политические процессы ограничивают свободу граждан в выборе общественных товаров и услуг по сравнению со свободой выбора товаров и услуг, предназначенных для индивидуального пользования. На рынке гражданин как *потребитель* может очень точно выразить свои личные предпочтения, покупая одни товары и отказываясь от других. Однако в государственном секторе гражданин как *избиратель* вынужден «приобретать» товары, которые ему скорее всего не нужны. В этом смысле производству общественных товаров и услуг внутренне присуща неэффективность.

Экономисты утверждают, что частные предприятия по своей природе более эффективны, чем государственные. Дело не в

том, что в государственный сектор попадают ленивые работники, а в том, что рыночная экономика создает стимулы к повышению эффективности, чего нет в государственном секторе. Точнее говоря, у менеджеров частных предприятий есть сильный личный стимул, чтобы эффективно работать. Глава же государственного ведомства, который добивается эффективности в своей «епархии», не получает ощутимой личной выгоды, т. е. части прибыли. Короче говоря, в государственном секторе меньше стимулов для того, чтобы заботиться о снижении издержек. В более широком смысле в рыночной системе заложен четкий критерий эффективности частной фирмы — прибыль и убытки. Но нет точного теста, с помощью которого можно оценить эффективность или неэффективность государственного ведомства. Экономисты предлагают ужесточить контроль за выполнением принимаемых программ. Это означает, что во всех новых программах должны указываться сроки их завершения — так называемые «законы захода солнца». Это мера, вынуждающая проводить тщательные периодические проверки, которые могли бы выявить необходимость сворачивания какой-либо программы.

Мы видели, что рыночная система в частном секторе ни в коем случае не является абсолютно эффективной; собственно, экономические функции правительства в том и состоят, чтобы исправлять пороки рыночной системы. Но сейчас можно утверждать, что государственный сектор также страдает серьезными недостатками при выполнении своих экономических функций. Поэтому неразумно сравнивать совершенные рынки и несовершенные правительства или негодные рынки и всезнающие правительства — сопоставлять следует несовершенные по своей сути институты.

На практике чрезвычайно трудно определить: частный или государственный сектор может с большим успехом выполнить конкретную функцию. Легко достичь согласия, если взять две крайности: национальная оборона должна быть в ведении государственного сектора. А производство пшеницы дает более высокие результаты в частном секторе. Но как быть со страхованием от болезней? Оборудованием парков и зон отдыха? Пожарной охраной? Образованием? Дело в том, что очень трудно оценить каждый вид товара или услуги и сказать со всей определенностью, какой сектор должен обеспечивать его производ-

ство — государственный или частный. Об этом свидетельствует и тот факт, что все вышеупомянутые товары и услуги производятся как частными, так и государственными фирмами.

Мы уже говорили о разных оценках роли государства в экономике. Теперь уточним данную постановку вопроса и рассмотрим важный вопрос: каково соотношение между ролью и масштабами государственного сектора, с одной стороны, и свободой — с другой? На данную проблему также имеются две различные точки зрения: позиция консерваторов и позиция либералов.

Консервативные экономисты считают, что концентрация власти представляет собой большую угрозу свободе. Поэтому сфера деятельности правительства должна быть строго ограничена. По мнению консерваторов, власть и деятельность правительства должны быть рассредоточены и децентрализованы.

Либеральные экономисты скептически относятся к позиции консерваторов. Они считают, что государство, финансируя производство общественных товаров, фактически расширяет сферу свободного выбора, позволяя обществу пользоваться товарами и услугами, которые не были бы доступны без усилий правительства. Либералы утверждают, что экономические функции правительства главным образом дают возможность в какой-то мере освободиться от невежества, безработицы, бедности, болезней, преступности и других бед. Государство, обеспечивая большую часть общественных товаров, обычно само не занимается их производством, а покупает их у частных предприятий. Когда правительство принимает решение построить дорогу между штатами, частным предприятиям предоставляется право принимать множество специальных решений и делать выбор в связи с выполнением решения правительства.

Важно отметить, что во время депрессии (то, что сейчас происходит в России) у частных предприятий возможности выбора очень ограничены. Почему? Потому что недостаточен объем внутренних частных инвестиций. Фактически некоторые фирмы закрываются и вообще не принимают никаких решений. Если же государство, расширив свое вмешательство в экономику и участие в ней, может нейтрализовать или хотя бы смягчить воздействие депрессии, то количество решений и возможности выбора у фирм и потребителей увеличатся. Это значит, что пра-

вительство, принимая больше решений относительно функционирования экономики, может восстановить процветание и способствовать увеличению количества решений, принимаемых в частном секторе. Следовательно, число решений частного и государственного секторов в процессе экономической деятельности может в определенных *пределах* изменяться в одном и том же направлении. Большее количество государственных решений не всегда означает их уменьшение в частном секторе.

Итак, сторонники теории государственного выбора приводят ряд причин, почему государство подчас не способно обеспечить граждан общественными товарами и услугами:

- ◆ у политических деятелей есть сильные стимулы для поддержки законов, защищающих интересы отдельных групп;

- ◆ выбор общества может склониться в пользу программ, которые повлекут за собой немедленные, ощутимые выгоды и с трудом определяемые издержки, а также против программ, которые приведут к немедленным, легко определяемым издержкам и к туманным или отложенным выгодам;

- ◆ граждане, выступающие в качестве избирателей, имеют меньше возможностей выбора в сфере общественных товаров и услуг, чем в частном секторе в качестве потребителей;

- ◆ у государственных чиновников меньше стимулов работать эффективно, чем у тех, кто работает в частных фирмах.

Существует серьезное несоответствие между масштабами государственного сектора и индивидуальной свободой.

В России на *первом* этапе реформирования экономики (1991—1993) — этапе либерализации «все и вся» — проповедовалась идея быстрее (прямо скажем, космического!) разгосударствления экономики, чтобы как можно быстрее запустить механизм частного предпринимательства. Практически такая поспешность в разгосударствлении привела к изъятию действенных государственных рычагов воздействия на внутреннюю экономику и усилению эгоизма новых субъектов хозяйствования как отечественных («новые русские»), так и зарубежных. Самыми удачливыми фигурами первоначального этапа реформ стали те, кто успел «задешево» приватизировать, а точнее,купить, государственные предприятия.

Государство как бы само себя разделило, превратившись в «голового короля».

На *втором* этапе после 1993—1997 гг. Российское государство стало набирать упущенное. Произошло как бы переосмысление роли государства в экономике. Вновь на щит стала подниматься идея, что «без эффективного государства устойчивое социально-экономическое развитие невозможно». При этом не следует забывать, что главные цели государства в переходный период — это достижение более высокой экономической результативности; обеспечение устойчивого роста благосостояния народа и повышение качества жизни. Эти целевые установки выражают устойчивые непреходящие интересы нации.

Не надо идеализировать те или иные формы хозяйствования, их нужно рассматривать вкуче с менталитетом нации. А это — суперпроблема. Поэтому вмешательство государства требует продуманной системы показателей, которые бы отражали достаточно полно и всесторонне социально-экономическое положение общества и позволяли своевременно сигнализировать о ситуациях, когда фактические и прогнозируемые параметры социально-экономического развития отклоняются от пороговых значений критериев экономической безопасности и нуждаются в специальных мерах по выводу страны из зоны риска.

Хотя принятый курс проведения реформ предлагает перестроить Россию на западный манер, однако ничего не получается. Об этом свидетельствует 10-летний путь российских преобразований. Разрушив государственную экономику «до основания», Россия оказалась «у разбитого корыта». Она не построила классическую рыночную экономику. Оказывается — не тот менталитет. Русскому человеку рубль или возведенный в культ доллар нужен постольку-поскольку. Истинно русский человек не стремится к безудержному богатству. Его больше интересует душа. А душе много не надо. Ей необходимы покой и умиротворение — чтобы всем было хорошо. Вот и получается, что религия *наживы* для православных людей неприемлема. Религия *наживы* — это протестантская религия. Поэтому Россия будет возрождаться по-своему. Ей не нужна «микс (смешанная) политика». Во всяком случае, и это уже ясно — Россия не пойдет путем простого копирования пусть даже самых лучших иностранных образцов экономического развития. Разумеется, российская экономика должна работать на вектор поступательного движения вперед.

45.3. Доминанты российской цивилизации начала III тысячелетия

Общее направление — это экономическая, социальная и национальная безопасность.

Первая доминанта — экономическая. Она — основа всех деяний. Поэтому необходимо всеми силами — мыслимыми и немыслимыми — обеспечить рост реального сектора экономики без критической зависимости от импорта. Не бояться признать, что в России реальный сектор требует своего восстановления (реанимации) и доведения его сначала до уровня начала перестройки (1985), а потом уже рассчитывать на устойчивый экономический рост. Как же реанимировать реальный сектор в депрессивной экономике? Здесь необходимо обратиться к мировой практике. Однако опыта набраться не у кого. Кроме стран Восточной Европы, особенно Польши с ее шоковой терапией, ни одна другая страна мира не пыталась в своем развитии по принципу «рака». Бывшим же социалистическим странам впервые пришлось это испытать на себе. От социализма они двинулись в капитализм и впали в состояние экономического кризиса, а затем затяжной депрессии. Выход из депрессивной экономики в условиях капиталистической экономики сформулирован в кейнсианской теории занятости, процента и денег. В данной книге достаточно подробно изложена эта теория. Можно ли ее применить к сложившимся российским условиям? На наш взгляд, можно. Единственное — не следует сбрасывать со счетов специфику экономического развития России. В мировой практике нет аналогов развития экономики от централизованной к рыночной. Поэтому Россия, учитывая теорию и практику выхода из экономического кризиса, должна разрабатывать собственный механизм управления через принятие рыночных методов. Это означает разработать и постепенно осуществлять долгосрочную программу экономического роста с учетом сложившихся материальных условий. В связи с этим не следует забывать такие постулаты (известные истины), как:

первый постулат — только материальные условия определяют путь развития любого общества: проще говоря, если в стране есть капитал, значит, есть условия для эффективной экономики и нормальной жизни людей; если нет капитала, зна-

чит, нет «базара» (по тюремному жаргону — «разговора»), т. е. надо жить по средствам;

второй постулат: каждая промышленно развитая страна показывает лишь картину развития менее развитой стране. Обратите внимание: «лишь картину» и не более. Это одно и то же — как скопировать доллар. Но от этого богаче ты не станешь. Ведь это просто забава. А забава может перерасти в преступление, если заняться фальшивомонетничеством. Вот ведь как. По существу, реформаторское правительство вплоть до избрания нового Президента России Путина Владимира Владимировича ориентировало Россию на копирование американского образа жизни.

Теперь вернемся к реалиям. Давайте зададимся таким вопросом: а есть ли в России достаточно материальных условий, чтобы претендовать на роль экономически развитых стран? Ответ однозначный: пока нет. И не надо сравнивать экономические показатели России и США. В настоящее время это недопустимо. Причина здесь одна — Россия постоянно находится в перманентном состоянии: начиная с 1917 г. в результате Октябрьской революции (чаще всего ее называли как Великая Октябрьская социалистическая революция) вплоть до начала перестройки (1985) — это классический путь построения социалистического общества. А затем, после внедрения курса проведения рыночных реформ в российскую экономику — путь реанимации российского капитализма на новой основе — тотального подчинения России мировому порядку. Это означает превращение ее в полукOLONиальную страну. Однако России не гоже жить чужим умом. Надо понять, что без собственной экономики нельзя прожить и дня, и ее надо восстанавливать. Это означает обеспечение такого уровня развития, при котором создавались бы приемлемые условия для жизни и развития личности.

Вторая доминанта — социальная. Интересы возрождения требуют объективного и всестороннего анализа социального положения населения в целом и отдельных его составных частей. Это предполагает оценку:

♦ важности человеческого капитала, трудового и кадрового потенциала; возможных тенденций их развития в перспективе и уровня эффективного использования в сопоставлении с уровнем соответствующих показателей развитых стран;

◆ социальной стабильности (в плане разрешения конфликтов) и социальной активности населения (с позиций остроты накала забастовочного движения);

◆ уровня и качества жизни (под углом зрения устойчивости воспроизводства населения и восстановления демографического потенциала, условий занятости, реалий и перспектив безработицы, криминогенной обстановки).

Углубляющаяся социальная дифференциация питает недовольство даже тех категорий населения, материальное положение которых немного улучшилось.

Именно поэтому, как никогда ранее, должна быть усилена социальная составляющая курса проведения рыночных реформ в России.

В сложившихся условиях преобразования в социальной сфере должны быть направлены на достижение следующих основных целей:

во-первых, обеспечение максимально эффективной защиты социально уязвимых домохозяйств, так как они не обладают возможностями для самостоятельного решения социальных проблем и потому объективно нуждаются в государственной поддержке;

во-вторых, обеспечение всеобщей доступности и общественно приемлемого качества базовых социальных благ, к числу которых относятся прежде всего медицинское обслуживание и общее образование;

в-третьих, создание экономических условий, позволяющих гражданам за счет собственных доходов обеспечивать более высокий уровень социального потребления, включая комфортное жилье, лучшее качество услуг в сфере образования и здравоохранения, достойный уровень жизни в пожилом возрасте;

в-четвертых, формирование в социально-культурной сфере институтов, создающих возможность максимально полной мобилизации средств населения и предприятий, эффективного использования этих средств, и на этой основе — обеспечение высокого качества и возможностей широкого выбора населением предоставляемых социальных благ и услуг.

Предлагаемая правительством программа социальных реформ призвана дать ориентиры, которые позволяют строить социальную политику исходя из реально имеющихся у государства

ресурсов и возможностей. Только в этом случае активная социальная политика выступает не ограничителем, а катализатором экономического роста.

Последовательное осуществление политики, базирующейся на указанных ориентирах, предполагает переход к модели «субсидиарного государства», которое обеспечивает перераспределение социальных расходов в пользу самых уязвимых групп населения при одновременном сокращении социальных трансфертов обеспеченным семьям. При таком подходе граждане, которые обладают самостоятельными источниками финансирования социальных потребностей, сами, за счет собственных доходов, должны оплачивать практически все расходы по оплате жилья и коммунальных услуг, получению профессионального образования, а также значительную часть расходов тратить на медицинское обслуживание, школьное образование, пенсионное страхование. В перспективе большую часть социальных благ этой категории граждан следует предоставлять преимущественно на конкурентной основе через предприятия негосударственных форм собственности.

В то же время государство не должно ослаблять усилий, направленных на оказание социальной помощи, а также предоставление ограниченной номенклатуры бесплатных услуг в области здравоохранения и образования той части населения, которая без государственной помощи лишилась бы доступа к основным социальным благам.

Безусловным приоритетом в области социальной политики являются инвестиции в человека. Именно поэтому предлагаемая стратегия предусматривает опережающий рост ассигнований на цели здравоохранения, образования и культуры по сравнению с большинством других направлений государственных расходов. О социальной политике более подробно читайте в гл. 46, 47 и 48 учебника. В ранее изданных моих книгах проблемы социальной политики не освещались подробно, причиной тому явилась сосредоточенность на экономических вопросах. Сейчас мы восполняем этот пробел, так как не может быть экономики вне человеческих проблем.

Реализация предлагаемой модели социальной политики требует решения проблем национальной безопасности.

Третья доминанта — национальная безопасность, или военно-политическая стабильность общества, сохранение це-

лостности государства, успешное противостояние внешним угрозам и международному терроризму. Нельзя не заметить, как Россия со своей нестабильной экономикой активно включается в борьбу с международным терроризмом. На этот шаг Китай смотрит с настороженностью. Есть опасность: если Россия пойдет по такому пути, то она может превратиться в мировой спецназ, что вполне устраивает Запад. Русские экономисты озабочены еще и тем, что в системе глобализма нет места России как самостоятельного государства. Россия рассматривается как периферия мировой экономики. С распространением политики глобализма возникает новая система отношений — отношений Центра в лице США, а потом все остальные страны. Россия рассматривается как природо-экспортирующая страна, как сырьевой придаток. Глобальному мировому порядку не нужен народ России. Его направленность — «пройти катком» по простому люду и оставить только элиту в вульгарном понимании этого слова.

Подводя итог, можно сказать: выход из кризиса и будущее экономического развития России во многом зависят от возрождения национальной идеи — веры в светлое будущее. Эффективное и ответственное государство, свобода выбора и предпринимательства, личный интерес, труд, соединенный с законом и гарантированными гражданскими правами, — должны стать движущими силами нового этапа экономического развития России.

Базовые понятия

Кризис социально-экономической системы России, роль государства в кризисной экономике, доминанты российской цивилизации в начале XXI в.

Проблемные вопросы и тесты

1. Каковы характерные черты социально-экономического кризиса в России?

2. Почему к рубежу III тысячелетия Россия утратила положение страны-сверхдержавы и столкнулась с угрозой оказаться на периферии формирующегося нового мира?

3. В связи с чем перед Россией возникла реальная опасность остаться за рамками процессов глобализации, становления открытого сообщества и постиндустриальной информационной экономики?

4. Можно ли считать, что утрата мирового политического влияния, отсутствие адекватной позиции в международном разделении труда — это не только проигрыш на уровне страны в целом, но и для каждого отдельного гражданина?

5. Согласны ли вы с такой оценкой социально-экономического положения России на рубеже XXI в., как: слабая экономика, политическая и социальная нестабильность, глубокий моральный кризис общества, отсутствие четких целей и ориентиров развития страны, государство, которое неспособно защищать свои национальные интересы?

6. Почему мировое сообщество все более склоняется к настороженному отношению к России как к стране с непредсказуемой внутренней и внешней политикой?

7. Почему преступность в России является одним из препятствий экономического и социального прогресса?

8. Каковы социально-экономические последствия кризиса в России? Каковы пути возрождения отечественного производства?

9. Может ли государство пренебрегать своими социальными обязательствами перед гражданами своей страны?

10. Раскройте смысл и значение основных направлений выхода России из кризиса.

11. Почему возрождение отечественного производства рассматривается как главный вопрос в решении фундаментальных проблем экономики?

12. Что собой означает положение «необходимо переломить тенденцию, ведущую к деградации трудового потенциала страны»? Как это можно сделать?

13. Если источники привлечения долгосрочных инвестиций ограничены, то, как вы считаете, можно ли средства населения (их сбережения) использовать в качестве фактора экономического роста? Какие здесь требуются гарантии?

Видимо, потребуется принять законодательные акты, устанавливающие ответственность за целевое использование средств.

14. Можно ли согласиться с таким утверждением, что «успех переходной экономики во многом зависит от четкого определения функций государства на тот или иной конкретный период и на перспективу в целом»? В чем заключается роль государства в кризисной экономике?

15. Каковы доминанты российской цивилизации экономики начала III тысячелетия? Дайте их общую характеристику.

16. Есть ли в России достаточные материальные условия, чтобы претендовать на роль экономически развитых стран?

17. Как вы понимаете социальную доминанту в развитии России в XXI в.? Что она предполагает?

18. Вы согласны, что национальная безопасность — это военно-политическая стабильность общества, сохранение целостности государства, успешное противостояние возможному появлению террористических актов и внешних угроз? Или у вас другое мнение?

19. Можно ли считать, что эффективное и ответственное государство, свобода выбора и предпринимательства, личный интерес, труд, соединенный с законом и гарантированными гражданскими правами, являются движущими силами нового этапа экономического развития России?

Глава 46. Социальная политика России начала XXI в. и ее долгосрочная перспектива

- ◆ *Что такое социальная политика? ◆ Социальная ситуация в Российской Федерации на рубеже XXI в. ◆ Становление политики социального партнерства и механизмы ее развития в России*
- ◆ *Некоммерческий сектор и его вклад в решение социальных проблем*

46.1. Что такое социальная политика?

Социальная политика — это совокупность правительственных мероприятий, направленных на справедливое перераспределение национального дохода с целью повышения качества и уровня жизни населения.

В этом смысле социальная политика представляет собой государственную политику, но реализуемую через совокупность решений, принимаемых органами государственного управления, частного сектора (работодателями) и другими субъектами социальной политики: профсоюзными и общественно-политическими организациями, а также населением.

Социальная политика (в широком смысле слова) — совокупность мероприятий, обеспечивающих эффективное воспроизводство не только рабочей силы, а всего населения страны.

Социальная политика (в узком смысле слова), или собственно социальная политика, — дотационная политика, направленная на социальную защиту лишь определенной группы людей — социально уязвимых слоев населения. Она осуществляется как на государственной, так и некоммерческой финансовой основе. Проще говоря, социальная политика в широком ее понимании

направлена на все категории жителей, а собственно социальная политика — только на социально уязвимые слои населения.

Проведение собственно социальной политики в каждый данный момент времени можно рассматривать как неэффективные расходы, ибо затраты на подобные мероприятия могут не окупиться и не дать положительного результата. Экономически данная политика абсолютно невыгодна и тем не менее общество не может от нее отказаться. Отказавшись от нее, общество теряет «человеческое лицо».

Что же касается социальной политики в широком смысле, то она в долговременном аспекте всегда приносит экономический эффект (другое дело, какова его величина!). Но в определенных случаях возможны и убытки: периоды экономических кризисов, перехода экономики из одной системы управления в другую на основе трансформации отношений собственности. И все-таки надо признать, что разность между доходами и затратами, связанными с проведением социальной политики, в определенные периоды времени может быть положительной, а может быть и отрицательной. В то же время нельзя отрицать существенной роли социальной политики в экономическом развитии.

Переход России к рыночной экономике первоначально ознаменовался забвением социальной политики. Идеология первого реформаторского правительства была такова: сначала решим макроэкономические вопросы, а социальные будут решаться автоматически. Социальная политика рассматривалась как чистое иждивенчество: экономический (финансовый) блок деньги зарабатывает, а социальный — их тратит. Это абсолютно неверная позиция просуществовала до 1997 г. Этот год и последующий с точки зрения формирования эффективной социальной политики во многом стали переломными. Правительство осознало ущербность такой позиции и до него наконец-то дошло, что *нормальная социальная политика — это необходимое условие в развитии любого демократического общества и в то же время — двигатель экономических реформ в России.* Но можно ли вообще говорить об эффективной социальной политике в нынешних условиях? Говорить-то можно, но что толку. И тем не менее именно переживаемый Россией кризис заставил правительство задуматься над необходимостью радикального изменения политики в социальной сфере. К 2000 г. российское правительство

заложило неплохой фундамент по многим позициям в социальной сфере, хотя рассчитывать на быстрые результаты вряд ли стоит. Ведь речь идет о населении огромной страны, а все, что связано с людьми, очень инерционно.

46.2. Социальная ситуация в Российской Федерации на рубеже XXI в. и ее основные цели

Современную социальную ситуацию в России можно охарактеризовать как крайне сложную. Во многом это объясняется тем, что государство практически потеряло контроль за ходом и развитием социальных процессов в российском обществе. Какие же мы видим негативные последствия в социальной сфере как результат проведения курса рыночных реформ на рубеже XXI в.? К ним можно отнести:

- ◆ вопиющее неравенство в уровне жизни между различными социальными слоями и регионами, что порождает массовую бедность, резкое расслоение населения по доходам, снижение уровня и качества жизни значительной части населения России;
- ◆ нарастание масштабов скрытой безработицы и угроза превращения ее в открытую;
- ◆ мизерный уровень пенсий;
- ◆ неисполнение законодательно закрепленных обязательств государства по отношению к ветеранам, инвалидам и детям;
- ◆ многомесячные задержки и без того низкой заработной платы бюджетников, массовые невыплаты зарплаты в «оборонке», сельском хозяйстве и других внебюджетных отраслях;
- ◆ ослабление трудовой мотивации, сокращение гарантий трудовых прав наемных работников, неудовлетворительное состояние условий и охраны труда;
- ◆ разрушение интеллектуального потенциала наций в РФ;
- ◆ появление признаков деградации социальной инфраструктуры общества: острый дефицит средств в образовании, здравоохранении, культуре;
- ◆ криминализация общественных отношений;
- ◆ маргинализация населения (широкое распространение алкоголизма и наркомании, бродяжничества и попрошайничества, криминального поведения).

В конечном итоге сформировалось «социальное дно». А это 40% населения, а то и больше. Насаждается новый принцип жизни: «работать не надо». Выживайте, как хотите: собирайте ягоды, грибы, ловите рыбу и т. д. В общем, питайтесь тем, что Бог послал.

В таких ситуациях возможны два варианта действий:

◆ либо смириться, дожидаясь заветного «экономического роста», который, якобы, автоматически развяжет и социальные узлы, и будет заниматься будничной работой по вышибанию денег для выживания социальной сферы. Собственно, все последние годы, начиная с 1992 г., такого рода подход и преобладал. Робкие попытки социальных реформ (которые понимались в очень узком смысле: сокращение социальных обязательств государства), естественно, натыкались на жесточайшее сопротивление российского парламента;

◆ либо вычленив ключевое звено (звенья) в ворохе социальных проблем, потянув за которое (которые) можно вытянуть всю цепь, т. е. сдвинуть с места социальные реформы как неотъемлемую часть (а не придаток) к экономическим и демократическим преобразованиям. Этим звеном является оплата труда. Именно здесь — корень практически всех основных проблем социальной, и не только социальной сферы.

Нельзя сказать, что не было попыток реализовать второй вариант. Но перелома в социальной ситуации не произошло потому, что, *во-первых*, нет ощутимого экономического роста, и, *во-вторых*, несмотря на всю важность упомянутых перемен, за ключевое звено социальных реформ зацепиться не удалось.

Все это свидетельствуют о том, что социальная политика переходного периода должна в большей мере, чем сейчас, учитывать специфику экономических преобразований. Общественное мнение все более недоверчиво относится к лозунгу Правительства о социально ориентированной экономике, ее способности сделать реальные шаги в сторону улучшения условий жизни широких слоев населения.

В настоящее время в обществе преобладают две полярные точки зрения на происходящие перемены: *одна* — что несмотря на все трудности и «откаты» Россия движется к рынку и демократии; *другая* — что в России идет процесс деградации и распада общества. Чтобы приостановить процесс распада общества,

предлагается политика социального партнерства, к рассмотрению которой мы и переходим.

46.3. Становление политики социального партнерства и механизмы ее развития в России

Политика социального партнерства — это совокупность мер, направленных на взаимодействие профсоюзов, работодателей и правительства с целью согласования различных социально-групповых интересов и регулирования конфликтов между ними цивилизованным путем. Основные цели системы социального партнерства включают в себя:

- ◆ содействие формированию самостоятельных, представительных и ответственных коллективных партнеров: профсоюзов и объединений работодателей, имея в виду, что основой взаимного развития профсоюзов и работодателей является их взаимодействие на уровне предприятия с целью заключения коллективного договора;

- ◆ содействие развитию реальных механизмов коллективно-договорного регулирования, прежде всего на уровне организации путем внесения изменений в существующее законодательство;

- ◆ создание эффективных механизмов разрешения коллективных трудовых споров на любых этапах их развития.

Главный упор должен быть сделан на развитие коллективно-договорных отношений на низовом уровне, обеспечение независимости профсоюзных организаций от работодателя. В законодательство необходимо ввести меры по осуществлению принудительного аудита в организациях, отказывающихся профсоюзу в предоставлении информации в ходе коллективных переговоров одновременно с введением ответственности должностных лиц профсоюза и членов комиссии по переговорам за разглашение информации, являющейся коммерческой тайной.

Политика в области социального партнерства будет ориентироваться не на то, чтобы любыми способами уходить от трудового конфликта, а на то, чтобы направлять эти конфликты в конструктивное русло. Для этого необходимо опережающее развитие институтов по разрешению коллективных трудовых споров.

Создание системы социального партнерства в России обусловлено началом реформирования экономики. В конце 1991—начале 1992 г. прошли консультации представителей профсоюзных объединений, объединений работодателей (Российский союз промышленников и предпринимателей, Конгресс российских деловых кругов и др.) и Правительства России. В ноябре 1991 г. вышел Указ Президента России «О социальном партнерстве и разрешении трудовых споров (конфликтов)». В соответствии с ним заработала Российская трехсторонняя комиссия (РТК) по регулированию социально-трудовых отношений.

Однако создание РТК происходило при отсутствии разработанной концепции социального партнерства применительно к российским условиям путем простого заимствования зарубежных моделей. Это одна из причин того, почему широко разрекламированная политика социального партнерства по-прежнему остается малоэффективной. До сих пор российская концепция социального партнерства не ответила на все проблемные вопросы, которые необходимо решать каждый день, каждый час.

Организационная структура социального партнерства в стране пока далека от целостного вида. Действуют только РТК, отраслевые и региональные структуры. Еще предстоит повсеместно создать комиссии на трехсторонней основе непосредственно на местах, где живут и работают люди. Именно здесь «обкатываются» точки зрения социальных партнеров. В итоге дискуссий, переговоров, компромиссов появляются решения, в той или иной степени удовлетворяющие все три стороны.

Наибольший общественный интерес вызывает деятельность РТК. Результат ее работы — это *Генеральное соглашение*, заключаемое между представителями общероссийских организаций работников, работодателей и исполнительных органов власти. На этой стадии устанавливаются параметры макроэкономической политики, определяющие формирование доходов, минимальный и средний уровень оплаты труда по стране в целом, взносы работодателей и работников в социальные внебюджетные фонды. Целесообразна трансформация системы заключения трехсторонних генеральных соглашений в форму профессионального, в определенном смысле «сословного» представительства.

Сегодня правовую базу для заключения Генерального соглашения между представителями предпринимателей, проф-

союзов и Правительства составляет Закон России «О коллективных договорах и соглашениях». Он во многом декларативен, недостаточно четко определяет процедуру разработки, принятия, а, главное, правовой статус Генерального соглашения. В нем нечетко раскрыты задачи и цели участников переговоров и, в первую очередь, государства в лице Правительства. Серьезным недостатком Закона РФ «О коллективных договорах и соглашениях» является отсутствие четко прописанного механизма реализации генеральных соглашений.

С позиций последовательности действий более эффективно заключение Генерального соглашения до разработки проекта федерального бюджета. Его основные положения должны быть обозначены в Бюджетном послании на предстоящий финансовый год. Позитивным здесь является тот факт, что в этом случае социальные составляющие данного документа основываются на результатах переговоров профсоюзов, предпринимателей и правительства, а не на одностороннем прогнозе властей.

Кроме того, при создании правовой базы необходимо обеспечить экономическую ответственность работодателей за принимаемые ими на себя обязательства по коллективным договорам и соглашениям. Следует особо отметить, что до сих пор в нашем законодательстве отсутствуют и Социальная хартия, и Социальный кодекс, которые в мировой практике являются основными документами, регулирующими социально-трудовые отношения в странах с развитой рыночной экономикой.

Основная цель Генерального соглашения — обеспечение социального мира в условиях равноправного партнерства профсоюзов, работодателей и Правительства на основе согласования корпоративных интересов. В нем должны быть обозначены стратегия и тактика социальной политики на ближайшие годы. Поэтому заключение генерального соглашения, а на его основе — отраслевых (тарифных) и региональных сконцентрировано на следующих направлениях:

- ◆ выработке политики заработной платы, льгот и пособий;
- ◆ согласовании политики доходов и цен;
- ◆ межотраслевом распределении трудовых ресурсов;
- ◆ определении уровня занятости, поддерживаемого работодателями;
- ◆ государственной поддержке определенных отраслей;

- ◆ финансовой, кредитной политике в отношении отдельных отраслей и производств;
- ◆ соблюдении установленной системы тарифных разрядов;
- ◆ разработке мер по охране труда и социальному страхованию;
- ◆ содействию в переподготовке кадров.

Разработка и принятие действенных соглашений на всех уровнях регулирования социально-трудовых отношений предполагают следующие меры:

- ◆ создать правовое обеспечение разработке, принятию и выполнению трехсторонних соглашений по регулированию социальных отношений;
- ◆ придать социальному партнерству статус конституционного положения, разработать и внести в Государственную Думу РФ проект федерального закона «О социальном партнерстве», где определить основные черты российской модели этого института, его признаки и критерии эффективности;
- ◆ ускорить принятие во всех субъектах Федерации законов о социальном партнерстве (в настоящее время такие законы имеются в 20 субъектах Федерации);
- ◆ разработать Положение о социальном партнерстве в основных отраслях экономики (сегодня подобное положение имеется только в одной отрасли — связи), предусмотрев соответствие отраслевых положений о социальном партнерстве федеральному законодательству. Создание такой системы позволит охватить правовыми нормами все основные уровни регулирования;
- ◆ усовершенствовать организационное функционирование системы социального партнерства;
- ◆ проводить постоянный анализ количественных и качественных показателей развития социального партнерства, разработки, заключения и реализации трехсторонних соглашений в субъектах Федерации и в отраслях экономики;
- ◆ разработать единую методику выполнения обязательств, принятых по соглашениям и договорам. Закрепить в них ключевые параметры социально-экономической политики государства, согласованные между государственной властью, профсоюзами и представителями работодателей.

Заключение договоров и соглашений должно иметь следующую последовательность: Генеральное соглашение; отраслевые

и территориальные соглашения; коллективные договоры. Необходимо предусмотреть качественно иной характер ответственности за невыполнение или неполное выполнение заключенных коллективных договоров, соглашений, в частности, резкое увеличение денежных штрафных санкций. Органы государственной власти обязаны поощрять заключение коллективных договоров и соглашений в регионах, отраслях и на предприятиях. Целесообразно сформировать на предприятиях постоянно действующие органы социального партнерства — производственные советы. Их главная задача — согласование ключевых положений коллективного договора между профсоюзами и работодателями, контроль за его выполнением.

Необходимо широкое распространение идей социального партнерства как одного из важнейших факторов общественной консолидации, разворачивание в средствах массовой информации разъяснительной работы о сущности социального партнерства как эффективного демократического метода регулирования социально-трудовых и связанных с ними экономических и политических отношений, утверждения баланса интересов работников и работодателей. Пропаганда социального партнерства, практики заключения трехсторонних соглашений и договоров должна стать одним из эффективных средств цивилизованного влияния работников и работодателей на социальную политику государства, обеспечения социальной ориентированности проводимых экономических преобразований.

46.4. Некоммерческий сектор и его вклад в решение социальных проблем

По действующему российскому законодательству некоммерческой считается организация, деятельность которой направлена не на извлечение прибыли, а на решение социально значимых вопросов путем привлечения и целевого использования ресурсов, в том числе благотворительных пожертвований.

Российский сектор некоммерческих организаций с начала перестройки успел пройти достаточно длинный путь от индивидуальных добровольных гражданских инициатив до сравнительно консолидированного общественного движения. Без НКО в основном игнорировались бы такие актуальные для общества

проблемы, как поддержка социально уязвимых слоев населения (дети, молодежь, ветераны, беженцы, инвалиды и др.), экологические вопросы, комплекс проблем местного самоуправления, организация досуга, просвещение и т. п. Аналогов услугам НКО зачастую нет ни в государственной, ни в частной сфере.

Некоммерческое сообщество пользуется сейчас все большей поддержкой на местах. Оно взаимодействует со всеми ветвями власти, реализует совместные проекты и выполняет социальные заказы. Отмечается высокая квалификация участников сектора НКО. Здесь сосредоточен серьезный интеллектуальный потенциал: большинство сотрудников некоммерческих организаций — люди с высшим образованием. Опыт, квалификация и непосредственный контакт с населением позволяют им оперативно выявлять острые социальные проблемы и находить пути их разрешения.

Некоммерческий сектор (называемый также «третьим сектором» после государства и бизнеса) предоставляет более двух миллионов рабочих мест. В глазах мирового сообщества некоммерческие организации являются носителем нового демократического мышления, лидеры которых заинтересованы в скорейшем реформировании страны, преодолении социальной дифференциации.

Становление законодательства о некоммерческих организациях в Российской Федерации относится к началу 90-х гг., хотя в отдельных нормативных актах более раннего периода признавался специальный статус организаций, действующих в общественных интересах. С принятием первой части Гражданского кодекса РФ нормы о некоммерческих организациях сведены в единый раздел «Некоммерческие организации» (§ 5 ст. 116—123), где представлен перечень видов НКО, в том числе тех, которые могут заниматься благотворительностью (благотворительные и иные фонды).

Определены основные характеристики гражданско-правового статуса разных видов НКО, порядок получения и использования ими имущества и прочие нормы. Приняты и введены в действие базовые для этой сферы законы: «Об общественных объединениях» (май 1995 г.) и «О некоммерческих организациях» (январь 1996 г.). Также деятельность НКО регулируется рядом федеральных законов («О благотворительных организациях и благо-

творительной деятельности», «О государственной поддержке молодежных и детских общественных объединений», «О профессиональных союзах, их правах и гарантиях деятельности») и других нормативных актов на уровне субъектов Федерации и муниципалитетов.

Несмотря на разную социально-экономическую ситуацию в субъектах Федерации и региональную неравномерность развития третьего сектора, наиболее активны правозащитные, экологические, молодежные, детские, женские некоммерческие организации, а также объединения инвалидов. Деятельность этих организаций зачастую не имеет аналогов ни в государственном, ни в частном секторе и рассчитана на категории населения, особо нуждающиеся в помощи и не имеющие иных возможностей воспользоваться подобными услугами.

Сфера деятельности НКО сегодня включает помимо непосредственной помощи социально уязвимым группам населения также развитие образования, сохранение традиций и культуры многонационального государства, его исторического и духовного наследия, миротворческую деятельность и разрешение межнациональных конфликтов, законотворческую работу и т. д. НКО повышают уровень гражданского участия в политических процессах и принятии решений и формируют общественное мнение. В целом многочисленные виды деятельности НКО можно объединить одним понятием: решение насущных проблем общества.

Более 2% россиян частично или полностью трудоустроены в некоммерческом секторе. Как свидетельствует практика, люди, приходящие на работу в НКО, отличаются чуткой гражданской позицией, они современны и намерены свои трудом способствовать улучшению жизни в регионе. Подавляющее большинство россиян, связанных с деятельностью НКО, имеют высшее образование. Это активная часть электората, заинтересованная в социальном согласии. Основной возрастной контингент сотрудников НКО — люди 30—40 лет.

Сегодня правомерно говорить о профессионализации сектора НКО — многие специалисты (социальные работники, менеджеры, юристы, экономисты, психологи, специалисты по общественным связям) по уровню квалификации конкурентоспособны на коммерческом рынке. Качество услуг некоммерческого сектора нередко выше, чем в частной или государ-

ственной сфере. Многие специалисты только благодаря приобретению некоммерческого статуса и привлечению внебюджетных средств, пожертвований и целевых грантов продолжают работу по профилю, в том числе в области прикладных научных исследований, здравоохранения и образования.

На настоящий момент общих данных о бюджете некоммерческих организаций и привлеченных ими в социальную сферу средств в России не существует. Целевых исследований по источникам финансирования НКО в последние годы не осуществлялось. Очевидно, что государство не может недооценивать НКО как фактор экономического развития. Все НКО, ведущие финансовую деятельность, являются плательщиками налогов и по некоторым статьям — наравне с коммерческими структурами.

Одновременно повышается интерес властных структур и бизнеса к сотрудничеству с общественными объединениями. Пока в России не утвердилась международная практика партнерства властей разного уровня и НКО, хотя в большинстве случаев деятельность НКО в социальной сфере оказывается более эффективной, чем предпринимательских или государственных структур.

Преимущество некоммерческих организаций — в рациональных и более дешевых подходах к решению проблем. Им удается достичь адресности в помощи гражданам за счет знания реальных потребностей и трудностей местных сообществ, непосредственного участия в их жизни. Многие приходят в НКО потому, что сами столкнулись с той или иной проблемой и знают ее изнутри. Все эти факторы приобретают особую значимость в условиях хронического недофинансирования социальных программ.

В ряде случаев некоммерческие организации не просто выступают партнером государства, но и фактически «замещают» его. Без вмешательства НКО в ряде регионов России игнорировались бы такие вопросы, как поддержка социально незащищенных групп (дети, молодежь, женщины, семьи, военнослужащие, ветераны, беженцы, инвалиды); огромный блок экологических проблем и отстаивание права граждан на здоровую окружающую среду; комплекс вопросов, связанных с местным самоуправлением; организация досуга, просвещение во многих

областях, образование, профессиональная переподготовка, досуг и социальная реабилитация.

Существующее в России налоговое законодательство не предусматривает системного подхода к налогообложению НКО и создает множество трудностей как для самих организаций, так и для спонсоров, не поддерживая НКО и ограничивая приток средств в социальную сферу в качестве благотворительных взносов. В настоящий момент в стране действуют более сорока типов различных налогов, которые в той или иной степени распространяются на российские НКО. По законодательству НКО могут осуществлять коммерческую деятельность, но только непосредственно связанную с реализацией уставных задач организации.

В России не существует унифицированных налоговых правил, учитывающих особенности некоммерческих организаций. Поэтому НКО вынуждены доказывать свое право на получение отдельных льгот. Исключение составляют лишь организации инвалидов, религиозные объединения, освобожденные от уплаты налогов на прибыль.

В развитых странах НКО играют значительную роль в экономике.

Базовые понятия

Социальная политика, социальная политика в широком и узком смысле слова, социальная ситуация, основные цели социальной политики, социальное партнерство, российская трехсторонняя комиссия (РТК) по регулированию социально-трудовых отношений, общественное согласие, некоммерческий сектор.

Проблемные вопросы и тесты

1. Дайте определение социальной политики. Социальная политика представляет собой государственную политику или нет? Кроме государства какие вам известны субъекты социальной политики?

2. Чем отличается социальная политика в широком смысле слова от социальной политики в узком смысле слова?

3. Можно ли сказать, что «нормальная социальная политика — это необходимое условие в развитии любого демократического общества, двигатель экономических реформ в России»?

4. Почему современную социальную ситуацию в России можно охарактеризовать как крайне сложную? Какие вы видите негативные последствия в социальной сфере России как результат проведения курса рыночных реформ?

5. Назовите возможные варианты действий с целью положительного решения социальных проблем. Что собой представляет ключевое звено социальных реформ, зацепившись за которое можно решить все социальные проблемы?

6. Какие в настоящее время преобладают две полярные точки зрения на происходящие социальные перемены в российском обществе?

7. Каковы основные цели социальной политики?

8. Что такое социальное партнерство и каковы механизмы его развития в России?

9. Какие звенья и стадии включает в себя процесс достижения общественного согласия? Почему ключевую роль в механизме достижения социального согласия играет Генеральное соглашение, заключаемое между представителями общероссийских организаций работников, работодателей и исполнительных органов власти? Согласны ли вы, что основная цель Генерального соглашения — обеспечение социального мира в условиях равноправного партнерства профсоюзов, работодателей и Правительства на основе согласования корпоративных интересов?

10. Что представляет собой некоммерческий сектор и каков его вклад в решение социальных проблем?

11. Согласны ли вы, что сфера деятельности НКО сегодня включает, помимо непосредственной помощи социально уязвимым группам населения, также развитие образования, сохранение традиций и культуры многонационального государства, его исторического и духовного наследия, миротворческую деятельность и разрешение межнациональных конфликтов, законотворческую работу и т. д.?

Глава 47. Политика доходов и система социальной защиты в России

- ♦ *Динамика жизненного уровня и принципы распределения доходов*
- ♦ *Особенности формирования номинальных и реальных доходов населения в период перехода к рыночной экономике*
- ♦ *Основные тенденции в динамике реальных доходов населения в ходе экономической реформы*
- ♦ *Заработная плата: недостатки и проблемы ее регулирования*
- ♦ *Принципы формирования политики доходов населения*

47.1. Динамика жизненного уровня и принципы распределения доходов

Ни одно выступление сколько-нибудь значительного политического деятеля сейчас не обходится без констатации того факта, что надо во что бы то ни стало остановить снижение уровня жизни народа. Но, как известно, подавляющая часть россиян все глубже вползает в бедность, если не сказать в нищету.

Начнем с банальностей. Законы экономики не обойдешь. Поэтому нельзя надеяться на подъем уровня жизни основной части народа без нормализации хозяйственных процессов и преодоления кризиса производства. Если быть объективным, то главная социальная задача всех последних лет — не допустить падения уровня жизни ниже той критической черты, после которой неизбежны массовое обнищание, физическая и духовная деградация людей. К концу 2002 г. в России доходы 40% населения — ниже прожиточного минимума.

В этих условиях необходимо, *во-первых*, четко определиться с теми группами, которым в наибольшей степени угрожает опасность нищеты, и, *во-вторых*, перераспределить в их пользу те

общественные средства, которые в настоящее время идут на социальные цели.

Экстремальность ситуации легко развеивает рыночный романтизм и иллюзии о «райской жизни» при капитализме. А с позиции науки: о возможностях скачкообразного перехода к нормальной (с точки зрения мировых критериев) социальной политике. Значительные общественные усилия (и средства) должны быть направлены на создание дополнительных условий для того, чтобы те, кто может работать, пополняли свой бюджет собственным трудом. Поэтому требуется приоритетная государственная поддержка следующих систем:

- ♦ общественных работ (в основном жилищное и дорожное строительство) для безработных и тех, кто неудовлетворен своей заработной платой;

- ♦ подготовки и переподготовки людей на не занятые еще вакансии в государственном секторе экономики и обучение их навыкам предпринимательской деятельности, что будет способствовать созданию новых рабочих мест;

- ♦ поощрения трудовой деятельности инвалидов и женщин с детьми.

Несмотря на то, что все последние годы правительством заявлялась необходимость проводить адресную социальную политику, до сих пор нет ясной картины того, как и за счет чего живут сейчас различные слои населения. К фиксации тех быстрых изменений уровня доходов, которые стали происходить в последнее время, оказались неготовыми ни статистические, ни налоговые органы. В результате как достоверной, так и более или менее полной информации о положении россиян практически нет. Это существенно снижает, а зачастую и сводит к нулю эффективность многих проводимых мероприятий по социальной поддержке населения, так как помощь, в конечном счете, не доходит до тех слоев, которые в ней наиболее нуждаются.

Что можно было бы сделать для улучшения ситуации?

Кардинальное решение данного вопроса заключается в решении ряда проблем.

Первая проблема заключается в переходе на заявительскую систему оказания социальной помощи. Это единственно возможный подход к созданию действительно адресной социальной защиты. Но кто возьмет на себя тот колоссальный объем

работы с людьми, который связан с заявительской формой? Ответ один: местные власти, для которых социальная политика должна бы быть приоритетным полем деятельности. На местах для этого, конечно, потребуются концентрация людей и ресурсов, перестройка работы органов социальной защиты.

Вторая — необходима реформа российской бюджетной системы, с тем, чтобы большая часть налоговых и прочих поступлений в бюджет оставалась на областном уровне, а в центр перечислялись средства на строго определенные общенациональные цели. Многие регионы со своими нынешними худосочными бюджетами просто не в состоянии взять на себя основную тяжесть финансирования социальных программ.

Третья проблема — давно назрел пересмотр существующей системы денежных выплат и компенсаций. Ее коренным пороком является громоздкость, что неизбежно приводит к безадресности. Так, к примеру, до 1999 г. ежемесячное пособие на ребенка получали все семьи, независимо от уровня получаемого дохода. Эта мизерная сумма (70% минимальной оплаты труда) не имеет никакого значения для положения семьи даже со средним благосостоянием (среднемесячная зарплата по России уже перевалила за 2-тысячный рубеж), а вот для бедных семей они явно недостаточны, чтобы обеспечить детям сколько-нибудь сносное существование. Другим вопиющим примером является дотация на содержание жилищно-коммунального хозяйства, предоставляемая гражданам в виде скидок с квартплаты пропорционально занимаемой площади жилья и числа членов семьи, а не материального положения.

Выход видится прежде всего в том, чтобы при предоставлении социальной помощи использовать критерий среднедушевого дохода семьи. Даже в развитых рыночных странах действует специальная система распределения предметов первой необходимости и вспомоществования для неимущих и социально уязвимых слоев. Это и предоставление особых талонов для бесплатного или льготного приобретения продуктов питания, одежды и обуви, и скидки к ценам на товары и услуги, и сеть особых общепитовских точек, и бесплатное питание детей в школах, и дешевое муниципальное жилье для бедняков, и т. п. В России есть отдельные разрозненные элементы такой системы, но они пока бессвязны и далеко не соответствуют тому масштабу материальной необеспеченности, которая у нас есть.

Для решения этой проблемы требуются целенаправленные координирующие усилия как центра, так и регионов, где в основном и должна функционировать эта система распределения.

Четвертая проблема — требуются новые подходы к проблеме установления минимальных размеров пенсии и заработной платы. Сейчас эти два важнейших параметра уровня жизни меняются исходя из сиюминутных, зачастую популистских, сообщений и тем самым еще более усиливая недовольство в стране.

Как минимальная пенсия, так и минимальная оплата труда должны обеспечивать их получателям хотя бы прожиточный минимум. Эта простая мысль, однако, осуществима лишь в высоко развитой, нормально функционирующей экономической системе. Нам пока еще до такого состояния очень и очень далеко. Поэтому любая прибавка сверх уровня, оправданного состоянием экономики, ведет лишь к очередному инфляционному скачку.

Оценки показывают, что в настоящее время наше общество может обеспечить минимальную пенсию на уровне не более 80% от прожиточного минимума пенсионера и минимальную зарплату на уровне не более 50% от прожиточного минимума работника. Если говорить точнее — это то, что может быть гарантировано соответствующими решениями Государственной Думы и Правительства. При этом на местах, в пределах собственных экономических возможностей, могут устанавливаться надбавки к общенациональным уровням минимальных выплат, которые позволят приблизить их к прожиточному минимуму. В том же самом направлении могут работать и отраслевые тарифные соглашения между работодателями и трудящимися.

Пятая проблема — приостановить слишком быстрый процесс роста имущественной дифференциации. В экономически развитом обществе различия в уровне жизни достаточно большие. Однако там между 10% населения, располагающимися наверху (богачи), и нижними 10% (бедняки) разница в доходах составляет не более 5—6 раз. У нас она уже достигла, по официальным данным, 14 раз. Причем нижние 10% в буквальном смысле борются за выживание. Для стран «третьего мира» такое соседство хижин и дворцов вполне обычно. Но в России, приченной на протяжении последних десятилетий к эгалитаризму (партийная номенклатура старательно скрывала свое благосостояние от общества), появление нуворишей, подкатывающих на «Мерседесах» к дорогим магазинам, в любой момент может взор-

вать общественную стабильность и окончательно «похоронить» надежду на благополучие российских реформ.

Что же можно предпринять, чтобы предотвратить очередную акцию под девизом «грабь награбленное»?

Прежде всего требуется существенный пересмотр в сторону ужесточения налогообложения высоких и особенно сверхвысоких индивидуальных доходов. На сборе налогов надо сконцентрировать усилия не только в зародыше налоговой полиции, но и традиционных правоохранительных органов. В США в свое время к налоговой службе была подключена ФБР. Уклонение от уплаты налогов должно стать одним из самых суровых уголовно наказуемых деяний.

Назрела идея заключения договора между законодательной и исполнительной властью, с одной стороны, и предпринимателями как вновь нарождающимся классом — с другой. Наши деловые люди (имеется в виду их цивилизованная часть) страдают не только от несовершенства законов и произвола чиновников, но и от того, что они отодвинуты на задворки политики. Ни Президент, ни Правительство, ни парламент не привлекают представителей предпринимательства для выработки решений — даже тех, что связаны с условиями для развития бизнеса в России. А ведь наши деловые люди могли бы очень многое сделать для страны, если бы к ним относились как к полноценным партнерам политического процесса.

47.2. Особенности формирования номинальных и реальных доходов населения в период перехода к рыночной экономике

Переход к рыночным отношениям требует разработки концепции формирования доходов населения, позволяющей адекватно оценивать происходящие в экономике процессы и оказывать целенаправленное влияние на складывающуюся социально-экономическую ситуацию. В связи с этим остановимся на основных ключевых понятиях данной проблематики: объем, состав, источники формирования и основные направления использования денежных доходов и расходов, а также процессы социально-экономической дифференциации и сфера распространения низких доходов.

Прежде всего проанализируем структуру денежных доходов и расходов населения (см. табл. 47.1).

Исходя из табл. 47.1 структура денежных доходов населения в 2001 г. в % выглядела так:

1) оплата труда, включая скрытую заработную плату (64,5) + + доходы от предпринимательской деятельности (13,2);

2) социальные трансферты (14,9) (пенсии, пособия и социальная помощь, стипендии) плюс

3) доходы от собственности (5,5) и другие доходы (1,9).

Таблица 47.1

Структура денежных доходов и удельный вес расходов в денежных доходах населения (в процентах)

	1995 г.	1997 г.	1999 г.	2001 г.
Денежные доходы — всего,	100	100	100	100
в том числе: Оплата труда	37,8	38,2	65,5 ¹	64,5
Доходы от предпринимательской деятельности	16,4	13,0	13,2	13,2
Социальные трансферты,	13,1	15,0	13,2	14,9
из них:				
Пенсии	10,1	11,1	10,7	
Пособия и социальная помощь	2,5	3,1	2,3	
Стипендии	0,2	0,2	0,2	
Доходы от собственности	6,5	5,8	7,2	5,5
Другие доходы	26,2	28,0	0,9	1,9
Денежные расходы показывают: каков (+) прирост или уменьшение (-) денег на руках. Так, в 2001 г. прирост денег на руках составил +2,1%	96,4	98,3	98,0	97,9
Денежные расходы — всего,				
в том числе:	70,4	68,3	79,2	78,6
Покупка товаров и оплата услуг				
Оплата обязательных платежей и взносов	5,8	7,1	6,3	9,2
Сбережения	5,4	1,6	4,3	4,1
Покупка валюты	14,8	21,3	8,2	6,0

Источник. Социальное положение и уровень жизни населения России: Стат. сб./ Госкомстат России. М., 1999. С. 98; Социально-экономическое положение России. Январь-июнь 2000 г. / Госкомстат России. М., 2000. С. 190, 201. Социально-экономическое положение России. Январь-март 2002 г./ Госкомстат России. М., 2002. С. 186, 195—196.

¹ Начиная с итогов за I квартал 1999 г. в показатель «оплата труда» включен объем скрытой заработной платы, который ранее учитывался в статье «другие доходы».

Если проанализировать удельный вес расходов в денежных доходах с позиции теории экономического роста, то можно сказать, что российская экономика в 2001 г. имела меньше возможностей для роста, чем экономика в 1994 г. Это видно из показателя сбережений — он упал с 6,5 до 4,1%. А, как известно, сбережения составляют основу инвестиций — основу долгосрочного роста. Следовательно, для внутренних инвестиций в российскую экономику явно недостаточно средств, вот и приходится Правительству прибегать к внешним займам.

Расчеты денежных доходов населения на макроуровне должны основываться на показателе национального дохода, или чистого национального продукта, включающего косвенные налоги на бизнес.

Основным принципом концепции формирования реальных доходов населения является обеспечение воспроизводства рабочей силы.

Обеспечение воспроизводства рабочей силы осуществляется как за счет денежной оплаты труда, так и за счет социальных трансфертов, которые в марксистско-ленинской политэкономии назывались «общественные фонды потребления». Развитие рыночных отношений привело к резкому сокращению сферы бесплатных услуг, в том числе в сфере образования и здравоохранения.

Это означает участие работающего населения в формировании всех без исключения страховых и пенсионных фондов наряду с работодателями. Как известно, в настоящее время работающее население частично участвует лишь в формировании Пенсионного фонда, причем на 2001 г. взнос в размере 1% от заработной платы был отменен. Формирование основной части Пенсионного фонда, фондов занятости, обязательного медицинского страхования осуществляется за счет средств работодателя, включаемых в состав себестоимости продукции и, соответственно, в конечном счете оплачиваемых населением. Поэтому вполне обоснованно говорить о том, что взносы в эти фонды носят характер косвенных налогов.

Очевидно, что сокращение выплат за счет социальных трансфертов не может привести к полной ликвидации ряда бесплатных услуг даже в отдаленной перспективе. Это связано с сохранением определенной категории населения, нуждающегося

в социальной помощи, а также с необходимостью решения государственных задач в области народного образования и подготовки кадров. Затраты на эти цели представляют собой необходимую часть общих затрат на воспроизводство рабочей силы.

Следовательно, сохранится принцип расчета реальных доходов населения как суммы оплаты труда и суммы государственных выплат и льгот.

Полная оценка стоимости рабочей силы на основании рыночных критериев потребует также учета затрат работающего населения на приобретение (аренду) жилья. Разумеется, такое повышение заработной платы может рассматриваться лишь как стратегическая цель социально-экономической политики. Проведение политики полной стоимостной оценки рабочей силы должно быть согласовано с развитием рынка жилья, расширением жилищного строительства.

Еще одним элементом полной оценки стоимости рабочей силы должен стать учет в затратах на ее воспроизводство стоимости содержания хотя бы одного иждивенца.

Первый этап в расчетах реальных доходов населения на основе их номинальной величины — вычет налогов. При этом основную проблему составляют расчеты не прямого (подходного) налога, а косвенных налогов и сборов. По экспертной оценке, на выплату прямых и косвенных налогов и сборов затрачивается до 55% номинальной заработной платы рабочих и служащих.

Расчет реальных денежных доходов населения традиционно осуществляется путем деления индекса номинальных (за вычетом налогов) доходов на индекс розничных цен. Расчет данного показателя имеет смысл лишь в условиях рыночных цен. Однако в данном случае возникает вопрос об обоснованности использования той или иной разновидности розничных цен. В настоящее время индекс розничных цен (называемых статистическими органами потребительскими) определяется на основе наблюдения за ценами на основные предметы потребления в розничной торговле. Более точную характеристику динамики реальных доходов населения дает индекс потребительских цен, исчисленный на основе данных семейных бюджетов. Этот индекс характеризует динамику реальных доходов конкретных социальных групп.

Как показывают статистические данные, в последние годы отмечалось некоторое увеличение доли доходов от личного под-

собного хозяйства в совокупных доходах населения. Развитие реальных рыночных отношений неизбежно приведет к снижению доли этого вида дохода населения. Аналогичная тенденция будет характерна и для натуральных выплат в аграрном секторе.

Характерная черта развития рыночных отношений — появление предпринимательского дохода и дохода от собственности.

Следует различать собственно предпринимательские доходы и доходы, получаемые занятыми в предпринимательском секторе экономики на условиях договоров найма. Уровень доходов последних должен определяться на основе тарифных соглашений, заключаемых на трехсторонних переговорах Правительства, профсоюзов и работодателей.

Собственно предпринимательский доход следует подразделять на доход от инициативной деятельности, осуществляемой вне договора найма (т. е. от своего имени, на свой риск и под свою имущественную ответственность), а также на доход от собственности.

Доходами от собственности являются дивиденды по акциям и облигациям, проценты на депозитные вклады, выплаты на вклады учредителей в закрытые акционерные общества (товарищества), доходы от сдачи в аренду недвижимости.

Предпринимательский доход может образовываться: 1) как доход владельца или участника предприятия; 2) как доход зарегистрированного предпринимателя.

В первом случае предпринимательский доход представляет собой часть прибыли предприятия после уплаты налогов и выплачивается владельцу (участнику) предприятия в виде дивидендов по акциям или выплаты на вклад в уставный фонд. При этом этот доход облагается налогом по тем ставкам, что и заработная плата.

Во втором случае при исчислении налогов с дохода предпринимателя, осуществляющего деятельность без образования юридического лица, объектом налогообложения являются доходы, уменьшенные на специально оговоренные в действующих нормативных актах расходы.

Уплата налога с физических лиц осуществляется и в том, и в другом случае по тем же ставкам, что и для заработной платы рабочих и служащих. Действующей инструкцией по на-

логообложению физических лиц доходы предпринимателей (без образования юридического лица) приравниваются по порядку взыскания и размерам ставок к доходам, получаемым гражданами от выполнения договоров гражданско-правового характера, доходов от реализации дикорастущих ягод, трав, грибов, дичи и т. д.

Как известно, в принятом в 1991 г. Законе об основах системы налогообложения предусматривался переход от обложения прибыли к обложению доходов предприятий. Однако данный закон не был введен в действие.

В настоящее время сложилась ситуация, когда значительные доходы определенной категории граждан не учитываются статистикой в составе средств, направляемых на потребление. В более широком плане возникает проблема специального учета средств, получаемых населением в виде доходов от собственности. Такие доходы имеют особые закономерности динамики, оказывают специфическое воздействие на совокупный платежный спрос, на развитие инфляционного процесса. Поэтому их статистическое изучение позволило бы значительно полнее регулировать общее соотношение доходов и потребительских цен, точнее прогнозировать темпы обесценения денег.

Появление таких социальных групп, как предприниматели и получатели доходов от собственности (рантье), существенно изменяет сложившуюся ранее дифференциацию доходов населения. По оценкам, уже сейчас разрыв в доходах наиболее и наименее состоятельных групп населения составляет 20 и более раз. Разрыв между крайними точками этого ряда еще более значителен.

В условиях такой поляризации доходов теряет смысл расчет показателя реальных доходов на душу населения. Более обоснованны расчеты реальных доходов в рамках конкретных социальных групп, в частности реального дохода на одного занятого в аграрном секторе и т. д.

В условиях переходного периода приобретает особую роль целенаправленное государственное регулирование реальных доходов населения. Механизм его осуществления состоит во взаимосвязанной политике доходов и цен. Проведение антиинфляционных мероприятий позволяет повышать реальные доходы за счет сдерживания обесценения денег. Всякие неудачи на этом

пути заставляют увеличивать номинальные доходы населения.

Проведение согласованной политики цен и доходов может быть осуществлено в несколько этапов. Если для текущего периода характерна опережающая динамика цен в сравнении с доходами, то на следующем этапе необходимо достигнуть их паритетного роста.

Исходя из этого российское правительство считает, что в ближайшем обозримом будущем принципиально важными направлениями социальной политики в условиях модернизации экономики становятся: *во-первых*, поддержка социально уязвимых групп населения, *во-вторых*, инвестиции в развитие человека, прежде всего в образование, которое является непременным условием конкурентоспособности нашей страны в глобальной, информационной, динамично развивающейся мировой экономике.

Однако решить такую проблему не так легко. Поэтому не случайно делается акцент на комплексный подход к проведению реформы государственной власти, модернизации экономики и социальных преобразований. Без этого невозможно создать реальную основу поступательного развития экономики и общества в целом.

47.3. Основные тенденции в динамике реальных доходов населения в ходе экономической реформы

Либерализация цен, проводимая на первом этапе экономической реформы, позволила перевести инфляцию из подавленной формы в открытую. В результате произошло практически мгновенное обесценение скопившейся у населения огромной массы денежных средств и резкое сокращение покупательной силы рубля. Однако надежда на то, что подгонка товарной массы под накопившийся объем денежных сбережений будет однократным, разовым актом, после которого в течение относительно непродолжительного периода наступит стабилизация, а затем и снижение цен на потребительском рынке, не оправдалась.

Зародившаяся на потребительском рынке волна инфляции наложилась на ранее имевшиеся дефекты в структуре экономи-

ки. Началось проникновение инфляции в глубь хозяйственной системы.

Поэтому, если первая группа факторов обеспечила первоначальный резкий скачок цен, то вторая была связана со взаимодействием цен и заработной платы. Началась погоня номинальной заработной платы за ценами, которая привела к раскручиванию спирали «зарплата — издержки — цены». Таким образом сложились условия для относительно устойчивой тенденции роста как цен во всех отраслях экономики, так и заработной платы, и в первую очередь в ресурсных секторах экономики. В этих секторах снижение реальных доходов от повышения цен амортизируется ростом номинальной заработной платы на основе повышения цен на выпускаемую продукцию, причем в некоторых случаях это повышение носит упреждающий характер. Накладываясь на периодическую индексацию заработной платы в бюджетной сфере, это приводит к тому, что в погоне «зарплата — цены» происходит периодическая смена «лидера».

Инфляция в России, достигнув высоких темпов в 1993—1994 гг. и продолжаясь до сегодняшнего дня (хотя и в уменьшенных размерах: в 2002 г. она равна 14%), вносит существенную корректировку в динамику реальных доходов населения.

Одним из опосредованных показателей, характеризующих динамику жизненного уровня населения, который используется для определения границы бедности, является доля расходов на покупку товаров. По данным Госкомстата, в 2001 г. в России расходы на покупку товаров составили более 60%. Если же провести анализ по группам населения с различным уровнем доходов, то для групп населения с наиболее низким уровнем доходов эта величина существенно возрастает. Данные бюджетных обследований, проводимые Госкомстатом Российской Федерации, показывают, что она возрастает по некоторым группам до 75% и более.

В условиях либерализации цен и доходов, а также с развитием частного предпринимательства происходит непривычная для нашего населения дифференциация по уровню доходов. В некоторых регионах (Бурятия, Дагестан, Читинская и Иркутская области, Красноярский край и др.) доля населения, имеющего доход ниже прожиточного минимума, достигла 70%, а в другой части (Магаданская, Мурманская и Ростовская обла-

сти, Ставропольский и Краснодарский края) — 30—35%. В то же время сохраняется тенденция ускоренного роста доходов регионов с преимущественным развитием добывающих отраслей. Именно доходы работников этих отраслей обуславливают быстрый рост среднедушевых доходов. В целом ситуация, сложившаяся с денежными доходами населения, является источником растущего социального напряжения.

Положение тех, у кого основными источниками дохода остается заработная плата и социальные выплаты, продолжает ухудшаться, несмотря на то, что большинство работников продолжают трудиться добросовестно.

Реальное содержание заработной платы в семейном бюджете продолжает снижаться в связи с быстрым ростом доли обязательных платежей (и прежде всего платы за жилье и коммунальные услуги) и расширением платности услуг здравоохранения, образования и культуры.

Продолжает оставаться очень значительным объем просроченной задолженности по выдаче зарплаты. Задержки по выплате зарплаты отмечаются на каждом втором предприятии. Тем самым реальное содержание номинальной (начисленной) зарплаты еще более уменьшается.

Все это приводит к тому, что продолжает расти и без того чрезмерная дифференциация в доходах различных групп населения. Существующая деформация соотношений в оплате труда работников различных отраслей экономики возникла под воздействием изменяющегося спроса и предложения на рынке труда и усилившейся дифференциации доходов, получаемых предприятиями этих отраслей. Однако эти доходы не всегда адекватно отражают изменяющийся спрос и предложение на рынке труда и не всегда определяются реальной эффективностью предприятий этих отраслей. При этом система социального партнерства находится пока еще в стадии формирования и не обеспечивает установления обоснованной цены рабочей силы. В этих условиях государство должно, используя экономические рычаги, воздействовать на дифференциацию заработной платы.

Государственное регулирование заработной платы является важным элементом программ макроэкономической стабилизации и экономических реформ во всех бывших социалистических странах. Основной причиной применения подобного рода контроля

является ослабление управляемости производственных звеньев в условиях, когда государство уже не играет прежней роли в определении целей и распределении результатов производства, формировании цен и оценке труда, в то время как соответствующие рыночные механизмы либо не сформированы, либо не действуют достаточно эффективно.

В России, как, впрочем, и во всех без исключения странах, вставших на путь рыночных реформ, наблюдается устойчивый рост объема средств, направляемых на оплату труда, происходящий на фоне экономического спада. Однако при этом доля расходов на оплату труда в валовом внутреннем продукте по-прежнему остается крайне низкой.

Рост средств на оплату труда может оказывать влияние на процесс стабилизации по следующим направлениям.

Во-первых, существует достаточно жесткая связь между заработной платой, государственным бюджетом и предложением денег. Повышение уровня заработной платы уменьшает налогооблагаемые доходы предприятий, снижает налоговые поступления в бюджет, что в условиях недостаточно эффективного внутреннего рынка долгосрочных финансовых обязательств приводит к необходимости усиления эмиссии в целях поддержания заданного уровня государственных расходов.

Во-вторых, рост затрат на заработную плату выступает фактором, увеличивающим уровень цен.

В-третьих, увеличение заработной платы может приводить к прямой декапитализации, «проеданию» ресурсов, необходимых для долгосрочного инвестирования, особенно это характерно для начальных этапов приватизации, когда следствием этого процесса является либо снижение уровня располагаемых доходов от приватизации, либо понижение реальной стоимости акций при ваучерной приватизации.

По этим причинам контроль за заработной платой в России играет иную и по ряду аспектов более фундаментальную роль, по сравнению с ролью, которая отводится контролю за трудовыми доходами в развитых странах, где основная функция подобного контроля состоит в одномоментном снятии инфляционных ожиданий.

Поскольку основная задача контроля за заработной платой у нас заключается в повышении эффективности управления

предприятиями, а не просто в купировании инфляционных ожиданий, необходимость в нем не отпадает и после того, как будет достигнут контроль над инфляцией. В то же время в отличие от стран с развитой рыночной экономикой, в которых предприниматели могут приветствовать контроль за заработной платой как одно из средств, снижающих трудовые издержки, в России налицо активные попытки менеджмента вообще уйти от него, что чаще всего проявляется в форме лоббирования разного рода исключений из общих правил (наиболее явно отраслевое лоббирование видно на примере налогообложения средств на оплату труда в сельскохозяйственном секторе российской экономики, на который практически не распространяется используемая в стране система контроля за заработной платой).

Рынок труда, находящийся в стадии своего становления, как правило, сегодня рассматривается как некоторое соотношение спроса и предложения рабочей силы в отраслевом, региональном аспектах, в разрезе различных секторов экономики и пр. Вопросы же уровня и динамики заработной платы анализируются в русле изучения проблемы стоимости и уровня жизни, реальных доходов населения, т. е. связываются, в основном, с социальной стороной проводимых экономических реформ. В то же время упускается из виду, что формирование размера и темпов роста заработной платы и доходов экономически активного населения самым непосредственным образом связаны с важнейшим элементом рынка труда, а именно — ценой рабочей силы.

Негативные социальные последствия ярко выраженной тенденции к резкому снижению уровня реальной заработной платы очевидны и являются предметом общественного обсуждения и тревоги.

Однако, на наш взгляд, не меньшую, а возможно, большую опасность с точки зрения формирования эффективного экономического механизма представляет собой другая сторона того же самого процесса, которая, однако, проявляется не в потребительском секторе, а непосредственно в производстве. Речь идет о стремительном удешевлении труда не только по отношению к стоимости потребительских товаров, но и по сравнению с другими производственными ресурсами.

Вообще говоря, сокращение доли труда в общем объеме потребленных ресурсов является процессом, сопровождающим

повышение технического уровня производства, инноваций, связанных с внедрением трудосберегающих технологий, и в этом смысле есть не что иное, как проявление процесса замещения труда капиталом. Однако в приведенных примерах, которые являются отражением общей ситуации на промышленных предприятиях, это никак не связано с сокращением трудоемкости производства (которая, наоборот, зачастую возрастает), а лишь с ценовым фактором, означающим, что цена труда, равно как и средняя заработная плата, растет несравненно медленнее, чем цена прочих видов ресурсов. Следовательно, труд, как и в до-реформенные времена, превращается в самый дешевый производственный ресурс. В сложившейся ситуации, когда практически не осуществляются инвестиции в производство и соответственно не развиваются инновационные процессы, это чревато опасностью возникновения противоестественного по своему содержанию процесса замещения капитала трудом, когда предприятиям в определенных ситуациях будет выгодно, например, вместо дорогостоящей, но высокопроизводительной техники использовать большее количество относительно дешевого живого труда. В конечном итоге это ведет к снижению технического уровня производства, ухудшению качества выпускаемой продукции и дальнейшей деградации производства.

Таким образом, снижение реальной заработной платы, т. е. отставание ее роста от индекса потребительских цен, свидетельствует о крайне неблагоприятной ситуации в сфере потребления и о росте напряжения в социальной сфере. Однако превращение труда в самый дешевый ресурс в производстве еще более пагубно, поскольку характер возникающего процесса препятствует экономической стабилизации и последующему экономическому росту. Дешевый труд, как свидетельствуют и мировой опыт, и наша собственная экономическая история, не может быть эффективным ни сам по себе, ни эффективно воздействовать на рациональное использование материальных и прочих ресурсов. Формирование эффективного экономического механизма предполагает соблюдение некоторых ценовых паритетов и пропорций между отдельными видами ресурсов. В настоящее время происходит некоторое выравнивание этих пропорций и приближение к мировому уровню, особенно в части топливно-энергетических ресурсов, однако аналогичного выравнивания в

уровне и динамике цены рабочей силы не происходит, что должно составлять предмет и научных исследований, и принятия конкретных решений и мер по предотвращению этого опасного процесса.

47.4. Заработная плата: недостатки и проблемы ее регулирования

Цель политики регулирования заработной платы состоит в том, чтобы контролировать инфляцию. Другими словами, повлиять на соотношение инфляции и безработицы. Механизм индексации доходов должен разрабатываться с учетом типа экономической политики.

При эффективно действующем рынке труда различия в заработной плате обуславливают политику распределения трудовых ресурсов. Сохранение существующей дифференциации заработной платы по профессионально-квалификационным группам вряд ли целесообразно. Но при отсутствии основных условий, необходимых для эффективного распределения рабочей силы (конкуренции, трудовой мобильности), нет и движущих сил для эффективной политики в этой области. Наивно полагать, что если заработная плата будет устанавливаться самими предприятиями, как это имеет место в настоящее время, в конечном счете обязательно произойдет сдвиг в сторону рационального распределения рабочей силы. Так, например, децентрализация регулирования оплатой труда привела к существенному увеличению отраслевой дифференциации в России. Следовательно, на этапе становления рынка труда в условиях не сформировавшейся системы социального партнерства необходимо усилить государственное воздействие на формирование заработной платы.

Существует опасность того, что регулирование доходов станет механизмом восстановления централизованного контроля. Исторически установление заработной платы было административным и высокоцентрализованным. В связи с этим при выборе модели регулирования заработной платы следует иметь в виду адекватность ее рыночным моделям.

Существующие в странах Восточной Европы методы регулирования заработной платы позволяют сравнить центра-

лизованные системы (основанные на трехстороннем регулировании) и основанные на налоговых штрафных санкциях. В Болгарии, Венгрии, Польше, Румынии и бывшей Чехословакии широко используется вторая группа механизмов — все они основаны на налогах, большинство из них напрямую связано с рентабельностью и большинство не касается частного сектора.

Централизованные методы определения и, следовательно, контроля за заработной платой сталкиваются с трудностями по достижению и поддержанию социальных соглашений, особенно на этапе, когда происходит снижение реального уровня жизни населения.

При регулировании заработной платы важно обеспечить высокую степень координации Генерального, отраслевых и региональных трехсторонних соглашений как по времени их принятия, так и по определению приоритетности решаемых задач в отраслевых и региональных соглашениях. В тех случаях, когда консенсус отсутствует или не может быть достигнут, силовое давление одной из сторон может быть элиминировано с помощью механизма налогообложения заработной платы или доходов. Этот подход был принят, например, в Польше, где не было трехстороннего соглашения, а местные профсоюзы были относительно сильны.

Россия сталкивается с трудностями в применении подхода, основанного на согласии. Консенсус требует определенной степени ответственности и стабильности. Его очень трудно достичь и сохранить в условиях всеохватывающей неуверенности и риска «декапитализации» изнутри. Корпоративный подход требует создания конфедераций из представителей труда и капитала, компетентных принимать решения, обязательные к выполнению их членами. Сегодня в России представительство интересов трудящихся очень слабо и продолжает ослабляться. Более того, достижение централизованного соглашения в условиях большой и такой все более децентрализующейся федерации, как Россия, все более затруднено.

В этих условиях целесообразно повысить роль региональных трехсторонних соглашений по вопросам регулирования заработной платы. Однако до того времени, когда будет обеспечена эффективность этих соглашений, целесообразно регулирование заработной платы осуществлять через систему налогообложе-

ния, а не через принятие организационных мер или обязательств, на которые, по-видимому, нельзя полагаться.

Размеры районных коэффициентов к заработной плате должны устанавливаться на основе системы территориально дифференцированных бюджетов прожиточного минимума по субъектам или зонам Российской Федерации исходя из следующих принципиальных позиций:

- ♦ базой для оценки величины прожиточного минимума должны быть предельно допустимые нормативы потребления продуктов питания, расходов на непродовольственные товары и услуги, обеспечивающие условия для поддержания активного физического состояния взрослому населению, а также детям и подросткам;

- ♦ условия для их нормального физического и социального развития;

- ♦ минимально допустимые размеры потребления материальных благ и услуг устанавливаются в регионах с наиболее благоприятными условиями жизнедеятельности и жизнеобеспечения;

- ♦ дифференциация минимально допустимых нормативов потребления по группам регионов с менее благоприятными условиями производится от уровня нормативов, предусмотренных для первой группы;

- ♦ средние нормативы по Российской Федерации определяются как средневзвешенная величина по численности населения регионов с разным уровнем нормативов потребления;

- ♦ стоимостная оценка расходов на питание, непродовольственные товары и услуги по местным ценам региона (зоны).

Реализация этих принципов построения территориально дифференцированных потребительских бюджетов требует последовательного решения следующих задач:

- ♦ типологизация (зонирование) субъектов РФ по признаку равенства условий жизнедеятельности и жизнеобеспечения и факторам, определяющим объем и структуру материальных и социальных потребностей населения;

- ♦ разработка предельно допустимых нормативов потребления основных продуктов питания, непродовольственных товаров и услуг для регионов (зон) с минимальными потребностями и дифференциация минимальных нормативов потребления для регионов (зон) с более сложными условиями жизнедеятельности;

♦ определение средних по зонам (регионам) цен на продовольственные и непродовольственные товары и услуги. Зонирование территории Российской Федерации должно базироваться на основе количественной оценки факторов, определяющих объем и структуру материальных и социальных потребностей населения и их территориальную дифференциацию:

- ♦ природно-климатические условия;
- ♦ половозрастной состав населения;
- ♦ плотность населения и характер расселения;
- ♦ условия труда;
- ♦ национально-исторические особенности и традиции потребления и быта.

Стоимостная оценка наборов продуктов питания, продовольственных товаров и услуг должна проводиться по средним местным ценам, действующим в регионах, входящих в состав данной зоны. Для расчетов употребляются средние цены покупки, определяемые как средневзвешенные цены товаров и услуг, приобретаемых в государственной, коммерческой торговле, на рынке, в системе общественного питания и у частных лиц.

47.5. Принципы формирования политики доходов населения

Формирование политики доходов населения могло бы строиться на следующих основных принципах:

- ♦ учет требований проведения жесткой финансово-бюджетной политики при одновременном пересмотре приоритетов в пользу социальных расходов, что могло бы быть осуществлено за счет использования на эти цели дополнительных доходов бюджета, уменьшения расходов на дотирование и кредитование убыточных предприятий и отраслей, на содержание государственного аппарата;

- ♦ перераспределение уже выделяемых на поддержание доходов населения государственных средств в пользу наименее обеспеченных групп;

- ♦ тесная увязка политики доходов с политикой занятости, реформой социального страхования;

- ♦ завершение процесса разграничения функций в сфере формирования доходов населения между федеральными и мест-

ными властями и законодательное закрепление этого разграничения.

Первоочередные меры:

в сфере оплаты труда:

♦ придание Единой тарифной сетке оплаты труда в бюджетной сфере рекомендательного характера, что позволит разорвать имеющуюся сейчас жесткую связь между размером минимальной оплаты труда и ставками (окладами) работников бюджетной сферы;

♦ возложение на местные органы власти (в рамках разграничения компетенции между Центром и регионами, а также взаимоотношений между федеральным и местными бюджетами) ответственности за установление ставок и окладов в бюджетной сфере. Тем территориям, где средств на эти цели остро не хватает, оказывается помощь из Фонда поддержки регионов, специально создаваемого федеральным Правительством в рамках трансфертной системы взаимоотношений бюджетов различного уровня;

♦ активизация системы социального партнерства в сфере установления минимальной оплаты труда, ставок заработной платы в рамках формирования системы тарифных соглашений и коллективных договоров;

♦ жесткая увязка минимальной оплаты труда с прожиточным минимумом (законодательное установление доли, существенно более высокой, чем сложившаяся сейчас, — например, 50%) и проведение ее соответствующей индексации, что при условии разрыва автоматической связи между ростом минимальной заработной платы, фонда оплаты труда, целого ряда социальных выплат будет финансово менее обременительно по сравнению с нынешней практикой индексации;

♦ установление минимальных отраслевых и территориальных размеров оплаты труда (в дополнение к установленному на федеральном уровне), а также ставок, окладов, разрядов преимущественно в процессе двусторонних переговоров между работодателями и представителями наемных работников, что позволит снять с федеральных и частично местных органов власти бремя ответственности за регулирование заработной платы на каждом конкретном предприятии;

пенсионное обеспечение:

◆ индексация пенсий путем увеличения единых компенсационных доплат к ним в полном соответствии с удорожанием прожиточного минимума пенсионера. Для того чтобы подобная индексация не привела к чрезмерному нивелированию размеров пенсий, необходимо чередовать увеличение компенсационных выплат с полной индексацией пенсий;

◆ корректировка существующих коэффициентов осовременивания заработков прежних лет;

◆ безотлагательное возвращение Пенсионному фонду долгов Правительства РФ и недопущение использования средств Пенсионного фонда на цели, лишь косвенно связанные с пенсионным обеспечением;

◆ создание Федеральной пенсионной службы;

пособия и стипендии:

◆ реализация принципов предоставления государственной социальной помощи (пособия по нуждаемости), которая предоставляется на заявительной основе и после проверки доходов тем семьям, в которых душевой доход ниже прожиточного минимума, установленного на данной территории;

◆ упорядочение правил предоставления пособий и стипендий;

налоги:

◆ освобождение от взимания подоходного налога тех, у кого доходы ниже прожиточного минимума;

◆ введение налоговых льгот для спонсорства и благотворительной деятельности;

◆ ужесточение практики сбора налогов и контроля над крупными покупками.

Что же происходит с заработной платой бюджетников?

Около 15 млн человек получают зарплату из бюджетных средств. Тем самым уровень жизни примерно четверти всех работающих россиян напрямую зависит от государства. Что же предлагает миллионам учителей, врачей, работникам культуры и науки наше государство?

В середине 2000 г. почти 2/3 бюджетников сидели на окладах, которые не превышали прожиточного минимума трудоспособного населения. Конечно, большинство бюджетников получают разнообразные надбавки к этим окладам (региональные, за стаж работы, совмещение и т. д.). Кроме того, в 2001 г. пла-

нируется очередное увеличение ставок и окладов по ряду разрядов Единой тарифной сетки (ЕТС). Тем не менее даже с учетом этих поправок можно не сомневаться в том, что и к концу 2001 г. не менее 2/3 бюджетников по-прежнему будут получать зарплату, не дотягивающую даже до прожиточного минимума.

Как оценить эту ситуацию? Только как плачевную. При этом не следует забывать, что критически низкая зарплата в бюджетном секторе — один из сильнейших способов подорвать будущее страны. Что можно было бы предпринять, чтобы хоть как-то сдвинуть дело с мертвой точки?

Самым простым было бы просто поднять зарплату, например, подтянув ставку 1-го разряда ЕТС до прожиточного минимума. На практике это невозможно сделать по одной причине — нет средств.

Это очевидное обстоятельство подсказывает Правительству самый удобный для него выход: ничего не менять по существу, лишь проводя время от времени (в основном под давлением внешних факторов — Государственной Думы, грозящих забастовок) микроскопические, далеко не поспевающие за ростом стоимости жизни повышения минимальной зарплаты и ставки 1-го разряда. Но разве это выход?

На самом деле выход из создавшегося положения есть. Нужны только политическая воля и желание приступить к реальному реформированию политики доходов населения и, в частности, в сфере оплаты труда бюджетников.

Первое, что необходимо было бы сделать, — это придать ЕТС сугубо рекомендательный характер. Регионы относятся к этой идее с понятным опасением, так как при нынешнем характере бюджетных взаимоотношений Центра и мест это привело бы к еще большим затруднениям в выплате и без того задерживаемой зарплаты бюджетникам. Кроме того, многие главы администраций не хотят брать на себя ответственность за формирование ставок и окладов учителей, врачей, работников культуры, всех тех, кто получает зарплату из региональных бюджетов. Как удобно: ЕТС спущена из Москвы, местные бюджеты в большинстве случаев дотируются из того же самого Центра. Так что и все претензии по поводу низкой зарплаты и ее невыплат предъявляйте федеральному Правительству.

Второе — осуществить такую налоговую реформу, которая ослабит общий фискальный пресс на предприятия, существенно

повысит степень собираемости налогов, сделает социальные потребности бюджетов одним из приоритетов налогообложения. Местные власти, получающие сейчас 85% собранного на их территории подоходного налога, станут напрямую заинтересованными в радикальном улучшении работы налоговых служб. Кроме того, вполне допустимо введение целевого местного налога на предприятия внебюджетного сектора, лидирующие по величине своего фонда потребления, приходящегося на одного занятого. Собранные средства могут быть использованы исключительно на поддержание заработной платы бюджетников региона. Прозрачность этих расходов и их очевидная социальная значимость вполне оправдывают введение такого рода налога.

Конечно, реализация изложенных предложений возможна лишь в сочетании с целым рядом общеэкономических сдвигов. Это, в первую очередь, разработка нового подхода к межбюджетным отношениям Центра и регионов, что станет возможным, видимо, лишь при разработке проекта федерального бюджета на 2002 г.

Базовые понятия

Динамика жизненного уровня, принципы распределения доходов, адресная система оказания социальной помощи, минимальные размеры пенсии и заработной платы, имущественная дифференциация населения, принципы формирования политики доходов населения.

Проблемные вопросы и тесты

1. Каковы динамика жизненного уровня и принципы распределения доходов?

2. Какие необходимы дополнительные условия, чтобы пополнять свой бюджет собственным трудом:

— организация общественных работ (в основном жилищное и дорожное строительство) для безработных и тех, кто неудовлетворен своей заработной платой;

— подготовка и переподготовка людей на не занятые еще вакансии в государственном секторе экономики и обучение их навыкам предпринимательской деятельности;

— поощрения трудовой деятельности инвалидов и женщин с детьми.

— уход в теневую экономику?

3. Как вы относитесь к переходу на заявительскую систему оказания социальной помощи?

4. Почему необходима реформа российской бюджетной системы и пересмотр существующей системы денежных выплат и компенсаций для решения проблем распределения дохода?

5. Какие требуются подходы к проблеме установления минимальных размеров пенсии и заработной платы?

6. Допишите в предложении пропущенное слово: «Как минимальная пенсия, так и минимальная оплата труда должны обеспечивать их получателям хотя бы...» Это простая мысль, однако она осуществима лишь в высокоразвитой, нормально функционирующей экономической системе. Нам пока еще до такого состояния очень и очень далеко. Поэтому любая прибавка сверх уровня, оправданного состоянием экономики, ведет лишь к очередному инфляционному скачку. А как вы считаете?

7. Как можно приостановить слишком быстрый рост имущественной дифференциации населения?

8. Охарактеризуйте недостатки и проблемы политики регулирования оплаты труда в современной России.

9. Каковы принципы формирования политики доходов населения?

Глава 48. Концепция социальной защиты населения: теоретические и методологические основы

- ◆ *Социальная защита населения: сущность, принципы, направления*
- ◆ *Формы и методы социальной защиты*
- ◆ *Пути развития системы социальной защиты населения*
- ◆ *Реформирование системы социального страхования*
- ◆ *Три варианта сценариев развития системы социальной защиты населения на предстоящее десятилетие*
 - ◆ *Перспективы, цели и задачи развития системы социальной защиты населения в России*

48.1. Социальная защита населения: сущность, принципы, направления

Система социальной защиты, или поддержки, населения, основу которой составляют всеобщие социальные трансферты, субсидии на товары и услуги, а также категориальные льготы, принципиально не способна решать задачу перераспределения ресурсов в пользу наиболее нуждающихся домохозяйств. В условиях возросшего недофинансирования социальных программ эта проблема приобрела особенно большую остроту, в том числе политическую.

В соответствии с Конституцией РФ Российская Федерация является социальным государством, поэтому законодательный аспект формирования системы социальных гарантий приобретает особую актуальность. В 1992 г. ряд министерств и ведомств разработал «Основные принципы и направления социальной политики Российской Федерации в 1992—1993 гг.» Среди этих принципов социальной политики: всеобщность в сочетании с дифференцированным подходом к различным группам населения, ак-

тивный и адресный характер, социальное партнерство, разграничение компетенций между различными уровнями власти. Главные направления социальной политики включали в себя формирование системы социальной защиты населения, реформирование социального обеспечения на принципах социального страхования и социальной помощи.

Далеко не все из перечисленных принципов удается реализовать в социальной защите населения. Принцип всеобщности реализуется в виде попытки охватить теми или иными формами социальной защиты как можно большее число людей; дифференцированный подход к различным группам населения — в форме охвата льготой или пособием разных категорий населения без учета нуждаемости отдельных получателей социальной помощи. Адресный характер социальной защиты понимается скорее как принцип предоставления льготы или выплаты пособия тем, кому их хотят предоставить, а не тем, кто действительно нуждается в социальной помощи. Разграничение компетенций между различными уровнями власти заключается, видимо, в том, что решения, создающие обязательства по социальным выплатам, в основном принимаются на федеральном уровне, а выполнение этих решений входит в обязанности регионов.

Доля населения, имеющего право на получение социальных гарантий, льгот и выплат, установленных законодательными актами Российской Федерации, оценивается на уровне 70% всего населения России, т. е. около 100 млн человек могут претендовать на получение социальных выплат и льгот.

Только девятью видами социальных пособий и компенсаций (включая ежемесячное пособие на ребенка) охвачено более 45,5 млн чел. На федеральном уровне установлено около 156 видов социальных выплат, льгот, пособий, дотаций, оказываемых 236 различным категориям населения (например, таким категориям, как ветераны, дети, инвалиды, учащаяся молодежь и т. д.).

Распределение общей суммы денежных средств, получаемых населением по этим направлениям социальной защиты, складывается следующим образом: только четверть общей суммы реализуемых всеми домохозяйствами льгот и пособий приходится на долю домохозяйств со средним доходом ниже прожиточного минимума домохозяйства, в то время как на долю домохозяйств со средним доходом выше прожиточного минимума до-

мохозяйства — 3/4. Такое положение связано с тем, что практически все социальные пособия, выплаты и льготы, установленные на федеральном уровне, предоставляются на основе категориального принципа. Лишь два вида социальных выплат — ежемесячное пособие на ребенка и жилищные субсидии предусматривают проверку нуждаемости и предоставляются домохозяйствам, чей среднедушевой доход ниже прожиточного минимума.

С января 2000 г. ежемесячное пособие на ребенка стало предоставляться семьям с детьми со среднедушевым доходом, размер которого не превышает 200% прожиточного минимума. По данным обследования бюджетов домашних хозяйств Госкомстата РФ в III квартале 1999 г., только около 9% семей с детьми имели среднедушевой денежный доход, размер которого не превышает 200% прожиточного минимума. Поэтому право на пособие в этом случае приобретают практически все семьи, обратившиеся в органы социальной защиты как имеющие право на пособие. С 1 июля 2000 г. этот порог снижен до 100% прожиточного минимума, однако время действия этого закона ограничено 2000 г.

Принятый летом 1999 г. Федеральный закон «О государственной социальной помощи» дает важнейший методологический подход к выстраиванию системы социальной защиты на основе адресного принципа и проверки нуждаемости. Однако пока отсутствуют механизмы реализации закона, в том числе финансовых, что вынуждает многие регионы принимать или разрабатывать законы об адресной социальной помощи нуждающимся в различных вариантах.

Отсутствие системного подхода к формированию социальной защиты населения и недостаточная межведомственная координация работы органов, отвечающих за установление, назначение и осуществление различных социальных льгот и выплат, приводит к дублированию расходов на социальные цели.

Финансирование социальной защиты населения из бюджета происходит преимущественно по разделу «Социальная политика». В 1999 г. расходы консолидированного бюджета по статьям раздела «Социальная политика» составили 74,5 млрд руб., т. е. 1,7% ВВП или примерно 6% суммарных расходов консолидированного бюджета Российской Федерации. Часть мероприятий в

области социальной защиты населения осуществляется федеральными и территориальными социальными внебюджетными фондами. Однако для выполнения всех социальных обязательств такого финансирования явно недостаточно. Необходимое финансирование установленных на федеральном уровне льгот и пособий оценивается в более чем 15% ВВП, что превышает расходы федерального бюджета на социальную политику почти в 10 раз.

Сложившееся положение напрямую противоречит принципам федерализма. Муниципалитетам компенсируется не более 30% их затрат на выполнение федерального социального мандата. Основная часть расходов местной власти на социальную защиту населения приходится на выполнение федеральных законов «О государственных пособиях гражданам, имеющим детей», «О ветеранах», «О социальной защите инвалидов в РФ». При этом у региональных властей на практике остаются очень ограниченные возможности модифицировать эти льготы и приспособить их к своим потребностям.

Поэтому в сфере социальных пособий и льгот одна из принципиальных задач состоит в том, чтобы максимально расширить самостоятельность территорий в принятии решений относительно того, какие выплаты действительно на этой территории нужны, в каких объемах и каким образом, в какой форме они должны предоставляться конкретным категориям населения. Основная задача федеральной власти при таком подходе — с помощью межбюджетного выравнивания способствовать повышению эффективности системы социальной защиты населения, решению снижения социальной дифференциации и борьбе с бедностью.

Развитие и функционирование сети учреждений социальной защиты населения тяготеют к стационарным видам социальных услуг, хотя их эффективность в большинстве случаев ниже, чем у нестационарных видов социальной помощи. Приоритетным, как правило, является финансирование сложившейся сети социальных учреждений на основе затратных принципов. Доступ негосударственных организаций к оказанию соответствующих услуг в рамках социального заказа ограничен. Слабо развито сотрудничество с благотворительными и религиозными организациями. Недостаточно используются возможности самофинансирования при предоставлении социальных услуг.

Практически не существует стимулов к снижению административных издержек функционирования системы социальной защиты. Отсутствует практика мониторинга эффективности социальной помощи в большинстве регионов.

Одной из проблем в связи с этим является недостаточность статистической информации о состоянии дел в социальной защите, низкая репрезентативность такой информации и несопоставимость различных источников статистических данных.

В основу реформ в сфере социальной поддержки населения должен быть положен принцип предоставления социальной помощи преимущественно в адресной форме и лишь тем домохозяйствам, фактическое потребление которых находится на уровне ниже прожиточного минимума. Механизмы, призванные обеспечить адресность государственной социальной помощи, могут варьироваться в региональном разрезе в зависимости от бюджетных возможностей территорий, структуры, уровня жизни, особенностей занятости населения, местных традиций. В связи с этим полномочия по определению размеров и форм предоставления социальной помощи целесообразно передать на региональный и муниципальный уровень.

Чтобы высвободить необходимые бюджетные ресурсы для оказания адресной социальной помощи, требуется сокращение бюджетных субсидий производителям товаров и услуг, а также льгот и выплат, предоставляемых по категориальному принципу. Необходимо упразднить большинство льгот, установленных федеральным законодательством, и передать полномочия по принятию решений об установлении большинства видов социальной помощи на уровень субъектов Российской Федерации и местного самоуправления. При этом необходимо более широкое использование процедур обязательной проверки нуждаемости получателей льгот, а также установление ограничений на общее число видов социальной помощи и льгот, которые могут предоставляться одновременно одной и той же семье. Потребности регионов в финансировании адресной социальной помощи должны учитываться в формуле межбюджетного выравнивания при определении величины федеральных трансфертов на основе показателей доли бедных домохозяйств и глубины бедности.

Переход к предоставлению адресной социальной помощи нуждающимся домохозяйствам на основе проверки нуждаемости

означал бы значительное увеличение доли средств, распределяемых в пользу наименее обеспеченных домохозяйств. Однако механизмы проверки нуждаемости позволят решить эту задачу только в том случае, если они будут хорошо адаптированы к местным условиям.

В связи с этим должна быть усилена методическая роль федеральных органов социальной защиты населения. В их задачу должна входить разработка широкого спектра методик адресного предоставления социальной помощи и оказание технического содействия региональным органам социальной защиты в практическом применении таких методик, включая их адаптацию к местным условиям.

Адресная система социальных выплат должна также предполагать формирование единых баз данных о получателях социальных льгот и выплат, а персонифицированный учет получателей социальных пособий, льгот и выплат позволил бы избежать необоснованного дублирования пособий и выплат, предоставляемых конкретным нуждающимся домохозяйствам.

Сохранение определенной части категориальных льгот на федеральном уровне допустимо лишь для ограниченного числа получателей, таких, как ветераны Великой Отечественной войны, инвалиды войны, ликвидаторы аварии на Чернобыльской АЭС, Герои Советского Союза и России. В этом случае льготы необходимо перевести в форму денежных выплат и производить их из федерального бюджета. Пособие на детей также должно быть сохранено в качестве федерального пособия, но будет предоставляться исключительно семьям с доходами ниже прожиточного минимума. В переходный период финансирование указанных выше выплат будет осуществляться в виде федеральных целевых субвенций бюджетам субъектов РФ. В дальнейшем, по мере создания необходимых организационно-технических условий перечисление средств из федерального бюджета на эти цели будет производиться непосредственно получателям.

Льготы, установленные для различных категорий государственных служащих, работников правоохранительных органов и военнослужащих, должны быть переведены в форму денежных выплат и включены в их заработную плату.

При таком подходе у регионов появится возможность сконцентрировать средства прежде всего на защите наиболее со-

циально уязвимых групп населения, поддержке тех, кто сам о себе позаботиться не может, на основании наиболее эффективных методик предоставления социальной помощи и социальных услуг, разработанных и апробированных как в данном регионе, так и в других регионах, не уменьшая размеров финансирования на эти цели и увеличивая размер социальной помощи особо нуждающимся категориям населения.

Среди особо нуждающихся категорий населения, на которых будет сосредоточена при таком подходе социальная защита, будут семьи с детьми, престарелые, инвалиды и безработные с доходом ниже прожиточного минимума, так как именно для этих категорий населения вероятность бедности особенно высока. Однако принципы оказания социальной помощи могут быть различны.

Семьям с детьми с доходами ниже 50% прожиточного минимума на первом этапе реформирования и ниже 100% прожиточного минимума впоследствии может оказываться государственная социальная помощь в виде выплаты ежемесячного пособия на ребенка, либо оказываться иная помощь (например, натуральная), либо по выбору семьи один из этих двух видов помощи. Часть социальной помощи или ежемесячного пособия на ребенка может оказываться услугами (оплата услуг детских дошкольных учреждений, школьных завтраков, услуг ЖКХ и т. п.) по выбору семьи.

В сфере социальных услуг, не относящихся к здравоохранению и образованию, приоритетными задачами являются расширение возможностей граждан выбирать производителей услуг и диверсификация форм предоставления подобных услуг на основе активного привлечения негосударственного сектора. Это предполагает, в частности:

- ♦ расширение свободы выбора граждан, пользующихся бесплатными или субсидируемыми социальными услугами, в том числе на основе введения специальных социальных счетов, дающих право их обладателям на получение бесплатных или субсидируемых услуг на определенную сумму по заранее оговоренному перечню у любой организации, имеющей лицензию на их предоставление;

- ♦ переход к финансированию социальных услуг в зависимости от их объема и качества на основе программно-целевых и конкурсных механизмов государственного финансирования;

♦ обеспечение равноправного доступа к государственному финансированию через механизм социального заказа для государственных и негосударственных организаций, предоставляющих социальные услуги;

♦ объединение государственного финансирования с частными благотворительными ресурсами, в том числе путем развития волонтерства и взаимодействия с религиозными и благотворительными организациями;

♦ обеспечение прозрачности при распределении бюджетных и внебюджетных средств;

♦ развитие самокупаемости социальных услуг в тех сферах, где для этого существуют необходимые предпосылки;

♦ привлечение профильных некоммерческих организаций к разработке и экспертизе государственных социальных программ и соответствующих разделов бюджета, в том числе через создание при местных и федеральных органах власти различных общественно-государственных советов экспертного, консультационного и координационного назначения;

♦ разработка системы оценки качества выполнения социальных программ, независимо от того, какой организацией (государственной, негосударственной некоммерческой, коммерческой) они исполняются;

♦ развитие институтов независимой оценки эффективности расходования бюджетных средств и привлечение профильных некоммерческих организаций к разработке и экспертизе государственных социальных программ и соответствующих разделов бюджета;

♦ упорядочение лицензирования в сфере предоставления социальных услуг, приведение требований к оказанию социальных услуг в соответствие с мировой практикой и уровнем развития социальных услуг в России; учет опыта и практики некоммерческих негосударственных организаций в области развития и предоставления социальных и образовательных услуг при доработке требований для получения лицензий на социальную деятельность.

48.2. Формы и методы социальной защиты

Система социальной защиты в Российской Федерации в значительной степени развивалась как система реагирования на

возникающие и обостряющиеся социально-экономические проблемы. Индексация имеющихся социальных пособий и льгот; появление новых форм и методов социальной защиты, таких как создание учреждений поддержки социально уязвимых групп населения и введение новых пособий и льгот на федеральном, региональном, местном уровнях; создание системы социальных внебюджетных фондов — все эти меры были нацелены на смягчение остроты социальных проблем.

На федеральном уровне установлено около 156 видов социальных выплат, льгот, пособий, дотаций, оказываемых 236 различным категориям населения (например, таким категориям, как ветераны, дети, инвалиды, учащаяся молодежь и т. д.).

Практически все социальные пособия, выплаты и льготы, установленные на федеральном уровне, предоставляются на основе категориального принципа. Лишь два вида социальных выплат — ежемесячное пособие на ребенка и жилищные субсидии — предусматривают проверку нуждаемости и предоставляются домохозяйствам, чей среднедушевой доход ниже прожиточного минимума.

Существуют социальные пособия и дотации, которые финансируются из средств внебюджетных фондов социальной сферы (например, пособия по безработице, по временной нетрудоспособности и т. д.), социальные выплаты и льготы, предоставляемые отдельными регионами различным категориям проживающего в этих регионах населения, в том числе и социальная помощь малообеспеченным семьям.

Во многих регионах приняты или разрабатываются законы об адресной социальной помощи нуждающимся в различных вариантах. Для более эффективной помощи в условиях нехватки средств среди нуждающихся выделяются остро нуждающиеся категории, например, со среднедушевым доходом, не превышающим 40—50% прожиточного минимума, которым помощь оказывается в первую очередь.

Часть мероприятий в области социальной защиты населения осуществляется федеральными и территориальными социальными внебюджетными фондами. Однако для выполнения всех социальных обязательств такого финансирования явно недостаточно.

Необходимое финансирование установленных на федеральном уровне льгот и пособий оценивается в более чем 15%

ВВП, что превышает расходы федерального бюджета на социальную политику почти в 10 раз.

Муниципалитетам компенсируется около 20—30% их затрат на выполнение федерального социального мандата. Основная часть расходов местной власти на социальную защиту населения приходится на выполнение федеральных законов:

— «О государственных пособиях гражданам, имеющим детей» № 81-ФЗ от 19 мая 1995 г. с поправками и изменениями от 30 декабря 1996 г., 29 июля 1998 г. и 17 июля 1999 г.;

— «О ветеранах» № 5-ФЗ от 13 января 1995 г.;

— «О социальной защите инвалидов в РФ» № 181-ФЗ от 24 ноября 1995 г.

Отсутствие системного подхода к формированию социальной защиты населения и недостаточная межведомственная координация работы органов, отвечающих за установление, назначение и осуществление различных социальных льгот и выплат, нередко приводит к дублированию расходов на социальные цели.

Развитие и функционирование сети учреждений социальной защиты населения тяготеет к стационарным видам социальных услуг, хотя их эффективность в большинстве случаев ниже, чем у нестационарных видов социальной помощи.

В сфере финансирования социального обслуживания населения приоритетным часто является финансирование сложившейся сети социальных учреждений на основе затратных принципов. Доступ негосударственных организаций к оказанию соответствующих услуг в рамках социального заказа ограничен. Слабо развито сотрудничество с благотворительными и религиозными организациями. Недостаточно используются возможности самофинансирования при предоставлении социальных услуг.

Практически не существует стимулов к снижению административных издержек функционирования системы социальной защиты. Отсутствует практика оценки эффективности социальной помощи в большинстве регионов.

Одной из проблем, связанных с действующей системой социальной защиты населения, является недостаточность статистической информации о состоянии дел в социальной защите, низкая репрезентативность такой информации и несопоставимость различных источников статистических данных.

На общероссийском уровне отсутствуют точные данные о структуре распределения средств между социальными вып-

латами, установленными нормативно-правовыми актами Российской Федерации, субъектов РФ и органов местного самоуправления.

Законодательная и нормативная база действующей системы социальных пособий, выплат и льгот представляет собой огромное число законов со всеми вносимыми в них поправками, Указов Президента РФ, постановлений Правительства РФ и других актов, принятых и принимаемых на федеральном, региональном и муниципальном уровнях, часто не согласованных между собой и далеко не всегда четко описывающих источники финансирования социальных выплат, ответчиков и формы ответственности в случае невыполнения положений данных актов.

Фактическая численность получателей социальных пособий и льгот ниже, чем численность лиц, имеющих право на различные виды социальной помощи. Недостаточное финансирование, ведущее к задержкам выплат социальных пособий и льгот, приводит к тому, что число получателей пособий меньше числа тех, кто имеет на это право.

По оценкам Международной организации труда, в развитых странах и некоторых странах Восточной Европы эффективность программ социальной поддержки населения, рассчитанная как доля суммарных социальных трансфертов, приходящаяся на семьи, живущие за чертой бедности, достигает 50%, эффективность программ социальной помощи населению в Российской Федерации составляет 19%, т. е. основная часть средств, направляемых на социальную защиту, распределяется в пользу обеспеченных домохозяйств. Такой характер распределения средств нельзя назвать ни справедливым, ни эффективным, особенно учитывая значимость социальной помощи для бедных домохозяйств. Уровень отношения льгот и пособий к размеру доходов (располагаемых ресурсов) в бедных домохозяйствах является крайне низким и не позволяет рассматривать существующую систему социальной защиты как систему реальной поддержки бедных домохозяйств. Если сравнить средние размеры пособий и дотаций, получаемые членами бедных домохозяйств со средним дефицитом располагаемых ресурсов бедных домохозяйств, то получится, что дотации на питание могут покрыть только около 6% дефицита располагаемых ресурсов бедных домохозяйств, дотации на оплату транспортных расхо-

дов — менее 5%, дотации на оплату жилья — менее 5%, ежемесячное пособие на ребенка — менее 8%.

Результаты анализа данных российского мониторинга экономического положения и здоровья населения показывают, что значительная часть средств, получаемых населением в виде социальных выплат и льгот, идет на поддержку тех групп населения, доходы которых выше прожиточного минимума.

Так, только четверть общей суммы реализуемых всеми домохозяйствами льгот и пособий приходится на долю домохозяйств со средним доходом ниже прожиточного минимума домохозяйства, в то время как на долю домохозяйств со средним доходом выше прожиточного минимума домохозяйства — 3/4 (см. рис. 48.1).

Из схемы видно, что общая сумма средств, полученных домохозяйствами со средним доходом выше прожиточного минимума (п. 2 + п. 3) в качестве перечисленных социальных пособий, субсидий, дотаций, льгот и выплат, равна 74,7% от всех расходов федерального бюджета на социальную политику.

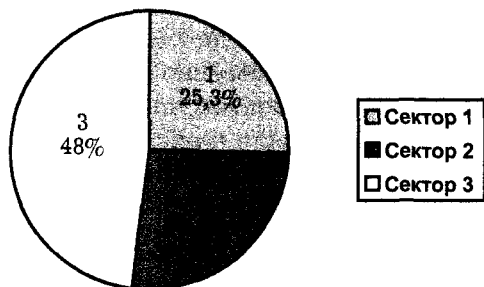


Рис. 48.1. Доля общей суммы социальных пособий, субсидий, дотаций и льгот, приходящаяся на отдельные группы населения (в %) в 1999 г.

Примечание: Общая сумма получаемых или реализуемых домохозяйствами социальных пособий, субсидий, дотаций и льгот — 100%:

1 — домохозяйства со средним доходом ниже прожиточного минимума домохозяйства (40% домохозяйств);

2 — домохозяйства со средним доходом от одного до двух прожиточных минимумов домохозяйства (30% домохозяйств);

3 — домохозяйства со средним доходом свыше двух прожиточных минимумов домохозяйства (30% домохозяйств)

Регрессивный характер различных форм социальной защиты населения характерен как для выплат и льгот, финансируемых из региональных бюджетов (ежемесячное пособие на ребенка, субсидии или льготы по оплате квартиры и коммунальных услуг, дотации на топливо, льготы по приобретению лекарств), так и для льгот, финансируемых из федерального и местного бюджетов (льготы пенсионерам на пользование пассажирским транспортом), а также для выплат, финансируемых из внебюджетных фондов социальной сферы (пособие по безработице, финансируемое из Государственного фонда занятости населения; пособие по временной нетрудоспособности, пособие по беременности и родам, льготы по оплате отдыха, включая дотации на приобретение путевок на санаторно-курортное лечение, финансируемые из Фонда социального страхования).

Необходимость реформирования существующей системы социальной защиты становится все более очевидной после кризиса августа 1998 г. В послекризисный период наблюдались уменьшение размеров социальных пособий и льгот в реальном выражении и нарастание задолженности по основным видам пособий, что не могло не сказаться на положении наиболее социально уязвимых групп населения.

Вероятность оказаться среди бедных остается очень высокой для семей с детьми и особенно для многодетных семей, а детские пособия не могут оказать существенной помощи семьям с детьми, доходы которых были ниже уровня прожиточного минимума. Растет вероятность бедности для пенсионеров.

48.3. Пути развития системы социальной защиты населения

Сохранение существующей системы социальных выплат и льгот без изменений означает поддержание системы социальной защиты, при функционировании которой при нехватке средств для финансирования наиболее значимых социальных пособий и оказания социальной помощи социально уязвимым категориям населения только четверть средств направляется малообеспеченным слоям населения, а остальные средства идут на социальную поддержку обеспеченных семей, увеличивая социальную дифференциацию. Такая ситуация представляется не только

неэффективной, но и противоречащей Конституции РФ, которая провозглашает Россию социальным государством.

Финансирование существующей системы социальных льгот и выплат, установленных на федеральном уровне, в полном объеме (без государственной социальной помощи) требует расходов, превышающих бюджетные возможности, так как на эти цели необходимо выделить около 15% ВВП или более 50% суммарных расходов консолидированного бюджета.

При существующем состоянии федерального и территориальных бюджетов в России нельзя ставить задачу полного преодоления бедности, которая фактически подразумевается в законах «О прожиточном минимуме в Российской Федерации» и «О государственной социальной помощи». Об этом, в частности, свидетельствуют расчеты показателя глубины бедности, основанные на данных бюджетных обследований домохозяйств. Под глубиной бедности в данном случае понимается совокупный объем адресных социальных выплат, который потребовался бы ежемесячно для того, чтобы довести уровень потребления во всех бедных домохозяйствах до уровня официального прожиточного минимума.

Попытки сохранения существующей системы социальной защиты населения приведут к воспроизводству нехватки финансирования пособий, льгот и т. п., невозможности решить задачи снижения уровня и глубины бедности, снижения социальной дифференциации населения. Все это будет постоянно возобновляющимся источником социальной напряженности в обществе.

Реформирование существующей системы социальных выплат и льгот с целью повышения адресности предоставления каждой отдельной выплаты или льготы при сохранении существующей системы социальной защиты — один из возможных путей повышения эффективности системы социальной защиты. Этот путь, очевидно, требует очень больших издержек, связанных с изменением порядка предоставления каждой выплаты или льготы, с переходом к принципу учета нуждаемости по каждой выплате или льготе отдельно. Эти расходы могут оказаться больше возможной экономии средств от уменьшения числа получателей пособий и льгот.

Очевидно, что декларирование принципа проверки нуждаемости и существующие методики такой проверки, основан-

ные, прежде всего, на учете легальных доходов (заработной платы, пенсии, стипендии и т. п.), приводят к тому, что ошибки включения небедных в программы социальной помощи и исключения бедных семей из этих программ остаются значительными. Разработка методики определения нуждаемости и состава семьи при назначении ежемесячного пособия на ребенка как один из шагов при движении в направлении повышения адресности предоставления отдельных социальных льгот и пособий тут же выявила еще одну проблему: данная методика отличается от методики, используемой при назначении жилищных субсидий. Доход семьи, которая считается малообеспеченной при назначении жилищной субсидии, может оказаться недостаточным для того, чтобы эта же семья считалась малообеспеченной и имела право на получение ежемесячного пособия на ребенка.

Одним из возможных направлений реформирования системы социальных пособий, выплат и льгот является максимальное упрощение действующей системы социальных пособий, выплат и льгот при переходе к принципу предоставления социальной поддержки на основе проверки нуждаемости малообеспеченным домохозяйствам и переводе системы социальной защиты домохозяйств, не относящихся к категориям нуждающихся, на страховую основу¹.

Такое реформирование в сфере социальной поддержки населения должно быть увязано с сокращением бюджетных субсидий производителям товаров и услуг (прежде всего дотаций ЖКХ и общественному транспорту) и постепенной заменой этих субсидий на адресные выплаты нуждающимся категориям населения.

При таком подходе предлагается сохранить прежние принципы предоставления значительного числа социальных льгот таким категориям населения, как инвалиды и участники Великой Отечественной войны, инвалиды I группы, а также некоторым другим группам населения.

Переход к предоставлению адресной социальной помощи нуждающимся домохозяйствам на основе проверки нуждаемости означал бы значительное увеличение доли средств, распределяемых в пользу наименее обеспеченных домохозяйств. Конеч-

¹ Программа Правительства РФ «Структурная перестройка и экономический рост в 1997—2000 годах».

но, и такая система потребовала бы значительных административных издержек, однако она позволила бы сократить расходы, в настоящее время связанные с содержанием различных систем выплаты отдельных пособий и предоставления льгот и необходимостью организации проверки нуждаемости для получения отдельных социальных выплат и льгот. Такая система социальных выплат позволила бы сформировать единую информационную базу о получателях социальных льгот и выплат, а персонализированный учет получателей социальных пособий, льгот и выплат позволил бы уменьшить объем необходимого финансирования системы пособий.

Объем необходимого финансирования такой системы (без учета административных издержек) составляет не менее 15—20% ВВП. Так как обеспечить такое финансирование не представляется возможным, то переход к таким принципам предоставления социальной помощи, видимо, может вызвать негативное отношение значительной части населения к проводимым преобразованиям.

Значительная часть решений, формирующих обязательства по выплатам различных социальных пособий, льгот и видов социальной помощи, сосредоточена на федеральном уровне и оформлена в виде федеральных законов. Между тем подавляющее большинство этих выплат возложено на территории Российской Федерации. При этом у региональных властей на практике остаются очень ограниченные возможности модифицировать эти льготы и приспособить их к своим потребностям. Сложившееся положение напрямую противоречит принципам федерализма. Поэтому в сфере социальных пособий и льгот одна из принципиальных задач состоит в том, чтобы максимально расширить самостоятельность территорий в принятии решений относительно того, какие выплаты действительно на этой территории нужны, в каких объемах и каким образом, в какой форме они должны предоставляться конкретным категориям населения. Основная задача федеральной власти при таком подходе — с помощью межбюджетного выравнивания способствовать повышению эффективности системы социальной защиты населения, решению снижения социальной дифференциации и борьбе с бедностью.

При таком подходе у регионов появится возможность сконцентрировать средства, прежде всего, на защите наиболее со-

циально уязвимых групп населения, поддержке тех, кто сам о себе позаботиться не может, на основании наиболее эффективных методик предоставления социальной помощи и социальных услуг, разработанных и апробированных как в данном регионе, так и в других регионах, не уменьшая размеров финансирования на эти цели и увеличивая размер социальной помощи особо нуждающимся категориям населения.

Среди особо нуждающихся категорий населения, на которых будет сосредоточена при таком подходе социальная защита, будут семьи с детьми, престарелые, инвалиды и безработные с доходом ниже прожиточного минимума, так как именно для этих категорий населения вероятность бедности особенно высока. Однако принципы оказания социальной помощи могут быть различными.

Семьям с детьми с доходами ниже 50% прожиточного минимума на первом этапе реформирования и ниже 100% прожиточного минимума впоследствии может выплачиваться ежемесячное пособие на ребенка, либо оказываться социальная помощь, либо по выбору семьи один из этих двух видов помощи. Часть социальной помощи или ежемесячного пособия на ребенка может оказываться услугами (оплата услуг детских дошкольных учреждений, школьных завтраков, услуг ЖКХ и т. п.) по выбору семьи.

Так как пенсия должна финансироваться на уровне не ниже 80% прожиточного минимума пенсионера, то оказываемых семью учреждений для престарелых и инвалидов услуг и финансирования ряда льгот по законам РФ «О ветеранах» № 5-ФЗ от 13 января 1995 г. для ветеранов ВОВ и «О социальной защите инвалидов в РФ» № 181-ФЗ от 24 ноября 1995 г. будет достаточно, чтобы не допустить острой бедности этих категорий населения.

Безработные могут претендовать на пособие по безработице и/или социальную помощь, если доход семьи, членом которой является безработный, ниже 50—100% прожиточного минимума.

Среди направлений финансирования социальной помощи и социальных услуг наиболее нуждающимся категориям населения из бюджетных средств необходимо выделить, видимо, следующие:

- ◆ трансферт Пенсионному фонду РФ;
- ◆ жилищные субсидии;
- ◆ содержание сети учреждений стационарной и нестационарной помощи для социально уязвимых категорий населения (инвалиды, престарелые, и т. д.);
- ◆ ряд льгот, установленных Законом РФ «О ветеранах» № 5-ФЗ от 13 января 1995 г., для ветеранов Великой Отечественной войны;
- ◆ ряд льгот, установленных Законом РФ «О социальной защите инвалидов в РФ» № 181-ФЗ от 24 ноября 1995 г.;
- ◆ адресная социальная помощь особо нуждающимся категориям домохозяйств;
- ◆ единовременная социальная помощь особо нуждающимся домохозяйствам;
- ◆ ежемесячное пособие на ребенка.

Системы социальной защиты населения в зарубежных странах различаются с точки зрения структуры управления, финансирования, размеров и форм предоставления социальной помощи, что зависит, в первую очередь, от условий функционирования смежных социальных систем. Например, при наличии бесплатной медицинской помощи отсутствует медицинское страхование, при фирменном (производственном) страховании работников государственное социальное страхование выполняет роль лишь минимального (базового) страхования и т. д.

Вместе с тем в рамках международной интеграции наблюдается тенденция к стандартизации, унификации национальных систем социальной защиты. Эта тенденция проявляется в присоединении все большего числа государств к Конвенциям МОТ (№ 102, 130), определяющим единые, общие требования к видам, формам, условиям, размерам, порядку назначения и выплаты пособий. В Европе в развитие норм МОТ были приняты Европейский кодекс социального обеспечения и протокол к нему (1964 г.), а в 1972 г. — Европейская конвенция о социальном обеспечении. Россия до настоящего времени не является участником этих соглашений, что вряд ли можно оценивать положительно.

С позиций организации социальной защиты российская система весьма близка к французской, где основу составляют пенсионный фонд, фонд медицинского страхования, фонд страхо-

вания от безработицы (формируемые с участием средств как работодателей, так и самих трудящихся) и фонд страхования от несчастных случаев на производстве и профессиональных заболеваний, составляемый целиком из взносов работодателей. К ним примыкает фонд семейных пособий (не связанных с трудовыми отношениями), в который отчисления производят работодатели и индивидуальные производители. Для государственных служащих действуют особые пенсионные схемы. Поощряется дополнительное, добровольное медицинское и пенсионное страхование трудящихся.

Международный опыт социальной защиты населения представляет интерес для России в следующих вопросах:

- ◆ преобладание страховых принципов организации социальной защиты населения;

- ◆ ведение единого, в национальном масштабе, персонализированного учета застрахованных, при котором каждому застрахованному присваивается собственный, индивидуальный номер;

- ◆ участие в формировании страховых фондов, из которых выплачиваются социальные пособия как работодателей, государства, так и самих застрахованных;

- ◆ интегральный учет величины социальных пособий — включение в нее стоимости всех услуг, оказываемых застрахованному как в денежной, так и в натуральной формах;

- ◆ использование ограниченного числа социальных пособий, четкая фиксация условий их назначения, предоставления, связь размера (в %) с суммой прежних заработков получателя и/или стажем работы/сроком уплаты страховых взносов застрахованным:

- ◆ пособие по болезни/медицинская помощь;

- ◆ пособие по безработице;

- ◆ пособие по инвалидности;

- ◆ пособие по старости;

- ◆ семейные пособия;

- ◆ пособие в случае трудового увечья или профзаболевания;

- ◆ пособие по материнству.

48.4. Реформирование системы социального страхования

Одним из важнейших направлений в решении этой проблемы должно стать реформирование системы социального стра-

хования. Кратко остановимся на проблемах реформирования системы социального страхования.

Адаптивное к реальной ситуации развитие социального страхования требует принципиально иных концептуальных и методологических решений. Дальнейшее реформирование и развитие системы социального страхования как компенсаторного механизма защиты населения от социальных и экономических рисков не должно осуществляться стихийно. Как положительное явление следует отметить создание фондов социального страхования (пенсионного, медицинского, социального, занятости). Этот начальный в определенной мере стихийный этап дает реальные предпосылки для формулирования сбалансированной целостной системы социального страхования, учитывающей различные типы и ее виды, в том числе необходимость страхования от несчастных случаев, травм и профессиональных заболеваний на производстве за счет работодателей. Последняя может быть реализована как система коллективной социальной защиты и солидарной ответственности в случаях наступления социальных и экономических рисков.

В основе стратегии формирования системы социального страхования должны лежать принципы сотрудничества, взаимовыгодного социального партнерства и солидарности ответственности между органами власти и различными частями гражданского общества. Это сотрудничество реализуется через обязательное государственное и дополнительное, добровольное на уровне производства и отдельных граждан страхования с учетом видов социальных рисков (по случаю болезни, от несчастного случая на производстве, по случаю инвалидности, по случаю старости, беременности, материнства, а также по случаю смерти; как страхование вдов и сирот, погребения, а также на случай безработицы).

По своему содержанию социальное страхование требует включения не только денежных выплат, компенсаций, но и оплаты услуг по лечению, медико-социальной реабилитации, в том числе профилактически-психологической, соматической. Единицей учета в такой системе должен стать человек, интегрированный в среду обитания.

Ход политических и экономических реформ в России весьма противоречив. Одномоментно происходит разрушение старо-

го и формирование нового социально-экономического пространства, общественно-ценностного уклада жизни и сознания людей. С одной стороны, создаются — во многом непоследовательно и хаотично — основы демократического общества и рыночного хозяйства, но, с другой стороны, это происходит, как вытекает из проведенного выше анализа социальной ситуации в России, с неоправданно большими социальными издержками.

Для нового государства, общества характерны деформированность структуры, глубокое расхождение интересов различных социально-политических сил, неудовлетворенность граждан результатами происходящих реформ, снижение уровня жизни крупных групп населения, отсутствие стратегически обозначенного «образа будущего».

Вместе с тем в новом государстве, обществе все более отчетливо проявляются желание и умение людей определять экономически состоятельные направления развития производства, торговли, иных сфер жизнедеятельности и поддерживать их через активную занятость, рынок ценных бумаг, инвестиции. Подавляющая часть россиян убеждена в необратимости и закономерности происходящих перемен, а также необходимости их продолжения, отрицая возможность возврата прежнего государственного устройства и общественных отношений.

Таким образом, для новой формирующейся социальной системы характерны, с одной стороны, дисгармония социального, политического, экономического компонента, что делает систему неустойчивой и подверженной рискам социальных взрывов.

С другой стороны, терпимость граждан, определенное оправдание переживаемых ими трудностей, стремление к социально-экономическому прогрессу, гражданскому миру и солидарной ответственности народов России снижает вероятность этих социальных кризисов и позволяет прогнозировать благоприятное развитие происходящих в России перемен.

Насколько исчерпаны резервы общественного терпения? Объективный ответ на этот вопрос заключается в следующем: несоответствие между ожидаемым в результате реформ повышением уровня и качества жизни и реальной действительностью уже превратилось в мощный дестабилизирующий внутривнутриполитический фактор, который (при определенных обстоятельствах) может сыграть роковую роль в судьбе современной России.

С уверенностью можно сказать: от того, как уже в самое ближайшее время будет выстроена социальная политика нынешнего руководства страны, будет зависеть и развитие политической ситуации в конце 1994 г. и в 1995 г., исход предстоящих парламентских и президентских выборов (если, конечно, они состоятся).

Именно поэтому в качестве первоочередного шага может быть предложена программа стабилизации уровня жизни населения, реализуемая под эгидой Президента и направленная на предотвращение наиболее опасных проявлений нынешней социальной ситуации.

В дальнейшем эта программа могла бы стать отправным пунктом для разработки долговременной стратегии развития России как социального государства.

Реформирование образования

Первоочередные действия Правительства Российской Федерации в сфере образования будут направлены на обеспечение увеличения расходов на образование и существенное повышение их эффективности, создание условий для привлечения в сферу образования средств из внебюджетных источников.

Необходимо обеспечить софинансирование на конкурсной основе инвестиционных проектов в сфере образования, осуществляемых образовательными организациями. Отдельно предполагается выделять средства на информационное обеспечение образовательных организаций.

В сфере высшего образования на переходный период будет введен конкурсный порядок распределения государственного заказа на подготовку специалистов и финансирование инвестиционных проектов вузов независимо от их организационно-правовой формы. Необходимо установление особого статуса образовательных организаций вместо существующего статуса государственных учреждений, переход на контрактную основу финансовых взаимоотношений образовательных организаций с государством, а также внедрение принципа адресного предоставления стипендий.

В целях повышения эффективности государственных расходов на образование Правительство Российской Федерации намерено реализовать ряд мер, направленных на реструкту-

рирование бюджетной сети, включая реорганизацию учебных заведений профессионального образования путем их интеграции с высшими учебными заведениями и создания университетских комплексов, а также начало реструктуризации малокомплектных сельских школ.

В рамках поэтапного внедрения механизмов нормативного подушевого финансирования будет осуществлен переход на прозрачную систему финансирования общего образования на основе федерального, регионального и местного нормативов его финансового обеспечения. Регионы, уровень бюджетной обеспеченности которых недостаточен для финансирования общего образования в пределах минимальных нормативов, получают необходимую финансовую поддержку в рамках системы межбюджетных трансфертов. Предполагается установить федеральную составляющую и рамочные условия разработки региональной составляющей государственного стандарта основного общего образования.

Правительство РФ примет нормативные правовые акты, устанавливающие возможность финансирования за счет средств родителей, иных внебюджетных источников преподавания дополнительных предметов и оказания дополнительных образовательных услуг в средней школе, не включенных в нормативы финансового обеспечения.

Поэтапный переход к нормативному подушевому финансированию высшего профессионального образования предусматривает экспериментальную отработку технологии проведения единого государственного выпускного экзамена и его последующее законодательное закрепление. Будет сформирована независимая система аттестации и контроля качества образования. Одновременно будет осуществлен комплекс подготовительных мер по персонализации титула бюджетного финансирования профессионального образования (государственных именных финансовых обязательств).

Итак, в области социальной политики реализация правительственного Плана действий позволит добиться значительных позитивных сдвигов в большинстве отраслей социальной сферы и заложит фундамент для их последующего динамичного развития. Благодаря улучшению финансирования образования, здравоохранения и культуры услуги этих отраслей станут более до-

ступными для населения. В то же время Правительство РФ создаст организационно-финансовые механизмы, которые в дальнейшем обеспечат существенное повышение качества услуг общественного образования и здравоохранения. Реформы в сфере регулирования труда и занятости населения позволят добиться повышения регистрируемой занятости и реального уровня социальной защищенности работников. Рост денежных доходов населения в сочетании с перераспределением социальных пособий и социальной помощи в пользу малообеспеченных домохозяйств приведет к снижению уровня бедности и неравенства. В связи с ликвидацией дотаций в сфере жилищно-коммунального хозяйства возрастут расходы населения на оплату соответствующих услуг, однако этот рост компенсируется увеличением адресных жилищных субсидий малообеспеченным домохозяйствам. Будут увеличены реальные размеры пенсий и заложены основы для устойчивого развития пенсионной системы в долгосрочной перспективе.

48.5. Три варианта сценариев развития системы социальной защиты населения на предстоящее десятилетие

Возможны, по крайней мере, три варианта сценариев развития системы социальной защиты населения на предстоящее десятилетие:

Сохранение современной практики. В действительности это будет означать воспроизводство во все более расширяющихся масштабах негативных особенностей нынешней системы, проявляющихся: в недостаточности размеров социальных пособий для возмещения заработков/доходов в связи с наступлением страховых случаев, несвоевременностью их предоставления населению; в постоянном возникновении задолженностей государства перед населением; в ограниченной доступности и низком качестве социального обслуживания населения в сочетании с неэффективным использованием финансовых и материальных ресурсов, выделяемых для их обеспечения. Следствием будут усугубление недоверия населения к государству, рост социальных конфликтов, нарастание протестного поведения граждан.

Возврат к организации системы социальной защиты населения на принципах, существовавших в дореформенный период (директивное планирование, бюджетное финансирование, централизованное управление). Очевидно, что такой подход малореален в общем контексте социально-политических и экономических преобразований в стране.

Реформирование системы социальной защиты населения. Этот вариант представляется реальным и практически необходимым для восстановления доверия населения к государству — через создание правовых, организационных, финансовых, материально-технических, информационных, кадровых и иных условий, обеспечивающих возможности выполнения им социальных обязательств. Процесс этот с учетом комплексности, сложности и затратности потребует достаточно длительного времени, принятия, по крайней мере на первом этапе, в известной мере непопулярных мер. Реально говорить о его осуществлении, в целом, в течение по крайней мере 10 лет (2000—2010 гг.), весьма благоприятных с позиций предстоящих демографических сдвигов. Реформа должна осуществляться в рамках национальной программы, подготовленной при широком участии представителей всех социальных групп и слоев общества, регионов страны, всенародно обсужденной и получившей поддержку общественности.

Стратегической целью реформирования является создание системы социальной защиты, обеспечивающей:

- ◆ повышение эффективности предоставления социальных пособий (включая социальные выплаты и социальные услуги) с позиций поддержания доходов уязвимых групп населения, их благоприятной социальной адаптации и интеграции в общество;

- ◆ повышение эффективности использования ресурсов, выделяемых государством на нужды социальной защиты населения (финансовых, материальных, людских);

- ◆ создание стимулов социальной активности населения.

Реформируемая система социальной защиты населения должна обеспечивать:

- ◆ минимальную достаточность социальных пособий при возмещении ущерба, возникающего вследствие действия различных социальных рисков;

- ◆ своевременность предоставления и получения социальных пособий;

- ♦ доступность социальных пособий, сохранение законных прав на их получение независимо от места жительства людей;
- ♦ недискриминационность, социальная справедливость предоставления социальных пособий независимо от принадлежности реципиентов к определенным демографическим, этническим, социальным, профессиональным и иным группам населения, а также от места жительства.

Создаваемая система социальной защиты населения должна отвечать следующим принципам:

- ♦ *правовой обеспеченности и стабильности*, достигаемой за счет разработки и принятия пакета новых законодательных и иных нормативных правовых актов, а также внесения необходимых изменений и дополнений в действующую нормативную правовую базу предоставления социальных пособий;

- ♦ *финансовой обеспеченности/достаточности и устойчивости* для удовлетворения основных, базовых потребностей населения в социальном обеспечении, возмещения утраченного заработка/дохода, достигаемого за счет обязательного участия всех членов общества в финансировании социального обеспечения (принцип солидарности), расширения перечня субъектов осуществления социальных пособий, изменения условий, принципов и источников их финансирования, обеспечения наиболее полного, целесообразного и прозрачного использования бюджетных средств, средств внебюджетных социальных фондов и иных источников финансирования как для нужд собственно населения, так и в интересах развития экономики страны, надежного и прибыльного инвестирования соответствующих финансовых ресурсов;

- ♦ *управляемости*, достигаемой за счет четкого разграничения функций, полномочий, ответственности и ресурсного обеспечения различных субъектов, создания соответствующей материальной, информационной и кадровой базы, а также участия всех социальных партнеров в управлении системой социальных пособий;

- ♦ *научной обоснованности*, достигаемой за счет применения экспериментально отработанных нормативов и стандартов, социальных технологий, выработанных с учетом доказавшего свою эффективность отечественного и международного опыта.

Стратегия реформы системы социальной защиты населения, разработанная применительно к этим целям и принципам, предусматривает поэтапно:

♦ перевод системы социальных пособий преимущественно на страховые принципы с учетом размера страховых взносов/стажа работы застрахованных лиц;

♦ переход к международно признанным:

а) классификации видов страховых рисков,

б) видам соответствующих пособий;

в) условиям их предоставления и

г) нормам предоставления пособий;

♦ повышение размеров социальных пособий с целью их доведения до уровней, предусмотренных международным правом;

♦ сокращение объемов и удельного веса прямых бюджетных расходов в финансировании социальных пособий при одновременном увеличении масштабов их финансирования из внебюджетных источников, включая привлечение средств самих граждан на основе создания механизма финансовой заинтересованности;

♦ переход от бесплатного к преимущественно платному предоставлению социальных услуг;

♦ переход от натуральной к преимущественно денежной форме предоставления пособий;

♦ преобразование существующих пособий нестрахового характера в пособие по бедности; развитие рынка социальных услуг, основывающегося на конкуренции предприятий и организаций — производителей различных форм собственности, и создание соответствующей инфраструктуры (финансовой, информационной, сервисной и пр.);

♦ изменение условий и размеров предоставления отдельных пособий (пособий по материнству на тех же условиях и в тех же размерах, что и пособие по временной нетрудоспособности, их увязка с размером пособия по безработице; замена пособия по инвалидности III группы на пособие по бедности, объединение пособий по инвалидности I и II групп в единое пособие с упразднением порядка обязательного выхода на пенсию и пр.).

Реализация этой стратегии, целей реформы предполагает необходимость осуществления в течение 2000—2100 гг. программы, включающей комплекс мероприятий, к рассмотрению которых мы и переходим.

48.6. Перспективы, цели и задачи развития системы социальной защиты населения в России

Говоря о реформировании системы социальной защиты в Российской Федерации, следует исходить не только из наличия в настоящем комплекса нерешенных правовых, финансовых, организационных и иных проблем. Важно учитывать тот внешний фон, условия, которые будут предопределять в перспективе, с одной стороны, потребность населения в социальной защите (т. е., по существу, спрос на этот вид социального обеспечения), с другой — финансово-экономические, материально-технические, информационные и кадровые ресурсы, которыми будет располагать общество и часть которых может быть использована на нужды социальной защиты. Спрос населения на социальную защиту будет предопределяться действием по крайней мере трех групп факторов:

— социально-демографических, определяющих характер воспроизводства населения (динамики процессов рождаемости, смертности, миграции) и обусловленные им изменения численности и возрастно-половой структуры населения страны;

— социально-медико-психологических, экологических и иных, определяющих в конечном счете состояние здоровья населения, уровень и характер заболеваемости;

— производственно-экономических и социально-трудовых, определяющих характер и уровень занятости населения, уровень трудовых доходов населения, уровень производственного травматизма, профессиональной заболеваемости, инвалидности.

Используя существующую статистическую информацию, можно предположить, что вследствие сокращения рождаемости, миграционного прироста, а также увеличения смертности в перспективе можно ожидать:

1. Дальнейшее сокращение общей численности населения Российской Федерации. По прогнозу Госкомстата РФ, численность постоянного населения сократится со 146,4 млн человек в 1999 г. до 143,9 млн человек в 2005 г. и достигнет 141,6 млн человек в 2010 г., изменений возрастной структуры населения, характеризующихся:

а) абсолютным и относительным сокращением численности детей в возрасте до 15 лет;

б) абсолютным и относительным увеличением численности населения, находящегося в трудоспособном возрасте (мужчины — 16—59 лет, женщины — 16—54 года) и старше трудоспособного возраста.

Таблица 48.1

	Годы					
	1998 г.		2005 г.		2010 г. (прогноз)	
	млн чел.	%	млн чел.	%	млн чел.	%
Численность постоянного населения, млн чел.	147	100,0	144	100,0	142	100,0
В том числе в возрасте:						
до трудоспособного	31	21,4	28,0	19,5	26,4	18,6
трудоспособном	85	57,8	83,8	58,2	81,9	57,7
старше трудоспособного	31	20,8	32,2	22,3	33,7	23,9

С позиций перспектив развития системы социальной защиты населения это будет означать, при прочих равных условиях: а) сокращение спроса на пособия на детей в денежной и натуральной формах и, в то же время, увеличение; б) потребности в пособиях по старости и в) по безработице в деньгах и натуре. При неизменности принципов предоставления и размеров социальных пособий это приведет к относительному уменьшению потребности в финансовых ресурсах на их обеспечение. Кроме того, учитывая процесс старения населения, можно предположить, что к концу прогнозного периода потребность в пособиях, связанных с участием в Великой Отечественной войне, практически исчезнет, что также сократит потребность в соответствующих финансовых ресурсах.

2. Дальнейший рост численности инвалидов. Учитывая происходящую «инвалидизацию» страны (численность лиц, впервые признанных инвалидами, в расчете на 1000 населения возросла с 50% в 1985 г. до 77,7% в 1997 г., т. е. за 13 лет увеличилась на 27,7 процентных пункта, или на 2,1 пункт в год), очевидную невозможность коренным образом переломить данную

тенденцию в предстоящем десятилетии, можно предположить что она будет сопровождаться увеличением спроса на социальные пособия по инвалидности как в денежной, так и в натуральной форме (социальные услуги), что потребует соответствующих финансовых ассигнований из бюджетов всех уровней.

3. Сохранение в качестве массового такого жуткого социального явления, как бедность. Даже если исходить из предположений о том, что доля лиц с доходами ниже прожиточного минимума будет сокращаться ежегодно, в среднем на 1%-й пункт (что является, на наш взгляд, весьма оптимистичным предположением), то к концу предстоящего десятилетия более 13% всего населения сохранят статус бедных и их содержание потребует изыскания средств на выплату соответствующего пособия.

4. Определенное увеличение, в случае экономического роста в стране, положительного сальдо миграции населения из бывших союзных республик. В результате несколько возрастет потребность в финансовых ресурсах для выплаты пособий вынужденным переселенцам. Эта потребность также будет связана с необходимостью финансирования расходов по переселению части избыточного населения из ряда районов Крайнего Севера и приравненных к ним местностей, районов Северного Кавказа, зон радиоактивного заражения и регионов чрезвычайных ситуаций, вероятность которых весьма высока.

5. Сохранение достаточно высокого общего уровня заболеваемости населения, в том числе в связи с профзаболеваниями и производственным травматизмом.

Таким образом, с учетом вышеизложенного можно утверждать, что в предстоящем десятилетии спрос населения на социальные пособия несколько сократится как в абсолютном, так и в относительном выражении. Вместе с тем, учитывая необходимость повышения нормативов социальных выплат, а также развития социального обслуживания, по мере ожидаемого перехода к экономическому росту и соответствующему росту уровня доходов и общего уровня жизни населения абсолютная величина потребности в финансовых ресурсах для их обеспечения возрастет.

С целью гарантированного обеспечения доходов на уровне не ниже прожиточного минимума предполагается ввести федеральное пособие по нуждаемости.

Источником выплаты федерального пособия по нуждаемости должен стать федеральный бюджет.

В числе дополнительных мер по укреплению системы социальной поддержки бедных групп населения:

- ◆ подготовка рекомендации по организации общественных работ;

- ◆ введение пособия по частичной безработице;

- ◆ введение пособия по безработице в случае банкротства предприятий;

- ◆ разработка федеральной программы занятости в малых городах и поселках, особо пораженных экономическим кризисом;

- ◆ разработка федеральной программы поддержки малого и среднего предпринимательства;

- ◆ введение в действие Типовой региональной программы социальной защиты населения, что позволит упорядочить и тем самым сделать более эффективной социальную поддержку наиболее уязвимых групп населения в регионах.

Для привлечения дополнительных средств на цели оказания социальной поддержки бедных слоев населения предполагается разработать нормативно-правовые акты, регулирующие благотворительную деятельность и статус благотворительных организаций в Российской Федерации.

Предполагается также подготовить пакет нормативно-правовых документов по развитию системы негосударственных пенсионных фондов.

Ситуация неопределенности и нестабильности, вызываемая существующим этапом переходного периода, влечет за собой психологическую напряженность большей части общества. При затяжном течении этого процесса происходит нарастание пассивной личностной позиции, нежелание самостоятельного решения возникающих жизненных проблем. В этой ситуации особое значение приобретают становление и развитие социально-психологической поддержки населения. Выделяется два основных аспекта этой поддержки:

- ◆ совершенствование системы информационного обеспечения населения;

- ◆ развитие различных служб психологической помощи.

Система информационного обеспечения населения должна подчиняться основным принципам: достоверности, простоте и доступности в получении информации о правовом, трудовом и ином регулировании жизни общества, направленности на формирование мотивации активного самостоятельного решения проблем.

Новые подходы к финансированию социальной сферы предполагают решение следующих задач:

- ◆ учет социальных нормативов при формировании бюджетов различных уровней организационных структур управления;
- ◆ оптимизация ассигнований на социальную сферу в федеральном бюджете
- ◆ изыскания альтернативных источников финансирования социальной сферы, в том числе на нужды Федеральной программы по стабилизации уровня жизни населения;
- ◆ упорядочение внебюджетных источников финансирования социальной сферы в условиях рыночных преобразований;
- ◆ обеспечение устойчивой финансовой базой отраслей социальной инфраструктуры.

Это даст возможность:

- ◆ упорядочить финансирование социальной сферы за счет бюджетных ассигнований;
- ◆ существенно улучшить использование финансовых средств на уровне Федерации, ее субъектов и местных органов самоуправления, которые направляются на нужды здравоохранения, образования, науки и социальные выплаты;
- ◆ разработать систему минимальных социальных гарантий и обеспечить их соответствующим финансированием;
- ◆ разработать социальные нормативы расходов на здравоохранение, образование, культуру и социальные выплаты (с их использованием в бюджетном планировании в фиксированных к валовому внутреннему продукту (ВВП) долях);
- ◆ повысить эффективность использования внебюджетных фондов (пенсионного, занятости, социального и медицинского страхования);
- ◆ свести до минимума социальные издержки деструктуризации отдельных отраслей социальной сферы;
- ◆ реформировать систему финансирования местных органов самоуправления.

Предусматривается ряд мер по стабилизации финансирования социальной сферы. Первое и главное условие стабилизации финансирования социальной сферы — детальное разграничение объектов финансирования с их закреплением за бюджетами различных уровней.

Использование для определения масштабов бюджетных дотаций показателя среднего бюджетного душевого расхода является бесперспективным, так как отражает сложившиеся отношения между центром и регионами и не обеспечивает их изменения.

Более перспективным является использование системы государственных минимальных стандартов на народное образование, медицинское обслуживание, социальное вспомоществование.

Предлагаемые в программе меры дадут возможность, во-первых, зафиксировать нижнюю границу потребностей в финансовых ресурсах социальной сферы, во-вторых, не допустить дальнейшего снижения объема финансирования здравоохранения, образования, науки, культуры и социальных выплат населению и, в-третьих, подвести под финансирование социальной сферы жесткую нормативную базу, на основе которой будут осуществляться программы поддержки доходов малоимущих слоев населения и крупные социальные программы.

Государственное централизованное регулирование социальной поддержки населения до сих пор носит фрагментарный, бессистемный характер. Для осуществления в этой сфере необходимых мер отсутствует механизм организационного, правового и финансового обеспечения. Такой подход привел к непомерной нагрузке на бюджет и практическому неисполнению государственных обязательств по социальной поддержке населения (в том числе в сфере базового образования, охраны здоровья и труда, пенсионного обеспечения, социальной защиты детей, престарелых, инвалидов), росту недовольства граждан, социальной напряженности в обществе.

Для наглядности основные мероприятия программы реформы системы социальной защиты населения в Российской Федерации за период 2001—2010 гг. сведены в таблицу (см. табл. 48.2)

Основные мероприятия программы реформы системы социальной защиты населения в Российской Федерации

№ п/п	Наименование мероприятия
1	2
Этап I (2000—2002 гг.)	
1.1	<p>Введение на 5-летний срок моратория на: принятие новых нормативных правовых актов, связанных с расширением действующего перечня социальных пособий, контингентов их получателей; выплату дополнительных региональных социальных пособий из бюджетов субъектов Федерации, получающих финансовую поддержку из федерального фонда, в случае несвоевременного и не в полном объеме обязательств получения их населением по пособиям федерального характера. Сокращение объемов социальных трансфертов в случае нарушения этого обязательства на соответствующую сумму; строительство новых учреждений и предприятий социальной защиты населения</p>
1.2	<p>Ратификация Российской Федерацией Конвенции МОТ № 102 и/или Европейской конвенции о социальном обеспечении (с оговорками)</p>
1.3	<p>Осуществление комплекса практических мер, обеспечивающих внедрение принципа адресности при предоставлении социальных пособий: создание правовых условий проверки доходов нуждающихся в помощи домохозяйств; создание и тиражирование типовых методических рекомендаций по оценке нуждаемости семей в социальных пособиях; создание программных средств, обеспечивающих учет денежных средств, натуральной помощи и льгот получателями пособий, и движение соответствующих финансовых ресурсов; обеспечение территориальных органов социальной защиты населения необходимыми техническими и программными средствами, обучение персонала; дополнительное бюджетное финансирование территориальных органов социальной защиты населения в связи с переходом на адресные принципы назначения и выплаты социальных пособий</p>
1.4	<p>Внесение в действующие нормативные правовые акты изменений и дополнений, предусматривающих:</p> <ul style="list-style-type: none"> — введение единой терминологии, определяющей виды, формы и условия предоставления социальной помощи; — переход к адресному предоставлению всех видов и форм социальной помощи — на основе оценки нуждаемости, с учетом среднедушевого дохода семей и регионального прожиточного минимума, а также собственности семей, дающей возможность получения дополнительного дохода; — учет и включение стоимости всех видов предоставляемой гражданам социальной помощи в налогооблагаемую базу; — финансирование социальных пособий, предоставляемых в зависимости от отраслевой/профессиональной принадлежности граждан из бюджетов соответствующих органов государственной власти; — отказ от предоставления ныне действующих льгот на членов семьи бенефициария; — расширение спектра платных социальных услуг с учетом уровня нуждаемости бенефициариев и функционального значения видов помощи для жизни и состояния здоровья человека

1	2
1.5	Разработка основ федерального законодательства, регламентирующего, с учетом международного опыта и международных обязательств Российской Федерации, единые требования к видам, формам, основаниям, условиям, порядку и срокам назначения, размерам социальных пособий
1.6	Разработка методологических, методических и организационно-правовых основ, проведение серии широкомасштабных экспериментов по отработке моделей: постепенного включения части платежей во внебюджетные социальные фонды, в индивидуальный доход работников, поэтапной передачи населению в виде дополнительных доходов бюджетных средств, идущих на дотации жилищно-коммунальному хозяйству; предоставления социальных пособий через коммерческие банки с открытием в них лицевых счетов гражданам, имеющим право на соответствующие социальные пособия; перевода основной части социальных пособий на условия социального страхования с последующей разработкой проектов соответствующих нормативных правовых актов
1.7	Разработка и экспериментальная отработка норм нового федерального законодательства, определяющего условия, характер и стимулирующего участие негосударственных, в том числе коммерческих структур, в предоставлении социальных пособий, включая развитие институтов негосударственного социального страхования (пенсионного, медицинского, от безработицы и пр.), а также создание социальных инвестиционных фондов
1.8	Разработка методологии и методики определения минимально необходимых размеров социальных пособий (социальные стандарты) с учетом специфики соответствующих социальных рисков, их экспериментальная апробация в ряде регионов страны
1.9	Разработка механизма (правового, организационного, финансового, информационного) перевода социальных пособий из натуральной в денежную форму (в том числе путем внедрения жилищно-коммунальных и транспортных ваучеров). Осуществление экспериментальной проверки в ряде регионов страны, разработка проектов соответствующих нормативных правовых актов
1.10	Разработка и практическое внедрение методики определения размеров социальных трансфертов и их учета в межбюджетных отношениях (в том числе во взаимоотношениях с субъектами Федерации и иными субъектами организации и предоставления социальных пособий)
1.11	Использование части средств внешних заимствований Российской Федерации у международных финансовых организаций (в частности, средств займа СПАЛ) для укрепления материальной базы учреждений социальной защиты населения России), повышение доступности услуг и качества обслуживания населения
1.12	Экспериментальная отработка механизма перераспределения между социальными внебюджетными фондами непрофильных функций, связанных с предоставлением социальных пособий и соответствующего изменения тарифов страховых взносов, и последующая разработка проектов соответствующих нормативных правовых актов
1.13	Отработка программно-технических средств введения единых социальных счетов населения, а также создания совместимых баз данных персонализированного учета во внебюджетных социальных фондах

1	2
1.14.	Разработка и принятие законодательства, регулирующего актуарную деятельность в области социального страхования в Российской Федерации
1.15.	Разработка методологии и методики определения на средне- и долгосрочный период тарифов страховых взносов населения во внебюджетные социальные фонды
1.16.	Разработка, экспериментальная отработка механизмов формирования именных накопительных счетов граждан на базе внебюджетных социальных фондов и подготовка проектов соответствующих нормативных правовых актов
1.17.	Разработка проекта соглашения между Российской Федерацией и субъектом Федерации, а также между субъектом Федерации и органом местного самоуправления относительно условий реализации принципа совместного ведения при организации социальной защиты населения (включая предоставление социальных пособий) и его последующее заключение
1.18.	Отработка концепции и механизмов приватизации и акционирования при участии населения части стационарных учреждений и предприятий социальной защиты населения
1.19.	Реорганизация государственной системы социальной защиты населения с целью обеспечения ее управляемости по вертикали (создание Министерства социальной защиты населения и его территориальных органов)
1.20.	Проведение аудита организаций, учреждений и предприятий системы социальной защиты населения с целью выработки мер, обеспечивающих повышение эффективности управления финансовыми ресурсами
1.21.	Начало и постоянное осуществление национальной PR-кампании
1.22.	Реконструкция действующих стационарных и нестационарных учреждений социальной защиты населения, протезно-ортопедических предприятий
Этап II (2002—2003 гг.)	
2.1.	Принятие нового федерального законодательства и соответствующих нормативных правовых актов субъектами Российской Федерации
2.2.	Переход к предоставлению системы социальных пособий на началах адресности на основе минимальных социальных стандартов
2.3.	Завершение реконструкции действующих стационарных и нестационарных учреждений социальной защиты населения, протезно-ортопедических предприятий
2.4.	Переход к оплате социальных пособий, предоставляемых по профессиональному признаку, из бюджетов соответствующих ведомств
2.5.	Практическое развертывание национальных систем: мониторинга социальных трансфертов; мониторинга выплат социальных пособий
2.6.	Завершение реорганизации системы внебюджетных социальных фондов (функции, тарифы, совместимость баз персонифицированного учета и пр.)
2.7.	Заключение соглашений с субъектами Федерации о разграничении полномочий в области социальной защиты населения
Этап III (2003—2005 гг.)	
3.1.	Начало акционирования и приватизации части учреждений и предприятий социальной защиты населения
3.2.	Начало поэтапного предоставления социальных пособий на страховых принципах
3.3.	Развертывание сети негосударственных институтов социальной защиты населения, включая подсистемы дополнительного (добровольного) страхования населения, социальные инвестиционные фонды и пр.

1	2
3.4	Переход к предоставлению социальных пособий преимущественно в денежной форме
Этап IV (2005—2010 гг.)	
4.1	Практическая реализация нового социального законодательства, предусмотренного программой реформ
4.2	Внедрение накопительных принципов в различных секторах социального страхования
4.3	Организация предоставления социальных пособий в размерах и на условиях, определенных международными стандартами
4.4	Участие населения в софинансировании программ и учреждений социальной защиты населения
4.5	Мониторинг за ходом реализации программы и внесение, при необходимости, изменений и дополнений

Базовые понятия

Социальная защита населения, социальная направленность макроэкономической политики, социально-психологическая поддержка населения, социальная поддержка бедных, социальное страхование, качество жизни.

Проблемные вопросы и тесты

1. Как вы понимаете социальную защиту населения? Социальная защита и социальная поддержка — это одинаковые понятия или нет?

2. Почему система социальной защиты населения, основу которой составляют всеобщие социальные трансферты, субсидии на товары и услуги, а также категориальные льготы, принципиально не способна решать задачу перераспределения ресурсов в пользу наиболее нуждающихся домохозяйств?

3. Каковы принципы социальной политики? Можно ли к ним отнести такие принципы, как всеобщность в сочетании с дифференцированным подходом к различным группам населения, активный и адресный характер, социальное партнерство, разграничение компетенций между различными уровнями власти? Если да, то прокомментируйте их.

4. Почему главные направления социальной политики включают в себя формирование системы социальной защиты населения, реформирование социального обеспечения на принципах социального страхования и социальной помощи?

5. Какова доля населения в России, имеющая право на получение социальных гарантий, льгот и выплат, установленных законодательными актами Российской Федерации?

6. Почему переход к предоставлению адресной социальной помощи нуждающимся домохозяйствам на основе проверки нуждаемости означал бы значительное увеличение доли средств, распределяемых в пользу наименее обеспеченных домохозяйств?

7. Что предполагает адресная система социальных выплат?

8. Как вы считаете: льготы, установленные для различных категорий государственных служащих, работников правоохранительных органов и военнослужащих, должны быть переведены в форму денежных выплат и включены в их заработную плату или нет?

9. Каковы формы и методы социальной защиты?

10. Способствует или нет появление новых форм и методов социальной защиты, таких, как создание учреждений поддержки социально уязвимых групп населения и введение новых пособий и льгот на федеральном, региональном, местном уровнях; создание системы социальных внебюджетных фондов — смягчению остроты социальных проблем?

11. Какие социальные пособия и дотации финансируются из средств внебюджетных фондов социальной сферы?

12. Какие категории населения относятся к остро нуждающимся?

13. Что собой представляет социальное страхование?

14. Прокомментируйте три варианта совершенствования социальной системы защиты населения на ближайшие 10 лет XXI в.

15. Каковы перспективы, цели и задачи развития системы социальной защиты населения в России на ближайшую перспективу?

16. Как влияет на спрос населения на социальную защиту действие таких факторов: социально-демографических, социально-медико-психологических, экологических и производственно-экономических и социально-трудовых?

17. Какие предусматриваются меры по стабилизации финансирования социальной сферы?

18. Почему государственное централизованное регулирование социальной поддержки населения до сих пор носит фрагментарный, бессистемный характер? Что необходимо предпринять?

Родоначальники экономической теории: от меркантилизма до маржинализма

Чтобы расширить знания по экономической теории, предлагаем более глубоко познакомиться с базовыми концепциями истории экономических учений и изучить их.

Меркантилизм

Меркантилизм — экономическое учение о деньгах. Термин «меркантилизм» происходит от итальянского слова «мерканте» (купец). Меркантилизм как учение возникло в период заката феодализма и зарождения капитализма. Предметом изучения экономистов-меркантилистов была сфера обращения. Учение отражало интересы купеческого (торгового) капитала и содействовало развитию отраслей промышленности, работающих на экспорт. Меркантилизм был основой меркантилистской экономической политики. Главной задачей меркантилистской политики было привлечение в страну возможно большего количества денег (золота и серебра) в связи с развитием капиталистических (товарно-денежных) отношений.

Подлинным источником богатства и прибыли они считали *внешнюю торговлю*, так как она была основным источником накопления золота и серебра. А поскольку основой экспорта являются ремесла, меркантилисты пришли к выводу, что процветание ремесла является *условием* торговли, богатства страны, а не его причиной. В связи с этим они считали, что производительным является труд, занятый в отраслях, работающих на экспорт.

В своих исследованиях меркантилисты обожествляли деньги. Они были убеждены во всемогуществе денег. Они считали, что золото и серебро сами по себе, как вещи, по своей природе, есть деньги. Они не понимали, что деньги — это товар, но товар особый, так как он выполняет роль всеобщего эквивалента. Деньги

как особый товар имеют место лишь в определенных исторических условиях.

Теория денег, разработанная меркантилистами, получила название как **металлистическая** теория денег, в которой сущность денег объясняется естественными свойствами золота и серебра. Наряду с металлистической теорией денег в период становления капитализма возникла альтернативная теория — **номиналистическая**. Согласно этой теории деньги представляют собой номинальную единицу, необходимую для их счета. Поэтому деньги не имеют своей внутренней стоимости. *Родоначальниками номиналистической теории денег являлись английские философы и экономисты Дж. Локк (1632—1704), Н. Барбон (1640—1698), Дж. Беркли (1684—1753), Д. Юм (1711—1776).*

Внимание меркантилистов сосредоточивалось прежде всего на двух функциях денег — сокровищ (накопления) и мировых денег. По их мнению, в этих функциях деньги выступают как всеобщее воплощение общественного богатства.

В развитии меркантилизма различают два *этапа* — *ранний и поздний*. На первом этапе проводилась политика *денежного баланса*. Она ставила своей целью любыми средствами удерживать деньги в стране. На втором этапе проводилась политика *торгового баланса*. Ее целью было увеличение запаса золота и серебра за счет активного сальдо торгового баланса (т. е. превышение экспорта над импортом). В связи с этим на первый план выдвигалась протекционистская политика — политика защиты национального производства. С этой целью мануфактурам предоставлялись особые привилегии и монопольные права (субсидии, экспортные премии, освобождение от налогов т. д.), поощрялось развитие экспортных отраслей промышленности за счет государства.

Меркантилистская политика проводилась во всех западно-европейских странах. Однако в зависимости от конкретной исторической обстановки она дала различные результаты. Самых крупных успехов меркантилизм добился в Англии. Здесь сложились наиболее благоприятные условия для развития капитализма. Именно поэтому в работах английских меркантилистов основные положения этого учения изложены в наиболее полной и развернутой форме. *Самым выдающимся представителем меркантилизма в его развитой форме является английский меркантилист Томас Ман (1571—1641).*

Во Франции во второй половине XVII в. меркантилистская политика проводилась с особенной настойчивостью министром короля Людовика XIV Ж. Б. Кольбером (1619—1693). Политика Кольбера была ориентирована на рост капиталистического производства. *Особенности французского меркантилизма отражены во взглядах теоретика-меркантилиста Антуана Монкретьена (1575—1621).* Он впервые ввел в экономическую науку термин «политическая экономия» в своей книге «Трактат политической экономии» (1615).

Меркантилизм относится к эпохе, когда зарождался капитализм. Преимущественной сферой деятельности капитала было товарное обращение. В производстве господствовали еще феодальные отношения. Это преобладание торгового капитала наложило свой отпечаток на теоретические воззрения меркантилистов. Ограничиваясь изучением явлений в сфере обращения в отрыве от производства, меркантилисты неизбежно ограничивались поверхностными обобщениями, поэтому не могли понять сущности экономических процессов. Чтобы понять природу и законы товарного обращения, необходим анализ экономических отношений в сфере производства. Меркантилисты этого не понимали. С их точки зрения, прибыль образуется в результате продажи товаров выше их стоимости. Это вытекало из их непосредственной купеческой практики, т. е. прибавочная стоимость, по их мнению, образуется из надбавки к стоимости продукта. Точка зрения меркантилистов на прибавочную стоимость как прибыль за отчуждение товара была ошибочной, так как выигрыш одного является проигрышем другого. На самом деле прибавочная стоимость создается (как позднее доказали А. Смит, Д. Рикардо, К. Маркс и др.) в процессе производства. Меркантилисты же, ограничиваясь обобщением явлений сферы обращения, фактически не давали ответа на вопрос: каким образом возрастает общая сумма богатства и возникает прибыль.

Базовые понятия

Меркантилизм, сфера обращения, деньги, капитал, денежный капитал, торговый капитал, протекционизм, производительный труд, металлистическая и номиналистическая теории денег.

Проблемные вопросы и тесты

1. Что такое меркантилизм? Почему подлинным источником богатства они считали деньги?

2. Какую роль они отводили внешней торговле? Почему меркантилисты считали, что она является основным источником накопления золота и серебра?

3. В развитии меркантилизма различают два этапа — дайте их характеристику.

4. Что являлось объектом исследования меркантилистов:

- а) деньги;
- б) капитал обращения;
- в) производительный капитал;
- г) материальное производство;
- д) сфера обращения?

5. Назовите представителей английского и французского меркантилизма.

6. Какая из теорий денег разработана меркантилистами:

- а) трудовая;
- б) номиналистическая;
- в) количественная;
- г) металлистическая?

7. Чем отличается металлистическая теория от номиналистической?

8. Каковы плюсы и минусы меркантилизма? Имеет ли место меркантилизм в экономической политике современных государств, в частности, российского?

Классическая политическая экономия

Родоначальником классической политической экономии — политической экономии эпохи зарождения капитализма считается англичанин *Уильям Петти* (1623—1687). Он положил начало новому направлению политической экономии — классической школе, в основе которой лежит теория трудовой стоимости. Наиболее известными его работами являются «Трактат о налогах и сборах» (1662), «Политическая арифметика» (1672), «Разное о деньгах» (1682). В этих работах он изложил учение о естественной цене. Петти различал «рыночные» и «естественные» цены. Рыночные же цены — это цены, которые постоянно колеблются. Естественной ценой, например, хлеба, он считал количество серебра, на которое затрачено такое же количество труда, как и на производство хлеба. По Петти, труд является источником естественной цены (стоимости), а ее величина определяется затратай рабочего времени. Тем самым был преодолен меркантилистский взгляд о том, что источником стоимости и прибыли является сфера обращения.

Изучая *производство* как основу хозяйства, Петти стремился выяснить природу цены, найти причины, от которых зависит уровень заработной платы и земельной ренты, определить цену земли и т. д. Тем самым он встал на путь научного анализа экономической жизни.

Заработная плата определена как стоимость минимума средств существования рабочего. *Рента* представлена прибавочным продуктом, остающимся после вычета заработной платы и семян. *Рента в денежном выражении* — это количество серебра, равное этому прибавочному продукту. *Ссудный процент* Петти назвал денежной рентой, доходом, производным от земельной ренты. Уровень процента он определил как отношение ренты к цене земли. Цена земли определена как произведение ренты на число, равное 21 году.

Во Франции родоначальником классической политической экономии считается *Пьер Буагильбер* (1646—1714). Его перу при-

надлежат работы «Подробное описание Франции» (1697), «Трактат о природе богатства» (1707). Он дал развернутую характеристику кризиса экономики Франции в целом и сельского хозяйства в особенности. Буагильбер стоял на следующих позициях: осуждал одностороннее поощрение промышленности; выступал в защиту развития сельского хозяйства; требовал отмены запрета на вывоз хлеба и проведения реформы системы налогового обложения; настаивал на улучшении жизни народных масс.

В отличие от меркантилистов Буагильбер считал источником богатства не обмен, а *производство*. Обмен — это условие развития производства. Независимо от Петти Буагильбер положил начало *теории трудовой стоимости*. Он различал «рыночную цену» и «истинную стоимость». Величину последней определял затратами труда.

Условием нормального экономического развития страны он считал пропорциональное распределение труда между отраслями и беспрепятственный обмен между результатами их труда. Это может быть достигнуто при свободной конкуренции между производителями. Рабочее время, приходящееся на одну единицу товара при таком пропорциональном распределении труда, и составляет его «истинную стоимость».

Буагильбер вел решительную борьбу против денег, которые якобы нарушают естественное равновесие товарного обмена, обмен товаров по их «истинной стоимости». Он решительно отверг представление меркантилистов о богатстве как скоплении золота и серебра. Истинное богатство он видел в изобилии предметов потребления. Единственная полезная функция денег, по Буагильберу, состоит в том, что они облегчают обмен. Золото и серебро с успехом могут быть заменены бумажными деньгами. Он не понимал, что деньги — необходимый продукт товарного обмена и хотел уничтожить деньги, сохранив товарное производство.

Родоначальники классической школы — Петти и Буагильбер выступили почти одновременно. Но Англия к концу XVII в. по уровню своего экономического развития значительно обогнала Францию. В Англии капиталистическое производство успешно развивалось как в промышленности, так и в сельском хозяйстве. После буржуазной революции XVII в. серьезных препятствий на пути развития капитализма в этой стране не было.

Во Франции же капиталистическое развитие до конца XVIII в. продолжало тормозиться феодально-абсолютистским строем. В Англии меркантилистская политика значительно ускорила накопление капитала и развитие капитализма. Во Франции политика Кольбера привела к росту мануфактурного производства в некоторых отраслях, но одновременно еще больше ухудшилось положение сельского хозяйства.

Отражение этих особенностей в развитии капитализма привело к существенным различиям между английской и французской классической политической экономией. Эти различия состоят в следующем:

1. Различное отношение к меркантилизму. Петти расстался с меркантилистскими взглядами, но не вел активной борьбы с ними. Буагильбер всегда относился к меркантилизму резко отрицательно и считал борьбу против него своей важнейшей задачей.

2. По Петти, погоня за деньгами — основной стимул экономического развития. Буагильбер же видел в деньгах источник всех бед товаропроизводителей.

3. Петти был сторонником развития промышленности, Буагильбер же выступал в защиту сельского хозяйства. Следовательно, Петти был идеологом промышленной буржуазии, а Буагильбер выражал интересы мелкой буржуазии.

4. Для английской классической школы на первом плане стоит развитие производительных сил. Защищая капитализм и критикуя феодализм, они доказывали, что капитализм создает наиболее благоприятные условия для развития производства. Французская же школа считала целью производства потребление и вследствие этого не поняла прогрессивной роли капитализма. Другими словами, в центре внимания англичан всегда была меновая стоимость, а у французов — потребительная стоимость.

Экономическая теория физиократов. Физиократы являются представителями классической политической экономии во Франции. Они продолжили и развили учение Буагильбера. Главной школы физиократов был Франсуа Кенэ (1694—1774). Его основное произведение — «Экономическая таблица» (1758). Вторым важнейшим представителем школы физиократов был Анн Роберт Жак Тюрго (1727—1781). В 1766 г. вышло его основное

произведение «Размышления о создании и распределении богатств». Тюрго глубже проник в суть капитализма. Он более четко, чем Кенэ и другие физиократы, определил содержание важнейших экономических категорий.

Физиократизм (власть природы) достиг своего пика к 60—70-м гг. XVIII в. По своей классовой природе он был выразителем интересов крупного капиталистического фермерства.

Центральное место в экономическом учении физиократов принадлежит проблеме «чистого продукта». Они отвергли меркантилистское представление о богатстве как скоплении драгоценных металлов в стране.

Заслуга физиократов состоит в перенесении вопроса о происхождении богатства из сферы обращения в сферу производства материальных благ. Однако они ошибочно считали только земледелие той сферой, где создается «чистый продукт» и происходит увеличение богатства. Промышленность они определили как бесплодную сферу, не создающую «чистого продукта». Это различие обеих отраслей состоит в том, что в земледелии, в отличие от промышленности, работают природа, земля, следовательно, они сводили «чистый продукт» к физическому дару природы.

Физиократы ввели в научный оборот понятия «первоначальные авансы» и «ежегодные авансы». (Выражаясь современным языком, речь идет об основном и оборотном капитале.) Под первоначальными авансами они понимали затраты на земельное оборудование, а под ежегодными авансами — затраты, производимые ежегодно на сельскохозяйственные работы.

Физиократам принадлежит постановка вопроса о воспроизводстве и обращении всего общественного продукта как по стоимости, так и по натуральной форме. Этот процесс отражен в «Экономической таблице» Кенэ. Она содержит в себе учение о «чистом продукте», производительном и непроизводительном труде, капитале, классовой структуре общества. Кенэ рассматривал процесс воспроизводства и обращения всего общественного продукта не в виде отдельных актов купли-продажи, а как процесс обмена продуктами производства между важнейшими отраслями народного хозяйства (промышленностью и сельским хозяйством) и основными классами общества. В этом состоит его научный подход к теории воспроизводства.

Вместе с тем «Экономическая таблица» содержит существенные недостатки:

1. Сельское хозяйство представлено единственной производительной сферой производства.
2. В стоимости продукта промышленного производства опущена прибавочная стоимость.
3. Отсутствует возмещение средств труда, потраченных при производстве промышленной продукции, тогда как только промышленность могла произвести их для себя.

Базовые понятия

Классическая экономическая школа, теория трудовой стоимости, товарное производство, цена, рыночная цена, естественная цена, естественная стоимость, свободная конкуренция, производительный капитал, капиталистическая рента, заработная плата, минимум средств существования, процент, цена земли, меновая стоимость, потребительная стоимость, физиократы, чистый продукт, первоначальные авансы, ежегодные авансы, стоимостная форма продукта, натуральная форма продукта, воспроизводство, воспроизводство общественного продукта.

Проблемные вопросы и тесты

1. Назовите представителей английской и французской политической экономии. Каковы их взгляды? В чем различия между английской и французской классической политической экономией?
2. Какие экономические категории анализировал У. Петти:
а) ссудный процент; б) истинную стоимость; в) ренту; г) справедливую цену; д) рыночную стоимость; е) среднюю норму прибыли; ж) прибыль; з) деньги; и) заработную плату; к) цену земли; л) естественную цену; м) конкуренцию?
3. Какую из функций денег Буагильбер считал полезной:
а) меру стоимости; б) средство платежа; в) средство обращения; г) средство накопления; д) мировые деньги?
4. В центре внимания какого экономиста находилась меновая стоимость:
а) У. Петти; б) П. Буагильбера; в) У. Петти и П. Буагильбера?
5. Укажите категории, которые анализировали физиократы:

а) классы; б) меновую стоимость; в) закон стоимости; г) чистый продукт; д) прибыль; е) добавленную стоимость; ж) ренту; з) заработную плату; и) ежегодные авансы; к) первоначальные авансы; л) производительный и непроизводительный труд; м) воспроизводство и реализацию общественного продукта; н) деньги; о) сельское хозяйство; п) промышленность; р) ссудный процент.

6. Какому экономисту принадлежит работа «Размышления о создании и распределении богатств»: а) У. Петти; б) П. Буагильберу; в) И. Т. Посошкову; г) Ф. Кенз; д) А. Тюрго; е) Мерсье де ла Ривьеру; ж) П. Пьеру?

Учение Адама Смита

Адам Смит (1723—1790) был сыном таможенного чиновника. Получил хорошее образование. В 28 лет был избран профессором философии морали университета в г. Глазго. Результаты его научных исследований этого периода обобщены в книге «Теория нравственных чувств». В 1741 г. Смит отказался от работы в университете и занял место воспитателя в одной аристократической семье. Путешествуя со своим воспитанником по Европе, он познакомился в Париже с представителями школы физиократов Ф. Кенэ и А. Тюрго.

После возвращения в 1766 г. в Англию Смит целиком посвятил себя работе над книгой «Исследование о природе и причинах богатства народов» (1776 г.). В своем исследовании Смит исходит из представления, что люди наделены некоторыми естественными свойствами. Одним из них является эгоизм людей. Они руководствуются им в своей хозяйственной деятельности. Но интересы отдельного лица (по Смицу) совпадают с интересами общества. Погоня за прибылью и конкуренция представлены как деятельность, приносящая пользу всему обществу. «Невидимая рука рынка» направляет действия людей к цели, которая совсем не входила в их намерения.

Экономическая жизнь, по Смицу, — это процесс, подчиненный объективным, не зависящим от желания отдельных лиц законам (хотя он не употреблял термин «закон»). Смит считал эти законы естественными. Их он пытался вывести из природы человека. Для этого Смит прибегал к помощи абстракции (отвлечения). Отвлекаясь от случайных явлений, он приходил к ряду важных выводов об отдельных чертах капиталистического хозяйства. Но одновременно Смит ставил себе и другую задачу — дать конкретное изображение экономической жизни. С этой целью он систематизировал явления капиталистического хозяйства, как они выступают на поверхности. Результаты, получаемые при применении разных методов, оказывались непосредственно несопоставимыми. Выводы, полученные путем научного анализа, Смит ставил в один ряд с поверхностными обобщениями.

ми. Остается только догадываться, либо Смит действительно не замечал этого, либо специально не замечал?

В основе всей системы экономических взглядов Смита лежит идея, что *богатство общества создается трудом в процессе производства*. Оно зависит: 1) от доли населения, занятого производительным трудом и 2) от уровня производительности труда. Смит считал важнейшим фактором экономического прогресса разделение труда и сделал его *исходным пунктом* своего исследования. На примере булавочной мануфактуры он показал громадный рост производительности труда из-за специализации отдельных групп рабочих на выполнении только одной операции. Смит рассматривал зависимость разделения труда от размеров рынка. Обширный рынок, доказывал он, создает благоприятные предпосылки для разделения труда и специализации производства. На этой основе достигается высокая производительность труда. При узости рынка возможности разделения труда ограничены и рост производительности труда затруднен. Хотя отдельные положения учения о разделении труда были сформулированы предшественниками, в трактовке Смита они получили совершенно новое значение. Он убедительно показал, что труд — источник богатства общества, а разделение труда — важнейший фактор повышения производительности труда и умножения общественного богатства.

Возникновение разделения труда Смит объяснил склонностью людей к обмену. Она является (по Смицу) одним из естественных свойств человека. Склонность к обмену «породила первоначально и разделение труда». С этим положением Смита согласиться нельзя. Разделение труда возникло раньше, чем появились товарное производство и обмен товаров. Недостатком всей системы взглядов Смита на разделение труда было непонимание им различия между общественным и мануфактурным разделением труда. Первое имеет место на всех ступенях развития общества, а последнее порождено капитализмом. Это особый метод производства прибыли (относительной прибавочной стоимости). Смит же изображал капиталистическое хозяйство как большую мануфактуру. Это неверно, так как разделение труда между капиталистическими предприятиями складывается стихийно, а в мануфактуре — сознательно, по воле капиталиста.

Вслед за разделением труда Смит рассматривает вопрос о деньгах. Их возникновение он объяснил техническими труд-

ностями непосредственного обмена товара на товар. Для преодоления этих затруднений каждый производитель старался получить такой товар, который никто не откажется взять в обмен. Это всеобщее средство обмена и стало деньгами.

Смит понимал, что деньги — особый товар. Он стихийно выделился из всей массы товаров. Но *Смит не понял сущности денег как всеобщего эквивалента*. Для него деньги — лишь средство обращения, мимолетный посредник, облегчающий обмен товаров. Он не понял, что деньги, в отличие от всех других товаров, выступают как общественная форма богатства, воплощение общественного труда.

Взгляд меркантилистов, что деньги составляют подлинное богатство общества, Смит считал ошибочным. Золотые и серебряные деньги он сравнивал с шоссейной дорогой, которая, действуя доставке товаров на рынок, ничего не производит. Деньги, по Смицу, это колесо обращения, и общество заинтересовано в том, чтобы издержки обращения были возможно меньше. Он не видел разницы между полноценными металлическими и бумажными деньгами, поэтому отдавал предпочтение последним. Обращение бумажных денег, по Смицу, обходится обществу дешевле, чем обращение металлических. Признавая возможность обесценивания бумажных денег, он не придавал этому значения. Чтобы избежать излишнего выпуска банкнот, необходим, по Смицу, свободный размен банкнот на золото.

В теории стоимости двойственность метода Смита и противоречивость его теоретических взглядов выступают особенно очевидно. С одной стороны, Смит значительно глубже и полнее, чем Петти, разработал теорию трудовой стоимости. Но одновременно некоторые его взгляды находятся в прямом противоречии с положением об определении стоимости рабочим временем. Он дает несколько определений стоимости.

Смит различал в капиталистическом обществе три класса — рабочих, капиталистов и землевладельцев. Соответственно этому он считал основными доходами: 1) заработную плату, 2) прибыль и 3) ренту. Исходя из теории трудовой стоимости общим источником всех доходов Смит считал труд. Он рассматривал прибыль и ренту как часть стоимости, созданной трудом рабочих. В то же время в теории сформулированы положения, отличные от указанных. Рассмотрим этот вопрос подробнее.

Заработную плату Смит трактовал как цену труда. Величина заработной платы, по Смицу, находится под постоянным воздействием движения народонаселения. С ростом богатства, доказывал он, увеличивается спрос на труд, повышается заработная плата и растет благосостояние населения. В результате ускоряется его прирост. Образуется избыток рабочих рук и заработная плата понижается. При низкой ее величине размножение сокращается, что ведет к недостатку рабочих и повышению заработной платы.

Разбирая вопрос об оплате труда по профессиям, Смит обосновал необходимость повышенной оплаты тех видов труда, которые требуют специальной подготовки. Более высоко, доказывал Смит, должен оплачиваться труд тяжелый, неприятный и тот, к которому общество относится с неприязнью.

Прибыль Смит прямо называл вычетом из продукта рабочего. Стоимость, созданная трудом рабочего, распадается на две части. Одну из них получает рабочий в форме заработной платы, а другая образует прибыль капиталиста. Прибыль — это результат того, что рабочий работает сверх нормы, необходимой для создания эквивалента его заработной платы.

В отличие от физиократов Смит считал, что прибыль создается неоплаченным трудом независимо от отрасли производства. Но как и в других частях своего учения, Смит был непоследователен и в теории прибыли. В противоречие со своими вышеизложенными взглядами он утверждал, что предпринимательский доход является вознаграждением за риск и за труд при применении капитала.

Земельная рента, по Смицу, создается неоплаченным трудом рабочего, представляет вычет из продукта его труда. Он связывал ее возникновение с частной собственностью на землю. Землевладелец требует увеличения ренты и в том случае, когда улучшение земли произведено арендатором за свой счет. Но и здесь Смит был непоследователен. В некоторых случаях он утверждал, что рента, подобно прибыли и заработной плате, является элементом издержек производства и вместе с другими доходами участвует в образовании стоимости. Смит делал также уступку физиократам, полагая, что ренту можно рассматривать как продукт сил природы. Рассматривая вопрос о ренте в различных отраслях сельского хозяйства, Смит правильно ус-

тановил, что рента с участков, занятых под производство зерновых, определяет ренту для всех видов сельскохозяйственного производства.

Капитал, по мнению Смита, — это запасы, используемые в процессе производства, от которых капиталист ожидает получить доход. Главным фактором накопления капитала Смит считал бережливость. По его словам, она «является непосредственной причиной возрастания капитала». Пропагандируя бережливость, он утверждал, что сбережения образуют фонд для содержания производительных рабочих. Большое значение Смит придавал делению капитала на *основной и оборотный*. Основным капитал — это капитал, не вступающий в процесс обращения и остающийся в руках владельцев. Капитал купца Смит целиком относил к оборотному капиталу. Под оборотным капиталом он понимал капитал, который постоянно уходит от своего владельца в одной форме и возвращается к нему в другой. У физиократов деление авансов на первоначальные и ежегодные относится только к земледельческому капиталу. Смит распространил категории основного и оборотного капитала на все отрасли хозяйства.

Ценные положения, которые внес в теорию воспроизводства Кенэ, не получили у Смита дальнейшего развития. Более того, он запутал проблему, утверждая, что стоимость общественного продукта равняется сумме доходов — заработной плате, прибыли и ренте. Другими словами, стоимость общественного продукта сведена к вновь созданной стоимости, а стоимость средств производства, участвующая в создании продукта, у Смита исчезла. Смит, конечно, знал, что каждый предприниматель часть своего капитала расходует на средства производства. Однако он полагал, что цена каждого орудия в свою очередь сводится непосредственно или в конечном счете к заработной плате, прибыли и ренте.

Смиту казалось, что, отсылая от одного предприятия к другому, ему удалось доказать, что стоимость общественного продукта без остатка распадается на доходы. Однако Смит ошибался. В стоимость произведенных товаров наряду с вновь созданной стоимостью всегда входит перенесенная стоимость средств производства. Она является продуктом труда предыдущих лет. Поэтому сумма доходов, равная вновь созданной сто-

имости, всегда меньше стоимости общественного продукта. Смит же отождествлял стоимость годового продукта с вновь созданной за год стоимостью. В результате у него исчезла стоимость средств производства, созданная трудом прошлых лет, а стоимость годового продукта оказалась равной сумме доходов.

Касаясь проблемы накопления капитала, Смит сводил ее к превращению прибыли (прибавочной стоимости) в дополнительную заработную плату. Вопреки точке зрения Смита при накоплении капитала лишь часть прибыли направляется на покупку дополнительной рабочей силы. Другая же часть идет на приобретение дополнительных средств производства. По Смиту получалось, что накопление капитала выгодно рабочим, так как оно ведет к повышению заработной платы. Отсюда он делал вывод, что с развитием капитализма положение рабочего класса будет улучшаться. Это утверждение Смита является спорным.

Смит считал производительным труд, производящий товары, а непроизводительным трудом — труд по оказанию услуг. Точку зрения физиократов, что труд производителен только в сельском хозяйстве, Смит подверг критике. Однако у него самого встречаются утверждения, что труд в сельском хозяйстве более производителен, чем в других отраслях хозяйства. Это была уступка ошибочным взглядам физиократической школы. Резко осуждая непроизводительные затраты, Смит требовал экономии государственных расходов. Наряду с актерами и паяцами он причислял к непроизводительным работникам государя с судебными чиновниками, офицеров армии и флота.

Смит был глубоко убежден, что важнейшим условием богатства страны является свобода хозяйственной деятельности. Чем меньше государство вмешивается в экономическую жизнь страны, тем лучше для хозяйственного развития. Государственное регулирование целесообразно только в тех случаях, когда свобода угрожает общественному благу. Полезной мерой государства Смит считал регулирование выпуска банкнот, охрану страны от внешних врагов и заботу о безопасности граждан.

Ссылаясь на целесообразность международного разделения труда, Смит отстаивал также свободу торговли между странами. Каждой стране следует развивать у себя производство только таких товаров, которые обходятся дешевле, чем в других местах. Так сложится международное разделение труда. Оно

будет выгодно всем странам. Всякие попытки мерами экономической политики помешать такой специализации в международном масштабе принесли бы, по Смиту, только вред. Итак, Смит разоблачил несостоятельность меркантилистской идеи о необходимости накопления золота и серебра. Он убедительно показал, что подлинным источником богатства страны является процесс производства материальных благ.

Базовые понятия

«Невидимая рука рынка», производительный труд, заработная плата, прибыль, земельная рента, капитал, основной и оборотный капитал, государственное регулирование экономики, экономическая политика государства.

Проблемные вопросы и тесты

1. В чем специфика учения А. Смита?

2. Укажите позиции, из которых исходил Смит в своем исследовании:

а) эгоизм людей; б) стремление людей к общинному производству;

в) конкуренция; г) погоня за прибылью; д) цель производства — потребительная стоимость; е) склонность людей к обмену; ж) разделение труда; з) действие объективных законов.

3. Какую из функций денег анализировал Смит:

а) меру стоимости; б) средство накопления; в) средство платежа;

г) средство обращения; д) мировые деньги?

4. Какие из определений стоимости, данные Смитом, соответствуют теории трудовой стоимости при капитализме:

а) стоимость определяется затратами труда; б) меновая стоимость определяется рабочим временем; в) стоимость создается трудом и природой; г) стоимость определяется покупаемым трудом; д) меновая стоимость определяется заработной платой; е) стоимость распадается на заработную плату, прибыль и ренту; ж) стоимость определяется издержками производства?

5. Какие из определений заработной платы принадлежат Смиту: а) заработная плата — это превращенная форма стоимости и цены рабочей силы; б) заработная плата — это минимум средств существования рабочего; в) заработная плата — это плата за труд; г) заработная плата — это цена труда?

6. Какие из определений прибыли соответствуют теории трудовой стоимости:

а) прибыль — это вычет из продукта труда рабочего; б) прибыль — это результат труда рабочего сверх эквивалента его заработной платы; в) прибыль — это предпринимательский доход капиталиста; д) прибыль — это вознаграждение предпринимателя за риск при применении капитала?

7. Какие из определений ренты соответствуют теории трудовой стоимости:

а) рента — это неоплаченный труд рабочего; б) рента — это элемент издержек производства; в) рента — это продукт человеческого труда и природы; г) рента — это продукт природы; д) рента — это вычет из продукта труда рабочего; е) рента — это продукт человеческого труда?

8. Какие из положений, сформулированные Смитом в учении о капитале и его воспроизводстве, не являются ошибочными:

а) капитал делится на основной и оборотный; б) оборотный капитал меняет свою натуральную форму в своем движении; в) основной капитал не обращается; г) деление капитала на основной и оборотный относится ко всем отраслям народного хозяйства; д) капитал купца относится к оборотному капиталу; е) процесс обращения капитала — это его перемещение; ж) стоимость общественного продукта равняется сумме заработной платы, прибыли и ренты; з) стоимость общественного продукта равна вновь созданной стоимости; и) стоимость средств производства не должна включаться в стоимость общественного продукта; к) стоимость общественного продукта без остатка распадается на доходы; л) накопление капитала означает превращение прибыли в дополнительную заработную плату?

9. Какие из смитовских положений о производительном труде являются верными:

а) труд производителен; если он оплачивается из капитала; б) труд производителен; если он приносит прибыль; в) труд по оказанию услуг не является производительным; г) труд производителен; если он создает товар; д) труд производителен; если он занят во всех отраслях народного хозяйства; е) труд, занятый в сельском хозяйстве, более производителен, чем в промышленности?

Учение Давида Рикардо

Давид Рикардо (1772—1823) — самый выдающийся представитель английской классической политической экономии. В его трудах научные взгляды У. Петти и А. Смита, и прежде всего теория трудовой стоимости, получили дальнейшее развитие. Рикардо был сыном биржевого маклера. Он учился в торговой школе. С 14 лет стал помощником отца. Будучи еще совсем молодым человеком, удачными операциями на бирже сделал себе большое состояние. Разбогатев, он взялся за изучение естественных наук, а затем посвятил себя политической экономии. В 1817 г. вышло в свет первое издание главного труда Д. Рикардо «Начала политической экономии и налогового обложения».

Впервые Д. Рикардо определил предмет политической экономии и более глубоко исследовал теорию стоимости. Как и Смит, Рикардо различал меновую и потребительную стоимость товара. Он правильно считал, что величина стоимости определяется не индивидуальными затратами, а общественной производительностью труда. Все товары одного рода, по Рикардо, имеют одинаковую стоимость. Но он ошибочно полагал, что стоимость регулируется наибольшим количеством труда, затрачиваемым при самых неблагоприятных условиях. Это верно только для сельского хозяйства. В промышленности же общественно необходимым трудом являются затраты труда при средних условиях производства. Последовательно отстаивая определение стоимости рабочим временем, Рикардо отвергал как ошибочный взгляд, что изменение заработной платы влияет на стоимость. В результате повышения или понижения заработной платы, доказывал Рикардо, изменится прибыль, а не стоимость. Поэтому при неизменной стоимости золота цены товаров зависят только от их стоимости.

В отличие от Смита Рикардо был убежден, что закон стоимости сохраняет силу в условиях капитализма. Но показать, как он действует, Рикардо не смог. Эта проблема была решена Марксом в его учении о цене производства. По Марксу, в капиталистических условиях товары принадлежат капиталистам.

Последние затрачивают не труд, а капитал. Капиталистические издержки производства плюс средняя прибыль образуют цену производства. Она-то и является той величиной, вокруг которой колеблются цены товаров. Цены производства отклоняются от стоимости вследствие того, что в разных отраслях применяется капитал различного органического строения, но сумма цен производства равна сумме стоимостей. Рикардо не понял, что цена производства — это превращенная форма стоимости. Поэтому он хотел непосредственно согласовать определение стоимости рабочим временем с законом средней прибыли. Для него было ясно, что равновеликие капиталы приносят одинаковую прибыль в том случае, когда они приводят в действие разное количество живого труда, фактически Рикардо натолкнулся на значение различий в органическом строении капитала. Но в общей форме он даже не поставил проблемы, а пытался решить вопрос, исследуя отдельные частные случаи.

Капиталы разного органического строения могут принести равную прибыль только при условии, что товары продаются по ценам производства, которые отклоняются от их стоимости. Рикардо же хотел доказать, что товары всегда продаются по их стоимости. Продажа товаров по ценам, отклоняющимся от стоимости, с его точки зрения, противоречит закону стоимости. Поэтому он не мог объяснить образование средней прибыли на основе теории трудовой стоимости. Но хорошо зная, что средняя прибыль реально существует, он не нашел другого выхода, как заявить, что существуют исключения из закона стоимости. Это было равносильно признанию, что на основе закона стоимости нельзя объяснить процесс ценообразования в капиталистических условиях.

Неспособность Рикардо показать действие закона стоимости при капитализме коренится в недостатках его методологии. Он не понимал, что капиталистическое производство является развитой формой товарного производства. Не понимал, что товары как продукты капитала нельзя отождествлять с товарами, произведенными самостоятельными товаропроизводителями.

Учение о заработной плате. Рикардо исходил из стоимости как из данной величины, а не составлял ее (как это делал Смит) из доходов. Под заработной платой он понимал доход наемного рабочего, которому противостоят собственники капитала и зем-

ли. Рикардо рассматривал рабочего как продавца труда, а заработную плату как плату за труд. Ее величину он хотел определить на основе теории трудовой стоимости. Но так как определение стоимости труда затратами труда бессмысленно, то Рикардо фактически говорит не о стоимости труда, а о стоимости заработной платы. В конечном счете речь идет о стоимости необходимых средств существования рабочего.

Центральное место в его аргументации занимает утверждение, что заработная плата зависит от движения народонаселения. Он доказывал, что цена труда, как и цена других товаров, колеблется в зависимости от спроса и предложения на рабочие руки. При быстром росте населения спрос на рабочих отстает от предложения и заработная плата падает. И наоборот. Он делает вывод, что, несмотря на постоянные колебания заработной платы, она под действием движения населения неизменно возвращается к «естественной» норме, к стоимости необходимых средств существования. Эти рассуждения базировались на законе народонаселения Т. Мальтуса. Рикардо утверждал далее, что сколько-нибудь длительное повышение жизненного уровня рабочих невозможно, так как в этом случае ускорится прирост населения и, следовательно, последует падение заработной платы. Меры, направленные на улучшение положения трудящихся, Рикардо считал бесплодными. Пока предложение рабочей силы превышает спрос на нее, заработная плата неизбежно будет ниже «естественной цены» труда.

В противоположность Смиту Рикардо придерживался мнения, что положение рабочих с развитием общества будет ухудшаться из-за роста цен на сельскохозяйственную продукцию.

Учение о прибыли. Прибыль Рикардо рассматривал как избыток стоимости над заработной платой. Стоимость, созданная рабочим, больше его заработной платы. Следовательно, прибыль есть продукт неоплаченного труда рабочего. Рикардо принимал величину рабочего дня постоянной, поэтому признавал только один способ увеличения прибыли — повышение производительности труда. Последнее уменьшает ту часть стоимости, которую получает рабочий в виде заработной платы. Следовательно, Рикардо знал только относительное увеличение прибыли.

Много внимания Рикардо уделял падению нормы прибыли. Он сформулировал «закон падения нормы прибыли». Ход его

рассуждения состоит в следующем: производительность труда в сельском хозяйстве падает. Это ведет к повышению цен на продукты питания и росту номинальной заработной платы. Следовательно, с развитием общества все большая часть стоимости должна идти на заработную плату, уменьшая тем самым норму прибыли. Это не совсем верно, так как норма прибыли с развитием капитализма не падает, а повышается. Это подтвердила практика. В капиталистическом хозяйстве действует закон тенденции нормы прибыли к понижению.

Учение о земельной ренте. Свое учение о ренте Рикардо развивает, опираясь на теорию трудовой стоимости. Он отвергает попытки объяснить ренту действием сил природы.

Рента, по Рикардо, образуется в соответствии с законом стоимости. Она создается трудом, а не является продуктом природы. Ее не следует смешивать с прибылью и процентом на капитал. Единственным основанием для получения ренты является собственность на землю. Землевладелец не участвует в процессе производства, но как собственник — он участвует в присвоении продукта труда.

Рикардо исходил из посылки, что в сельском хозяйстве господствует свободная конкуренция между фермерами-арендаторами. Они вкладывают свой капитал в землю при условии, что он принесет им среднюю норму прибыли. Но в сельском хозяйстве, в отличие от промышленности, капитал сталкивается с ограниченностью земли и неоднородностью ее по плодородию и положению. Одинаковые затраты труда и капитала дают на землях различного качества разное количество продуктов. Однако стоимость всей массы продуктов сельского хозяйства регулируется затратами на худших землях. На лучших землях, где издержки на единицу продукции меньше, образуется дополнительный доход. Под воздействием конкуренции фермеры вынуждены довольствоваться средней прибылью, а дополнительный доход с лучших участков присваивается собственниками земли. Этот доход выступает как земельная рента.

Следовательно, рента, с точки зрения Рикардо, есть избыток стоимости над средней прибылью. Он правильно утверждал, что не цена зависит от ренты, а наоборот, рента зависит от цены. Рикардо признавал существование только дифференциальной ренты. Он правильно определил ее величину раз-

ницей между стоимостью продуктов сельского хозяйства на худших участках и их стоимостью на лучших участках. С развитием общества, по Рикардо, земельная рента будет расти вследствие роста цен на продукцию сельского хозяйства.

Он считал также, что расширение производства в сельском хозяйстве обязательно связано с переходом от обработки лучших земель к худшим. Рикардо признавал «закон убывающего плодородия почвы». Заметим, что перечисленные положения являются спорными. Наконец, непонимание действия закона стоимости при капитализме привело Рикардо к отрицанию абсолютной земельной ренты. Это его утверждение не разделяется многими экономистами по следующим соображениям. В силу низкого органического строения капитала в сельском хозяйстве стоимость продуктов выше их цены производства. Хлеб и другие продукты сельского хозяйства продаются не по цене производства, а по стоимости. Избыток стоимости над ценой производства и образует абсолютную ренту. Причиной ее существования является монополия частной собственности на землю. Абсолютную ренту уплачивают собственникам земли все арендаторы, в том числе арендаторы худших участков.

Теория денег. Вопросам денежного обращения Рикардо уделял значительное внимание. Он боролся против инфляции, за устойчивое денежное обращение и считал, что базой всей денежной системы является золото. Однако использование золота в качестве средства обращения он считал неразумным, так как обращение золотых монет обходится обществу значительно дороже, чем обращение бумажных знаков. Рикардо разработал проект системы бумажно-денежного обращения со свободным разменом бумажных знаков на золото в слитках. Такая система, доказывал он, обеспечит устойчивость денежного обращения и избавит общество от бесполезных затрат из-за обращения золотой монеты.

По Рикардо, стоимость золота, как и стоимость всех других товаров, определяется затратами труда. Рассматривая цены товаров как выражение их стоимости в деньгах, он пришел к выводу, что при данной стоимости денег их количество в обращении зависит от суммы товарных цен. Но Рикардо не удержался на этих позициях и выступил в роли сторонника количественной теории денег, согласно которой стоимость денег опре-

деляется их количеством. Он утверждал, что в обращение может войти любое количество денег. В процессе обращения совокупная масса товаров противостоит всему количеству денег. Соотношение этих величин, по Рикардо, и определяет уровень цен и стоимость денег. При данной массе товаров увеличение количества денег приводит к росту цен и обесценению денег. И наоборот. Таким образом, Рикардо фактически отказался от определения стоимости денег затратами труда и определял стоимость денег их количеством.

По Рикардо, деньги — техническое средство обмена. Он считал, что вся денежная масса постоянно пребывает в сфере обращения. В его эпоху это было неверно. На самом деле часть полноценных денег постоянно выпадала из обращения, превращаясь в сокровище. Согласно теории трудовой стоимости, цены товаров складываются не в процессе обращения, а до него, когда деньги выполняют функцию меры стоимости. Не поняв природы денег, Рикардо не видел разницы между золотыми и бумажными деньгами. Он смешивал обращение полноценных металлических денег с бумажно-денежным обращением. На основе количественной теории денег Рикардо пытался объяснить и закономерности международного движения золота. Зависимость уровня цен от количества денег приводит, по Рикардо, к движению золота между странами. При избытке денег и их обесценении усиливается вывоз денег из страны при одновременном росте ввоза товаров. И наоборот. В конечном счете в результате этого международного движения денег и товаров устанавливается равновесие.

Принцип сравнительного преимущества. Рикардо считается родоначальником теории сравнительного преимущества (выгодности) международного разделения труда. Целесообразность международной торговли он показал на основе сопоставления сравнительных издержек, а не абсолютных величин, как полагал Смит. Выгода, получаемая торгующими друг с другом странами, достигается благодаря установлению более эффективной отраслевой структуры производства.

Взгляды на воспроизводство. Рикардо отбросил взгляд Смита о складывании стоимости из доходов. Наоборот, она распадается на них. Но вслед за Смитом Рикардо при анализе воспроизводства опускал постоянный капитал, приравнивая сто-

имость общественного продукта к сумме доходов. Капиталистический способ производства Рикардо рассматривал как абсолютный, не знающий никаких границ для своего расширения. По Рикардо, при капитализме возможно частичное перепроизводство, но общего перепроизводства вообще не может быть. Другими словами, отдельный товар может быть произведен в излишнем количестве. Целью капиталистического производства, по Рикардо, является удовлетворение потребностей. Поэтому, кроме падения нормы прибыли, никаких границ для роста производства и расширения спроса не существует. Рассматривая деньги как техническое средство обмена, Рикардо не видел разницы между непосредственным обменом по формуле $(T' - T)$ и товарным обращением по формуле $(T' - Д - T)$. Он исходил из единства купли-продажи, утверждая, что за продажей обязательно следует покупка. Эта идея взята у Ж. Б. Сэя. Жизнь опровергла это утверждение.

В заключение подчеркнем огромный вклад Рикардо в экономическую науку. Он считается завершителем создания классической экономической теории и справедливо занимает вторую строчку (после А. Смита) в списке выдающихся экономистов мира.

Базовые понятия

Индивидуальная и общественная производительность труда, закон средней нормы прибыли, естественная цена труда, стоимость необходимых средств существования рабочих, движение народонаселения, закон падения нормы прибыли, дифференциальная рента, абсолютная рента, закон убывания плодородия почвы, трудовая теория денег, количественная теория денег, принцип сравнительного преимущества.

Проблемные вопросы и тесты

1. Назовите, по Рикардо, главную задачу политической экономии: а) исследование потребностей человека; б) анализ ограниченности ресурсов; в) рациональное распределение ограниченных ресурсов; г) анализ спроса и предложения; д) анализ развития производительных сил; е) определение законов; управляющих распределением созданного продукта между классами; ж) анализ качественных характеристик капитализма;

з) выявление количественных отношений между заработной платой, прибылью и рентой.

2. Чем определяется, по Рикардо, меновая стоимость товаров:

а) полезностью; б) потребительной стоимостью; в) индивидуальными затратами труда; г) природными факторами; д) общественной производительностью труда; е) затратами труда, осуществленными при самых неблагоприятных условиях производства?

3. Выберите факторы, не влияющие, по Рикардо, на величину номинальной заработной платы:

а) величина стоимости необходимых средств существования рабочего; б) спрос на рабочие руки; в) предложение рабочих рук; г) рост населения; д) падение производительности труда в сельском хозяйстве; е) величина минимума средств существования рабочих.

4. Укажите ошибочные положения, сформулированные Рикардо в его учении о прибыли и земельной ренте:

а) прибыль есть неоплаченный труд рабочих; б) повышение производительности труда увеличивает прибыль; в) неизменная величина рабочего дня; г) закон падения нормы прибыли; д) с развитием общества все большая часть стоимости должна идти на заработную плату; е) образование ренты не противоречит закону стоимости; ж) величина ренты зависти от цены; з) цена не зависит от величины ренты; и) стоимость всей массы продуктов сельского хозяйства регулируется затратами на худших землях.

5. Выберите утверждение Рикардо, связанное с теорией денег, которое противоречит теории трудовой стоимости:

а) при данной стоимости денег их количество в обращении зависит от суммы товарных цен; б) стоимость денег определяется их количеством, находящемся в обращении.

6. Укажите ошибочные положения Рикардо о воспроизводстве при капитализме:

а) созданная стоимость распадается на доходы; б) капиталистическое производство не имеет границ для своего расширения; в) при капитализме невозможно общее перепроизводство; г) целью производства при капитализме является удовлетворение потребностей; д) за продажей обязательно следует покупка.

Экономический романтизм

Жан Сисмонди (1773—1842) занимает своеобразное место в истории экономической мысли. Он является завершителем классической школы во Франции и в то же время родоначальником нового направления, известного под названием экономического романтизма.

Экономический романтизм — это идеология мелкой буржуазии. Зародился он на Западе в период наиболее быстрого развития капитализма после промышленного переворота и буржуазных революций. Сисмонди явился родоначальником этого направления не случайно. Франция и Швейцария, уроженцем которой он был, более чем наполовину были представлены крестьянством и мелкими ремесленниками. Процесс их разорения и разложения в этих странах происходил особенно болезненно. Большая их часть разорялась, пролетаризировалась, пополняла ряды рабочих или нищенствовала в поисках хлеба и работы. Сисмонди не понял процесса становления капитализма и его результатов. У него было свое понимание политической экономии. Он считал ее нравственной наукой. С его точки зрения, политическая экономия имеет дело с человеческой природой, а не с объективными законами. По Сисмонди, политическая экономия должна изучать самого человека, его потребности, чувства, страсти и как на него действуют те или иные учреждения. Поэтому он становился в оппозицию к английской классической школе. Сисмонди пытался сформулировать новые принципы политической экономии, отличные от тех, на которых базировались Смит и Рикардо. Эта цель подчеркнута в названии его основной работы «Новые начала политической экономии, или О богатстве в его отношении к народонаселению» (1819 г.). Свою задачу Сисмонди видел в том, чтобы показать, как государство должно руководить производством и распределением богатства в интересах мелкого производителя. Он полагал, что материальное благосостояние зависит от государства, поэтому не должно быть места свободной конкуренции и свободы торговли. Сисмонди был первым проповедником принципа государственного вмешательства в экономику при капитализме.

Все экономическое учение о производстве, потреблении, капитале, доходе, противоречиях капитализма и т. д. отражено в его теории реализации и кризисов. По Сисмонди, с развитием капитализма сужается внутренний рынок из-за двух обстоятельств. Первое обстоятельство — сокращается доход рабочих, так как они вытесняются машинами, не предъявляющими никакого спроса. Доход рабочих сокращается и по другой причине: при найме рабочих капиталисты всегда могут нанять более стоворчивых рабочих из массы безработных. Следовательно, даже занятые рабочие обречены на потребление минимума средств существования, значит, предъявляют все меньше и меньше спрос на товары. Другое обстоятельство сужения внутреннего рынка — уменьшение спроса со стороны капиталистов. Последние стремятся все больше и больше производить. Часть своего дохода, которую они должны были бы пустить на потребление, накапливают. В результате производство превышает потребление как рабочих, так и капиталистов. Часть общественного продукта (часть «сверхстоимости») остается нереализованной. Выходом из положения мог бы быть внешний рынок. Но и он сужается, так как те страны, которые являлись внешним рынком для капиталистических стран, сами становятся на путь капитализма и погони за внешним рынком. Недалек момент, когда вовсе не будет внешних рынков для стран развитого капитализма. Следовательно, капитализм не может развиваться. *Ему внутренне присущи кризисы перепроизводства.* Сисмонди обращался поэтому к правительствам стран с просьбой, чтобы они своей властью прекратили капиталистическое развитие. Довольство и достаток наступят только тогда, когда общество вернется к мелкому производству. Оно — идеал Сисмонди.

П. Прудон (1809—1865), так же как и Сисмонди, принадлежит к идеологам мелкой буржуазии. Однако оба выражали интересы мелкой буржуазии на разных стадиях развития капитализма. Это определило их различное отношение к капитализму и различие их конкретных практических предложений. Если взгляды Сисмонди формировались на стадии становления капиталистических отношений, то Прудон выражал интересы мелкой буржуазии в период сложившегося капитализма. К этому времени сложилась классовая структура общества и мелкая буржуазия заняла свое промежуточное положение. История уже

доказала невозможность возврата от капитализма к натуральным формам хозяйства, разбив проекты Сисмонди. Прудон же, защищая мелкую буржуазию, не отрицал капитализм, как это делал Сисмонди, а хотел его лишь подправить, улучшить. Прудон и его единомышленники придумывали планы спасения мелкой буржуазии от разорения, пролетаризации, не затрагивая при этом основ капитализма. Поэтому вся система Прудона была проникнута реформизмом. В марксистской литературе Прудон считается первым оппортунистом.

Базовые понятия

Экономический романтизм, мелкое производство, мелкая буржуазия, пролетариат, кризис перепроизводства, стадия развития капитализма, реформизм, оппортунизм, простая мануфактура, капиталистическая мануфактура, натуральная форма хозяйства, простое товарное производство (хозяйство).

Проблемные вопросы и тесты

1. Укажите категории, на которых базируется экономический романтизм:

а) пролетариат; б) крестьяне; в) ремесленники; г) средняя буржуазия; д) крупная буржуазия; е) капиталистическая фабрика; ж) простая мануфактура; з) капиталистическая мануфактура.

2. Что должна изучать, по Сисмонди, политическая экономия:

а) потребности человека; б) ограниченные ресурсы; в) чувства человека; г) производительные силы; д) производственные отношения; е) выявление количественных отношений между заработной платой, прибылью и рентой; ж) спрос и предложение; з) страсти человека; и) воздействие учреждений на человека?

3. Назовите место, которое должно занимать государство в экономической жизни страны, по Сисмонди:

а) активно вмешиваться в экономическую жизнь; б) регулировать свободную конкуренцию; в) обеспечивать свободу торговли; г) руководить производством и распределением богатства в интересах крупной буржуазии; д) руководить производством и распределением богатства в интересах мелкого производителя.

4. Укажите причины, приводящие к сужению рынка, следовательно, к невозможности саморазвития капитализма, выдвинутые Сисмонди и являющиеся ошибочными:

а) сокращение дохода рабочих; б) безработица; в) сокращение спроса рабочих; г) сокращение спроса капиталистов; д) стремление капиталистов к расширению производства; е) втягивание в капиталистическое производство отсталых стран; ж) сужение внешнего рынка.

5. Укажите факторы, характеризующие общность экономического романтизма Сисмонди и Прудона:

а) выражение интересов мелкой буржуазии; б) возврат к натуральным и простым товарным формам хозяйствования; в) отрицание капитализма; г) реформирование капитализма; д) разработка конкретных рекомендаций по спасению мелких производителей от разорения.

Экономическая мысль 20—30-х гг. XIX в.

В 20—30-х гг. XIX в. завершился процесс формирования капитализма в Англии и Франции. Буржуазия в этих странах завоевала политическую власть. В 1825 г. промышленность пережила первый экономический кризис. Он разрушил представления о непротиворечивости капитализма. Фактически был нанесен удар по классической политической экономии. Перед экономистами встала задача разрешить или хотя бы ослабить возникшие противоречия капитализма. Они смещают акцент своего исследования из сферы производства в сферу обращения.

Экономическая мысль с этого момента и по сей день стала базироваться на так называемой *меновой концепции*, а экономика стала называться *рыночной*. В основу этой концепции положен примат сферы обращения по отношению ко всем сторонам общественной жизни. (В марксистской литературе представители этой концепции называются вульгарными экономистами, а политическая экономия получила название вульгарной.) Представители меновой концепции трактуют экономические категории, так как они проявляются в сфере обращения, на поверхности общества. Отход экономистов этого периода от анализа процесса производства определил их отказ от теории трудовой стоимости. Они поставили перед собой задачу опровергнуть прежде всего рикардианскую теорию прибыли и ее основу — теорию трудовой стоимости. Последней была противопоставлена позамствованная у А. Смита *теория издержек производства* в различных ее вариантах. На этой основе экономисты по-своему трактовали природу прибыли, процента, ренты, заработной платы. Они выдвинули положение о том, что прибыль и процент порождаются капиталом, рента — землей, а заработная плата — трудом. Эта «*триединая формула*» была взята на вооружение последующими экономистами. Подавляющее большинство современных западных экономистов опирается на эту формулу. (Экономисты марксистского направления считают, что эта «*триединая формула*» маскирует природу прибавочной стоимости, эксплуатацию трудящихся при капитализме.)

Краткая характеристика экономической мысли 20—30-х гг. XIX в. в Англии

Представителем экономической мысли этого периода является *Томас Мальтус* (1766—1834). В 1798 г. он выпустил книгу «Опыт о законе народонаселения». Из других работ следует выделить «Принципы политической экономии» (1820). По своей классовой позиции Мальтус был выразителем интересов обуржуазившейся земельной аристократии — лендлордов.

По Мальтусу, население земного шара растет в геометрической прогрессии, а средства существования — в арифметической. Основной вывод, сделанный Мальтусом в «Опыте о законе народонаселения», состоит в следующем: «Главная и постоянная причина бедности мало или вовсе не зависит от образа правления или от неравномерного распределения имущества; не во власти богатых доставить бедным работу и пропитание, поэтому бедные по самой сущности вещей не имеют права требовать от них того и другого. Эти важные истины вытекают из закона народонаселения...»¹ Чтобы уберечь общество от нищеты, болезней и голода, Мальтус предлагает воздержаться от брака до тех пор, пока нет возможности содержать семью.

Основным аргументом отставания средств существования от роста народонаселения Мальтус считал закон убывающего плодородия почвы. Это утверждение является верным лишь отчасти, так как не учитывается рост производительных сил, технической оснащенности, последующих вложений капиталов в землю. Несмотря на эти недостатки, проблема народонаселения, поставленная Мальтусом, увековечила его. Он считается в западной экономической науке общепризнанным классиком.

Кроме Мальтуса, в этот период до середины XIX в. экономическая мысль Англии была представлена *Джеймсом Миллем* (1773—1836), *Джоном Мак-Куллохом* (1789—1864), *Нассау Сениором* (1797—1864), *Джоном Стюартом Миллем* (1806—1873). Последний считается завершителем классической политической экономии. В 1848 г. вышло его основное произведение «Основы политической экономии», в котором он писал, что «к счастью, в законах стоимости нет ничего, что осталось бы выяснить современному или любому будущему автору; теория этого предмета является завершенной».

¹ From Plan to Market (World Development Report 1996. The World Bank). Oxford, 1996.

Особого внимания заслуживает **Н. Сениор**. В 1836 г. вышла его основная работа «Очерки политической экономии». В ней сформулирована «теория воздержания», согласно которой стоимость определяется не трудом, а издержками производства, определяемыми трудом и капиталом. Труд трактуется не как производственная деятельность, а как жертва, приносимая рабочим, теряющим покой и отдых. Аналогично трактуется и капитал. По Сениору, капитал возникает в результате жертвы капиталиста. Дескать, капиталист воздерживается от непроизводительной траты своих средств в настоящее время во имя получения прибыли в будущем. Вознаграждением за эти жертвы рабочих и капиталистов и являются, по Сениору, заработная плата и прибыль. Понятие «капитал» он заменил понятием «воздержание», считая эти понятия идентичными. «Теория воздержания» Сениора получила признание среди множества западных экономистов.

Характеристика экономической мысли 20—30-х гг. XIX в. во Франции

В 1789 г. произошла буржуазная революция во Франции. Она расчистила путь быстрому развитию капитализма. В то же время обострились противоречия между капиталистами и рабочими. В 1790 г. состоялось стачечное движение рабочих. 14 июня 1791 г. правительство приняло закон, запрещающий всякого рода объединения рабочих.

Родоначальником и главным представителем экономической мысли этого периода был *Жан Батист Сэй* (1767—1832). В 1803 г. вышло его основное произведение «Трактат политической экономии». В период 1828—1830 гг. вышел его шеститомный «Курс политической экономии».

По Сэю, процесс производства понимается как производство полезности, не обязательно связанной с вещественной формой продукта. Затем он отождествляет полезность с оказанием услуг. В конечном счете производство определяется как производство услуг. Отношения между капиталистами и рабочими представлены в виде взаимного оказания услуг. По Сэю, стоимость определяется не трудом, а полезностью вещи, ее потребительной стоимостью, в создании которой принимают участие три фактора производства: труд, капитал и земля, названные им

производительными услугами. Вынесенные на рынок, они обмениваются в форме заработной платы, процента и ренты.

Большое место Сэй отводит предпринимателю. Последний выступает посредником, ищущим необходимые производительные услуги для изготовления продукта в меру спроса на него. Этим Сэй иначе ставит проблему распределения богатства, нежели А. Смит. Другими словами, прибыль, по Сэю, распадается на процент и предпринимательский доход. Ренту Сэй определил как доход с вложенных в землю капиталов.

Одно из центральных мест в учении Сэя занимает «теория рынков». Он сформулировал «закон рынков Сэя», согласно которому производство само обеспечивает сбыт. По-другому — каждый продает, чтобы купить. Из этой формулы Сэй делает вывод об отрицании кризисов перепроизводства при капитализме. Он допускал возможность частичного перепроизводства товаров из-за того, что некоторые отрасли произвели товаров меньше, чем это нужно для обмена с товарами других отраслей.

Другим представителем французской политической экономии этого времени был *Фредерик Бастиа* (1801—1850). В 1850 г., после его смерти, вышло его основное произведение «Экономические гармонии». В нем он изложил «теорию гармонии», согласно которой капитализм — это общество по оказанию взаимных услуг. Интересы всех гармоничны, так как каждый заинтересован в другом. Бастиа — против всякого вмешательства государства в экономику. Он сформулировал «закон распределения при капитализме», согласно которому доля капиталистов в созданном продукте падает (возрастая абсолютно), а доля рабочих возрастает и абсолютно, и относительно. Класс капиталистов оказывается несколько «обиженным» сравнительно с рабочими. Заметим в скобках, что доказательство Бастиа примитивно и не выдерживает критики. Он предложил заменить категорию «прибыль» процентом. Последний — всеобщая форма дохода капиталистов и землевладельцев. Рента — это процент на капитал, вложенный в землю.

Родоначальником американской политической экономии является *Генри Чарльз Кэрри* (1793—1879). Он написал ряд работ. Наибольшей популярностью пользуются две его работы: «Принципы политической экономии» (1837) и «Руководство к социальной науке» (1865). Кэрри создал методологию, которая широко используется в экономической мысли США по сей день.

Он отождествил действие социальных законов с физиологическими, естественными законами. Предметом политической экономии, по Кэрри, является человек и его поведение, направленное на улучшение своего положения. Все экономические категории, по Кэрри, выражают отношение человека к природе, а не отношения между людьми. Капитал, по Кэрри, включает в себя не только средства производства, но и умственную, и физическую силу человека. Центральное место в теоретических построениях Кэрри, так же как и Бастиа, занимает теория гармонии классовых интересов. Одной из составляющих гармонии является разработанная им теория заработной платы. По Кэрри, различные заработные платы прямо пропорциональны производительности национального рабочего дня. Заработная плата повышается или падает пропорционально производительности труда. Эта теория вошла в экономическую науку под названием *производительной теории заработной платы*. Она разделяется многими экономистами современной экономической мысли Запада.

Базовые понятия

Меновая концепция, рыночная экономика, примат сферы обращения, триединая формула, нравственное обуздание, воздержание, теория воздержания, жертва рабочего и капиталиста, услуга, производительные услуги, предприниматель, закон рынков Сея, теория гармонии, закон распределения при капитализме, производительная теория заработной платы, вульгарная политическая экономия, чартизм, полезность, спрос, геометрическая прогрессия, арифметическая прогрессия.

Проблемные вопросы и тесты

1. Выберите правильные ответы, характеризующие общие черты экономики и экономической мысли 20—30-х гг. XIX в.:

а) в этот период завершилось формирование капитализма в Англии и Франции; б) трактовка экономических категорий выводилась из процесса производства; в) разрабатывалась «теория трех факторов производства»; г) буржуазия окончательно завоевала политическую власть; д) экономика переживала первый кризис перепроизводства; е) экономисты этого периода тракто-

вали прибыль и процент как результат неоплаченного труда рабочих; ж) заработная плата трактовалась как плата за труд; з) акцент исследования экономистов перенесен в сферу обращения; и) экономика с этого периода времени получила название рыночной.

2. Назовите позиции, на которых стоял Т. Мальтус:

а) выражал интересы крупной буржуазии; б) причина бедности связана с неравномерным распределением имущества; в) население Земли растет в геометрической прогрессии; г) в своей бедности неимущие классы виноваты сами из-за роста своей численности; д) в основе отставания средств существования от роста населения лежит закон убывающего плодородия почвы.

3. Какие положения и термины принадлежат перу Н. Сениора:

а) «жертва»; б) стоимость определяется трудом; в) «теория воздержания»; г) труд — это затраты умственной и физической энергии; д) стоимость определяется издержками производства; е) прибыль — это неоплаченный труд рабочих; ж) труд — это жертва, приносимая рабочим, теряющим покой и отдых; з) издержки производства определяются трудом и капиталом; и) капитал возникает в результате жертвы капиталиста; к) капитал — это воздержание; л) труд — это производственная деятельность?

4. Укажите положения, которые выдвинул Сэй:

а) производство — есть производство материальных благ; б) полезность — это оказание услуг; в) производство — это производство услуг; г) капиталист эксплуатирует рабочего; д) капиталист оказывает рабочему услугу при найме на работу; е) стоимость определяется трудом; ж) стоимость определяется полезностью вещи; з) стоимость определяется потребительной стоимостью; и) прибыль распадается на процент и предпринимательский доход; к) производство само обеспечивает себе сбыт; л) возможно частичное перепроизводство.

5. Что должна изучать, по Кэри, политическая экономия:

а) производственные отношения между людьми; б) поведение человека; направленное на улучшение своего положения; в) процесс производства материальных благ; г) рациональное распределение ограниченных ресурсов; д) законы распределе-

ния созданного богатства; е) функциональные связи между равновеликими экономическими величинами; ж) потребление материальных благ и услуг?

6. Какая из теорий заработной платы принадлежит Кэри:

а) трудовая теория; б) рыночная теория; в) вмененная теория; г) производительная теория.

Экономическое учение К. Маркса и Ф. Энгельса

Марксизм — это учение об эксплуатации рабочего класса, накоплении капитала и неизбежной гибели капитализма. Его родоначальниками были немецкие мыслители-революционеры Карл Маркс и Фридрих Энгельс.

К. Маркс родился 5 мая 1818 г. в г. Трире в семье адвоката. Ф. Энгельс родился 28 ноября 1820 г. в г. Бармене в семье фабриканта. После окончания гимназии в 1835 г. К. Маркс поступил в Боннский университет, откуда перевелся вскоре в Берлинский университет, который закончил в 1841 г. Энгельс, в отличие от Маркса, не получил системного образования, однако он настойчиво занимался самообразованием, особенно в области философии и истории. Основное экономическое произведение Маркса и Энгельса — «Капитал». Над ним К. Маркс работал всю жизнь. Его выпуску в свет предшествовала огромная подготовительная работа.

В 1857—1858 гг. и 1861—1863 гг. К. Марксом были написаны первый вариант «Капитала» в целом, а также «Теории прибавочной стоимости» — 4-й том «Капитала».

В 1864—1865 гг. он написал еще одну рукопись. Основные ее положения составили 3-й том «Капитала». Таким образом, к середине 60-х гг. у К. Маркса имелись в рукописи три тома «Капитала» и 4-й том — «Теории прибавочной стоимости», посвященные анализу экономической мысли предшественников и современников. Более полутора лет К. Маркс готовил к выпуску 1-й том «Капитала». Осенью 1867 г. он вышел из печати. К. Маркс не успел (из-за высокой требовательности к себе) завершить работу над 2-м и 3-м томами «Капитала». 14 марта 1883 г. он умер. Доработка и подготовка к печати рукописей 2-го и 3-го томов была осуществлена Ф. Энгельсом, 2-й том был выпущен в 1885 г., а 3-й — в 1894 г. В 1895 г. Ф. Энгельс умер. 4-й том «Капитала» — критическая история теорий прибавочной стоимости — увидела свет в 1905 г.

Изложение всех четырех томов «Капитала» подчинено одной цели и единому замыслу — раскрыть закон движения и гибели капиталистического способа производства.

Структура и основные идеи 1-го тома «Капитала»

Предметом исследования 1-го тома «Капитала» является капиталистический процесс производства капитала. Вторичные воздействия, такие как обращение капитала и др., оставлены в стороне. Этот том состоит из семи отделов и 25 глав.

Изложение начинается с анализа товара и его свойств. Этому посвящен 1-й отдел. Сначала исследуется меновая стоимость, затем анализируется скрывающаяся за ней стоимость, а затем снова анализируется меновая стоимость как форма проявления стоимости.

Во 2-м отделе 1-го тома «Капитала» анализируются условия превращения денег в капитал. Впервые в экономическую науку вводится новая категория — «товар — рабочая сила». Эта категория отвечает на вопрос: как происходит обмен труда на капитал. К. Маркс показывает и доказывает, что обменивается на капитал не труд, а рабочая сила. Этот обмен происходит без нарушения закона стоимости, т. е. путем обмена эквивалентов. Потребление рабочей силы в течение дня есть труд рабочего. Он создает большую стоимость, чем стоимость рабочей силы. Эта разница и составляет прибавочную стоимость.

Учение о **прибавочной стоимости** К. Маркс раскрывает в отделах 3, 4, 5. Это учение вскрывает движущие силы и цель капиталистического производства. На ее основе показывается непримиримость интересов пролетариата и буржуазии. Показывается также, что основой существования буржуазии является эксплуатация наемного труда. Отталкиваясь от учения о прибавочной стоимости, К. Маркс по-новому раскрыл содержание категории «капитал». Он наполняет эту категорию классовым содержанием. В результате в экономическую науку вводилось совершенно новое деление капитала — деление на постоянный и переменный капитал. На этой основе доказывается, что возрастание капитала происходит за счет переменного капитала. 6-й отдел этого тома посвящен заработной плате. Здесь показывается, как маскируется процесс эксплуатации. К. Маркс дает свое определение заработной платы. Она выступает как превращенная форма стоимости и цены рабочей силы. Здесь же опровергается представление «обыденной жизни» о заработной плате как цене труда. Седьмой, последний отдел 1-го тома «Капитала» посвящен процессу накопления капитала. Основной замысел со-

стоит в том, чтобы показать влияние этого накопления на положение рабочего класса. По Марксу, концентрация и централизация капитала приводят к росту органического состава (строения) капитала. Это означает более медленный рост переменной части капитала по сравнению с постоянной. Отсюда вытекает важный для рабочего класса вывод: поскольку спрос на рабочие руки определяется только величиной переменного капитала, постольку при росте органического строения капитала потребность капитала в рабочей силе растет медленнее, чем растет капитал в целом. Создается относительно избыточное население — избыточное по сравнению с потребностью капитала в рабочих руках. Кульминацией этого отдела является формулирование К. Марксом всеобщего закона капиталистического накопления. В этом законе показана причинная связь между накоплением капитала и положением пролетариата. На основе этого закона Маркс выводит капиталистический закон народонаселения. Здесь же дается критика мальтузианству. Подводя итог проведенному анализу капитализма, К. Маркс формулирует основное его противоречие. Оно состоит в противоречии между общественным характером производства и частнокапиталистической формой его присвоения. В итоге, по Марксу, в недрах капитализма созревают субъективные и объективные условия его гибели. Могильщиком капитализма является пролетариат. В этом видится историческая миссия пролетариата. Другими словами, борьба между рабочими и буржуазией ведет к установлению диктатуры пролетариата.

Структура и основные идеи 2-го тома «Капитала»

2-й том «Капитала» посвящен исследованию **процесса обращения капитала**. В отличие от своих предшественников К. Маркс по-новому поставил и решил вопрос об обращении капитала. А. Смит и Д. Рикардо отождествляли капитал со средствами производства. Они рассматривали капитал чисто вещественно, материально, обращение капитала сводили к простому перемещению, обращению средств производства. Маркс же определил капитал как выражение производственных отношений между классами и впервые в экономической науке показал обращение капитала как смену выражений этих классовых отношений.

Меркантилисты свели кругооборот капитала к денежной его форме. Физиократы А. Смит и Д. Рикардо рассматривали круго-

оборот капитала в производительной форме. Маркс же исходит из единства всех трех форм капитала — денежной, производительной и товарной, рассматривая их кругооборот и исследуя различные стадии, через которые проходит капитал в своем движении.

По Марксу, всякий капитал проходит в своем движении три стадии. На первой стадии деньги превращаются в элементы производительного капитала — средства производства и рабочую силу. На второй стадии осуществляется процесс производства. Создается новый товар. На третьей стадии происходит реализация товара. Он превращается в деньги.

Соответственно этим трем стадиям капитал поочередно выступает в денежной, производительной и товарной форме. Он не только последовательно принимает и сбрасывает эти различные формы, но и в каждый данный момент находится одновременно во всех трех формах.

Капитал, который представляет единство одновременного кругооборота денежного, производительного и товарного капитала, Маркс назвал *промышленным капиталом*.

Во втором отделе исследуется тоже движение капитала, но уже со стороны времени — скорость оборота и ее влияние на величину прибавочной стоимости. В этом же отделе Маркс углубляет учение об основном и оборотном капитале. Предшественники Маркса в основу деления капитала на основной и оборотный положили долговечность каждой из частей капитала. Для Маркса же исходным пунктом этого деления является *двойственный характер труда*. Он позволяет понять процесс перенесения стоимости со средств производства на продукт труда. Это перенесение осуществляется конкретным трудом. Но стоимость составных элементов капитала (сырья, топлива, машин, зданий и др.) переносится на продукт по-разному. Стоимость одних полностью переносится за один производственный цикл — это оборотный капитал. Стоимость других — лишь частично, по мере их снашивания. Это — основной капитал. Деление капитала на основной и оборотный присуще лишь производительному капиталу.

В этом же отделе 2-го тома «Капитала» ставится и решается вопрос о годовой норме прибавочной стоимости. Чем быстрее оборачивается переменный капитал, тем больше он приносит

прибавочной стоимости, следовательно, тем выше ее годовая норма. Последняя определяется отношением полученной за год прибавочной стоимости к авансированному переменному капиталу. Последний третий отдел этого тома посвящен проблеме воспроизводства и обращения всего общественного капитала. Своё изложение Маркс начинает с критики прежних представлений о процессе воспроизводства. Он даёт анализ «Экономической таблицы» Ф. Кенэ, а затем переходит к критике так называемой догмы Смита. Маркс высоко оценил попытку Кенэ дать общую картину воспроизводства и обращения общественного продукта. После Кенэ никто из экономистов до Маркса не развил ценных научных положений теории воспроизводства физиократов. Проблему воспроизводства всего общественного продукта (как простого воспроизводства, так и расширенного) Маркс решает следующим путем. Он разделил все общественное производство и весь общественный продукт на два больших подразделения: 1) производство средств производства и 2) производство предметов потребления. Затем он выразил стоимость общественного продукта каждого из подразделений схемой $C + V + M$, где C — постоянный капитал; V — переменный капитал; M — созданная в процессе производства прибавочная стоимость. Затем Маркс исследует движение общественного продукта как внутри каждого подразделения, так и между подразделениями. В результате он формулирует условия беспрепятственного процесса воспроизводства и реализации общественного продукта. Это условие он выразил посредством следующей формулы: $I(V+M) = II C$, где I — первое подразделение; II — второе подразделение.

Эта формула означает, что первое подразделение должно произвести в стоимостном выражении столько средств производства, сколько истрачено средств производства в стоимостном выражении во втором подразделении при производстве предметов потребления. Эта формула отражает процесс простого воспроизводства. При расширенном воспроизводстве левая часть формулы должна быть больше правой, т. е. $I(V+M) > II C$.

Из этой формулы посредством простых арифметических действий выводятся следующие две формулы: $I(C+V+M) > II C + II C$.

Эта формула означает, что при расширенном воспроизводстве в первом подразделении должно производиться больше

средств производства, чем требуется для возмещения постоянного капитала в обоих подразделениях.

Вторая формула имеет вид: $I(V+M) + II(V+M) > II(C+V+M)$.

Эта формула означает, что национальный доход (т. е. вновь созданная стоимость в виде переменного капитала и прибавочной стоимости в обоих подразделениях) должен быть больше стоимости всей продукции второго подразделения.

Приведенные марксовы схемы воспроизводства и обращения общественного капитала наглядно показывают те необходимые условия, при которых бы был возможен бесперебойный ход воспроизводства общественного капитала и реализации общественного продукта. Но в реальной действительности эти условия постоянно нарушаются. В связи с этим Маркс пишет: «Сама многосложность процесса дает столь же многочисленные основания для его ненормального хода».

Структура и основные идеи 3-го тома «Капитала»

Третий том «Капитала» состоит из семи отделов и 52 глав. Он посвящен процессу капиталистического производства, взятого в целом, т. е. в единстве производства и обращения. В нем раскрываются поверхностные явления капиталистической действительности. При приближении к поверхности явлений абстрактные категории принимают превращенную форму.

Так, прибавочная стоимость выступает в превращенной форме прибыли, а норма прибавочной стоимости выступает в превращенной форме нормы прибыли.

Следующая ступень конкретизации — это превращение прибыли в среднюю прибыль. Последняя есть результат перераспределения прибыли между различными отраслями производства. Образование средней прибыли превращает стоимость в цену производства. Последняя включает в себя издержки производства и среднюю прибыль. Таким путем Марксом разрешается кажущееся противоречие между законом стоимости и фактом получения равной прибыли на равновеликий капитал.

Здесь же Маркс формулирует закон тенденции нормы прибыли к понижению. Этот закон вытекает из роста органического строения капитала. Последнее в стоимостном выражении представлено как отношение постоянного капитала к переменному, т. е. $C:V$. По мере роста капитала доля переменного капитала,

создающая прибавочную стоимость, относительно сокращается. Это ведет к сокращению нормы прибавочной стоимости, следовательно, к сокращению нормы прибыли.

В следующих разделах Маркс исследует процесс распределения прибыли между различными капиталистами и те конкретные формы, в которых прибыль в результате этого процесса выступает. По Марксу, прибавочная стоимость выступает в четырех конкретных формах: а) предпринимательского дохода; б) торговой прибыли; в) процента; г) ренты.

Маркс особо подчеркивает, что в проценте производственные отношения, т. е. эксплуатация наемных рабочих, совершенно скрыты. Процент выступает как плод капитала-собственности, отделившегося от капитала-функции.

Предпринимательский доход выступает на поверхности как бы «плата за труд» предпринимателя. За внешней противоположностью процента и предпринимательского дохода скрывается один и тот же источник — прибавочная стоимость. Маркс из этого делает вывод, что предприниматель в такой же мере, как и владелец денежного капитала, противостоит рабочему классу в качестве его эксплуататора.

Анализ конкретных форм прибавочной стоимости заканчивается анализом ренты. Основой марксовой теории ренты является учение о стоимости и ценах производства. Эту основу он применил и к сельскому хозяйству. Д. Рикардо исследовал только дифференциальную ренту. К. Маркс создал учение об абсолютной ренте. Он показал, что и худшие участки приносят их владельцу ренту. Причиной абсолютной ренты является частная собственность на землю. В результате сельскохозяйственные продукты продаются по их стоимости. Разница между их стоимостью и общественной ценой производства образует абсолютную земельную ренту. Марксов анализ ренты, во-первых, раскрыл особенности развития капитализма в сельском хозяйстве, во-вторых, выявил причины его отставания от промышленности и, в-третьих, создал теоретическую основу для аграрной программы пролетариата и его партии — требование национализации земли.

Заключительный 7-й отдел 3-го тома «Капитала» как бы подводит итог всему исследованию. Марксу не удалось довести работу над ним до конца, поэтому многое в этом отделе сформу-

лировано отрывочно, фрагментарно, в форме заметок. Но основная мысль прослеживается. Маркс ставил цель дать резюме всего изложенного. Он вновь подчеркивает основную черту своей методологии — за отношениями вещей раскрыть отношение людей, классовые отношения.

4-й том «Капитала»: теории прибавочной стоимости.

Четвертый том «Капитала» — это теории прибавочной стоимости, составляющие часть рукописи 1861—1863 гг.

Ф. Энгельс не успел обработать и издать эту часть рукописи. Она была выпущена лишь в 1905 г. Карлом Каутским. В этом томе Маркс дает цельную картину развития экономической теории от ее зарождения до момента написания рукописи в 1861—1863 гг.

Маркс критически анализирует учение физиократов, Т. Мальтуса, А. Смита, Д. Рикардо и других экономистов. Наряду с этим он излагает свои взгляды по целому ряду вопросов в экономической теории. Эти взгляды нашли свое отражение в первых трех томах «Капитала». Дело в том, что Маркс сначала написал 4-й том «Капитала», затем 3-й и 2-й, а уж потом 1-й том. Он планировал опубликовать 2-й и 3-й тома в одной книге. В одном из своих писем Маркс писал следующее: «В действительности для себя я начал «Капитал» как раз в обратном порядке по сравнению с тем, как он предстанет перед публикой (начав работу с третьей, исторической части), только с той оговоркой, что первый том, к которому я приступил в последнюю очередь, сразу был подготовлен к печати, в то время как оба другие тома остались в необработанной форме, свойственной каждому исследованию в его первоначальном виде».

4-й том «Капитала» состоит из трех частей. В первой части наиболее обширен экскурс в историю экономической мысли. Особое внимание уделяется вопросу о воспроизводстве. Давая критику так называемой «догме Смита», Маркс уделил особое внимание проблеме возмещения постоянного капитала. В результате он пришел к выводу о необходимости деления общественного производства на два подразделения.

Вторая часть этого тома почти полностью посвящена Д. Рикардо. Наибольшее внимание Маркс уделил теории ренты и кризисов. Это позволило ему разработать свою теорию кризисов и ренты. Исходя из критического анализа экономической теории Маркс делает следующий вывод, изложенный им в послесловии

ко второму изданию 1-го тома «Капитала»: «...пробил смертный час для научной буржуазной политической экономии. Отныне дело шло уже не о том, правильна или неправильна та или другая теорема, а о том, полезна она для капитала или вредна, удобна или неудобна, согласуется с полицейскими соображениями или нет. Бескорыстные научные изыскания заменяются предвзятой, угодливой апологетикой». Маркс назвал такую политическую экономию вульгарной, в отличие от классической политической экономии в лице А. Смита и Д. Рикардо.

Базовые понятия

Товар, противоречия, заключенные в товаре, конкретный и абстрактный труд, рабочая сила, товар — рабочая сила, прибавочная стоимость, норма прибавочной стоимости, постоянный и переменный капитал, цена рабочей силы, стоимость рабочей силы, органическое строение капитала, относительно избыточное население, всеобщий закон капиталистического накопления, основное противоречие капитализма, производительный капитал, два подразделения общественного производства, норма прибыли, средняя прибыль, закон тенденции нормы прибыли к понижению, торговая прибыль при капитализме, цена производства, меновая стоимость и стоимость, эксплуатация, кругооборот и оборот капитала, поверхностные формы, превращенная форма, пролетариат.

Проблемные вопросы и тесты

1. Что является предметом исследования 3-го тома «Капитала» Маркса:

а) процесс производства и обращения капитала; взятого в целом; б) процесс обращения капитала; в) процесс производства капитала; г) теории прибавочной стоимости?

2. Что создает конкретный труд:

а) стоимость; б) потребительную стоимость; в) переносит стоимость средств производства на готовый продукт; г) прибавочную стоимость; д) прибыль; е) ренту; ж) предпринимательский доход; з) процент; и) полезность?

3. Кем создается прибавочная стоимость:

а) промышленным рабочим; б) капиталистом; в) фермером; г) сельскохозяйственным рабочим; д) торговцем; е) банкиром; ж) предпринимателем?

4. За счет каких факторов производства увеличивается, по Марксу, капитал:

а) средств труда; б) предметов труда; в) средств производства; г) рабочей силы?

5. Что представляет собой, по Марксу, заработная плата:

а) цена труда; б) превращенная форма стоимости рабочей силы; в) цена рабочей силы; г) стоимость средств существования рабочего; д) плата за труд?

6. К какому капиталу по способу переноса стоимости на готовый продукт относится заработная плата:

а) к основному капиталу; б) оборотному капиталу; в) постоянному капиталу; г) переменному капиталу; д) торговому капиталу; е) денежному капиталу; ж) производительному капиталу; з) капиталу обращения; и) нет правильного ответа?

7. Деление капитала на основной и оборотный распространяется на:

а) денежный; б) производительный; в) товарный; г) ссудный; д) капитал обращения; е) нет правильного ответа.

8. В каком из ответов правильно сформулировано определение органического строения капитала:

а) сумма постоянного и переменного капитала; б) разность между постоянным и переменным капиталом; в) отношение основного капитала к оборотному; г) отношение постоянного капитала к переменному; д) отношение оборотного капитала к основному; е) отношение переменного капитала к постоянному; ж) нет правильного ответа?

9. Укажите конкретные формы выражения прибавочной стоимости:

а) заработная плата; б) прибыль; в) предпринимательский доход; г) процент; д) земельная рента; е) весь национальный доход; ж) часть национального дохода; з) торговая прибыль; и) нет правильного ответа.

Экономическая мысль второй половины XIX в.

Неоклассическое направление

Неоклассическое направление возникло в последней трети XIX в., хотя старт ему был дан несколько раньше. Приставка «нео» (новый) появилась в результате маржиналистской революции в экономической теории. «Маржиналь» в переводе с французского означает «предельный» (дополнительный, добавочный). Маржинализм характеризуется следующими положениями:

1) использованием предельных величин в анализе экономических процессов (предельная полезность и предельная производительность);

2) исследованием поверхностных форм экономической жизни, причем исходным, выступает изучение человеческих потребностей;

3) сведением предмета экономической науки к изучению рационального распределения ограниченных ресурсов.

Возникновение маржинализма связано с работами математиков-экономистов. Они явились предшественниками математической школы в экономической науке. К ним относятся:

1. **Антуан Курно** (1801—1877) — французский математик, философ и экономист, профессор математики. В 1838 г. он опубликовал работу «Исследование математических принципов теории богатства». Это была одна из первых попыток исследования экономических явлений с помощью математических методов. Курно предложил первую в истории экономической науки модель максимизации прибыли монополистом, используя понятия предельного дохода и предельных издержек. По Курно, в условиях монополии максимизация прибыли возможна при равенстве предельного дохода издержкам производства.

2. **Иоганн Генрих фон Тюнен** (1783—1850) — немецкий экономист (помещик), выпустивший книгу «Изолированное государство в его отношении к сельскому хозяйству и национальной экономике» (1826). В ней он положил начало теории размещения

производительных сил и исследованию вопроса о предельной производительности.

3. **Герман Генрих Гессен** (1810—1858) — немецкий экономист, юрист по образованию, выпустивший работу под названием «Развитие законов общественного обмена и вытекающих отсюда правил общественной торговли» (1854), в которой важнейшие экономические процессы пытался объяснить с позиции идеи максимума полезности. Учение Гессена — это математическая разработка главных принципов теории предельной полезности, общих основ теории субъективной ценности. Он считал, что главным мотивом поведения человека является стремление к получению максимума полезности. Поэтому основная задача науки — открыть правила увеличения общей суммы полезности или наслаждения. Решая эту задачу, Гессен сформулировал два тезиса (закона):

а) убывание полезности последующих единиц продукта в одном непрерывном акте потребления и убывание полезности первых единиц продукта при повторных актах потребления;

б) цены на товары и денежная сумма — главные факторы, ограничивающие потребление индивида. Наиболее рациональный вариант потребления устанавливается при достижении равенства между предельными полезностями, которые получают с последних денежных единиц, израсходованных на покупку отдельных товаров.

Эти законы широко используются сегодня в экономической науке, особенно при объяснении явлений спроса, предложения и ценообразования.

Маржиналистская революция проходила в два этапа. *Первый этап* — 70-е годы XIX в., когда на базе работ математиков-экономистов возникла математическая школа экономической науки. К ее представителям относятся:

1. **Уильям Стенли Джевонс** (1835—1882) — английский профессор логики, философии и политической экономии в Манчестере и Лондоне. Он является основателем математической школы в экономической науке, одним из основоположников теории предельной полезности. В 1871 г. вышла его основная работа «Теория политической экономии». Главную проблему экономической науки он видел в изучении потребления. Основным законом потребления Джевонс считал закон убывающей полезности. К сожалению, Джевонс не создал своей экономической школы.

2. **Карл Менгер** (1840—1921) — австриец, профессор Венского университета, основатель австрийской школы.

3. **Леон Вальрас** (1834—1910) — французский экономист, величайший среди «чистых теоретиков», профессор Лозаннского университета в Швейцарии, основатель лозаннской школы маржинализма.

Второй этап маржиналистской революции — 90-е гг. XIX в. Этот этап связан с именами:

1. **Альфреда Маршалла** (1842—1924) — англичанина, профессора политэкономии Кембриджского университета, основателя кембриджской школы.

2. **Джона Бейтса Кларка** (1847—1938) — американского экономиста, профессора Колумбийского университета, лидера американского маржинализма.

Австрийская школа.

Теория предельной полезности

Теоретики маржинализма, и в первую очередь австрийская школа, отходят от терминологии классической политической экономии. Категории «стоимость» и «товар» они заменили понятиями «ценность» и «экономическое благо». Если теория трудовой стоимости сосредоточивает свое внимание на стоимости, то австрийская школа — на потребительной стоимости, полезности. Далее, если у классической школы единственным источником стоимости является труд, то у маржиналистов в создании ценности блага принимают участие три равноправных фактора производства — труд, капитал и земля.

Центральным пунктом маржинализма является теория ценности благ или, что то же самое, **теория предельной полезности**. В основе этой теории лежит полезность того или иного блага. Полезность — понятие сугубо индивидуальное.

Она находится в функциональной зависимости от количества (запаса) благ. С ростом запаса благ полезность их падает. Блага обладают ценностью лишь тогда, когда количество их меньше, чем потребность индивида. Такое благо маржиналисты называли экономическим. Вода — благо, но не везде она является экономическим благом.

Ценность вещи определяется величиной полезности последующей единицы из запаса. Последующая (добавочная)

полезность была названа представителем австрийской школы Ф. Визером предельной полезностью.

Возникновение и развитие австрийской школы связано с трудами **К. Менгера** (1840—1921), **Ф. Визера** (1851—1926) и **Е. Бем-Баверка** (1851—1919). Основателем школы, как уже отмечалось, является К. Менгер.

В 1871 г. Менгер опубликовал книгу «Основания политической экономии». Целью его исследования выступают человеческие потребности. Они рассматриваются Менгером как неудовлетворенные желания или неприятные ощущения, вызванные нарушениями физиологического равновесия человека. Такая постановка проблемы выдвигает на первый план задачу рационального распределения ограниченных ресурсов.

Основная работа Е. Бем-Баверка «Основы теории ценности хозяйственных благ» (1886). Он использует понятия субъективной и объективной ценности. Первая определяется личной оценкой товара потребителем, вторая формируется на рынке в ходе конкуренции и представляет собой меновые пропорции обмена. Цена зависит от субъективных оценок ценности благ. Субъективная ценность производна от предельной полезности, т. е. полезности последнего блага в их запасе. Предельная полезность находится, в свою очередь, в зависимости от количества имеющихся благ и интенсивности их потребления индивидом.

Ф. Визер в 1914 г. опубликовал свою основную работу «Теория общественного хозяйства». В ней он ставит цель соединить теорию предельной полезности с теорией трех факторов производства. В результате он выдвигает и обосновывает «теорию вменения». *Согласно этой теории определенная часть ценности предметов потребления должна быть вменена (отнесена) на счет того или иного производительного блага (труда, капитала, земли), которые участвуют в процессе производства.*

В отличие от Менгера и Бем-Баверка Визер отстаивал вмешательство государства в экономику.

Австрийская школа при подходе к проблемам издержек производства, прибыли и процента исходит также из теории предельной полезности, т. е. из определения ценности благ их полезностью.

Австрийская школа считается самой старой в неоклассическом направлении, но она сегодня не является центральной.

Австрийцы слишком догматизировали свою теорию, оторвав ее от жизни. Австрийцы, следуя примеру К. Маркса, применили принцип монизма, т. е. искали единое основание цены. Таким источником ценности у них является полезность.

Уязвимое место в учении этой школы — неувязка теории с хозяйственной практикой. Акцент на субъективные характеристики в исследовании экономики отодвинул на задний план объективные процессы, поэтому эту школу нередко называют субъективно-психологической. Однако у этой школы есть и положительные моменты — это акцент на взаимосвязь потребительского спроса с ценой товара, развитие рыночных отношений в целом. Без изучения этих проблем невозможно решить проблемы ценообразования.

Лозаннская школа

Лозаннская школа является второй школой маржинализма. Она является центральной. У нее есть фундаментальные идеи, ставшие всеобщим достоянием. Эта школа представлена двумя именами — **Леонем Вальрасом** (1834—1910) и **Вильфредо Парето** (1842—1923). Вальрас является не только основателем лозаннской школы, но и считается фактическим основателем и крупнейшим представителем математической школы в политической экономии. В 1874 г. он опубликовал книгу «Элементы чистой политической экономии». Некоторые исследователи считают эту работу библией современной неоклассической экономической теории. Вальрас создал общую экономико-математическую модель народного хозяйства, известную под названием «Система общего экономического равновесия». Иногда ее называют схемой воспроизводства.

В этой модели:

- 1) сформулированы основные условия соответствия спроса и предложения товаров;
- 2) через систему уравнений количественно описана взаимосвязь между основными экономическими показателями производства и обмена.

Модель Вальраса исходит из условий совершенной конкуренции. Задача этой модели — вывести общие законы действия системы цен при наличии множества рынков. Хотя эта модель

не имеет практического применения, тем не менее она явилась мощным толчком для решения этой проблемы последующими экономистами, добивающимися больших успехов.

Ценным в модели Вальраса является:

1) постановка экстремальной задачи для народного хозяйства в целом;

2) подход к ценам как составному элементу нахождения общего оптимума.

Идеи Вальраса развил В. Парето, профессор политической экономии Лозаннского университета. В 1906 г. он опубликовал «Курс политической экономии».

Методологической особенностью Парето является отрицание причинно-следственной зависимости в общественных явлениях. В противовес он предложил функциональную зависимость между равнозначными явлениями. Далее он считал, что политическая экономия должна изучать механизм, устанавливающий равновесие между потребностями людей и ограниченными ресурсами для их удовлетворения. Для этого (по Парето) необходимо применение математических методов анализа.

Он продолжил исследование рыночного равновесия Вальраса. Но в отличие от него Парето рассматривал ряд состояний равновесия во времени. Он определил оптимум, который вошел в экономическую науку под названием Парето-эффективность. Суть ее состоит в следующем: экономическая эффективность хозяйственной системы — это состояние, при котором невозможно увеличить степень удовлетворения потребностей хотя бы одного человека, не ухудшая при этом положение другого.

Парето, в отличие от австрийской школы, сформулировал **ординалистский** подход к измерению полезных эффектов. Это позволило ему ввести кривые безразличия. Они широко используются неоклассической школой при исследовании микроэкономических процессов, связанных с проблемой выбора.

Базовые понятия

Неоклассическое направление, маржинализм, маржиналистская революция, теория предельной полезности и предельной производительности, предельный доход, предельные издержки, закон убывающей полезности, ценность, экономическое благо, теория ценности благ, теория вменения, рыночное равнове-

сие, парето-эффективность, потребности, ограниченные ресурсы, благо, функция, теория потребительского выбора.

Проблемные вопросы и тесты

1. Выберите правильные термины и понятия, используемые маржинализмом:

а) предельная полезность; б) потребительная стоимость; в) стоимость; г) ценность; д) товар; е) экономическое благо; ж) предельная производительность; з) предельная конкуренция; и) предельный доход; к) потребность; л) предельная потребность; м) настоятельная потребность; н) предельная трудовая стоимость; о) предельные издержки.

2. Кто из представителей математиков-экономистов первым установил, что максимум прибыли обеспечивается при равенстве предельного дохода и предельных издержек:

а) Г. Госсен; б) А. Курно; в) И. Тюнен?

3. Кто из указанных ученых является родоначальником математической школы в экономической науке:

а) Л. Вальрас; б) У. Джевонс; в) А. Маршалл; г) В. Парето?

4. Кто из представителей маржинализма ввел в экономическую науку термин «предельный»: а) Л. Вальрас; б) У. Джевонс; в) А. Курно; г) Дж. Б. Кларк; д) А. Маршалл; е) К. Менгер; и) Е. Бем-Баверк; к) Ф. Визер?

5. На каких условиях (допущениях) построена модель Вальраса «Система общего экономического равновесия»:

а) рынок совершенной конкуренции; б) монополистический рынок; в) небольшое число покупателей и продавцов; г) большое число покупателей и продавцов; д) свободные цены; е) монопольные цены; ж) чистый рынок; з) рынок с участием государства; и) рынок с участием профсоюзов; к) учет фактора времени?

6. Что, по Парето, должна изучать экономическая наука:

а) поведение человека в производстве; б) потребности человека; в) ограниченность ресурсов; г) причинно-следственные связи между экономическими явлениями; д) функциональные связи между экономическими явлениями; е) отношения между людьми в производстве?

Литература

Абалкин Л. И. Вводный курс по экономической теории: Учебник для лицеев. — М.: ИНФРА-М, 1997.

Гонтмахер Е. Ш. Социальная политика: уроки 90-х. — М.: Гелиос АРВ, 2000.

Гребнев Л. С., Нуреев Р. М. Экономика. Курс основ: Учебник. — М.: Вита-Пресс, 2000.

Кейнс Дж. М. Общая теория занятости, процента и денег / Пер. с англ. — М.: Прогресс, 1978.

Курс переходной экономики: Учебник / Под ред. *Л. И. Абалкина*. — М.: АО «Финстатинформ», 1997.

Львов Д. С. Концепция управления национальным имуществом. — М.: Ин-т экон. стратегий, 2002.

Макконел Кэмпбэлл Р., Брю Стенли Л. Экономикс: принципы, проблемы и политика: В 2 т. / Пер. с англ. — М.: Республика, 1995.

Носова С. С. Экономическая теория. Учебник. — М.: ВЛАДОС, 1999.

Носова С. С. Экономическая теория: краткий курс: Учеб. пособие. — М.: ВЛАДОС, 2001.

Носова С. С., Талахадзе А. А. Экономика: Базовый курс лекций для вузов. — М.: Гелиос АРВ, 2001.

Носова С. С. Основы экономики: Учебник для средних специальных уч. заведений. — М.: ВЛАДОС, 2002.

Осипов Ю. М. Курс философии хозяйства (свод лекций). — М.: Юристъ, 2001.

Самуэльсон П. Экономика. Вводный курс / Пер. с англ. — М.: Прогресс, 1964.

Экономическая теория (политэкономия): Учебник / Под ред. *В. И. Видяпина* и др. — М.: ИНФРА-М, 1997.

Экономическая теория на пороге XXI века / Под ред. *Ю. М. Осипова, Е. С. Зотовой*: В 2 кн. — М.: Юристъ, 2002.

Словарь основных понятий

Абстракция — см. *Метод абстракции*.

Автономные инвестиции — независимые от текущего дохода; внешние или экзогенные (напр. государственные расходы); вызывают эффект мультипликации.

Агрегаты — объединенные цены (уровень цен) и объединенные количества товаров (реальный объем национального производства).

Агрегирование — объединение отдельных единиц или данных в единый показатель. Напр., объединение всех цен на отдельные товары и услуги в уровень цен, или объединение всех единиц товаров и услуг в реальный объем национального производства

Акселератор — коэффициент, раскрывающий зависимость между стимулированными инвестициями и приращением дохода, т. е. $I = a (Y_t - Y_{t-1})$,

где I — рост стимулированных (новых) инвестиций;

a — коэффициент акселерации;

Y_t — величина дохода за данный период;

Y_{t-1} — величина дохода за предшествующий период.

Актив — собственность фирмы или отдельного лица в денежной форме.

Активное сальдо платежного баланса — активное сальдо баланса по текущим операциям и баланса движения капиталов.

Активное сальдо торгового баланса — превышение товарного экспорта над товарным импортом.

Активные операции банка — операции по выдаче (размещению) различного рода кредитов.

Акциз — вид косвенного налога, включаемого в цену товара или услуги.

Акционерное общество — хозяйственная организация, созданная на основе централизации денежных средств посредством выпуска и продажи акций. Участники акционерного общества (акционеры) не отвечают по его обязательствам, но несут риск убытков, связанных с дея-

тельностью общества, в пределах стоимости принадлежащих им акций.

Акция — ценная бумага, свидетельствующая о вложении капитала в акционерное общество и гарантирующая право на получение части прибыли в виде дивиденда.

Акция обыкновенная (простая) — акция, дающая право на участие в управлении акционерным обществом и получении дивиденда.

Акция привилегированная — акция, не дающая права голоса на собрании акционеров, но дающая право на фиксированный дивиденд, выплачиваемый в первоочередном порядке.

Альтернативные издержки — расходы на производство одного товара, которыми необходимо пожертвовать для того, чтобы иметь возможность произвести другой товар; издержки, от которых следует отказаться, чтобы получить другой продукт.

Амортизационные отчисления (амортизация) — отчисления на восстановление капитала, потребленного в процессе производства в течение года.

Анализ затрат и результатов — использование таблицы затрат и результатов для исследования взаимозависимостей между различными частями (секторами и отраслями) экономики и для составления экономических прогнозов и планов.

Анализ издержек и выгод — сопоставление издержек и выгод при принятии решения о том, следует ли направлять ресурсы и в каком количестве на строительство предприятия или на осуществление программы по производству определенного товара или услуги.

Анализ общего равновесия — исследование рыночной системы как целого; исследование взаимосвязей между равновесными ценами, объемами продукции и уровнями занятости на всех рынках.

Анализ частичного равновесия — исследование равновесных цен и равновесных объемов производства или уровней занятости на конкретном рынке при допущении, что цены, объем производства и уровень занятости на всех других рынках страны остаются неизменными.

Антимонопольная политика — система государственных мер, направленных против монополизации производства и на развитие конкуренции среди товаропроизводителей.

Аренда — передача имущества в срочное возмездное владение и пользование на основе специального договора аренды.

Аудиторы — организации (должностные лица), проверяющие состояние финансово-хозяйственной деятельности предприятий и организаций и обслуживающие их на договорной основе.

Аукцион — открытые торги, на которых право собственности на продаваемое имущество передается покупателю, предложившему в ходе торгов максимальную цену.

База — реальные экономические данные, относящиеся к конкретному времени и используемые в качестве основы сопоставления.

База налогообложения — валовая прибыль; прибыль от продажи акций, облигаций; прибыль от продажи недвижимости; доход; имущество; дары; таможенные пошлины и др.

Базисная валюта — валюта, по отношению к которой котируются другие валюты в данной стране или финансовом центре (например, доллар США).

Базисная величина — величина показателя, с которой сопоставляется другая величина; напр., базисный год — год, с которым производятся сравнения; база расчета.

Базисная цена — цена, принимаемая за основу при исчислении индексов, характеризующих динамику показателей развития экономики.

Базовый год — год, принятый за базу при построении экономического индекса.

Базовая прибыль — ожидаемая прибыль отчетного года, используется для расчета базовой рентабельности.

Баланс — а) равновесие; б) форма бухгалтерской отчетности, отражающая состояние и использование средств предприятия. Б. подразделяются на систему сводных Б. и бухгалтерских Б. Среди сводных Б. можно выделить такие, как платежный баланс, торговый, расчетный.

Баланс бухгалтерский — одна из форм бухгалтерской отчетности, отражающая состояние, размещение, использование и

источники средств предприятий, объединений, хозяйственных организаций и учреждений. Имеет форму таблицы, состоящей из двух частей: актива и пассива.

В левой части Б.б. (актив) дается группировка ресурсов, отражающая их экономическое содержание, местонахождение, использование; содержатся данные об основных фондах, запасах материалов, топлива, размерах незавершенного производства, готовой продукции, товаров отгруженных, остатков денежных средств в кассе и на расчетном счете, дебиторской задолженности. В правой части Б.б. (пассив) показываются финансовые источники, использованные при формировании ресурсов, отраженных в активе, сведения о задолженности банку (по полученным ссудам), рабочим и служащим (по заработной плате), профсоюзу (по отчислениям на социальное страхование), другим предприятиям; показываются собственные средства предприятия (уставный фонд), прибыль, амортизационный фонд и т. д. В активе и пассиве рассматриваются одни и те же ресурсы, поэтому итоги активной и пассивной частей Б.б. обязательно совпадают.

Баланс денежных доходов и расходов населения — система показателей, отражающих процесс образования денежных доходов и их использования населением. Посредством этого баланса определяется соотношение между платежеспособным спросом населения и его товарным обеспечением. Сведения баланса используются для планирования товарооборота, платежей и денежных сбережений населения, денежного обращения в целом. Доходы населения следующие: а) заработная плата, гонорары, премии, надбавки, дивиденды; б) трансфертные платежи и др. Расходы населения состоят из: а) покупок товаров; б) оплаты услуг, включая коммунальные услуги; в) расходов на посещение театров, кино и т. п.; г) оплаты путевок в санатории, профилактории, дома отдыха; д) платежей в детские учреждения, учебные заведения; е) затрат на транспорт, в том числе городской; ж) взносов в общественные организации; з) налогов, страховых платежей. Особым видом расходов населения являются вклады в банки, покупка облигаций и других ценных бумаг. Все денежные доходы и расходы населения показываются в Б.д.д. и р.н.

- Баланс движения капитала** — приток капитала в страну за вычетом вывоза капитала из страны.
- Баланс текущих операций** — объем экспорта товаров и услуг страны за вычетом объема ее импорта товаров и услуг плюс ее чистый доход от инвестиций и плюс сальдо трансфертных платежей.
- Баланс товаров и услуг** — объем экспорта товаров и услуг страны за вычетом объема импорта товаров и услуг.
- Баланс внешнеторговый** — соотношение между стоимостью экспорта и импорта страны за определенный период времени. См. *Баланс платежный*
- Баланс коммерческого банка** — система показателей, характеризующих операции банка. Б.к.б. состоит из двух частей. Правая часть (пассив) отражает пассивные операции, формирующие ресурсы банка для его деятельности. Левая часть (актив) отражает активные операции, характеризует деятельность банка, нацеленную на размещение ресурсов. Основная операция банка — кредитование экономики и населения на основе возвратности, срочности, обеспеченности, платности. В последнее время банки применяют выдачу кредита посредством использования кредитной линии, при которой открывается ссудный счет и устанавливается предельный лимит кредитования. Ресурсы банка подразделяются на собственные и привлеченные. К собственным ресурсам относятся: акционерный капитал; резервный капитал; специальные фонды, создаваемые согласно уставу банка. К привлеченным средствам относятся: средства клиентов; ссуды Центрального банка и других кредитных учреждений; средства, полученные от эмиссии облигаций; вклады предприятий и населения (депозиты). Структура ресурсов банков предопределяется степенью их специализации, состоянием рынка ссудных капиталов, особенностями деятельности банков.
- Баланс межотраслевой** — экономико-математическая модель производственных связей в экономике страны. Разрабатывался в натуральном и стоимостном выражении. Первый баланс народного хозяйства СССР был составлен на 1923—1924 хозяйственный год. На Западе метод анализа межотраслевых связей посредством таблиц шахматного типа впер-

вые применил в 30-х гг. русский экономист, лауреат Нобелевской премии Василий Леонтьев.

Баланс платежный — система показателей, отражающая соотношение между платежами страны за границу и поступлениями из-за границы за определенный период времени (год, квартал, месяц). Б.п. — наиболее распространенный вид баланса международных расчетов; характеризует состояние внешнеэкономических связей страны. Различают Б.п. активный и пассивный. Если страна получила платежей из-за границы на большую сумму, нежели произвела их, то Б.п. активный, а если, наоборот, из-за границы получила платежей на меньшую сумму, чем произвела их за границу, то Б.п. является пассивным. Схему Б.п. можно представить в следующем виде: 1) Б. внешнеторговый — поступление валюты от экспорта и платежи по импорту товаров; 2) Б. услуг и некоммерческих платежей — платежи и поступления по транспортным и страховым операциям, почтово-телеграфной и телефонной связи, комиссионным операциям, туризму, потребительским переводам (зарплата, наследство, пенсии, стипендии, содержание дипломатических и торговых представительств, проценты и дивиденды по инвестициям, платежи за лицензии, использование изобретений и военные расходы за границей); 3) Б. движения капиталов и кредитов, отражающий приток иностранных капиталовложений и займов, а также предоставление кредитов и инвестиций за границей.

Баланс расчетный — отражает соотношение между валютными поступлениями в данную страну из-за границы и ее платежами другим странам за определенный период (например, за год) и на определенную дату (например, на начало года). В отличие от баланса платежного, который включает только осуществленные в течение определенного периода платежи, Б.р. включает требования и обязательства безотносительно к тому, когда наступают платежи по ним. Б.р. за определенный период времени характеризует изменения в задолженности и требования страны за определенный период, а Б.р. на конкретную дату отражает соотношение всех обязательств и требований страны безотносительно того, когда они образовались. Б.р. харак-

теризует разность между национальными активами за рубежом и иностранными активами в данной стране, выраженную в денежной форме. Требования и обязательства возникают в результате экспорта (импорта) товаров и услуг, предоставления (получения) займов и кредитов. Различают Б.р. активный и Б.р. пассивный. Первый показывает, что данная страна выступает кредитором, второй — должником.

Баланс торговый — характеризует соотношение между стоимостью экспорта и импорта товаров. Если сумма цен товаров, экспортируемых данной страной, превышает сумму цен товаров, импортируемых ею, то Б.т. является активным, если же стоимость импорта товаров превышает стоимость экспорта товаров — пассивным. В том случае, когда стоимости экспорта и импорта равны, образуется нетто-баланс.

Баланс трудовых ресурсов — система показателей, отражающая соотношение наличных трудовых ресурсов и их использование, позволяющая сопоставить потребность в работниках и источники ее удовлетворения. Б.т.р. включает в себя две части. В первой отражаются численность и структура трудовых ресурсов, во второй — их распределение и использование. В Б.т.р. характеризуется занятость по сферам, отраслям экономики, социальным группам, территориям (районам) страны. Территориальные Б.т.р. позволяют учесть специфику воспроизводства трудовых ресурсов в территориальном аспекте, обосновать масштабы и направления территориального перераспределения работников.

Баланс Центрального банка — система показателей, характеризующих операции банка, которые подразделяются на активные и пассивные. Левая часть баланса (актив) отражает, как создаются деньги, правая (пассив) характеризует, как уничтожаются деньги посредством сокращения активов. Абсолютные величины баланса активов и баланса пассивов должны быть равны.

Банк — кредитно-финансовое учреждение, аккумулирующее денежные средства и предоставляющее на их основе кредиты своим клиентам, осуществляющее денежные расчеты, эмиссию ценных бумаг, посредничество во взаим-

ных платежах и расчетах между государствами, предприятиями (фирмами), учреждениями и отдельными лицами. Б. зарождаются и развиваются в рыночной экономике.

Банк Центральный — в большинстве стран мира является государственным даже в том случае, если государство и не владеет его капиталом или владеет частично. Б.Ц. выполняет следующие функции и операции: а) руководит всей кредитной системой страны; б) выпускает в обращение национальную валюту; в) хранит золотовалютные резервы страны; г) хранит обязательные резервы коммерческих банков; д) выступает в качестве межбанковского расчетного центра; е) является финансовым агентом правительства; ж) выступает продавцом и покупателем на международных денежных рынках; з) координирует зарубежную деятельность частных банков; и) формирует и проводит кредитно-денежную политику страны; к) контролирует и координирует деятельность коммерческих банков; л) обеспечивает кассово-расчетное обслуживание бюджета государства; м) организует национальную систему взаимозачетов денежных обязательств либо непосредственно через свои отделения, либо через специальные расчетные палаты.

Банки инвестиционные — осуществляют следующие операции: а) по поручению государства и предприятий устанавливают размеры, условия, сроки эмиссии; б) выбирают тип ценных бумаг, организуют их размещение и вторичное обращение; в) гарантируют покупку выпущенных ценных бумаг, покупая и продавая их за свой счет либо создавая для этого банковские синдикаты; г) предоставляют покупателям акций и облигаций ссуды. Б.и. выполняют и другие операции и функции, аналогичные с функциями коммерческих банков. Некоторые Б.и. выпускают собственные акции. Б.и., обладая небольшой долей в активах кредитной системы, вместе с тем располагают богатой информацией и учредительскими связями, что позволяет им выполнять важную роль в экономике.

Банки ипотечные — учреждения, специализирующиеся на выдаче долгосрочного кредита под залог недвижимости: земли, зданий, сооружений и других построек. Ссуды выдаются на жилищное и производственное строительство под

высокий процент. Б.и. выполняют и пассивные операции, в частности, выпускают ипотечные облигации.

Банки коммерческие — основное звено кредитной системы, наиболее универсальный тип банков, осуществляющий практически все виды банковских операций: а) прием вкладов на текущие счета; б) краткосрочное кредитование промышленных, торговых и других предприятий, а также расчеты между ними, инвестиционные операции, связанные главным образом с куплей-продажей ценных бумаг правительства и местных органов власти, занимаются факторингом и лизингом. Кроме привлечения вкладов и предоставления кредитов Б.к. могут расширять денежное предложение, т. е. создавать деньги. Эта функция отличает их от других финансовых учреждений.

Для Б.к. устанавливаются нормативы минимальных резервных покрытий в виде обязательных беспроцентных вкладов в Центральном банке, размеры которых определяются в процентах от объемов депозитов в эти банки. Процент дифференцирован по видам вкладов: вклады до востребования имеют более высокий норматив, чем срочные вклады, для мелких банков они ниже в сравнении с крупными. Необходимость иметь обязательные резервы наличных денег обусловлена не столько тем, чтобы не допустить банкротства коммерческих банков, сколько служит для контрольных и регулирующих функций Центрального банка и для межбанковских расчетов. Б.к. могут иметь и хранить избыточные резервы — суммы сверх обязательных резервов, чтобы обеспечить непредвиденную потребность в ликвидных средствах. Недостатком избыточных резервов является то, что банки, пуская эти суммы в оборот, могли бы извлечь доход, но, оставляя их без движения, они лишаются этого дохода.

Увеличение нормы обязательных резервов сокращает возможность использовать Б.к. средства для активных операций, сокращая тем самым их доход. Повышение нормы резервов сокращает денежный мультипликатор и вызывает уменьшение денежной массы.

Банки сберегательные — кредитные учреждения, основная функция которых заключается в привлечении денежных

сбережений и временно свободных денежных средств населения. Б.с. осуществляют пассивные и активные операции. К пассивным операциям относится прием вкладов населения на текущие и другие счета. Активные операции состоят в предоставлении потребительского и ипотечного кредита, банковских ссуд, купле частных и государственных ценных бумаг. Б.с. выпускают кредитные карточки. Б.с. объединяются в национальные ассоциации и, как правило, контролируются государством или принадлежат ему.

Банкноты — бумажные деньги, выпускаемые Центральными (эмиссионными) банками. В конце XIX — начале XX в. эмиссия Б. перешла к Центральным банкам. Генезис Б. относится к XVII в., когда товарно-денежные отношения стали относительно развитыми, Б. замещали металлические деньги в качестве средства обращения и средства платежа. Современные Б. мало чем отличаются от бумажных денег, поскольку они освобождены от обязательства размена на золото.

Банковская система — совокупность банковских учреждений, функционирующих на территории данной страны во взаимосвязи между собой.

Б.с, как правило, имеет два уровня. На первом уровне находится Центральный банк (эмиссионный). На втором уровне расположены коммерческие (деPOSITные) банки и специализированные (инвестиционные, сберегательные, ипотечные, внешнеторговые и др.) банки.

Банковская ставка — размер платы банку за пользование кредитом, ссудой, выраженная в процентах (банковский процент). Во взимании платы в форме Б.с. обнаруживается существенный принцип кредита — его возмездность. В мировой практике размер Б.с. колеблется в зависимости от соотношения спроса и предложения на банковский капитал в пределах средней нормы прибыли.

Банковская тайна — а) разновидность коммерческой тайны; б) не подлежащие разглашению сведения о состоянии счетов клиентов и производимых операциях. Соблюдение Б.т. осуществляется в интересах клиентов и является обязательным для банковских работников. Такие сведения могут выдаваться самим клиентам, судебным, следственным органам с соблюдением установленного порядка.

Банковские операции — состоят из: а) пассивных; б) активных; в) комиссионных (посреднических) операций. В результате пассивных операций банки аккумулируют собственные, привлеченные и эмитированные средства. Собственные средства банка формируются за счет: а) взносов учредителей; б) выручки от продажи акций и облигаций; в) отчислений от текущей прибыли в резервный фонд; г) нераспределенной прибыли. Доля собственных средств в крупнейших банках не превышает 10%. Привлеченные и эмитированные денежные средства образуются посредством приема депозитов клиентов на текущие, срочные и сберегательные счета, эмиссии кредитных денег. Важное значение в привлечении денежных средств имеют межбанковские кредиты, учет и переучет векселей. Активные операции непосредственно нацелены на извлечение прибыли посредством использования сформированного денежного фонда. Этот вид операций подразделяется на кредитные и инвестиционные. Кредитные операции систематизируются по следующим признакам: а) по срочности — ссуды до востребования, краткосрочные (до 1 года), среднесрочные (от 1 до 5 лет), долгосрочные (свыше 5 лет); б) по характеру обеспечения — учет векселей, ссуды под залог векселей, ссуды под залог товаров и товарных документов, ссуды под залог ценных бумаг, ссуды без обеспечения. Погашение ссуд может производиться или единовременно, или в рассрочку. Выплата процентов может осуществляться сразу при выдаче ссуды; долями в течение всего срока; в момент погашения ссуды. Комиссионные (посреднические) операции заключаются в расчетах (инкассовые, аккредитованные, переводные); в предоставлении акцепта и гарантии платежа; в осуществлении доверительных (трастовых) операций; в бухгалтерском и консультационном обслуживании; в выпуске и размещении акций и облигаций. За комиссионные (посреднические) услуги с клиентов взимается специальная плата, именуемая комиссией.

Банковский вексель — ценная бумага, удостоверяющая безусловное денежное долговое обязательство банка перед векселедержателем.

Банковский капитал — капитал, вложенный в банковское предприятие банкиром или акционерами банка. Б.к. составляет

сравнительно незначительную долю ресурсов банка, но является наиболее надежной частью банковского пассива, поскольку не может быть подвержен риску внезапного изъятия. Средства, мобилизованные в форме Б.к., вкладываются в банковские здания, конторское оборудование, земельные участки, а также могут быть использованы для выдачи долгосрочных кредитов, покупки ценных бумаг и недвижимости. У акционерных банков Б.к. мобилизуется посредством продажи акций. Различают уставный, подписанный и оплаченный Б.к. Уставный Б.к. — это максимальная сумма, на которую государственными органами банковского контроля разрешено выпускать акции. Подписанный Б.к. — это объявленная банком сумма подписки, которая, как правило, меньше суммы уставного капитала. Оплаченный Б.к. — это реально внесенная сумма капитала, которая обычно меньше подписанного Б.к., поскольку учредители банка не всегда требуют от подписчиков внесения полной стоимости акций. Б.к. имеет и резервный капитал, который возникает в результате отчислений от прибыли банка и используется для покрытия непредвиденных убытков, экстраординарных расходов и т. д. Основная часть пассива банков приходится на привлеченные средства (депозиты), а у эмиссионных банков — банковская эмиссия.

Банковский кредит — предоставление банком во временное пользование определенной доли собственных или привлеченных денежных средств. Б.к. предоставляется под залог материальных ценностей или без обеспечения, а также в форме выдачи ссуд, учета векселей, покупки банками ценных бумаг.

Ссуды различаются: а) по срочности (долгосрочные и краткосрочные); б) по отраслевой структуре (ссуды предприятиям промышленности, сельского хозяйства, транспорта и др.); в) по целевому назначению (под товарно-материальные ценности, под расчетные документы, на пополнение оборотных средств) и т. д. В современной практике широко используются такие формы кредита, как форфейтинг, факторинг и др.

Банкротство — такое финансовое состояние экономического субъекта, когда он не может рассчитаться по долговым

обязательствам, даже если он мобилизует все свои активы. Под Б. в обыденном понимании имеется в виду отказ компании или фирмы, гражданина платить по своим долговым обязательствам. Б. с юридической точки зрения есть признанная судом или арбитражем абсолютная неплатежеспособность должника и неспособность в связи с этим осуществлять хозяйственную деятельность с целью погашения долгов. Основанием для возбуждения дела о Б. являются: а) признание должником своей экономической несостоятельности, т. е. банкротства; б) возбуждение судом дела о Б. на основании причин и следствий экономической несостоятельности должника; в) заявление кредитора, поданное после решения суда или арбитража об экономической несостоятельности должника. Дело о Б. признается возбужденным со времени подачи заявления или решения суда.

Бартерная торговля — натуральный обмен товара на товар, т. е. обмен без использования денежных или валютных средств. Б.т. внутренне противоречива. С одной стороны, она способствует развитию торгового обмена, а с другой стороны — являются барьером его расширения, ибо ограничивается пределами товарообменного контракта.

Барьеры на пути вступления в отрасль — ограничители, которые искусственно лимитируют вхождение в отрасль новых фирм.

Бегство капитала — перевод капитала из развивающихся стран в индустриально развитые страны с целью избежать его экспроприации, высокого налогообложения, инфляции или в поисках наиболее прибыльного приложения.

Бегство от денег — стремление держателей обесценивающихся бумажных денег избавиться от них посредством быстрого приобретения реальных ценностей — движимого и недвижимого имущества. Б. от д., с одной стороны, — следствие высокой инфляции, а с другой — обостряет инфляцию. Б. от д., усиливая спекуляцию товарами и рост прибылей торговцев, вызывает существенную деформацию покупательского спроса, ибо товары приобретаются не для потребления, а с целью страховки накоплений от обесценивания денег.

Бедность — состояние, при котором доходы индивида или семьи не удовлетворяют их основные потребности. Показателем Б. является уровень бедности — доля населения, живущая за чертой бедности, т. е. имеющая доходы ниже прожиточного минимума. Этот показатель зависит, в свою очередь, от неравенства распределения доходов и высоты черты бедности.

Безграничные потребности — беспредельное желание людей приобретать товары и услуги; когда потребности в товарах и услугах полностью удовлетворить невозможно. Причиной тому является специализация производства как результат научно-технического прогресса (НТП). Например, сначала появились черно-белые телевизоры, затем цветные. В связи с этим у людей появилась новая потребность — в цветных телевизорах. Затем — в компьютерах, мерседесах, коттеджах и т. д. Важно понять, что потребности изменяются в результате появления новых товаров и услуг, или так называемых экономических благ. Блага могут быть даровые и экономические.

Безналичные расчеты — разновидность денежных расчетов, при которых платежи осуществляются без участия наличных денег и завершаются посредством зачета взаимных требований или перевода средств со счета плательщика (должника) на счет получателя (кредитора) в кредитном учреждении. Б.р., заменяя обращение наличных денег, сокращают потребность в них, ускоряют оборот средств, сокращают издержки обращения. Все Б.р. проводятся через кредитные учреждения или под их контролем.

Безналичный денежный оборот — движение средств на банковских счетах. Формы безналичных расчетов могут быть самыми разнообразными. Это чеки, аккредитивы, кредитные карточки, электронные переводы, жироприказы, векселя, сертификаты, в России — также платежные поручения и платежные требования-поручения. Безработица — социально-экономическое явление, заключающееся в том, что часть экономически активного населения не находит себе работу. К безработным (в соответствии со стандартами Международной организации труда — МОТ) относят

ся лица в возрасте, установленном для измерения экономической активности населения, которые в рассматриваемый период удовлетворяли одновременно следующим критериям: а) не имели работы (доходного занятия); б) занимались поиском работы, т. е. обращались в государственную или коммерческую службы занятости, использовали или помещали объявления в печати, непосредственно обращались к администрации организации или работодателю, использовали личные связи или предпринимали шаги к организации собственного дела (поиск земли, зданий, машин и оборудования, сырья, финансовых ресурсов, обращение за разрешениями, лицензиями и т. п.); в) были готовы приступить к работе немедленно. Учащиеся, студенты, пенсионеры и инвалиды учитываются в качестве безработных, если они занимались поиском работы и были готовы приступить к ней. Итак, согласно определению Международной организации труда (МОТ), безработным считается человек, который хочет работать, может работать, но не имеет рабочего места.

Информация об общей численности безработных (применительно к стандартам МОТ) подготавливается по материалам выборочных обследований населения по проблемам занятости (обследований рабочей силы), которые в 1992—1998 гг. проводились статистическими органами Российской Федерации с периодичностью один раз в год (в 1995 г. было проведено два обследования). Начиная с 1999 г. обследование населения по проблемам занятости проводится с квартальной периодичностью по состоянию на последнюю неделю второго месяца квартала.

В период между обследованиями Государственный комитет РФ по статистике проводит ежемесячные оценки общей численности безработных, которые уточняются после получения итогов очередного обследования. В рыночной экономике Б. выступает результатом взаимодействия между спросом на рабочую силу и ее предложением. Б. может быть следствием научно-технического прогресса, роста эффективности производства, изменения отраслевой структуры экономики, сокращения производства и ряда иных социально-экономических процессов, в результате

которых высвобождается соответствующее количество работников либо предъявляются новые требования к их качеству и структуре. Б. резко увеличивается в период экономических кризисов. Б. выступает в различных формах: текущая, или фрикционная, скрытая, или сезонная, структурная, циклическая и др.

Безработные, зарегистрированные в органах государственной службы занятости — трудоспособные граждане, не имеющие работы и заработка (трудового дохода), проживающие на территории Российской Федерации, зарегистрированные в центре занятости по месту жительства в целях поиска подходящей работы, ищущие работу и готовые приступить к ней. Информация о численности безработных, получивших официальный статус в органах государственной службы занятости, разрабатывается Министерством труда и социального развития РФ. Бизнес — экономическая деятельность, направленная на получение прибыли.

Бизнес-план — краткое изложение целей, путей и средств обеспечения организуемого фирмой производства.

Биржа — организационно оформленный, действующий на постоянной основе рынок, на котором осуществляется торговля товарами (товарная биржа), ценными бумагами (фондовая биржа), иностранной валютой (валютная биржа).

Биржевая котировка — цены товаров биржевой торговли или курсы ценных бумаг, регистрируемые и публикуемые котировальной комиссией биржи.

Биржевой маклер — посредник при заключении сделок на фондовых, товарных и валютных биржах, совершающий их за счет клиентов и получающий оплату в виде комиссионных.

Бреттон-Вудская система — международная валютная система, созданная в 1944 г., в рамках которой осуществлялись меры регулирования валютных курсов: золото и доллар использовались в качестве международных валютных резервов. Основными ее элементами являлись: гарантированный правительством США обмен иностранным центральным банкам долларов на золото; рыночные курсы валют фиксировались в пределах $\pm 1\%$ от золотого или долларового паритета. В этот период, помимо доллара

США, роль конвертируемой валюты стал играть английский фунт стерлингов. Однако доллар оказался единственной валютой, конвертируемой в золото. Были созданы две организации — Международный валютный фонд (МВФ) и Международный банк реконструкции и развития (МБРР), призванные предоставлять кредиты странам — членам этих организаций при возникновении угрожающего дефицита платежного баланса, утрате стабильности национальной валюты и т.д.

Брокер — посредник, агент, действующий при заключении сделок по поручению и за счет клиентов, получая от них комиссионные.

Бумажные деньги — бумажные знаки, используемые в качестве средств обращения: банкноты и казначейские билеты.

Бюджет — форма образования и расходования фонда денежных средств, предназначенных для финансового обеспечения задач и функций государства и местного самоуправления.

Бюджет Российской Федерации консолидированный — федеральный бюджет и консолидированные бюджеты субъектов Российской Федерации. Консолидация бюджетов подразумевает их объединение по отдельным статьям с исключением взаимных операций (дотаций, субвенций, взаимных расчетов и т. д.) между бюджетами всех уровней бюджетной системы Российской Федерации (федеральным бюджетом, бюджетом субъекта РФ, местными бюджетами) и не предполагает простого арифметического сложения.

Бюджет субъекта Российской Федерации (региональный бюджет) — форма образования и расходования денежных средств, предназначенных для обеспечения задач и функций, отнесенных к предметам ведения субъекта РФ. Бюджет субъекта РФ и свод бюджетов муниципальных образований, находящихся на его территории, составляют консолидированный бюджет субъекта РФ.

Бюджетная система Российской Федерации — состоит из трех уровней:

первый уровень — федеральный бюджет и бюджеты государственных внебюджетных фондов;

второй уровень — бюджеты субъектов РФ и бюджеты территориальных государственных внебюджетных фондов;

третий уровень — местные бюджеты.

Бюджет доходы — денежные средства, поступающие в безвозмездном и безвозвратном порядке в соответствии с бюджетным и налоговым законодательством Российской Федерации в распоряжение органов государственной власти Российской Федерации, органов государственной власти субъектов Российской Федерации и органов местного самоуправления.

Бюджет расходы — денежные средства, направляемые на финансовое обеспечение задач и функций государства и местного самоуправления.

Бюджетное ограничение — означает множество таких комбинаций товаров, которые может позволить себе приобрести покупатель; денежный доход потребителя, в пределах которого может быть предъявлен спрос на отвечающие его запросам товары и услуги.

Бюджетные средства на счетах кредитных организаций — средства бюджетов всех уровней, а также государственных внебюджетных фондов.

Бюджет полной занятости — соотношение государственных расходов и доходов, активное или пассивное сальдо бюджета, которые сложились бы, если бы экономика в течение года функционировала в условиях полной занятости.

Бюджетный дефицит — величина превышения расходов бюджета над его доходами в каждый данный год.

Бюджетный профицит — величина превышения доходов бюджета над его расходами в каждый данный год.

Валовая прибыль экономики и валовые смешанные доходы — та часть добавленной стоимости, которая остается у производителей после вычета всех расходов, связанных с оплатой труда наемных работников и чистых налогов на производство и импорт. Валовая прибыль в СНС, в отличие от показателя прибыли от реализации, отражаемой в бухгалтерском учете, не содержит элементов оплаты труда, включаемых по методологии СНС в оплату труда, сверхнормативные выплаты по командировочным, представительским и другим расходам, не включает прибыль, образующуюся у владельцев активов в результате роста цен, и включает потребление основного капитала, равного стоимостной оцен-

ке его годового износа. Валовой смешанный доход — это элемент вознаграждения за работу, который не может быть отделен от дохода владельца или предпринимателя.

Валовое накопление — чистое приобретение резидентными единицами товаров и услуг, произведенных в текущем периоде или поступивших по импорту, но не потребленных в нем.

Валовой внутренний продукт (ВВП) — обобщающий показатель экономической деятельности страны. Представляет собой на стадии производства сумму добавленной стоимости отраслей экономики в основных ценах плюс чистые налоги на продукты, а на стадии использования — стоимость товаров и услуг, предназначенных для конечного потребления, накопления и экспорта. ВВП рассчитывается в текущих основных и рыночных ценах (номинальный ВВП) и в сопоставимых ценах (реальный ВВП).

Валовой внутренний продукт на стадии производства — сумма валовой добавленной стоимости по отраслям в основных ценах плюс чистые налоги на продукты.

Валовой внутренний продукт на стадии использования — сумма расходов на конечное потребление сектора домашних хозяйств, государственных учреждений и некоммерческих учреждений, обслуживающих домашние хозяйства, валовое накопление основного капитала, изменение запасов материальных оборотных средств, чистое приобретение ценностей и чистого (за вычетом импорта) экспорта.

Валовой внутренний продукт по источникам доходов — позволяет определить структуру ВВП с точки зрения первичных доходов: оплаты труда наемных работников, налогов на производство и импорт, валовой прибыли экономики и валовых смешанных доходов.

Валовой национальный продукт (ВНП) — общая рыночная стоимость всех конечных товаров и услуг, произведенных в течение определенного периода (обычно за год) факторами производства, принадлежащих данной стране, независимо от того, где они использовались — внутри данной страны или за рубежом.

Валовой национальный продукт (ВНП) по доходам — сумма всех доходов, созданных в процессе производства товаров и услуг. $\text{ВНП (по доходам)} = \text{амортизация} + \text{косвенные налоги} + \text{заработная плата} + \text{рента} + \text{процент} + \text{прибыль}$.

Валовой национальный продукт (ВНП) по расходам — сумма всех расходов, произведенных домохозяйствами, фирмами, государством и международным сектором с целью потребления созданных товаров и услуг; $\text{ВНП (по расходам)} = \text{личное потребление (С)} + \text{внутренние валовые частные инвестиции (I)} + \text{государственные закупки товаров и услуг (G)} + \text{чистый экспорт (Xп)}$; $\text{ВНП (по расходам)} = \text{С} + \text{I} + \text{G} + (\pm \text{Xп})$.

Валовые частные внутренние инвестиции — затраты на вновь произведенные средства производства (машины, оборудование, инструменты и здания), а также на пополнение товарно-материальных запасов в данном году.

Валюта — денежная единица страны, используемая в международных финансовых расчетах, а также международные (региональные) счетные валютные единицы; денежная единица страны, находящаяся в обращении. В зависимости от степени свободы обмена национальной валюты на другие валюты различаются свободно конвертируемые, частично конвертируемые и неконвертируемые валюты. Валюты развивающихся стран относятся к неконвертируемым или частично конвертируемым.

Валюта иностранная — денежные знаки в виде банкнотов, казначейских билетов, монет, находящихся в обращении и являющихся законными платежными средствами в соответствующих иностранных государствах.

Валютная интервенция — купля (продажа) центральным банком иностранной валюты с целью регулирования динамики валютного курса.

Валютный курс — цена денежной единицы одной страны, выраженная в денежной единице другой страны; курс, по которому валюта одной страны обменивается на валюту другой страны.

Валютные операции — операции, связанные с переходом права собственности и иных прав на валютные ценности, в том числе операции, связанные с использованием иностранной валюты в качестве средства платежа.

Вексель — документ, заключающий в себе безусловное обязательство об уплате векселедержателю определенной суммы в установленный срок.

Величина предложения — количество товара, которое предъявляется к продаже по какой-либо определенной цене в течение определенного времени; количество выставленного на продажу товара по определенным ценам. Например, мы можем сказать, что величина предложения товара X по цене Y составляет 1000 единиц данного товара (продукта) в неделю. В.п. больше при высоких ценах и меньше — при низких ценах. В.п. увеличивается, потому что растущие цены и прибыли стимулирует рост производства. При сниженных ценах В.п. уменьшится.

Величина спроса — количество продукта, которое потребители готовы купить по определенной цене в течение определенного периода времени. Например, можно сказать, что спрос на товар X по цене Y составляет 1000 единиц данного продукта в неделю.

Вертикальное объединение — одна фирма объединяет группу предприятий, осуществляющих разные стадии производства одного продукта.

Взаимодополняющие товары — товары (или услуги), для которых существует обратное соотношение между ценой на один из них и спросом на другой, т. е. снижение (повышение) цены на один товар ведет к увеличению (уменьшению) спроса на другой товар.

Взаимозаменяемые товары — товары, которые могут удовлетворять одну и ту же потребность, при этом снижение (повышение) цены на один товар ведет к уменьшению (увеличению) спроса на другой из взаимозаменяемых товаров.

Вмененные, скрытые издержки — расходы на приобретение и использование необходимых ресурсов; денежные доходы, которыми жертвует фирма — владелец ресурсов, используя их для собственного производства товаров, а не продавая их на рынке другим потребителям (равны доходу, который могли бы принести эти ресурсы при наиболее выгодном альтернативном их применении); доходы, которые фирма должна обеспечить поставщику ресурсов, чтобы не допустить их альтернативное использование (равны количеству других продуктов, которые нельзя произвести, когда данные ресурсы используются для производства определенного продукта). См. *Альтернативные издержки*.

Внерыночные операции — производство продукту, не включаемого в исчисление, поскольку он произведен не для продажи.

Внешнеторговый дефицит — превышение товарного импорта над товарным экспортом.

Внешние платежи — расходование валюты (собственной или иностранной) отдельными лицами, фирмами и правительством одной страны на покупку товаров и услуг в других странах; денежные переводы за границу; помещение инвестиционного дохода в других странах и вывоз капитала. /

Внешние платежные поступления — поступления (собственной или иностранной) валюты отдельным лицам, фирмам и правительству одной страны из других стран как плата за проданные ими товары и услуги, доходы от инвестиций, различного рода денежные переводы и приток капитала.

Внешний долг государства — задолженность государства данной страны иностранным гражданам, фирмам и учреждениям.

Внешние источники финансирования бюджетов — государственные займы, осуществляемые в иностранной валюте путем выпуска ценных бумаг от имени Российской Федерации; кредиты правительств иностранных государств, банков и фирм, международных финансовых организаций, предоставленные в иностранной валюте, привлеченные Российской Федерацией.

Внешние эффекты — эффекты, возникающие, когда производство или потребление какого-то товара влияет на фирмы или потребителей, непосредственно не вовлеченных в акты купли-продажи данного товара.

Внешняя торговля — торговля государства с другими странами, включает ввоз и вывоз товаров.

Внешняя экономия, обусловленная ростом масштабов производства, — сокращение издержек фирмы по производству и сбыту продукции в результате расширения (объема производства или количества фирм) всей отрасли, к которой данная фирма принадлежит.

Внутренние источники финансирования бюджетов — кредиты, полученные Российской Федерацией от кредитных организаций в валюте Российской Федерации; государствен-

ные займы, осуществляемые путем выпуска ценных бумаг от имени Российской Федерации, субъекта РФ и муниципального образования; бюджетные ссуды и бюджетные кредиты, полученные от бюджетов других уровней бюджетной системы Российской Федерации; поступления от продажи имущества, находящегося в государственной собственности Российской Федерации, субъекта РФ и муниципальной собственности; сумма превышения доходов над расходами по государственным запасам и резервам; изменение остатков средств на счетах по учету средств федерального бюджета, бюджета субъекта РФ и местного бюджета.

Внутренний долг государства — задолженность государства гражданам, фирмам и учреждениям данной страны, т. е. держателям ценных бумаг правительства данной страны.

Внутренняя экономия, обусловленная ростом масштабов производства — сокращение фирмой издержек производства или сбыта продукции в результате увеличения объема производства.

Вознаграждение труда рабочих и служащих — выплачиваемые наемным работникам заработная плата и жалованье плюс дополнительные выплаты.

Возрастающая отдача — увеличение предельного продукта одного из применяемых ресурсов по мере последовательного введения в производство его дополнительных единиц.

Война цен — повторяющееся и долговременное снижение цен на продукцию фирм олигополистической отрасли, посредством которого фирмы рассчитывают увеличить объемы продаж и доходов, но которое редко приносит им выгоды.

Встроенная стабильность — воздействие на экономику недискреционной бюджетной политики: изменение чистых налогов в прямой зависимости от изменений ЧИП с целью уменьшения (увеличения) чистых налоговых поступлений, способствующего снижению уровня безработицы (инфляционного давления) в период рецессии (инфляции).

«Время—деньги» — крылатое выражение, которое означает: деньги должны быть в движении во времени и пространстве. Долгое время держать деньги в бездействии — значит лишать себя дополнительного дохода.

- ВТО** — всемирная торговая организация; многостороннее соглашение между входящими в нее государствами, определяющее нормы и правила торговых отношений между государствами — участниками соглашения.
- Встроенный стабилизатор** — любая мера, которая может повлиять на дефицит государственного бюджета без участия правительства. Это делает налоговая система.
- Вывоз (экспорт) капитала** — расходы на приобретение реальных активов или ценных бумаг в других странах со стороны граждан, фирм или государства данной страны.
- Выгоды побочные** — выгоды, получаемые не производителями, а потребителями и обществом в целом, например, от строительства инфраструктурных объектов.
- Выкуп государственного долга** — сокращение размера государственного долга путем выплаты денег владельцам государственных ценных бумаг с наступлением срока погашения.
- Выпуск** — конечный продукт; конечные товары и услуги, которые являются результатом процесса производства.
- Выручка** — сумма денег, полученная от продажи товара или услуг за определенный период времени.
- Выручка от продажи государственных ценных бумаг** — сумма средств, полученных Министерством финансов РФ от размещения и доразмещения государственных краткосрочных облигаций (ГКО) и облигаций федерального займа (ОФЗ).
- Гарантия** — поручительство; обеспечение выполнения обязательств. Например, банковскую гарантию представляет покупатель, если в его платежеспособности сомневается продавец.
- Гарантированная ссуда** — кредит, представляемый под особый залог.
- Гарантированный доход** — минимальный доход, который получила бы фирма (или индивидуум) при введении негативного подоходного налога.
- Гибкий валютный курс** — курс валюты, который определяется спросом и предложением на иностранные деньги и который может свободно повышаться или понижаться.
- Гиперинфляция** — очень быстрый рост уровня цен.

Гипотеза «естественного» уровня безработицы — гипотеза долговременной стабильности экономики при «естественном» уровне безработицы; предполагается, что при таком уровне безработицы долговременная кривая Филлипса оказывается в вертикальном положении.

Главная «цена» безработицы — уменьшение объема ВВП: фактический ВВП меньше потенциального ВВП. Чем выше уровень безработицы, тем больше отставание ВВП.

Гомогенная, однородная, олигополия — олигополия, в которой фирмы производят стандартизированные товары.

Горизонтальное объединение — объединение в одно предприятие или взятие под единый контроль двух или нескольких предприятий, осуществляющих одни и те же стадии производства или производящих одну и ту же продукцию и являющихся собственностью одной фирмы.

Горизонтальное слияние — слияние фирм, производящих одно и то же изделие, в единую фирму.

Государственная собственность — форма общественной собственности, реализуемая через систему государственного централизованного управления; собственность (на землю и капитал), принадлежащая правительству (государству).

Государственное предпринимательство — деятельность государственных предприятий на коммерческой и некоммерческой основе по производству товаров и предоставлению услуг.

Государственные закупки — правительственные закупки.

Государственные расходы — расходы государства на приобретение товаров и получение услуг.

Государственные цены — государство может законодательно устанавливать уровни цен: потолок цен и нижний уровень.

Государственное регулирование рынка — вмешательство государства в функционирование рыночных механизмов, воздействие на экономику посредством административных (законодательные акты и основанные на них действия исполнительных органов власти), экономических (валютно-финансовые, денежно-кредитные, бюджетно-налоговые и др.) методов и рычагов.

Государственный долг — общий размер задолженности федерального правительства владельцам государственных цен-

ных бумаг, равный сумме прошлых бюджетных дефицитов (минус бюджетные излишки).

Государственный сектор экономики — часть экономики страны, полностью контролируемая государством.

Граница производственных возможностей — показывает максимально возможный объем выпуска определенных товаров и услуг, которые могут быть произведены в условиях абсолютно полного использования доступных ресурсов и знаний при заданных объемах производства других товаров и услуг.

График инвестиционного спроса — график, показывающий динамику процентной ставки и объема инвестиций при разных процентных ставках.

График потребления — график, показывающий динамику расходов домохозяйств на потребительские товары при разных уровнях дохода после уплаты налогов.

График предложения — график, показывающий количество товара или услуги, которое продавцы (продавец) предлагают к продаже в течение определенного периода.

График сбережений — график, показывающий объем планируемых домохозяйствами сбережений (т. е. средств, не предназначенных для расходов на покупку потребительских товаров) при разных уровнях дохода после уплаты налогов.

График спроса — график, показывающий, какое количество определенного товара или услуги покупатель готовы приобрести по разным ценам в пределах данного периода времени.

Даровые блага — земля, леса, природные ресурсы, воздух, вода в реках, морях и т. д.

Двойное налогообложение — обложение налогом как чистого дохода (прибыли) корпораций, так и выплачиваемых из него дивидендов, когда они превращаются в личный доход домохозяйств.

Двойной счет — повторное включение стоимости промежуточных товаров и услуг в стоимость ВВП.

Дебет — запись в бухгалтерском счете, свидетельствующая о том, что стоимость актива сократилась.

Дебет платежного баланса — отток валюты из страны, т. е. страна расходует валюту в обмен на приобретаемые товары и услуги (они записываются со знаком «минус»). Это покупка, или импорт) автомобилей, покупка лицензий, переводы прибылей иностранных компаний из данной страны, предоставление долгосрочных займов.

Дебиторская задолженность — задолженность по расчетам с покупателями и заказчиками за товары, работы и услуги, в том числе задолженность, обеспеченная векселями полученными; задолженность по расчетам с дочерними и зависимыми обществами; суммы уплаченных другим организациям авансов по предстоящим расчетам в соответствии с заключенными договорами; задолженность по расчетам с прочими дебиторами, включающая в себя задолженность финансовых и налоговых органов (в том числе по переплате по налогам, сборам и прочим платежам в бюджет); задолженность работников организации по предоставленным им ссудам и займам за счет средств этой организации или кредита (ссуды на индивидуальное и кооперативное жилищное строительство, приобретение и благоустройство садовых участков, беспроцентные ссуды молодым семьям на улучшение жилищных условий или обзаведение домашним хозяйством и др.); задолженность подотчетных лиц; поставщиков по недостаткам товарно-материальных ценностей, обнаруженным при приемке; задолженность по государственным заказам, федеральным программам за поставленные товары, работы и услуги, а также штрафы, пени и неустойки, признанные должником или по которым получены решения суда (арбитражного суда) или другого органа, имеющего в соответствии с законодательством Российской Федерации право на принятие решения об их взыскании, и отнесенные на финансовые результаты организации.

Девальвация — удешевление (обесценение) национальной валюты. Это означает, что для покупки одной единицы какой-либо иностранной валюты (напр., доллара) потребуется больше единиц национальной валюты (рубля).

Девизы — платежные средства в иностранной валюте, используемые в международных расчетах.

Дедукция — движение от общего к частному, от теории к фактам
Дезинфляция — снижение темпов роста инфляции или полное ее прекращение.

Декларация о доходах — документ, в котором показываются доходы и расходы физического лица за определенный период времени (как правило, за год).

Демонополизация — устранение государственной или иной монополии, диктующей свои условия рынку.

Демпинг — продажа товаров по цене ниже их себестоимости (ниже издержек); демпинг осуществляется, как правило, на внешнем рынке.

Денежная заработная плата — количество денег, получаемое работником за единицу рабочего времени (час, день, неделю, месяц и т. д.); номинальная заработная плата.

Денежная масса — совокупность общепринятых средств платежа в экономике.

Денежная политика — кредитно-денежная политика.

Денежная система — форма организации денежного обращения в стране, сложившаяся исторически и закрепленная национальным законодательством.

Денежные агрегаты — составные части денежного обращения (наличного и безналичного): M0, M1, M2, M3. Денежные доходы населения — доходы лиц, занятых предпринимательской деятельностью, выплаченная заработная плата (начисленная заработная плата, скорректированная на изменение задолженности) наемных работников, пенсии, пособия, стипендии и другие социальные трансферты, доходы от собственности в виде процентов по вкладам, ценным бумагам, дивидендов и другие доходы.

Денежные доходы и расходы населения — исчисляются на основе информации, разрабатываемой органами государственной статистики, а также министерствами и ведомствами. При отсутствии ряда показателей в необходимые сроки (это касается в основном банковских данных) производится их оценка.

При публикации объема денежных доходов и расходов населения за отчетный месяц производится уточнение предварительных показателей за предыдущий период. Пересмотр месячных и квартальных данных осуществляется по ито-

гам разработки годового баланса денежных доходов и расходов населения.

Денежные доходы среднедушевые — исчисляются делением общей суммы денежных доходов на численность наличного населения.

Денежные расходы и сбережения населения — расходы на покупку товаров и оплату услуг, обязательные платежи и разнообразные взносы (налоги и сборы, платежи по страхованию, взносы в общественные и кооперативные организации, проценты за кредиты и др.), покупка иностранной валюты, а также прирост (уменьшение) сбережений во вкладах и ценных бумагах, изменение задолженности по кредитам, приобретение недвижимости.

Денежный агрегат (M2) — представляет собой объем наличных денег в обращении (вне банков) и остатков средств нефинансовых организаций, индивидуальных предпринимателей, населения на расчетных, текущих, депозитных и иных счетах до востребования (в том числе счетах для расчетов с использованием пластиковых карт) и срочных счетах, открытых в кредитных организациях в валюте РФ. В настоящее время данные приводятся по методологии расчета, принятой Банком России с 1998 г., и не включают данные по кредитным организациям с отозванной лицензией.

Денежный оборот — движение денег, обслуживающее производство, обмен, распределение и потребление товаров и услуг. Экономисты различают наличный и безналичный денежный оборот.

Денежная политика — кредитно-денежная политика.

Денежный доход — номинальный доход.

Денежный капитал — имеющиеся в распоряжении деньги для закупки инвестиционных товаров (средств производства) и рабочей силы.

Денежный мультипликатор — равен единице, деленной на обязательную норму резерва. Денежный рынок — рынок, на котором спрос на деньги и предложение денег определяют процентную ставку (или уровень процентных ставок).

Деньги — товар, обладающий свойством всеобщего эквивалента, т. е. любой предмет, который продавцы, как правило, при-

нимают в обмен на свои товары и услуги; активы, общественные средства платежа, служащие средством обращения, единицей счета и средством накопления.

Деньги бумажные — бумажные деньги.

Депозит — денежная сумма или иная ценность, отданная на хранение; чаще всего употребляется как вклады в банки денежных сумм или ценных бумаг.

Депозитное учреждение — фирма, принимающая вклады от предприятий и отдельных лиц; коммерческий банк, ссудо-сберегательная ассоциация, взаимно-сберегательный банк и кредитный союз.

Депорт — биржевая сделка на срок, заключаемая на фондовой бирже в расчете на понижение курса ценных бумаг.

Детерминанта — любой фактор, помимо цены, определяющий спрос и предложение товаров и услуг: неценовые факторы изменения величины спроса; неценовые факторы изменения величины предложения.

Детерминанта валютного курса — любой фактор, помимо валютного курса, определяющий спрос и предложение на рынке иностранной валюты.

Дефицит — превышение спроса над предложением.

Дефицит бюджета — превышение расходов государства над доходами.

Дефицит платежного баланса — пассивное сальдо баланса текущих операций и баланса движения капиталов.

Дефлирование — выявление объема реального ВНП путем уменьшения стоимости ВНП, произведенного в году, когда уровень цен был выше, чем в базовом году.

Дефлятор ВНП — отношение номинального ВНП к реальному; индекс цен на все готовые товары и услуги, используемый для корреляции денежного (номинального) ВНП с целью измерения реального ВНП.

Дефляция — снижение общего (среднего) уровня цен в экономике страны; процесс, противоположный инфляции.

Джентльменское соглашение — неофициальная договоренность между фирмами олигополистической отрасли относительно установления цен.

Диверсификация — одновременное развитие многих непосредственно не связанных между собою производств;

диверсификация производства фирмы — развитие в составе фирмы или включение в нее нескольких, непосредственно не связанных между собою производств.

Дивиденд — доход, получаемый владельцем акции из прибыли акционерного общества по итогам его хозяйственной деятельности за определенный период времени (за год).

Дилер — лицо или фирма, осуществляющее биржевое или торговое посредничество, действуют от своего имени и за собственный счет.

Дисконт — в бухгалтерии: операция учета векселей и иных долговых обязательств; в банковском обслуживании: процент, взимаемый банками.

Дисконтирование — метод приведения будущих доходов к текущему времени путем исчисления сегодняшнего, текущего аналога суммы дохода от капитальных активов, выплачиваемого через определенный срок при существующей норме процента.

Дискреционная фискальная политика — осуществляемое преднамеренное изменение налогов (налоговых ставок) и объема правительственных расходов (расходов на товары и услуги и программ трансфертных платежей) с целью обеспечить производство неинфляционного ЧИП при полной занятости и стимулировать экономический рост.

Дифференциальная заработная плата — разница между заработной платой, получаемой одним рабочим или группой рабочих, и заработной платой, получаемой другим рабочим или другой группой рабочих.

Дифференциация товаров — физические или иные различия между товарами разных фирм, вызывающие у индивидуальных покупателей предпочтение товаров одной фирмы перед товарами других фирм (при условии, что продавцы продают их по одинаковой цене).

Дифференцированная олигополия — олигополия, в которой фирмы производят дифференцированный товар.

Дифференцированный товар — продукт, который по физическим или иным параметрам отличается от аналогичных продуктов, производимых другими фирмами; продукт, который подобен, но не идентичен, другим продуктам, а следовательно, не является их полным заменителем; про-

дукт, который покупатели предпочитают покупать у одного продавца, несмотря на то что цены у всех продавцов одинаковы.

Для кого производить — произведенный продукт распределяется между членами общества для личного потребления и производственного накопления.

Договор — основной хозяйственный, коммерческий документ, определяющий права и обязанности сторон, условия осуществления сделки, сроки и т. д. Наиболее распространены договора купли-продажи, кредитные договора, договора страхования, договора подряда, договора на проведение маркетинговых работ и др.

Долговременный период — период, достаточно длительный, чтобы позволить производителям товара изменить количество всех используемых ими ресурсов; период, в котором все ресурсы и издержки являются переменными, т. е. никакие ресурсы и издержки не являются постоянными.

Долговременное конкурентное равновесие — цена, при которой фирма, действующая в условиях чистой конкуренции, в долговременном периоде не получает экономическую прибыль и не несет убытки, а общие объемы спроса и предложения равны; цена, равная минимальным долговременным средним издержкам производства продукта.

«Долларовые голоса» — голоса, которые фактически отдают потребители и предприниматели за производство различных видов, соответственно, потребительских товаров и товаров производственного назначения, когда они покупают их на рынке.

Добавленная стоимость — стоимость проданного фирмой продукта минус стоимость изделий (материалов), купленных и использованных фирмой для его производства; равна выручке, которая включает в себя эквивалент заработной платы, арендной платы, процента и прибыли.

Домохозяйство — экономическая единица, состоящая из одного или более лиц, которая снабжает экономику ресурсами и использует полученные за них деньги для приобретения товаров и услуг, удовлетворяющих материальные потребности человека.

Дополнительные выплаты — вознаграждение, помимо заработной платы, которое получают работники от своих работо-

дателей, включающее пенсии, пособия по медицинскому и стоматологическому страхованию, оплату очередных отпусков и оплату отпусков по болезни; платежи нанимателей рабочей силы в фонды социального страхования, пенсионные фонды, фонды страхования на случай болезни и благотворительные фонды для рабочих; часть издержек предпринимателя на рабочую силу.

Допущение «при прочих равных условиях» — метод допущения «при прочих равных условиях».

Доход — в самом общем виде представляет собой поток денежных и иных поступлений в единицу времени. Выделяют четыре основных пофакторных дохода: заработная плата, прибыль, процент, рента.

Доход в виде процента — доход, получаемый теми, кто обеспечивает экономику капиталом.

Доход после уплаты налогов — личный доход минус индивидуальные налоги; доход, который может быть использован для расходов на личное потребление и на личные сбережения.

Доход собственников — чистый доход владельцев некорпорированных фирм (индивидуальных собственников и партнерств).

Доход, целиком используемый на покрытие потребительских нужд — доход после уплаты налогов, который домохозяйства рассчитывают израсходовать целиком на потребительские товары и услуги, ничего не откладывая на будущее; заработанный доход, при котором выплаты пособий в рамках программ поддержания уровня доходов сводятся к нулю,

Другие налоги на производство — налоги связанные с использованием факторов производства (труда, земли, капитала). К ним относятся: налог на землю, здания и сооружения, используемые в производстве, налог на основные фонды, предпринимательские и профессиональные лицензии, гербовые сборы и некоторые другие. Они не зависят от объема производства и не включают налоги на прибыль и иные доходы, получаемые предприятиями.

Дюрация рыночного портфеля — средний срок до выплат по ценным бумагам с учетом купонных выплат, взвешенный по объемам в обращении.

Евро — единая коллективная валюта в европейской валютной системе; сначала введена в безналичный оборот с 1 января 1999 г., а затем (с 1 января 2002 г.) в денежное обращение в виде монет и бумажных знаков. Е. заменила ЭКЮ. Географически движение евровалюты не ограничивается пределами Европы.

Европейский Союз (ЕС) — международный институт, объединяющий в настоящее время 17 европейских государств, сочетающий в себе черты международной экономической организации и политической федерации. В экономической среде ЕС призван содействовать их экономическому развитию, координации экономической политики, переходу к единому рынку стран-членов с единой валютой (евро) и полной свободой передвижения капиталов, товаров и рабочей силы.

Единичная эластичность — случай, когда коэффициент эластичности равен: 1) проценту изменения величины спроса или предложения; 2) проценту изменения цены.

Единоличное владение — некорпорированная фирма, которой владеет и управляет одно лицо.

Естественная монополия — отрасль, в которой экономия, обусловленная ростом масштабов производства, столь велика, что продукт может быть произведен одной фирмой при более низких средних издержках, чем если бы его производством занималась не одна, а несколько фирм.

Единый социальный налог (взнос) — налог, зачисляемый в федеральный бюджет и государственные внебюджетные фонды — Пенсионный фонд Российской Федерации, Фонд социального страхования Российской Федерации и фонды обязательного медицинского страхования Российской Федерации — и предназначенный для мобилизации средств для реализации прав граждан на государственное пенсионное и социальное обеспечение и медицинскую помощь. Введен с 1 января 2001 г. в соответствии с Налоговым кодексом РФ.

Естественный уровень безработицы — уровень безработицы при полной занятости; уровень безработицы, равный сумме структурной и фрикционной безработицы; допустим определенный уровень безработицы, например, 5—6% безработных.

Забастовка — временная остановка работы, преднамеренно осуществленная группой работников с целью удовлетворения различных требований; приостановка работы организованной группой рабочих (профсоюзом).

Началом забастовки или окончанием забастовки считается дата принятия решения о начале или окончании забастовки на собрании трудового коллектива. Забастовкой не считается остановка работы из-за недопоставки оборудования, сырья, материалов, комплектующих деталей по причине забастовки в организациях-поставщиках.

Забастовка солидарности — прекращение работы на предприятии членами профсоюза, у которого нет конфликта со своим предпринимателем, но который желает оказать помощь другому профсоюзу, вступившему в конфликт со своим предпринимателем.

Зависимая переменная — переменная, изменяющаяся вследствие изменения другой переменной. Так, объем спроса на благо (зависимая переменная) зависит от цены этого блага (независимая переменная).

Заграничные (иностранные) инвестиции — долгосрочные вложения государственного или частного капитала за пределами своей страны в различные сферы экономики с целью извлечения прибыли. З.и. — одна из форм экспорта капитала в предпринимательском виде. З.и. подразделяются на: а) прямые и б) портфельные. Прямые З.и. позволяют инвестору осуществлять полный контроль над хозяйственной деятельностью иностранной фирмы. Портфельные З.и. дают возможность и право получать иностранным инвесторам дивиденды.

Прибыль, проценты и дивиденды, извлеченные из З.в., могут быть в известной мере реинвестированы за рубежом и не возвращены на родину.

Заграница — сектор экономики, включающий в себя всех экономических субъектов, которые имеют постоянное местонахождение за пределами данной страны, а также иностранные государственные институты.

Влияние З. на отечественную экономику происходит посредством взаимного обмена товарами, услугами, капиталом, национальными валютами.

Задаток — денежная сумма, выдаваемая одной из договаривающихся сторон другой стороне в счет причитающихся по соглашению платежей, в доказательство заключения соглашения и в обеспечение его исполнения. Соглашение о З., как правило, оформляется в письменном виде независимо от его суммы.

Задолженность дебиторская — сумма долгов, причитающихся фирме и возникающих в итоге хозяйственной деятельности.

Задолженность кредиторская — денежные средства, временно привлеченные фирмой и подлежащие возврату соответствующим физическим и юридическим лицам.

Задолженность по налогам и сборам — недоимка, отсроченные (рассроченные) налоги и сборы и приостановленные к взысканию платежи.

Заем — договор, согласно которому одна из сторон передает во владение или оперативное управление другой стороне денежные средства или имущество, а заемщик берет на себя обязательство возвратить полученные им денежные средства и имущество в соответствии с условиями, зафиксированными в договоре.

Займы государственные — разновидность кредитных отношений, в которых государство (или его местные органы) выступает заемщиком или кредитором.

З.г. бывают краткосрочные (текущие) со стороны погашения до года, среднесрочные (от года до 5 лет) и долгосрочные (свыше 6 лет).

По видам доходности различают З.г. процентные (их держатели получают твердый доход по фиксированной ставке) и выигрышные (в котором доход выплачивается при выходе облигации в тираж погашения).

Размещаются З.г. по подписке среди населения, через банки, посредством продажи на бирже и с аукциона. По месту размещения З.г. подразделяются на внутренние (в национальной валюте) и внешние, реализуемые на иностранных денежных рынках (в валюте страны-кредитора, государства-заемщика или какой-либо третьей страны).

Займы структурной адаптации — займы, предоставляемые Международным валютным фондом (МВФ) и Мировым банком (МБ) под программы структурной адаптации, связан-

ные с определенными условиями, в частности, с требованиями либерализации цен, ликвидации дефицита государственного бюджета и внешнеторгового дефицита, сокращения государственных расходов.

Закон Вальраса — согласно закону Леона Вальраса (1834—1910) стоимость требуемых экономикой товаров равна стоимости продаваемых товаров. Это означает, что для каждого индивида его доход равен его расходам, включая его займы и сбережения. З.В. гласит, что существует абсолютно конкурентное равновесие в теории общего равновесия. По Вальрасу, на конкретном рынке всегда будет равновесие, если оно достигнуто на всех остальных рынках. Этот закон основан на том, что суммарный результат сделок на всех четырех рынках (рынке благ, рынке труда, рынке денег и рынке ценных бумаг) у каждого субъекта равен нулю.

В экономике, состоящей из взаимосвязанных рынков, на отдельном рынке всегда будет равновесие, если оно достигнуто на всех остальных рынках.

Закон возвышения потребностей — общий экономический закон, выражающий причинно-следственные связи между развитием общественного производства и ростом потребностей общества.

С развитием общества происходит исчезновение одних и возникновение других, новых потребностей. В результате круг потребностей расширяется и обогащается, в их структуре нарастает удельный вес интеллектуальных и социальных потребностей.

Характер действия З.в.п. включает общие и конкретно-исторические черты. При единстве и сходстве общих черт имеются различия, определяемые характером воспроизводства конкретной общественно-экономической формации. Эти различия прежде всего проявляются в общественных условиях развития и обогащения способностей человека к труду, которые являются и результатом, и предпосылкой удовлетворения других многообразных потребностей.

Закон возрастающих вмененных издержек — по мере увеличения производства продукта вмененные издержки — предельные издержки производства каждой новой единицы продукта — возрастают; производство дополнительных еди-

ниц одного продукта влечет за собой жертвование возрастающим количеством единиц другого продукта. В графическом изображении этот закон находит отражение в форме кривой производственных возможностей.

Закон Грешема — «плохие» деньги вытесняют «хорошие» из обращения. Так, если в обращении находятся золотые монеты и правительство, желая сэкономить, сокращает золотое содержание новых монет, старые монеты будут уходить из обращения, ибо никто не захочет обменивать «хорошие» (старые) деньги на «плохие» (новые). Вместо этого «хорошие» старые монеты будут переплавлять в золото и продавать, как продается золото.

Таким образом, З.Г. может быть распространен лишь на те страны, где в основе денежной системы находятся металлические монеты из серебра и золота, которые обладают собственной стоимостью.

Закон Гудхарта — любая попытка Центрального банка и правительства контролировать определенные виды кредитов могут сделать данный контроль неэффективным, поскольку банки изыскивают такие методы кредитования, которые не регулируются.

Этот закон впервые был использован с целью измерения денежной массы (M_0 , M_1 , M_2 , M_3) в фунтах стерлингах, которую правительство Великобритании стремилось контролировать для снижения инфляции. По мнению Гудхарта, как только люди узнают о попытках правительства контролировать какую-то экономическую переменную, они начинают всячески уклоняться от этого контроля, что ведет к нарушению правительственных планов.

Закон Оукена (Okun's law) — превышение текущего уровня безработицы на 1% над уровнем безработицы при полной занятости увеличивает отставание реального ВВП на 2,5% от потенциального ВВП страны

Закон предложения — закон, устанавливающий прямую зависимость между ценой и величиной предложения товара в течение определенного периода времени; при прочих равных условиях с повышением цен возрастает величина предложения; и, напротив, со снижением цен сокращается величина предложения. Между ценой и величиной пред-

ложения существует прямая связь. З.п. показывает, что производители хотят изготовить и предложить к продаже большее количество своего продукта по высокой цене, чем они хотели бы это делать по низкой цене.

Закон спроса (law of demand) — обратная зависимость между ценой и величиной спроса на товар или услугу в течение определенного периода.

Закон стоимости — закон, согласно которому производство и обмен товаров осуществляются на основе их общественной стоимости.

Закон Сэя (Say's Law) — макроэкономический принцип (не нашедший подтверждения), согласно которому производство товаров и услуг (предложение) создает равный совокупный спрос на них.

Закон убывающей отдачи — определяет, что вовлечение в производство все возрастающего количества одного фактора производства при условии фиксированной величины других факторов будет давать уменьшающийся прирост готового продукта; ситуация, когда последовательные равные приросты переменного ресурса добавляются к постоянным ресурсам сверх какого-то определенного уровня их использования, а предельный продукт переменного ресурса сокращается.

Закон убывающей предельной полезности — по мере того как потребитель увеличивает потребление товара или услуги, предельная полезность каждой дополнительной единицы товара или услуги сокращается.

Закрытая экономика — экономика страны, не экспортирующей и не импортирующей товары и услуги.

Заработная плата — цена за труд (за использование услуг труда) в единицу времени (час, день и т. д.).

Заработок — денежный доход, получаемый рабочим; равен ставке заработной платы, помноженной на количество затраченного рабочим труда (количество отработанного времени).

Залог — способ обеспечения обязательств, при котором кредитор-залогодержатель приобретает право в случае неисполнения должником обязательства получить удовлетворение за счет заложенного имущества.

Заработная плата — доход в денежной или натуральной форме, получаемый наемным работником.

Занятые в экономике — лица, которые в рассматриваемый период: а) выполняли работу хотя бы один час в неделю по найму за вознаграждение деньгами или натурой, а также не по найму для получения прибыли или семейного дохода, независимо от срока получения вознаграждения или дохода за свою деятельность; б) временно отсутствовали на работе из-за болезни или травмы, ухода за больными; ежегодного отпуска или выходных дней; обучения вне своего рабочего места; отпуска без сохранения или с сохранением содержания по инициативе администрации; забастовки; других подобных причин; в) выполняли работу без оплаты на семейном предприятии. Занятыми считаются также лица, занятые выполнением работ по производству в домашнем хозяйстве продукции, предназначенной для реализации (полностью или частично).

Оценки общей численности занятых в экономике (по месту основной или единственной работы) в текущем периоде производятся на основе результатов обследований населения по проблемам занятости и уточняются после получения итогов очередного обследования.

Занятые в неформальном секторе — лица, которые в течение обследуемого периода были заняты, по меньшей мере, в одной из производственных единиц неформального сектора независимо от их статуса занятости и от того, являлась ли данная работа для них основной или дополнительной. В качестве критерия определения единиц неформального сектора принят критерий отсутствия государственной регистрации в качестве юридического лица.

Зарегистрированные кредитные организации — кредитные организации, имеющие на отчетную дату статус юридического лица, в том числе кредитные организации, утратившие право на осуществление банковских операций, но еще не ликвидированные как юридическое лицо.

Зарегистрированный уставный капитал действующих кредитных организаций — уставный капитал, величина которого оплачена участниками, внесена в устав кредитной организации и зарегистрирована Банком России.

Заявленная организациями потребность в работниках — число вакансий (требуемых работников), сообщенных организациями в органы государственной службы занятости.

Земля — все естественные ресурсы, или «даровые» блага, которые приемлемы в воспроизводственном процессе. В эту широкую категорию входят такие ресурсы, как пахотные земли, леса, месторождения минералов и нефти, водные ресурсы. Природные ресурсы делятся на неисчерпаемые и исчерпаемые, которые, в свою очередь, делятся на воспроизводимые (например, лес) и невозпроизводимые (уголь, нефть и т. д.). Золотой стандарт — система валютных отношений, при которой каждая страна выражала стоимость своей валюты в определенном количестве золота, а центральные банки или правительство обязаны покупать и продавать золото по фиксированной цене.

Зона «перегрева» экономики — соответствует участку кривой совокупного предложения, на котором даже незначительное приращение выпуска реального ВНП неизбежно сопряжено с генерированием крайне высокого уровня инфляции.

Издержки монополистической конкуренции — потери экономических ресурсов, порождаемые производством такого объема продукции, при котором цена ниже предела издержек, а средние издержки ниже минимальных средних издержек.

Издержки на рабочую силу в единице продукции — ставка денежной заработной платы, деленная на среднюю выработку рабочего.

Издержки перелива, побочные издержки — издержки производства продукта, которые несут не производители и потребители, а третья сторона (общество в целом) без всякого возмещения.

Издержки производства — сумма затрат фирмы на производство товаров и услуг. Различают постоянные, переменные, валовые, средние и предельные издержки

Излишек потребителя — величина, определяемая как разница между максимальной суммой, которую потребители согласны заплатить за определенное количество нужного им продукта, и суммой, которую они фактически платят.

Излишек производителя — эффект превышения цены над величиной предельных издержек производства.

Изменение кривой потребления — сдвиги кривой потребления, вызванные увеличением или сокращением объема потреб-

ления при разных уровнях дохода после уплаты налогов, которые являются следствием изменений, не зависящих от дохода факторов потребления и сбережений; движение кривой потребления вверх или вниз.

Изменение кривой сбережений — сдвиги кривой сбережений, вызванные увеличением или сокращением объема сбережений при разных уровнях дохода после уплаты налогов, которые являются следствием изменений, не зависящих от дохода факторов потребления и сбережений; движение кривой сбережений вверх или вниз. |

Изменение объема потребления — увеличение или сокращение потребительских расходов в результате увеличения или сокращения дохода после уплаты налогов при неизменной шкале (кривой) потребления; перемещение из одной точки к другой на той же кривой потребления.

Изменение объема сбережений — увеличение или сокращение объема сбережений в результате увеличения или сокращения дохода после уплаты налогов при неизменной шкале (кривой) сбережений, перемещение из одной графы (точки) к другой на той же шкале (кривой) сбережений.

Изокванта — графическое изображение производственной функции с помощью линий, на которой могут быть показаны различные сочетания затрат факторов производства (ресурсов, используемых для выпуска заданного объема продукции).

Изъятие, утечка — потенциальные расходы, изъятые из потока «доходы—расходы»: сбережения, налоговые платежи и импорт; изъятие средств, сокращающее ссудные возможности системы коммерческих банков.

«X-неэффективность» (X-inefficiency) — неспособность произвести любой данный объем продукции при самых низких (общих) издержках производства.

Импорт — приобретение товара у иностранного контрагента и ввоз его в страну; покупка произведенных за границей товаров и услуг отдельными лицами, фирмами, правительством данной страны; факт экспорта и импорта фиксируется в момент пересечения товаром таможенной границы; в РФ ввоз товаров на таможенную территорию госу-

дарства из-за границы без обязательства об обратном вывозе на срок более одного года.

Импортная квота — вводимый страной количественный лимит на ввоз товара из других стран в течение определенного периода.

Импортная сделка — закупка товаров или услуг, которая сокращает количество иностранной валюты у отдельных лиц, фирм и правительства данной страны.

Инвестирование — процесс производства и накопления средств производства, которые используются для создания товаров и услуг и доставки их потребителю.

Инвестиции — затраты на производство и накопление средств производства и увеличение материальных запасов; увеличение запасов капитала в экономике. Размер И., или инвестиционного спроса, как и потребительского, зависит от: объективных факторов — дохода, нормы процента, уровня изменения выпуска продукции, прибылей, запасов капитала и субъективного фактора — желания предпринимателей инвестировать, или склонности к инвестированию. Последнему фактору придается большое значение в деятельности предпринимателей. Но определяющую роль в процессе принятия нового проекта играет предельная склонность к инвестированию (МРІ).

Инвестиции в человеческий капитал — любая мера, принятая для повышения производительности труда рабочих (путем повышения их квалификации и развития способностей); расходы на улучшение образования, здоровья рабочих или на повышение мобильности рабочей силы.

Инвестиционные товары, средства производства — см. *Капитал*.

Инвестиционный налоговый кредит — мера, позволяющая фирмам вычитать из налогооблагаемой суммы величину своих инвестиционных расходов и сокращать тем самым свои издержки.

Инвестиционный спрос — величина спроса на средства производства, необходимые для создания и расширения производства в течение определенного периода времени.

Инжиниринг — оказание инженерно-строительных и проектных услуг.

Инкассо — получение банком платежей в пользу предприятия или лица, передавшего ему документы, против которых должен быть произведен платеж.

Интенсивный тип экономического роста — экономический рост, при котором прирост производства осуществляется за счет применения более совершенных факторов производства, технологий.

Индекс выпуска продукции и услуг базовых отраслей (ИБО) — исчисляется на основе данных об изменении физического объема выпуска продукции промышленности, строительства, сельского хозяйства, транспорта, розничной торговли.

Индекс паритета — отношение цен (индекса цен) на продукцию фермеров к ценам (индексу цен), по которым они приобретают несельскохозяйственную продукцию; служит основой для политики поддержания цен.

Индекс потребительских цен и тарифов на товары и платные услуги населению (ИПЦ) — характеризует изменение во времени общего уровня цен и тарифов на товары и услуги, приобретаемые населением для непроизводственного потребления. Измеряет отношение стоимости фиксированного набора товаров и услуг в текущем периоде к его стоимости в предыдущем периоде.

В набор товаров и услуг включены 406 товаров (услуг) — представителей. Наблюдение за ценами и тарифами производится во всех столицах республик, центрах краев, областей, автономных округов, городах федерального значения и выборочно — в районных центрах, отобранных с учетом их представительности в отражении социально-экономического и географического положения регионов.

Индекс предпринимательской уверенности — качественный показатель, позволяющий по ответам руководителей о прогнозе выпуска продукции, остатках и спросе на нее охарактеризовать экономическую деятельность промышленных организаций и дать упреждающую информацию об изменениях экономических переменных. Показатель представляет собой среднее арифметическое «балансов» ответов на вопросы об ожидаемом выпуске продукции, фактическом спросе и текущих остатках готовой продукции (последний — с противоположным знаком).

«Баланс» по ожидаемому выпуску продукции определяется разностью долей респондентов, отметивших «увеличение» и «уменьшение» выпуска продукции в перспективе.

«Баланс» по спросу и остаткам готовой продукции определяется разностью долей респондентов, отметивших уровень «выше нормального» и «ниже нормального».

Индекс промышленного производства — относительный показатель, характеризующий изменение масштабов производства в сравниваемых периодах. Различают индивидуальные и сводные индексы промышленного производства. Индивидуальные индексы отражают изменение выпуска одного продукта и исчисляются как отношение объемов производства данного вида продукта в натурально-вещественном выражении в сравниваемых периодах. Сводный индекс производства продукции характеризует совокупные изменения производства всех видов продукции и отражает изменение создаваемой в процессе промышленного производства стоимости в результате изменения только физического объема производимой продукции. Для исчисления сводного индекса промышленного производства индивидуальные индексы по конкретным видам промышленной продукции поэтапно агрегируются в индексы по отраслям промышленности и промышленности в целом.

Индекс стоимости жизни — показатель, отражающий изменение индексов цен и тарифов фиксированного набора товаров и услуг, входящих в потребление среднего жителя страны. Индекс (сводный) тарифов на грузовые перевозки всеми видами транспорта рассчитывается исходя из индексов тарифов на перевозку грузов отдельными видами транспорта (железнодорожным, трубопроводным, морским, внутренним водным, автомобильным, воздушным), взвешенных на объемы доходов от перевозки грузов соответствующим видом транспорта за базисный период. По каждому виду транспорта регистрируются тарифы на услуги-представители. За услугу-представитель принимается перевозка одной тонны массового груза определенным видом транспорта на фиксированное расстояние. Регистрация тарифов осуществляется в выборочной совокупности транспортных организаций.

Индекс тарифов на услуги связи для юридических лиц характеризует общее изменение тарифов на услуги связи для различных категорий пользователей (бюджетных и коммерческих организаций).

Расчет индексов тарифов на услуги связи основан на ежемесячном наблюдении за тарифами на 14 видов услуг-представителей связи для юридических лиц в столицах республик, центрах краев, областей, автономных округов и городах федерального значения Российской Федерации.

Индекс цен — индекс, показывающий динамику изменения цены «рыночной корзины», т. е. цены рыночного набора потребительских товаров; используется для пересчета номинального объема продукции (дохода) в реальный объем продукции (дохода); индекс, показывающий динамику изменения цен определенного набора товаров и услуг (рыночной корзины).

Индекс цен агрегатный — показывает изменение цен за какой-либо период.

Индексы цен на первичном и вторичном рынке жилья рассчитываются на основе зарегистрированных цен на вновь построенные квартиры и на квартиры функционирующего приватизированного жилого фонда, если они являются объектами совершения рыночных сделок.

Наблюдение ведется по выборочному кругу организаций, осуществляющих операции с недвижимостью в территориальных центрах и крупных городах субъектов РФ. При регистрации цен на квартиры учитываются их количественные и качественные характеристики, а также район их расположения в городе. Средние цены по Российской Федерации рассчитываются из средних цен по территориям. В качестве весов выступают данные о вводе в действие квартир за предыдущий год и численности городского постоянного населения на начало отчетного года. **Индекс цен ценной** — показывает изменение цен между двумя периодами времени.

Индексация — автоматическое изменение размеров выплат с учетом темпов инфляции.

Инновация — нововведение; внедрение в производство нового продукта, новой технологии, новых форм организации бизнеса.

Индивидуальное предложение — кривая предложения товара или услуги отдельного продавца.

Индивидуальный спрос — кривая спроса отдельного покупателя на товар или услугу.

- Индукция** — метод научного исследования, посредством которого на основе частных, отдельных факторов выводятся общие положения, принципы.
- Индустриальная, промышленная, политика** — всякая политика, которая строится на непосредственном участии и активной роли правительства в формировании структуры и организации промышленности с целью стимулирования экономического роста.
- Институциональная инфраструктура** — совокупность институтов, необходимых для управления экономикой и общественной жизнью; организации и учреждения законодательной, судебной и исполнительной власти, обеспечивающие эффективные условия хозяйствования и повседневной жизни.
- Инфляционная спираль заработной платы и цен** — повышение ставок заработной платы, которое порождает повышение цен, последнее, в свою очередь, ведет к дальнейшему росту ставок заработной платы и цен.
- Инфляционные ожидания** — предположения рабочих, фирм и потребителей о том, что в будущем возникнет значительная инфляция.
- Инфляционный разрыв (inflationary gap)** — величина, на которую кривая совокупных расходов должна сместиться вниз, чтобы номинальный ЧНП соответствовал уровню неинфляционного ЧНП, произведенного при полной занятости.
- Инфляционный спад производства** — стагфляция.
- Инфляционный налог** — потери, которые несут держатели денежных средств в результате инфляции.
- Инфляционный разрыв** — величина превышения спроса на инвестиции над инвестиционным предложением в национальной экономике.
- Инфляция (inflation)** — повышение общего (среднего) уровня цен в экономике; дисбаланс спроса и предложения, проявляющийся в росте цен; переполнение каналов денежного обращения.
- Инфляция, обусловленная ростом издержек** — инфляция, вызываемая уменьшением совокупного предложения.

Инфляция предложения — инфляция, вызываемая ростом издержек производства в результате повышения заработной платы и цен на сырье, сопровождаемая сокращением реального объема производства и занятости (увеличением уровня безработицы).

Инфляция спроса — инфляция, вызываемая увеличением совокупного спроса.

Инфраструктура (infrastructure) — в основе выделения инфраструктуры как крупной сферы экономики лежит различие между особенными и общими условиями производства. И.: а) на макроуровне (для всей экономики) представляет собой совокупность общих экономических и социальных условий, обеспечивающих эффективное развитие национальной экономики в целом; это совокупность отраслей, объектов, сооружений, обеспечивающая общие условия производства, необходимые для эффективного развития экономики в целом и повседневного проживания людей на любой территории, создаваемая за средств федерального бюджета (информатика, электроэнергетика, транспорт, связь, коммунальное обслуживание, а также образование, здравоохранение, социальное обеспечение и т. д.); б) на медиумуровне (нередко говорят «мезоуровень») — это совокупность капитальных сооружений, обслуживающая определенную территорию: республику, край, область, город, поселок, село (местные системы обеспечения электроэнергией, водой, теплом, связью, автомагистрали, мосты, городские транспортные системы, водоочистные сооружения, муниципальные системы водоснабжения, школы, больницы и т. п.), создание которых обычно обеспечивается местными органами власти; в) на микроуровне (для фирмы и домохозяйств) — совокупность инженерно-технических сооружений, необходимых для функционирования любой фирмы независимо от особенных условий производства — индивидуального технологического процесса: будь это шоколадная фабрика или автомобильный завод (водоснабжение, электроэнергия, вывоз производственных отходов, перевозки грузов, научно-исследовательские и проектно-конструкторские работы, финан-

совое и банковское обслуживание). И. подразделяется на производственную, социально-бытовую, институциональную, экологическую.

Ипотека — передача в залог земли или другого недвижимого имущества с целью получения кредита, называемого ипотечным кредитом.

Источники финансирования бюджетов — подразделяются на внутренние и внешние.

Капитал — созданные человеком материальные ресурсы (средства производства), используемые в производстве товаров и услуг и доставке их конечному потребителю: машины, оборудование, транспортные средства, здания и другие неподвижные сооружения, компьютеры, инструменты и т. д.; все, что способно приносить доход.

Капиталоемкий товар — продукт, в производстве которого требуется относительно большое количество капитала.

Капиталосберегающий технический прогресс — совершенствование техники и технологии, позволяющее производить большее количество продукта при данном количестве капитала (или такое же количество продукта при меньшем количестве капитала).

Карта кривых безразличия — ряд кривых безразличия, каждая из которых представляет разную степень полезности; все вместе эти кривые характеризуют предпочтения потребителя.

Картель — формальное, в письменном виде или устное, соглашение между фирмами об установлении цен в объеме производства и разделе рынка сбыта продукции.

Кассовая наличность — деньги, которые банк держит в своих сейфах и в кассах.

Качество жизни населения — совокупность характеристик, отражающих материальное, социальное, физическое и культурное благополучие населения.

Квота — доля в производстве или сбыте продукции, устанавливаемая в рамках закона или различными соглашениями.

Кейнсианская экономическая теория (Keynesian economics) — макроэкономические концепции, принятые теперь боль-

шинством экономистов (но не всеми), в соответствии с которыми капиталистическая экономика, по Дж. М. Кейнса, сама по себе не обеспечивает полное использование своих ресурсов, и для достижения полной их занятости обосновывается необходимость и значимость государственного регулирования экономики посредством фискальной и кредитно-денежной политики.

Кейнсианский отрезок кривой совокупного предложения — горизонтальный отрезок, на котором уровень цен остается неизменным, когда реальный национальный продукт изменяется.

Кейнсианство — направление в экономической теории, родоначальником которого является английский экономист Дж. М. Кейнс; большинство экономистов, особенно американских, разделяют его взгляды относительно теории занятости и практических путей выхода из кризисной экономики.

Классическая теория занятости ресурсов (Classical theory of employment) — макроэкономическая концепция, утверждающая то, что капиталистическая экономика способна достичь полного использования своих ресурсов, разделявшаяся до 30-х гг. большинством экономистов.

Классический отрезок кривой совокупного предложения — вертикальный отрезок кривой совокупного предложения, на котором экономика характеризуется полной занятостью ресурсов.

Кейнсианская модель совокупного предложения — модель Дж. М. Кейнса, в которой цены и зарплата в краткосрочном периоде зафиксированы, кривая совокупного предложения является горизонтальной и реальный ВВП полностью определяется уровнем совокупного спроса.

Кейнсианский крест — графическое изображение принципа мультипликатора.

Классическая модель совокупного предложения — модель рынка, при которой цены и зарплата являются подвижными и гибкими, обеспечивается полное использование ресурсов и полная занятость. Кривая совокупного предложения является вертикальной.

Клиринг — зачет взаимных требований и обязательств в торговых расчетах.

Командная экономика — экономика, которая базируется на господстве государственной собственности и централизованной системе управления, т. е. управляется из центра как «единая фабрика». В качестве главного регулирующего и координирующего механизма выступает план.

К.э. — полная противоположность свободной рыночной экономике. Командная экономика имела место в бывшем Советском Союзе (1917—1991) и других социалистических странах. Благодаря командной экономике Советский Союз победил в Великой Отечественной войне фашистскую Германию (1941—1945 гг.), собственными силами восстановил разрушенную войной экономику, освоил космос (12 апреля 1961 г. был успешно запущен космический корабль с человеком на борту — с первым космонавтом Ю. Гагариным) и в конечном итоге занял место сверхдержавы в мировой системе. Но в результате начатой в апреле 1985 г. перестройки, затем организованного распада Советского Союза (декабрь 1991 г.), а с 1992 г. проведения курса рыночных реформ командная экономика перестала функционировать как система. Вместо Советского Союза образовалась Российская Федерация. В настоящее время в России и других бывших социалистических странах правительство строит рыночную экономику, которую называют переходной, т. е. она переходит от государственной формы собственности к частной, от централизованных методов управления к децентрализованным, или рыночным.

Комиссионер — лицо, продающее и покупающее товар от своего имени, но за счет и по поручению другого лица (комитента) за оговоренное вознаграждение.

Коммерческая тайна — не подлежащие разглашению сведения, известные только участникам сделки, или работникам предприятия.

Компания — предприятие, чей капитал представляет объединенную собственность нескольких самостоятельных предприятий.

Компаундинг — расширение; метод, применяемый для приведения сегодняшних доходов к заданному моменту в будущем.

Конвертируемость — возможность свободного обмена валюты на любую другую валюту без всяких ограничений.

Конгломерат — концерн особого типа, объединяющий технологически не связанные между собой предприятия различных отраслей.

Конгломератное объединение — группа предприятий, принадлежащих одной фирме и осуществляющих одну или более стадий производства разнородных продуктов (продуктов, друг с другом не конкурирующих).

Конгломератное слияние — слияние фирмы одной отрасли с фирмой другой отрасли, не являющейся ни поставщиком, ни клиентом, ни конкурентом.

Конкуренция — экономическое соперничество с целью достижения поставленной цели; противоборство, соперничество между производителями товаров и услуг за право получения максимальной прибыли; существование на рынке множества производителей и покупателей и возможность свободного их выхода с рынка и выхода на него. Конкуренция представляет собой основную регулирующую силу при капитализме. Если не будет конкуренции, то экономическая жизнь как бы замрет. Именно конкуренция вынуждает фирмы применять новые профессии, технику, технологии, системы управления и т. д. Экономисты различают два вида конкуренции: совершенную (чистую) и несовершенную (монополистическую). Конкуренция совершенная (чистая) — наличие на рынке большого числа независимых покупателей и продавцов и возможность для покупателей и продавцов свободно выходить на рынок и покидать его.

Конкуренция несовершенная (монополистическая) — модель рынка, где: 1) малое число участников рыночных сделок; 2) производится дифференцированная продукция, т. е. продукция состоящая из многих деталей, частей, узлов: автомобили, жилые дома, компьютеры и т. д.; 3) цены контролируются фирмами. В современной реальной жизни господствует Н.с. Видами несовершенной конкуренции являются: чистая монополия, олигополия, монополистическая конкуренция.

Конкурирующие товары — взаимозаменяемые товары.

Контроль над заработной платой и ценами — политика в области заработной платы и цен, которая в законодательном порядке устанавливает максимально допустимые размеры

повышения заработной платы и цен в какой-либо период времени.

Контроль над иностранной валютой — контроль, который может установить правительство над спросом граждан и фирм данной страны на иностранную валюту и над валютными курсами с целью ограничить свои внешние платежи (устранить дефицит платежного баланса).

Концепция антиконкурентной роли рекламы — концепция, согласно которой реклама убеждает потребителей в том, что дифференциация продуктов весьма глубока, а это, в свою очередь, усиливает рыночные позиции рекламодателей; концепция, рассматривающая рекламу как барьер против появления на рынке новых конкурентов.

Концепция паритета — концепция, предполагающая, что данный реальный объем сельскохозяйственной продукции должен позволить фермеру из года в год приобретать одно и то же количество несельскохозяйственных товаров и услуг.

Концепция, расценивающая рекламу как позитивный фактор конкуренции, — концепция, в соответствии с которой реклама оценивается как средство информирования потребителей о взаимозаменяемости товаров (а такая информация ослабляет рыночный диктат фирм) и как механизм, способствующий внедрению на рынок новых изделий.

Контрольный пакет акций — количество акций, дающее право управления акционерным обществом.

Концерн — многоотраслевое акционерное общество; форма объединения предприятий различных отраслей промышленности, торговли, транспорта, сферы услуг и финансовых учреждений, находящихся под единым финансовым контролем.

Корпорация — наиболее распространенная форма акционерного предприятия, имеющая статус юридического лица; обособлена от индивидов; владельцы корпорации отвечают по ее обязательствам только вложенным капиталом.

«Косвенное» производство — в принципе акселерации означает: строительство и использование сооружений и капитального оборудования с целью способствовать производству потребительских товаров.

Косвенные налоги — налоги на определенные товары и услуги, взимаемые через надбавку к цене товара.

Косвенные налоги на предприятия — налог с оборота, акцизный сбор, поимущественный налог, оплата разрешений на ведение хозяйственной и производственной деятельности, а также различные тарифы, которые фирмы включают в издержки производства продукта и перекладывают (целиком или частично) на покупателя путем повышения цены продукта.

Котировка — регистрация цен и курсов ценных бумаг на товарных и фондовых биржах.

Коэффициент Джини (индекс концентрации доходов) — характеризует степень отклонения линии фактического распределения общего объема доходов населения от линии их равномерного распределения. Величина коэффициента может варьировать от 0 до 1, при этом чем выше значение показателя, тем более неравномерно распределены доходы в обществе.

Коэффициент фондов (коэффициент дифференциации доходов) — характеризует степень социального расслоения и определяется как соотношение между средними уровнями денежных доходов 10% населения с самыми высокими доходами и 10% населения с самыми низкими доходами.

Коэффициент эластичности — результат деления процента изменения величины спроса (или предложения) на процент изменения цены товара.

Краткосрочное конкурентное равновесие — равенство цены, по которой общее количество продукта чисто конкурентной отрасли предлагается в пределах кратковременного периода, цене, по которой на всю эту продукцию предъявляется спрос, при одновременном равенстве этой цены средним переменным издержкам производства продукта или превышении их, а также совпадении объема спроса и объема предложения по этой цене.

Краткосрочный период — период времени, в течение которого фирма не может ввести в строй новые производственные мощности, но может повысить степень их использования.

Кредит — сделка между экономическими партнерами, принимающая форму ссуды, когда один партнер предоставляет

другому деньги или имущество на условиях срочности, возвратности и, как правило, платности.

Кредит платежного баланса — приток валюты в страну (записываются со знаком «плюс»). Это продажа (экспорт) самолетов за границу, стоимость услуг иностранным туристам, получение пенсий из-за рубежа, покупка иностранцами акций отечественных компаний и т. д.

Кредиты, предоставленные в рублях и иностранной валюте — задолженность клиентов (включая просроченную) перед кредитными организациями по всем предоставленным им кредитам. В общую величину задолженности по кредитам, кроме соответствующих сумм, выделенных в том числе из общего итога (кредиты физическим лицам, организациям, банкам), включаются также кредиты иностранным государствам, юридическим лицам-нерезидентам.

Кредитная линия — согласие банка на предоставление фирме ссуды в будущем в размерах, не превосходящих заранее оговоренной суммы. Открывается аккуратным, надежным клиентам, хорошо известным банку.

Кредитно-денежная политика — изменение массы денег в обращении с целью достижения неинфляционного производства совокупного продукта при условии полной занятости. Кредитные организации, имеющие право на осуществление банковских операций, (действующие кредитные организации) — кредитные организации (банки и небанковские кредитные организации), зарегистрированные Банком России и имеющие право на осуществление банковских операций, а также небанковские кредитные организации, зарегистрированные другими органами и имеющие лицензию Банка России на осуществление банковских операций.

Кредиторская задолженность — задолженность по расчетам с поставщиками и подрядчиками за поступившие материальные ценности, выполненные работы и оказанные услуги, в том числе задолженность, обеспеченная векселями выданными; задолженность по расчетам с дочерними и зависимыми обществами по всем видам операций; с рабочими и служащими по оплате труда, представляющая собой начисленные, но не выплаченные суммы оплаты тру-

да; задолженность по отчислениям на государственное социальное страхование, пенсионное обеспечение и медицинское страхование работников организации, задолженность по всем видам платежей в бюджет и внебюджетные фонды; задолженность организации по платежам по обязательному и добровольному страхованию имущества и работников организации и другим видам страхования, в которых организация является страхователем; авансы полученные, включающие сумму полученных авансов от сторонних организаций по предстоящим расчетам по заключенным договорам, а также штрафы, пени и неустойки, признанные организацией или по которым получены решения суда (арбитражного суда) или другого органа, имеющего в соответствии с законодательством Российской Федерации право на принятие решения об их взыскании, и отнесенные на финансовые результаты организации, непогашенные суммы заемных средств, подлежащие погашению в соответствии с договорами.

Кривая безразличия — кривая, показывающая различные комбинации двух продуктов, имеющих одинаковое потребительское значение, или полезность, для потребителя.

Кривая долговременного совокупного предложения — кривая совокупного предложения в периоде, в течение которого цены на ресурсы (особенно номинальная заработная плата) прямо реагируют на изменение общего уровня цен.

Кривая инвестиции — кривая, показывающая объем планируемых фирмами инвестиций (но оси ординат) при различных уровнях дохода (ЧИП) (по оси абсцисс).

Кривая инвестиционного спроса — кривая, показывающая динамику процентной ставки (по оси ординат) и объем инвестиций при разных процентных ставках (по оси абсцисс).

Кривая индивидуального предложения — графически показывает количество предлагаемого отдельного товара при каждом определенном уровне цен на него. К.п. направлена вверх: слева направо, т. е. фирмы готовы предложить больше продукта при более высоких ценах.

Кривая совокупного предложения — графически показывает реальный объем национального производства, который бу-

дет произведен при различных уровнях цен. Она состоит из трех отрезков: 1) горизонтального, или кейнсианского; 2) вертикального, или классического и 3) промежуточного, когда изменяются и реальный объем национального производства, и уровень цен.

Кривая Лаффера (Laffer curve) — кривая, показывающая связь между налоговыми ставками и объемом налоговых поступлений, выявляющая такую налоговую ставку (от нулевой до 100%-ной), при которой налоговые поступления достигают максимума.

Кривая Лоренца (Lorenz curve) — кривая, показывающая распределение доходов по группам населения; измеряет степень неравенства при персональном распределении национального дохода в экономике; при этом суммарный процент семей (получателей доходов) измеряется по оси абсцисс, а суммарный процент доходов — по оси ординат.

Кривая потребительского бюджета — кривая, показывающая различные комбинации количеств двух товаров, которые потребитель может купить при данном уровне его денежного дохода.

Кривая производственных возможностей — линия, каждая точка на которой представляет максимальный объем производства двух продуктов при полном использовании экономических ресурсов. Доказано, что всякое увеличение производства одного продукта (напр., промышленных роботов) потребует переключения части ресурсов с другого производства (например, пиццы). Общество не может преследовать две взаимоисключающие цели.

Кривая совокупных расходов (aggregate-expenditures curve) — кривая, показывающая общий объем расходов на производство готовых товаров и услуг при разных уровнях реального ЧНП.

Кривая индивидуального спроса — графически показывает величину спроса на индивидуальный товар для каждого уровня его цены. К.с. идет вниз, потому что потребитель обычно предпочитает приобретать больше товаров, если цена ниже.

Кривая совокупного спроса — кривая, показывающая связь между уровнем цен и реальным объемом национального

производства; нисходящая кривая указывает: чем ниже уровень цен, тем больше объем национального производства, который будет куплен.

Кривая Филлипса (Phillips curve) — кривая, показывающая связь между уровнем безработицы (по оси абсцисс) и годовым темпом роста уровня цен (по оси ординат).

Кризис внешней торговли (foreign-trade crisis) — крупные и возрастающие внешнеторговые дефициты.

Кругооборот дохода (circular flow of income) — потоки ресурсов из домохозяйств в фирмы и продуктов из фирм в домохозяйства сопровождающиеся потоками денег из домохозяйств в фирмы и из фирм в домохозяйства.

Крупная компания — фирма, которая либо производит большую долю общего объема продукции отрасли, либо считается крупной по размеру (по числу занятых или держателей акций, по объему продаж, размеру активов или прибылей), либо обладает обоими признаками.

Курс акции — продажная цена акции.

Легальная, но не учитываемая деятельность при подсчете ВВП — активность населения на приусадебных участках, «частный извоз», чаевые и т. п. действия.

Лидерство в ценах — применяемый фирмами в условиях олигополии неофициальный метод установления цены на производимый ими товар: одна фирма (лидер) объявляет изменение цены, а другие (следующие за лидером) фирмы вскоре объявляют идентичные (или примерно такие же) изменения цены.

Лизинг — предоставление в аренду на длительный срок основных фондов. Лизинговые компании закупают оборудование, чтобы сдать его в аренду.

Ликвидность — деньги или вещи, которые можно быстро и легко превратить в деньги без потери или при небольшой потере их покупательной способности; способность материальных средств, других ресурсов быстро обращаться в деньги; способность предприятия во время оплачивать свои обязательства, превращать статьи актива баланса в деньги.

Лицензия — выдаваемое государственными или местными органами власти разрешение на ведение определенной экономической деятельности.

Личное потребление (С) — зависит от двух факторов: 1) величины денежного дохода и 2) цен, по которым продаются продукты. Цены на продукты играют ключевую роль в формировании структуры потребления.

Личный доход (ЛД) — доход до уплаты личного подоходного налога; доход часть которого заработана, а другая часть не заработана, но получена в виде трансфертных платежей.

Личный располагаемый доход — доход, показывающий, сколько денег остается у людей на расходы по их усмотрению.

Локальные (частные) рынки — рыночные сегменты национальной экономики, выделяемые либо по товарному признаку (металл, пшеница), либо по функциональному (потребительский, финансовый, рынок рабочей силы).

«Ломаная» кривая спроса — кривая спроса, который был бы желателен для олигополиста, не участвующего в сговоре (о ценах, квотах продукции и зонах сбыта); кривая спроса, основанная на допущении, что соперничающие фирмы присоединятся к решению о снижении цен, но не последуют решению о повышении цен.

M_0 = наличные деньги в обращении, банкноты и монеты;

M_1 = M_0 + средства на расчетных и текущих счетах в банках, дорожные чеки; M_2 = M_1 + срочные вклады в банках; M_3 = M_2 + ценные государственные бумаги.

Макроэкономика — часть экономической науки, исследующая экономику как целое, а также такие составляющие ее важнейшие совокупности, как домохозяйство, бизнес, государственный сектор и т. д., и использующая для этого обобщенные (суммарные) экономические показатели. Обозначая, говоря, экономика с птичьего полета. Экономику каждой отдельной страны (России, США, Китая, Великобритании, Франции, Германии, Италии, Японии и т. д.) можно назвать национальной экономикой. Национальная экономика каждой страны отражает ее специфику, а М. как наука раскрывает общие закономерности и тенден-

ции, присущие всем национальным экономикам. Вывод: национальная экономика и макроэкономика — это разные понятия. М. — теоретическая основа национальной экономики. М. может быть на уровне мировой и национальной экономики

Родоначальниками М. считаются английские экономисты классической школы (Адам Смит, Давид Рикардо, Джон Стюарт Милль — XVIII в.), социалисты-утописты: англичанин Роберт Оуэн, французы Шарль Фурье, Симон де Сисмонди (XIX в.), а также немецкие экономисты Карл Маркс и Фридрих Энгельс (XIX в.). Последние дали глубокий анализ капиталистической экономики, раскрыли механизм действия объективных экономических законов и доказали неизбежность гибели капитализма, отмирание государства и построения бесклассового общества — коммунизма. В XX в. английский экономист Дж. М. Кейнс после опубликования своей знаменитой книги «Общая теория занятости, процента и денег» (1936) считается основоположником современной макроэкономики. С этим именем мы еще не раз будем встречаться. Сейчас лишь отметим, что Кейнс впервые дал анализ взаимодействия рынка и государства в капиталистической экономике, показал роль потребления, сбережений, инвестиций в экономическом развитии, раскрыл влияние изменения совокупного спроса на рост национального дохода (модель мультипликатора). Прямо противоположную позицию занял неоклассик — американский экономист Милтон Фридман. Он сделал акцент на роль Центрального банка в денежном обращении и невмешательство государства в рыночную экономику. Его последователями в России являются Е. Гайдар, Г. Попов, Гр. Явлинский и др. Российская экономическая мысль может быть представлена плеядой таких ученых, как Г. В. Плеханов (1856—1918), М. И. Туган-Барановский (1865—1919), В. И. Ленин (1870—1924), Н. Д. Кондратьев (1892—1938), Н. И. Бухарин (1888—1938), А. В. Чаянов (1888—1937) и др. О наиболее известных российских экономистах современного периода будем отдельно говорить при обсуждении каждой темы. Вы спросите: «А зачем нам Маркс, Энгельс прошлого века, Кейнс и его работа 36-го года?» Ответ: идеи,

изложенные в их работах, актуальны и по сей день. Они являются предметом исследования многих современных ученых, как зарубежных, так и отечественных.

Чтобы дать характеристику М., нужно знать такие совокупные категории, или агрегаты, как валовой национальный продукт (ВНП), валовой внутренний продукт (ВВП), национальный доход, совокупный спрос и совокупное предложение, уровень цен, потребление, сбережения, инвестиции, государственный бюджет, безработица, инфляция и т. д. Целью М. является разработка правительственной экономической политики, направленной на решение общих социально-экономических проблем.

Макроэкономическая политика — экономическая политика.

Макроэкономические модели — формализованные (логически, графически, алгебраически) изображения экономических явлений и процессов для обнаружения функциональных взаимосвязей между ними. М.м., выступая абстрактным выражением экономической реальности, не может быть всеобъемлющей и выносить абсолютно правильные суждения, тем более конкретным странам и в определенный период времени.

В макроэкономике существует множество самых различных моделей: модель круговых потоков, крест Кейнса, IS—LM, модель Баумоля—Тобина, Маркса, Солоу, Домара, Харрода, Самуэльсона—Хикса и др. Все они выступают как общий инструментарий макроанализа, не имея при этом национальных особенностей.

В каждой модели исключительно важным является выбор факторов, которые были бы существенными для макроанализа конкретной проблемы в конкретный период времени.

Макроэкономическое равновесие — представляет собой равновесие экономической системы в целом.

М.р. предполагает необходимость в сбалансированности и пропорциональности экономического развития, в основе которых находятся общие, частные и единичные пропорции. Под общими пропорциями понимаются пропорции между совокупным спросом и совокупным предложением; между

сбережениями и инвестициями; между уровнем инфляции, безработицей и реальным национальным продуктом и др.

К частным пропорциям относятся пропорции между спросом и предложением на конкурентном рынке; между спросом и предложением в условиях несовершенной конкуренции; между спросом и предложением на ресурсы производства.

Единичными пропорциями являются пропорции между средним, совокупным и предельным продуктом; между средними, совокупными и предельными издержками; между потребительскими расходами и реальным личным доходом.

Различают идеальное и реальное равновесие. Первый вид равновесия означает сбалансированность экономической системы при совершенной конкуренции и отсутствии побочных эффектов. Второй вид равновесия предполагает сбалансированность экономической системы при несовершенной конкуренции и при внешних факторах влияния.

М.р. выступает в двух основных формах: а) в форме частичного микроэкономического равновесия — равновесия в отдельной составляющей экономической системы и б) в форме общего М.р. — равновесия в экономической системе в целом.

Выделяют полное М.р., допускающее сбалансированность общих, частных и единичных пропорций, которое практически не достижимо.

Максимальная цена (ценовой потолок, верхний предел цены) — цена, устанавливаемая государством ниже цены равновесия для защиты интересов малоимущих слоев населения.

М.ц. («социально низкая цена») ведет к возникновению хронического дефицита этого блага, поскольку объем спроса превышает объем предложения.

М.ц. является одним из методов государственного регулирования цен.

Максимально прибыльное равновесие — ситуация, при которой монополист, приобретая ресурсы, извлекает максимально высокую прибыль при минимально возможных издержках.

Для монополиста введено, чтобы было равенство предельных издержек производственных ресурсов и его предельной доходности. Точка максимально прибыльного равновесия (А) находится на кривой предложения под пересечением кривых предельных издержек (MRC) и предельной доходности ресурса (MRP).

Максимально прибыльное равновесие в условиях совершенной конкуренции — ситуация фирмы, при которой объем производства благ фиксируется равенством рыночной цены, предельных издержек и предельного дохода. Это равенство можно выразить следующим образом: $P = MC = MR$. Выпуск ниже данного уровня означает, что для извлечения большей прибыли фирма должна будет увеличить объем производства блага. Однако извлечение максимальной прибыли отнюдь не означает, что фирма получит самую большую прибыль в расчете на единицу блага. Последнее, в свою очередь, не может выступать критерием общей прибыли.

Максимизация полезности — положение, при котором потребитель максимизирует полезность, получаемую им от приобретения разных благ в рамках своего бюджета.

М.п. означает, что всякое увеличение полезности от потребления одного блага потребует уменьшения полезности от потребления другого блага.

М.п. может быть выражена следующей формулой: *Предельная полезность блага А : Цена блага А = Предельная полезность блага В : Цена блага В.*

Эта формула характеризует отношение предельной полезности к цене одинаковым для всех благ.

М.п. как отношение предельной полезности любой пары благ равно отношению их цены, выражается такой формулой: *Предельная полезность блага А : Предельная полезность блага В = Цена блага А : Цена блага В.*

Максимизация прибыли — цель фирмы. М.п. обеспечивается:
1) когда общий доход в максимально превышает общие издержки; 2) когда предельный доход равен предельным издержкам.

Малая экономика — экономика, незначительные размеры которой не позволяют оказывать сколько-нибудь значительное

воздействие на экономические процессы, происходящие на мировом рынке, в частности, на движение мировой процентной ставки.

Мальтузианская ловушка — гипотеза, согласно которой увеличение населения и ограниченность воспроизводства жизненных средств (в частности, продуктов питания) будут удерживать большинство населения на грани голода.

М.л. со времени промышленной революции в развитых странах не подтверждается.

Мальтузианство — теория, согласно которой положение трудящихся определяется «естественным законом народонаселения», обуславливающим более медленный рост объема средств существования по сравнению с ростом численности населения.

В книге «Опыт о принципе народонаселения» (1798) Томас Роберт Мальтус (1766—1834) утверждал, что, поскольку количество земли ограничено и ее производительность может увеличиваться в арифметической прогрессии (1, 2, 3, 4, 5 и т. д.), а население увеличивается в геометрической прогрессии (1, 2, 4, 8, 16 и т. д.), в результате увеличение населения превосходит рост предложения продуктов питания. Из этого следует его вывод: большинство населения обречено на бедность и нищету. В то же время войны, эпидемии, голод позволят замедлить увеличение населения. Кроме того, Мальтус предлагал воздерживаться от браков и деторождения.

В работе «Принципы политической экономии» Мальтус отвергал трудовую теорию стоимости Д. Рикардо, сводя стоимость товара к издержкам производства. Прибыль, по Мальтусу, имеет своим источником продажу товаров выше их стоимости. На этой основе он развил теорию реализации, решение которой, как он утверждал, состоит в росте непроизводительного потребления так называемых третьих (кроме рабочих и капиталистов) лиц (землевладельцев, священников, офицеров и др.), способных создавать для производства дополнительный спрос на всю массу производимых в обществе товаров.

Манипулирование рынками — желание извлечь прибыль на рынке посредством не нормального (навязанного) функционирования рыночных сил.

Зачастую это допускает вначале применение на рынке длинной позиции, т. е. игры на повышение, или короткой позиции, т. е. игры на понижение, в достаточно крупных масштабах оказывающих существенное воздействие на уровень цен, а затем — поддержание на рынке повышающей либо понижающей тенденции за счет дальнейших покупок или продаж.

Маржа — минимальный процент стоимости акций, который покупатель должен внести в виде первого взноса; средства, передаваемые клиентом брокеру или брокером члену расчетной палаты либо вносимые членом расчетной палаты в палату в качестве залога. М. способствует обеспечению финансовой состоятельности брокеров, членов расчетной палаты и всей фирмы в целом.

На фондовой бирже М. выступает первоначальным платежом за акции. На товарной бирже М. выступает залогом обеспечения выполнения условий контракта — гарантией того, что как покупатель, так и продавец добросовестно выполняют обязательства по поставке и получению товара по контракту, если только они не погасили свои обязательства посредством обратной равной сделки;

При покупке фьючерсного контракта право на реальный товар не переходит из рук в руки. Однако покупатель берет на себя юридическое обязательство, которое в случае продажи контракта поставкой превращается в право собственности на реальный товар.

Существует два типа М.: первоначальная М. и поддерживаемая М. Когда клиент отдает поручение на покупку или продажу фьючерсного контракта, от него требуется внесение первоначальной М. для покрытия любых возможных потерь. Размер первоначальной М. устанавливает сама фирма. Под поддерживаемой М. понимается минимальная сумма, которая должна постоянно находиться на маржевом счете.

В конце операционного дня расчетная палата осуществляет перерасчет и добавляет деньги на маржевыи счет, если позиция клиента оказалась с прибылью в этот день, или снимает деньги с маржевого счета, если клиент понес убыток. Если позиция сведена с убытком и остаток на мар-

жевом счете стал меньше поддерживаемой М., клиенту поступает требование о внесении дополнительного обеспечения для восстановления остатка до уровня первоначальной М. Прибыль, зачисленная на маржевой счет, может быть либо снята с него клиентом, либо оставлена им на счете для страхования от возможных потерь в будущем.

Маржа банковская — разница между ставками по привлекаемым и предоставляемым кредитам; между ставками по кредитам, предоставляемым различным категориям заемщиков; между суммой обеспечения, под которое предоставлен кредит, и суммой выдаваемого кредита; между банковскими процентными ставками по кредитам и по вкладам; термин, используемый также в биржевой и торговой практике для обозначения разницы между ценами и курсами при заключении различных сделок.

Маржа демпинговая — разность между внутренними и экспортными ценами.

Маржинализм — направление зарубежной экономической мысли, основанное на использовании предельных (дополнительных) величин для исследования экономических законов и категорий.

М. — это один из вариантов теории стоимости (ценности), альтернативный трудовой теории стоимости. М. исходит из того, что стоимость блага определяется не общественно необходимыми затратами труда, а предельной полезностью блага, связанной с его редкостью и определяющей субъективную оценку покупателя. Согласно теории предельной полезности, последовательное добавление одинаковых величин запаса того или иного блага, которым располагает экономический субъект, в известный момент вызывает сокращение единицы полезности этого блага. Полезность последней единицы запаса, или предельная полезность блага, и определяет величину его ценности, или стоимости.

Идея, согласно которой цена блага определяется его полезностью, была высказана еще в XVIII в. Фердинандо Галиани (1728(30)—1789) и Этьеном Бонне Кондильяком (1715—1780). Например, Ф. Галиани считал, что пропорции, в которых один товар обменивается на другой, зави-

сят от того, как контракты обмена оценивают полезность данных товаров.

Впервые использование маргинального анализа в экономической теории было предложено в середине XIX в. французским экономистом Антуаном Огюстеном Курно (1801—1877), немецкими экономистами Германом Госсеном (1810—1858) и Иоганном Тюненом (1783—1850). Концепция предельной полезности благ как меры стоимости (ценности) благ и основания цен появились в 70-х гг. XIX в. (К. Менгер (Австрия), У. Джевонс (Великобритания), Л. Вальрас (Швейцария)). Суть этих концепций заключается в том, что величина меновой ценности определяется интенсивностью потребности в определенном благе. Следовательно, определяющее значение в ценообразовании, по их суждению, полезность блага, а не трудовые затраты.

В продолжение всего XX в. теория предельной полезности совершенствовалась и развивалась. Широкое применение математического аппарата позволило внести в нее значительные изменения в содержательном плане. Несмотря на субъективно-психологическую трактовку экономических законов и категорий, М. разработаны теоретические основы рационального хозяйствования: проблемы рынка, ценообразования, денежного обращения, технико-экономических взаимосвязей производства, оптимального распределения и использования ограниченных ресурсов. Следует отметить, что аналитический инструментарий М. может быть использован и в исследовании проблем повышения экономической эффективности экономики РФ.

Маркетинг — 1) комплексная научная система организации и управления производственной, коммерческой и сбытовой деятельностью предприятия, ориентированной на выявление неизвестных и неудовлетворенных запросов потребителей; 2) один из важных способов активизации конкурентных начал рыночной экономики; 3) качественно новая философия производства и сбыта товаров и услуг в условиях развитой рыночной экономики.

М. возник в 20-е гг. XX в. в США, широкое распространение получил в 50—60-х гг. в связи с обострением проблем сбыта и усиливающейся монополизацией рынка. Главные

цели М. — извлечение максимальной прибыли, исследование и прогнозирование емкости рынка, индекса цен, товарной конъюнктуры, определение потенциальных потребителей и производителей; изучение внутренней и внешней среды его развития, разработка, производство и сбыт товаров и услуг, пользующихся спросом; формирование спроса у потребителей на новые товары, услуги и изделия. Основными функциями М. являются: выявление существующего и потенциального спроса покупателя на товары и услуги посредством комплексного исследования состояния рынка и перспектив его развития; организация научно-исследовательской деятельности по созданию новых образцов продукции, а также улучшению прежних моделей в соответствии с запросами потребителей; координация и планирование производства соответствующих товаров, инвестиционной и финансовой политики; определение наиболее эффективных форм и методов сбыта продукции; регулирование всей экономической деятельности, включая руководство производством, транспортировкой, упаковкой, сбытом, рекламой, техническим обслуживанием и другими услугами и мероприятиями по расширению сбыта и контроль за реализацией намеченных программ; формирование и реализация ценовой политики, информационное обеспечение М.

В процессе своего развития М. проходит ряд этапов. На первом этапе осуществляются рыночные исследования: определяется потенциальный спрос отдельных групп населения, предприятий, организаций и других потребителей, которым предназначается создаваемая новая продукция. На втором этапе осуществляется подготовка плана М., в котором конкретно устанавливается: кто, что, когда, где и каким образом должен сделать. На основании плана определяются объемы и график выпуска продукции, срок для создания определенных товарных запасов, программа рекламных и других мероприятий по стимулированию сбыта. На третьем этапе осуществляется реализация разработанного плана посредством координации и интеграции работ по распределению, продаже, рекламе и стимулированию сбыта.

Управление М. осуществляют специальные службы внутри компании. Их структура самая разнообразная: функциональные, по видам продукции, по районам и др. Службы М. возглавляет директор (управляющий), в составе службы имеются специалисты по анализу рыночной конъюнктуры, ценовой политике, сбыту, научным исследованиям и т. п.

Материалоемкость — важнейший показатель, характеризующий эффективность использования материальных ресурсов в процессе производства экономических благ.

Материально-производственные запасы — часть оборотного капитала; материальные активы, предназначенные для продажи и производственного потребления внутри предприятия и для выпуска продукции.

Материальный поток логической цепи — поток закупок, производства, сбыта, хранения и доставки как единое целое; означает непрерывное изменение и движение продукта труда по стадиям воспроизводства.

«Медведь» — в биржевой практике термин, обозначающий спекулянта, играющего на понижение; биржевой дилер, игрок-спекулянт, предполагающий, что цены на товары или ценные бумаги упадут.

Медиум-, (мезо-), или региональная, экономика — экономика определенного пространства или территории. Здесь будем оперировать такими понятиями, как регион, область, город, округ, район и т. д. Напр., экономика Сибирского региона, Саратовской области, г. Москвы, Южного округа г. Москвы и т. д.

Материальное производство — все отрасли экономики, которые производят материальные блага и услуги: промышленность (обрабатывающая и добывающая), сельское хозяйство, строительство, транспорт и связь, жилищно-коммунальное и личное подсобное хозяйство, а также торговля, общественное питание, материально-техническое снабжение, сбыт и заготовки. Согласно марксистской методологии ВВП создается только в сфере материального производства, а немарксистской — во всех отраслях экономики (и материального, и нематериального производства).

Материальные потребности — желание потребителей приобрести и использовать материальные блага, удовлетворяющие их нужды.

Межбанковский депозит — депозит одного банка в другом банке.

Межвременное бюджетное ограничение — бюджетное ограничение по отношению к расходам и поступлениям более, чем на один период; проблема выбора того, какую часть дохода использовать, а какую отложить на будущее, т. е. как соотнести интересы сегодняшнего дня с будущими интересами.

Решение проблемы М.б.о. предложил Ирвинг Фишер. Он разработал модель, которая показывает те ограничения, с которыми встречаются потребители, и то, как они делают выбор между потреблением и сбережением.

Известно, что потребитель живет в двух временных периодах: период молодости и период старости. В первом периоде он работает и зарабатывает, во втором периоде — находится на пенсии. В первом периоде он потребляет и сберегает, а во втором периоде — только потребляет.

Международная организация труда (МОТ) — специализированное учреждение ООН, деятельность которого направлена на решение социально-экономических проблем труда. МОТ создана в 1919 г. в соответствии с Версальским мирным договором в пределах Лиги Наций. Устав МОТ провозглашает: достижение всеобщего и прочного мира, обеспечение социальной справедливости, улучшение условий труда, повышение жизненного уровня населения, установление гарантий заработной платы и т. п.

Функции МОТ охватывают все стороны социально-экономических предпосылок, оказывающих воздействие на занятость населения во всем мире. МОТ осуществляет деятельность по трем основным направлениям: а) разработка конвенций и рекомендаций о труде; б) оказание технической помощи развивающимся странам; в) обучение и просвещение рабочей силы. МОТ занимается сбором и распространением сведений международной статистики труда и организацией исследований по проблемам, связанным с трудом.

Международная (внешняя) торговля — обмен товарами и услугами между странами, включающими экспорт (вывоз) и импорт (ввоз); форма международных экономических отношений; совокупность внешней торговли различных

стран мира. Возникла на базе зарождения мирового рынка (XVII—XVIII вв.) и международного разделения труда, которое основано на принципе сравнительного преимущества в выпуске некоторых благ конкретной страны. Сравнительное преимущество исходит из обеспеченности страны основными ресурсами (природными, трудовыми и капиталом), уровнем экономического развития, степенью развития человеческой рабочей силы.

М.т. выгодна как странам-экспортерам, так и странам-импортерам. Страна-экспортер, благодаря сравнительным преимуществам, производит экспортируемые товары и услуги с меньшими затратами в сравнении со страной-импортером, в результате чего извлекает экономический эффект. Страна-импортер, в свою очередь, также получает экономический выигрыш, поскольку производство импортируемых благ обошлось бы дороже, либо вообще невозможно их произвести по причине отсутствия в стране необходимых ресурсов.

Между тем выгоды от М.т. различных стран неодинаковы, что неизбежно вызывает политику протекционизма. В невыгодном положении находятся развивающиеся страны, так как их экономика Специализируется на выпуске весьма ограниченного ассортимента благ, спрос на которые на мировом рынке увеличивается медленно.

М.т. оказывает влияние на состояние платежного баланса, ибо экспорт вызывает рост иностранной валюты в стране, а импорт, наоборот, ведет к ее оттоку из страны. М.т. влияет и на валютный курс страны, т. е. на соотношение курса национальной и иностранной валют.

Общими показателями М.т. являются: а) торговый баланс; б) экспортная и импортная квота; в) товарная структура; г) география экспорта и импорта; д) динамика внешней торговли; е) средние цены товаров и тарифы на услуги; ж) эффективность внешней торговли и др. Эти показатели рассчитываются на базе статистических сведений о стоимостных и физических объемах экспорта и импорта.

Международное двойное налогообложение — одновременное обложение в разных странах идентичными или имевшими одинаковую природу налогами.

М.д.н. — следствие различий в национальных налоговых системах. Для М.д.н. характерны: идентичность субъектов налогообложения (физических или юридических лиц); идентичность объектов налогообложения (источников доходов и самих доходов); подчиненность этих субъектов или объектов налоговой юрисдикции различных стран; идентичность взимаемых налогов; одновременность налогообложения; различия в правилах исчисления доходов в разных странах.

М.д.н. следует отличать от так называемого экономического двойного налогообложения компаний (налог на компанию как юридическое лицо, подоходный налог на распределяемую прибыль на уровне акционеров). При экономическом двойном налогообложении нет идентичности субъектов, объектов, самих налогов. Однако оно также может порождать М.д.н. при переводе компанией распределяемой прибыли в качестве дивидендов своим иностранным акционерам. Чтобы избежать М.д.н., государства применяют как односторонние меры, так и заключают конвенции об устранении М.д.н. Широкое распространение получили двусторонние конвенции об устранении М.д.н.

Международное разделение труда — высшая ступень общественного территориального разделения труда; экономически выгодная специализация производства отдельных стран на определенных видах товаров и услуг, которыми они обмениваются. Различают три основных типа М.р.т.: общее, частичное, единичное. Общее М.р.т. — разделение труда по сферам производства. Предполагает деление стран-экспортеров на индустриальные, сырьевые, аграрные.

Частичное М.р.т. — специализация стран на определенных отраслях экономики, видах товара и услуг.

Единичное М.р.т. — специализация стран на производстве деталей, отдельных узлов, комплектующих изделий. Это высший тип разделения труда, характерный для стран с развитой экономикой.

Международные валютные резервы — денежные активы, которые применяются с целью регулирования дефицитного платежного баланса между различными государствами.

М.в.р. состоят из золота и иностранной валюты, СДР. Наи-

более важными М.в.р. являются золото и иностранная валюта, прежде всего доллар США. В будущем существенное значение может приобрести евро.

Международные счетные единицы — валютные единицы, используемые как международные расчетные и платежные средства: с 1 января 1999 г.— 4 валюты: евро, доллар США, японская иена и английский фунт стерлингов.

Международный банк реконструкции и развития (МБРР) — международная финансовая организация, предоставляющая долгосрочные займы с целью стимулирования экономического развития стран — членов МБРР; специализированное учреждение ООН; международный инвестиционный институт, учрежденный одновременно с Международным валютным фондом (МВФ) в соответствии с решением Бреттон-Вудской конференции 1944 г. Местонахождение органов управления МБРР — Вашингтон.

Официальная цель МБРР — содействовать странам-участницам в развитии их экономики посредством предоставления долгосрочных займов и кредитов, гарантирования частных инвестиций.

Членами МБРР могут быть только страны, вступившие в МВФ. При решении вопроса о предоставлении кредита банк требует подробной информации об экономическом и финансовом положении страны, направляет туда экономические миссии.

Международный валютный фонд (МВФ) — специализированное учреждение ООН; международная экономическая организация, регулирующая валютные отношения между странами-членами и предоставляющая им кредиты.

МВФ начал операции с 1 марта 1947 г., создан на основе соглашения, принятого на Бреттон-Вудской (США) конференции в июле 1944 г. Капитал МВФ образуется из взносов стран-членов в соответствии с устанавливаемой для каждой страны квотой, которая определяется с учетом ее экономического потенциала и места в мировой торговле. Помимо взносов стран-членов в национальных валютах, собственные средства МВФ включают СДР и золотые резервы. Штаб-квартира МВФ находится в Вашингтоне. Голоса в руководящих органах МВФ распределяются между

странами в соответствии с размерами квот. Каждая страна имеет 250 «базовых» голосов плюс один голос на каждые 100 тыс. СДР ее квоты.

Если до начала 70-х гг. основное содержание деятельности МВФ сводилось к поддержанию системы фиксированных паритетов (страны-члены должны были соблюдать пределы курсовых отклонений в пределах $\pm 1\%$), то в 80-х гг. его деятельность сконцентрировалась в большей мере в сфере взаимосвязи валютно-финансовых проблем с макро- и микроэкономическим развитием на страновом и глобальном уровнях.

Если страны — члены МВФ имеют хронический дефицит платежного баланса, то они могут покупать иностранную валюту у МВФ на свою национальную валюту до 125% собственной квоты. При этом «резервный транш», т. е. первые 25%, они могут получить по первому требованию, а остальные 100% делятся на четыре «кредитных транша» по 25% каждый. Члены МВФ обязаны погасить свой долг в течение 3 или 5 лет.

Международный золотой стандарт — действовавшая в XIX — начале XX в. международная валютная система, в соответствии с которой каждая страна выражала стоимость своих денежных единиц в определенном количестве золота, поддерживала неизменное соотношение между своим золотым запасом и массой денег в обращении и допускала свободный ввоз и вывоз золота.

Межотраслевая конкуренция — конкуренция продукции, производимой фирмами одной отрасли, с продукцией, производимой фирмами другой отрасли (или других отраслей).

Метод изъятий и инъекций — определение равновесного ЧНП путем выявления такого его объема, при котором размер изъятий равен размеру инъекций.

Менеджмент — система организации и управления предприятием; раздел экономической науки, изучающий теорию и практику организации и управления производством и реализацией продукции.

Менеджер — наемный работник, организующий реализацию задач, поставленных предпринимателем; управляющий;

работник, осуществляющий функции управления предприятием.

Метод абстракции — отвлечение от реальности; из экономического анализа исключаются не относящиеся к исследованию конкретные факты. Например, изучается прибыль не конкретной фирмы, а прибыль, как явление присущее всем фирмам.

Метод анализа и синтеза — анализ предполагает расщепление экономических явлений на простые процессы и отдельные явления: устанавливаются причины и следствия этих явлений. Затем подвергнутые анализу единичные процессы и явления объединяются или как бы синтезируются в целое. Синтез — объединение исследованных отдельных частей того или иного явления в единое целое. Это позволяет выработать новые категории, законы, принципы и т. д.

Метод допущения, или «при прочих равных условиях» — допущение, согласно которому другие факторы, за исключением исследуемых, являются постоянными.

Метод единства исторического и логического — исходит из того, что все общественные явления имеют свою историю и соответственно нужно проследить их жизнь по этапам их исторического (временного) развития. А лишь затем построить логически обоснованную цепь взаимосвязанных явлений, отражающую суть данного явления.

Метод индукции и дедукции — см. *Индукция и Дедукция*.

Метод математического и статистического анализа — математический анализ предлагает формализованное описание экономических явлений на основе математического инструментария. С применением математики в экономическом анализе важное место стали занимать так называемые экономико-математические модели; статистический анализ дает описание экономики на основе количественных показателей. Анализ экономики на основе статистики обеспечивает фундамент для построения реальных экономических прогнозов.

Метод графического изображения — метод познания экономической жизни в двухмерном измерении через систему абсцисс и ординат.

Методология — учение о принципах построения, формах и способах научного познания.

Микроэкономика (microeconomics) — часть экономической науки, исследующая, во-первых, такие обособленные экономические единицы, как отрасли, фирмы, домохозяйства, и, во-вторых, отдельные рынки, конкретные цены и конкретные товары и услуги. Образно говоря, ее интересует не лес, а каждое дерево в отдельности. Поэтому к микроэкономике относится хозяйственная деятельность как физических (семьи или отдельного человека), так и юридических лиц (фирм).

Существенный вклад в исследование микроэкономики внесли английский экономист Альфред Маршалл, изложивший свои взгляды в учебнике «Принципы политической экономии» (1890), и его последователи: в Швеции — К. Викаль, Франции — Л. Вальрас, Италии — В. Парето, США — Дж. Б. Кларк, Австрии — К. Менгер и Е. Бем-Баверк и др.

Минимальная заработная плата — установленная законом низшая величина заработной платы на предприятиях любой формы собственности.

Минимальная цена — нижний уровень иены.

Минимизация издержек — материальные потребности общества безграничны, но имеющиеся ресурсы для производства товаров и услуг, которые удовлетворяют эти потребности, ограничены (редки); неспособность любой экономики производить неограниченный объем товаров и услуг.

Мировая экономика — экономика всех стран вместе взятых. Она исследует экономические проблемы во всемирном хозяйстве в целом. В современном понимании — это глобальная экономика.

Модель взаимодействия мультипликатора-акселератора — суть: исходя из модели мультипликатора, рост автономных инвестиций оказывает умноженное воздействие на доход; в свою очередь, доход возрастает в соответствии с величиной мультипликатора, а рост доходов приводит к росту темпов спроса на потребительские товары, что вызывает ускоренный (акселеративный) спрос на новые инвестиции. При этом рост инвестиций равен произведению акселератора на прирост дохода. Таким образом, увеличение автономных инвестиций как внешнего фактора — ведет к рос-

ту дохода, который приводит к росту новых инвестиций — уже как внутреннего фактора, вновь вызывающего рост дохода, который опять увеличивает инвестиции. Сочетание действий мультипликатора и акселератора объясняет процесс расширения и сокращения деловой активности. При наличии достоверной статистической базы можно рассчитать и мультипликатор, и акселератор и соответственно дать прогноз экономической активности.

Молчаливый сговор — применяемый олигополией, базирующийся на сговоре метод установления цен, объема продукции или районов сбыта для каждой фирмы, не вступившей в прямой (открытый) сговор (в виде формальных соглашений или на тайных встречах); распространенным примером молчаливого сговора служит лидерство в ценах.

Монетарная политика — экономическая политика, опирающаяся на способность денежно-кредитной системы существенным образом влиять на функционирование и развитие экономики.

Монетаризм (monetarism) — философские, идеологические и аналитические воззрения меньшинства американских экономистов, альтернативные кейнсианству; теория занятости ресурсов и политика стабилизации экономики, ставящие во главу угла роль денег.

Монетарное правило — правило, сформулированное монетаристами: масса денег в обращении должна ежегодно увеличиваться темпами, равными потенциальному темпу роста реального ВНП; денежная масса должна устойчиво возрастать темпом от 3 до 5%.

Монополистическая конкуренция — рынок, на котором многие фирмы продают дифференцированный продукт; рынок, доступ на который относительно свободен рынок, на котором фирма обладает известным контролем над продажной ценой производимого ею товара и на котором действует значительная неценовая конкуренция.

Монополия — 1) рынок, на котором число продавцов столь незначительно, что каждый из них способен повлиять на общий объем предложения и на цену товара или услуги; 2) крупная отрасль, в которой небольшое количество фирм контролируют всю или большую часть ее производства (частная монополия).

Монопольная цена — вид цены, устанавливаемый монополией.

В зависимости от целей монополия может устанавливать монопольно высокие и монопольно низкие цены.

Монополия — единственный покупатель какого-либо конкретного вида товара и услуги на рынке.

Мультипликатор — категория, используемая в экономической теории для определения различных взаимосвязей, где имеет место мультипликационный эффект; отношение изменения равновесного ЧНП к изменению объема инвестиций, или к изменению любого другого компонента графика совокупных расходов, или к изменению чистого объема налоговых поступлений; число, на которое следует умножить изменение любого компонента графика совокупных расходов, чтобы получить результирующее изменение равновесного ЧНП.

Мультипликатор Дж. М. Кейнса — представляет собой величину, обратную разнице между 1 и предельной склонностью к потреблению, т. е. $K = 1 / (1 - MPC)$, или величину, обратную предельной склонности к сбережениям, т. е. $K = 1/MPS$.

М. Дж. М. Кейнса раскрывает зависимость между приростом независимых (автономных) инвестиций и приростом дохода: прирост дохода прямопропорционально зависит от величины мультипликатора и прироста автономных инвестиций, т. е.:

$$V = K \times I,$$

где V — прирост дохода,

K — мультипликатор,

I — прирост автономных инвестиций.

См. Принцип мультипликатора.

Мультипликатор сбалансированного бюджета — воздействие равных приростов (сокращений) правительственных расходов, связанных с приобретением товаров и услуг, а также повышения (снижения) налогов на равновесный ЧНП, выражающееся в его увеличении (уменьшении) на величину этих равных приростов (сокращений).

Нагрузка незанятого населения на одну заявленную вакансию рассчитывается как отношение численности лиц, незанятых трудовой деятельностью, состоящих на учете в органах государственной службы занятости, к числу вакансий, сообщенных организациями в эти органы.

Наем — предоставление одной стороной (наймодателем) другой стороне (нанимателю) имущества во временное и платное пользование.

Наличные деньги — денежные средства, используемые в наличном обращении.

Наличный денежный оборот — представляет собой движение наличных денег в виде разменных монет и бумажных денег.

Налог (tax) — принудительная выплата правительству домохозяйством или фирмой денег (или передача товаров и услуг), в обмен на которые домохозяйство или фирма непосредственно не получают товары или услуги, причем такая выплата не является штрафом, наложенным судом за незаконные действия; обязательный, индивидуально безвозмездный платеж, взимаемый с организаций и физических лиц в форме отчуждения принадлежащих им на праве собственности, хозяйственного ведения или оперативного управления денежных средств в целях финансового обеспечения деятельности государства и (или) муниципальных образований.

Налог на добавленную стоимость (НДС) — налог на разницу между стоимостью проданных фирмой товаров и стоимостью товаров, купленных фирмой у других фирм.

Налог на прибыль корпораций — налог на чистый доход (прибыль) корпорации.

Налог с продаж — налог, которым облагаются затраты на большую группу товаров.

Налоги и трансфертные платежи как антистимулы — ослабление стимулов к труду, сбережениям, инвестированию, инновациям и риску, которое, как утверждают, является следствием высоких предельных налоговых ставок и программ трансфертных платежей.

Нарицательная, или номинальная, стоимость — обозначенная на монете ее стоимость, выраженная в рублях или копейках.

Нарушения рыночного механизма — неспособность рыночного механизма обеспечить такое распределение ресурсов, которое в наилучшей (максимальной) степени соответствовало бы потребностям общества.

Налоги и сборы местные — устанавливаемые Налоговым кодексом РФ и нормативными правовыми актами представи-

тельных органов местного самоуправления налоги и сборы, вводимые в действие в соответствии с Налоговым кодексом РФ, нормативными правовыми актами представительных органов местного самоуправления и обязательные к уплате на территориях соответствующих муниципальных образований.

Налоги и сборы субъектов РФ (региональные) — налоги и сборы, устанавливаемые Налоговым кодексом РФ и законами субъектов РФ, вводимые в действие в соответствии с Налоговым кодексом РФ и законами субъектов РФ и обязательные к уплате на территориях соответствующих субъектов РФ.

Налог на заработную плату — налог на нанимателей рабочей силы, составляющий определенный процент всей или части суммы выплаченных ими заработной платы и жалования, а также налог на работников, составляющий определенный процент всей или части суммы получаемых ими заработной платы и жалования.

Налоги на продукты — налоги, которые напрямую зависят от стоимости произведенной продукции и оказанных услуг. К ним относятся: налог на добавленную стоимость, акцизы и т. п.

Налоги на производство и импорт — налоги на продукты, импорт, другие налоги на производство. Налоги на импорт — налоги на импортные товары и услуги.

Налоговый «клин» — такие налоги, как косвенные налоги на бизнес и налоги на заработную плату, которые относятся фирмами к издержкам производства и включаются ими в цену производимой продукции; равны цене продукта за вычетом затрат ресурсов на его производство.

Нарицательная стоимость — цена, обозначенная на ценной бумаге, например, на акции.

Натуральная монополия — единственный производитель в отрасли, причем не существуют отрасли, производящей товары, способные замещать товары, производимые натуральным монополистом.

Натуральное хозяйство — вид хозяйства, в котором все продукты производятся лишь для удовлетворения собственных потребностей и не предназначены для продажи.

- Национализация** — переход имущества из частной собственности в собственность государства.
- Национальное богатство** — совокупность ресурсов и благ (активов) страны, произведенных за весь период существования страны.
- Национальный доход (НД)** — по Марксу, вновь созданная стоимость — стоимость, созданная живым трудом за год, равен: $V + M$ (переменный капитал + прибавочная стоимость); по «Экономикс», общий доход, полученный поставщиками ресурсов за их вклад в производство ВВП; общий объем заработной платы, ренты, процента и прибыли, полученный в ходе производства и реализации товаров и услуг за год, равен $НД = ЧНП$ — Косвенные налоги на бизнес, или $НД = ВВП$ — недоходные статьи (амортизация + косвенные налоги на бизнес).
- «Невидимая рука рынка»** — фирмы максимизируют свою прибыль только в том случае, если их продукт отвечает интересам общества.
- Невмешательство государства в свободную рыночную экономику** — экономисты-классики утверждают, что свободная рыночная экономика исключает активную экономическую роль государства. Известно, что нет объективной необходимости во вмешательстве государства (правительства) в функционирование рыночной экономики, за исключением установления правовой базы для осуществления предпринимательской деятельности. Считается, что конкурентная экономика способствует высокой степени эффективности использования или распределения своих ресурсов. Она как бы выступает в качестве саморегулирующейся и самокорректирующейся системы. Роль правительства поэтому ограничивается защитой частной собственности и установлением надлежащей правовой структуры, облегчающей функционирование свободных рынков. В такой системе поведение каждого ее участника мотивируется его личными, эгоистическими интересами; каждая экономическая единица стремится максимизировать свой доход на основе индивидуального принятия решений. Однако ряд нежелательных последствий, связанных с капитализмом и рыночной системой, в частности, с экономичес-

кими кризисами, привели к тому, что правительство стало играть активную роль в экономике — особенно во второй половине XX в. и на свет появилась смешанная экономика.

Негативный подоходный налог (Н.п.н.) — предложение о введении денежных субсидий для семей и одиночек, когда их доход падает ниже гарантированного минимума; при этом Н.п.н. снижается по мере увеличения трудового дохода.

Недискреционная фискальная политика — увеличение (сокращение) чистого объема налоговых поступлений, возникающее при увеличении ЧНП и способствующее стабилизации экономики.

Недоимка — сумма налога и сбора, не уплаченная в установленный законодательством о налогах и сборах срок.

Независимые товары — товары (и услуги), между ценами и спросом на которые нет связи; например, когда цена на один товар повышается или снижается, а спрос на другой товар остается неизменным.

Незанятость ресурсов, безработица — неспособность экономики использовать все имеющиеся ресурсы для производства товаров и услуг; неспособность полностью использовать рабочую силу.

Незаконные виды деятельности — виды деятельности, запрещенные законом. Помимо преступлений против собственности других лиц (воровство, грабеж, рэкет, мошенничество и т. п.), к ним относят производство и продажу оружия, наркотиков и других благ, которые государство объявило своей монополией.

Нематериальное производство — те сферы деятельности, которые производят нематериальные блага и услуги: фундаментальная наука и образование, здравоохранение, культура, искусство, спорт, управление, финансирование, кредитование и т. д.

Неоклассическая экономическая теория — теория, согласно которой непредвиденные изменения уровня цен способны породить макроэкономическую нестабильность в кратковременном периоде; в долгосрочном периоде экономика сохраняет стабильность при производстве нацио-

нального продукта, обеспечивающем полную занятость ресурсов благодаря гибкости цен и заработной платы.

Неравенство доходов — неравное распределение совокупного произведенного в стране дохода между отдельными лицами или семьями.

Непредвиденная инфляция — уровень инфляции, который оказался выше, чем ожидавшийся на определенный период.

Непроизводительные сделки — финансовые сделки и продажа подержанных товаров.

Непроизводственная сфера — отрасли экономики, не относящиеся к сфере материального производства.

Нераспределенные прибыли корпораций — прибыли корпораций после уплаты налогов, не распределенные в форме дивидендов между акционерами, сбережения корпораций и других частных фирм.

Несовершенная (монопольстическая) конкуренция — все рынки (за исключением рынков, на которых действует чистая конкуренция): это монополия, монополия, монополистическая конкуренция, олигополия, олигополия. См. *Конкуренция несовершенная (монопольстическая)*.

Несостоятельность государственного сектора — когда правительство решает социально-экономические проблемы неэффективными методами.

Нестраховый риск — событие, возникновение которого неконтролируемо и непредсказуемо и которое может повлечь за собой убытки, какие нельзя предотвратить приобретением страховки и какие предприниматель должен взять на себя; иногда такой риск обозначают термином «неопределенность».

Нетарифные барьеры — административные меры, направленные против ввоза иностранных товаров: импортные квоты, специальные лицензии, необоснованные стандарты на качество товаров, бюрократическая волокита при осуществлении таможенных процедур и т. д.

Нефинансовые инвестиции — инвестиции, которые не требуют от домохозяйств сбережений, но для которых используется дополнительный (вне сферы производства потребительских благ) труд в производстве средств производства.

Неучитываемые (теневые) агенты — агенты, существующие без регистрации в органах власти и занимающиеся эко-

номической деятельностью: разнообразные «крыши», производящие защиту собственности или жизни отдельных важных государственных деятелей, а также лиц (или групп), существующих за счет преступных способов получения доходов.

Неценовая конкуренция — применяемые фирмами способы (кроме снижения цен на свою продукцию), с помощью которых они пытаются увеличить объем продаж этой продукции; к этим способам относятся конкуренция в области дифференциации (качества) продуктов, реклама и меры по стимулированию сбыта.

Неценовые факторы изменения предложения, или детерминанты предложения, — факторы, за исключением цены, определяющие количественные параметры предложения товара или услуги: 1) ресурсные цены; 2) технология производства; 3) налоги и дотации; 4) цены на другие товары; 5) ожидания изменения цен; 6) число продавцов на рынке, при изменении которых происходит сдвиг кривой совокупного предложения (увеличение предложения смещает кривую вправо, уменьшение предложения смещает ее влево).

Неценовые факторы изменения величины спроса, или детерминанты спроса, — факторы, за исключением цены, определяющие количественные параметры спроса на товар или услугу: 1) потребительские вкусы; 2) число покупателей; 3) доходы потребителей; 4) цены на сопряженные товары и 5) ожидания потребителей относительно будущих цен и доходов, при изменении которых происходит сдвиг кривой совокупного спроса (кривая спроса изменяет свое положение либо вправо (увеличение спроса), либо влево (сокращение спроса)).

Нечестная конкуренция — всякая практика, которая применяется фирмой либо для устранения соперника, либо для блокирования доступа в отрасль новой фирме и которая расценивается обществом (или соперником) как неприемлемый способ достижения этих целей.

Неэластичное предложение — коэффициент неэластичного предложения меньше единицы, т. е. $E_s < 1$; процентное изменение цены больше процентного изменения объема

предложения; когда нельзя быстро и легко изменить объем предлагаемого товара в связи с изменением его цены.

Неэластичный спрос — коэффициент неэластичного спроса меньше единицы, т. е. $E_d < 1$; когда процент изменения цены больше процентного изменения объема спроса. Если Н.с, то: 1) повышение цены приведет к увеличению общего дохода; 2) снижение цены приведет к уменьшению общего дохода. При Н.с. для потребителей выгодна первая ситуация — повышение цены. Спрос на товары, которые люди считают жизненно необходимыми, обычно неэластичен.

Неэффективная экономика — когда ресурсы полностью не используются: стоят заводы, не обрабатывается земля, массовая безработица и потребности людей не удовлетворяются. Низшее благо — товар, спрос на который падает с ростом доходов потребителей.

Низший слой безработных — пауперы: бедняки, выброшенные из производства и навсегда лишенные возможности вернуться в него. Сюда относятся старики, калеки и инвалиды труда, а также деклассированные элементы — вору, проститутки, нищие, бродяги. Нижний уровень цены — минимальная цена; превышает цену равновесия; устанавливается правительством. Законодательство о минимуме заработной платы, а также поддержка цен на сельскохозяйственную продукцию — вот два наиболее широко известных примера установления правительством нижнего уровня цен.

НИОКР — научно-исследовательские и опытно-конструкторские разработки; деятельность в области продвижения технического прогресса.

Номинальная заработная плата — сумма денежных средств, которую получают наемные работники; в отличие от реальной заработной платы, номинальная не учитывает динамику цен.

Номинальная процентная ставка — ставка процента, выраженная в рублях по текущему курсу (без поправок на инфляцию).

Номинальная ставка заработной платы — денежная заработная плата.

- Нормальная прибыль** — минимальная плата (доход) предпринимателя; вмененные издержки.
- Номинальный валютный (обменный) курс** — относительная «цена» национальной валюты, выраженная в иностранной валюте.
- Номинальный, или денежный, ВВП** — показатель ВВП, рассчитанный по текущим ценам на момент его измерения (без поправок на инфляцию).
- Номинальный доход** — количество денег, полученных отдельными лицами или группами лиц в течение определенного периода.
- Нормальный товар** — товар, спрос на который растет по мере роста доходов.
- Номинальный чистый национальный продукт** — чистый национальный продукт (ЧНП), выраженный в текущих ценах на момент измерения (без поправок на изменение уровня цен).
- Нормативная экономическая теория** — направление экономической науки, основанное на оценочных суждениях людей относительно того, какой должна быть экономика; трактует проблемы *экономических целей и экономической политики*.
- Ноу-хау** — научно-технические и экономические знания, производственный и хозяйственный опыт, специальные навыки, необходимые для организации производства и реализации товаров. В современных условиях Н.-х. является одним из важных объектов коммерческих сделок.
- Обесценение рубля** — понижение курса рубля по отношению к другой валюте, когда за рубль дают меньшее количество иностранной валюты.
- Облигация** — ценная бумага, удостоверяющая внесение ее владельцем денежных средств и подтверждающая обязательство возместить ему номинальную стоимость облигации в определенный срок с уплатой фиксированного процента, если иное не предусмотрено условиями выпуска облигации.
- Облигации федерального займа с постоянным доходом (ОФЗ ПД)** — облигации федерального займа с постоянной купонной

ставкой, размер которой постоянен на протяжении всего периода обращения. В их состав не включаются инвестиционные облигации федерального займа выпуска № 25030, являющиеся долгосрочными облигациями с нулевым купоном.

Облигации федерального займа с фиксированным купонным доходом (ОФЗ ФК) — облигации федерального займа с фиксированной купонной ставкой. Купонные ставки по данному виду бумаг принимают различные значения на протяжении периода их обращения.

Обмен — процесс купли-продажи товаров и услуг на эквивалентной основе. Субъектами О. являются физические и юридические лица. Объектом О. — продукт труда. Реализация товара осуществляется через торговую сеть: оптовую или розничную. Воспроизводство общественного продукта через распределение и обмен завершается потреблением.

Оборот внешней торговли — сумма экспорта и импорта.

Оборот оптовой торговли (продажа продукции организациями оптовой торговли) — стоимость отгруженных (переданных) товаров на сторону, приобретенных ранее на стороне в целях перепродажи для профессионального использования (переработки или дальнейшей продажи).

Показатель продажи продукции (товаров) формируется по данным сплошного статистического наблюдения за крупными и средними организациями, которое проводится с месячной периодичностью, а также ежеквартальных выборочных обследований малых предприятий с распространением данных на генеральную совокупность.

Кроме того, в соответствии с требованиями системы национальных счетов показатель оборота оптовой торговли досчитывается на объемы скрытой деятельности.

Данные об объеме продажи продукции (товаров) ежеквартально уточняются по результатам выборочного обследования малых предприятий.

Оборот розничной торговли — стоимость проданных населению за наличный расчет потребительских товаров для личного потребления или использования в домашнем хозяйстве. О.р.т. и оборот общественного питания формируются по

данным сплошного статистического наблюдения за крупными и средними предприятиями, которое проводится с месячной периодичностью, а также ежеквартальных выборочных обследований малых предприятий и вещевых, смешанных и продовольственных рынков, выборочных обследований индивидуальных предпринимателей в розничной торговле с распространением полученных данных на генеральную совокупность.

Кроме того, в соответствии с требованиями системы национальных счетов эти показатели досчитываются на объемы скрытой деятельности.

В оборот розничной торговли продовольственными товарами включается стоимость проданных населению продуктов питания и алкогольных напитков.

Общая выручка, доход — количество рублей, вырученных фирмой (или фирмами) от продажи товара; равно общей сумме расходов на приобретение товара, произведенного фирмой (или фирмами); равно количеству проданного (на который предъявлен спрос) товара, помноженному на цену, по которой он продан, т. е. на среднюю выручку от его продажи.

Общая сумма расходов — общая сумма денег, которую покупатели расходуют (или намерены израсходовать) на покупку товаров и услуг.

Общее количество продукта — общее количество конкретного товара (или услуги), произведенного фирмой (или группой фирм, или экономикой в целом).

Общее экономическое равновесие — состояние экономики, при котором спрос и предложение на отдельных товарных и функциональных рынках взаимно уравнивают друг друга.

Общенаучные методы познания — методы (средства), которые используются при изучении любой науки: математики, физики, химии, биологии, психологии, социологии, экономики и т. д. Если основу изменений общественных явлений ученые видят в объективном, или независимом от воли и сознания человека, то в научном анализе используется материалистический метод. В соединении с диалектикой он представляет собой метод диалектического

материализма, или материалистической диалектики. Этот метод применяется в исследованиях марксистского направления. Если же основу изменений ученые видят в субъективном, или зависимом от воли и сознания людей, то имеет место идеалистический метод.

Общественно-оптимальная цена — цена продукта, которая позволяет достичь наиболее эффективного распределения ресурсов в экономике и которая равна предельным издержкам на производство последней единицы продукта.

Общественное воспроизводство — непрерывное повторение производства товаров и услуг и воспроизводство рабочей силы.

Общественные товары — товары и услуги, которые потребляются коллективно: их производство обеспечивается государством при условии, что они приносят существенные выгоды обществу; они не могут быть предоставлены одному лицу так, чтобы не удовлетворить потребности других в данном благе (национальная оборона, охрана общественного порядка и т. п.).

Общие (валовые) издержки фирмы — сумма постоянных и переменных издержек; расходы (затраты) фирмы, связанные с приобретением ресурсов для создания продукта или услуги. Они исчисляются умножением цены каждого ресурса на количество ресурса, использованного в производстве, а затем суммированием затрат на каждый ресурс.

Общие условия производства (*инфраструктура*) — те, без которых не может эффективно функционировать ни одно производство и нормально проживать население. Они не связаны с конкретными видами производства и как бы создают фундамент для всей экономики.

Общий доход фирмы (предприятия) — доход, который фирма получает от продажи произведенного продукта или услуги. Он исчисляется умножением цены продукта на количество проданного продукта.

Общий объем предложения — кривая предложения товара или услуги всех продавцов.

Общий объем спроса — кривая спроса всех покупателей товара или услуги.

Общий спрос на деньги — сумма спроса на деньги для сделок и спроса на деньги со стороны активов — соотношение меж-

ду общим спросом на количество денег, номинальным ВВП и процентной ставкой.

Объем вкладов физических лиц в кредитных организациях — депозиты до востребования, срочные депозиты и прочие привлеченные средства физических лиц — резидентов и нерезидентов, средства на счетах индивидуальных предпринимателей в валюте Российской Федерации и иностранной валюте, а также неисполненные обязательства по договорам на привлечение средств по депозитам и прочим привлеченным средствам физических лиц — резидентов и нерезидентов.

Объем национального производства — чистый (или валовой) национальный продукт; общий объем готовых товаров и услуг, произведенных в стране.

Объем платных услуг населению — объем потребления населением различных видов услуг; статистически измеряется суммой денежных средств, уплаченных потребителем за оказанную ему услугу. При этом оплата может производиться как самим потребителем, так и организацией, в которой работает данный потребитель, полностью или частично компенсирующей или оплачивающей расходы по потреблению им услуги.

Объем промышленной продукции в целом по промышленности и ее отдельным отраслям определяется как сумма данных об объеме промышленной продукции, работ и услуг промышленного характера, произведенных юридическими лицами и их обособленными подразделениями независимо от формы собственности. Данные об объеме продукции приводятся в фактически действующих ценах. В сводные данные по объему промышленной продукции включаются данные по объему промышленной продукции (работ, услуг), выпускаемой крупными, средними и малыми организациями, а также промышленными подразделениями при непромышленных организациях. Объем продукции промышленной организации определяется по заводскому методу без стоимости внутрив заводского оборота. Внутрив заводским оборотом организации считается стоимость той части выработанных ею готовых изделий и полуфабрикатов, которая используется внутри данной организации на собственные промышленно-производственные нужды.

- Обязательный резерв** — установленный законом резерв.
- Ограниченная ответственность** — максимальная сумма потерь, которые могут понести владельцы (акционеры) корпорации, равная сумме, уплаченной ими за свой пакет акций.
- Ограниченность экономических ресурсов** — фундаментальное условие экономического развития, определяющее ограниченность ресурсов для удовлетворения безграничных материальных потребностей людей.
- Ожидаемая инфляция** — уровень инфляции, равный ожидавшемуся в определенный период времени.
- Ожидаемая норма чистой прибыли** — годовая прибыль, которую фирма рассчитывает получить путем приобретения капитала (инвестирования), выраженная в процентном отношении к цене капитала (затратам на него).
- Ожидания** — представления потребителей и фирм о том, что произойдет или какие условия сложатся в будущем.
- Окружающая среда** — совокупность природных компонентов, оказывающих влияние на состояние здоровья человека и его хозяйственную активность: атмосферный воздух, вода, растительный и животный мир. Статистика О.с. является информационной базой для создания кадастров природных ресурсов (земельного, водного, лесного). Это необходимо для осуществления экологического регулирования развития экономики. В состав экологических затрат входят расходы государства и других субъектов хозяйственной деятельности, имеющие целевое природоохранное значение. Сюда входят как целевые инвестиции и текущие затраты на содержание и эксплуатацию природоохранных объектов, так и бюджетные расходы на содержание государственных структур, непосредственно занимающихся вопросами охраны природы. Экологические платежи представляют собой в основном выплаты различных агентств за выброс вредных веществ в окружающую среду, а также утилизацию отходов производства и потребления.
- Олигополия** — рынок, на котором господствуют несколько крупных фирм, производящих стандартизированные или дифференцированные товары; рынок, доступ на который для других фирм затруднен, на котором контроль над ценами на продукцию ограничен взаимозависимостью фирм (за

исключением тех случаев, когда имеется сговор) и на котором обычно действует сильная неценовая конкуренция.

Олигополия, не базирующаяся на сговоре, — олигополия, в которой фирмы не действуют совместно и в сговоре с целью установления цен и объема производства каждой фирмы или с целью раздела между фирмами районов сбыта продукции.

Олигополия — рынок, на котором имеется лишь несколько покупателей.

ОПЕК (Organization of Petroleum Exporting Countries, ОПЕК) — организация стран — экспортеров нефти; картель, образованный в 1970 г. тринадцатью странами — производителями нефти с целью контролировать цены, по которым они продают сырую нефть ее импортерам, и объем осуществляемого членами ОПЕК экспорта нефти; картель стран, на долю которых приходится значительная часть мирового экспорта нефти.

Операции на открытом рынке — скупка и продажа ценных бумаг правительства РФ на открытом рынке с целью вливания крупных резервов в кредитную систему государства или изъятия их оттуда; важнейший инструмент регулирования денежной массы в обращении.

Описательная экономическая наука — сбор и накопление соответствующих экономических фактов (данных)

Оплата труда наемных работников — сумма всех вознаграждений в денежной или натуральной форме, выплачиваемых предприятием наемному работнику за работу, выполненную в течении отчетного периода. Она учитывается на основе начисленных сумм и включает скрытую оплату труда, отчисления на социальное страхование и другие отчисления в фонды социального обеспечения. Скрытая оплата труда определяется балансовым путем как разница между суммарными расходами на все нужды домашних хозяйств, включая прирост их финансовых активов и формально зарегистрированными доходами. Расчеты по определению скрытой оплаты труда производятся по экономике в целом без разбивки по отраслям.

Оптовая торговля — вид торговли, обеспечивающий связь между производством и розничной торговлей; торговля большими партиями товаров.

- Оптовые торговцы** — торговцы, продающие товар большими партиями.
- Опцион** — приобретение права на совершение будущей сделки; например, право приобрести или продать ценные бумаги по определенной цене в определенный будущий момент времени или в течение определенного будущего срока.
- Организация экономического сотрудничества и развития (ОЭСР)** — международная организация, осуществляющая координацию экономической политики входящих в нее стран, содействует развитию экономических отношений между ними.
- Ориентир для заработной платы** — ежегодные темпы роста заработной платы во всех отраслях хозяйства должны соответствовать (равняться) темпам увеличения в стране средней выработки рабочего.
- Ориентиры для заработной платы и цен** — политика в области заработной платы и цен, которая зависит от добровольной ее поддержки профсоюзами и фирмами.
- Основная цена** — цена, получаемая производителем за единицу товара или услуги, без налогов на продукты, но включая субсидии на продукты.
- Особенные условия производства** — конкретные формы технологического процесса, присущие в отдельности каждому виду производства, будь оно промышленным или сельскохозяйственным.
- Ось абсцисс** — горизонтальная ось на графике или координатной сетке.
- Ось ординат** — вертикальная ось на графике или на координатной сетке.
- Отрицательное сальдо платежного баланса** — это когда платежи превышают поступления. В этом случае фиксируется дефицит платежного баланса. Дефицит стал типичным явлением для современной экономики развитых стран. Поэтому правительство каждой страны ищет способы борьбы с дефицитом.
- Открытая экономика** — экономика страны, которая осуществляет экспорт и импорт товаров и услуг.
- Относительная цена** — цена одного товара относительно цены другого товара, определяется как отношение цены первого товара к цене второго.

- Отрасль** — группа фирм (или одна фирма), производящих идентичные или схожие продукты.
- Отрицательный эффект масштаба** — факторы, которые в долгосрочном периоде увеличивают средние издержки производства по мере того, как фирма расширяет размеры своего предприятия (объем своего производства).
- Отставание объема ВВП** — потенциальный реальный ВВП минус фактический реальный ВВП.
- Официальный курс доллара США по отношению к рублю** — устанавливается Банком России каждый рабочий день на основе котировок текущего рабочего дня биржевого и внебиржевого межбанковских валютных рынков по операциям «доллар США — российский рубль».
- Указанный курс валюты вступают в силу в календарный день, следующий за днем их установления, и действуют до вступления в силу следующего официального курса данных валют.
- Официальный курс евро по отношению к рублю** — рассчитывается и устанавливается Банком России на основе официального курса доллара США к российскому рублю и курса евро к доллару США на международных валютных рынках по операциям сроком исполнения на второй рабочий день.
- Указанный курс валюты вступает в силу в календарный день, следующий за днем их установления, и действует до вступления в силу следующего официального курса данных валют.
- Официальные резервы** — иностранная валюта во владении центрального банка страны.
- Пай** — взнос, уплачиваемый организациями или физическими лицами при вступлении в товарищество, кооператив или иное паевое предприятие.
- Парадокс сбережения** — попытка общества сберечь больше оборачивается таким же или меньшим объемом сбережений.
- Паритетная цена** — цена на сельскохозяйственную продукцию, позволяющая фермеру за одинаковое количество своего товара из года в год получать денежный доход, доста-

точный для покупки одного и того же количества несельскохозяйственных товаров и услуг.

Партнерство (товарищество) — предприятие, организованное двумя или более лицами, являющихся совладельцами этого предприятия и несущих совместную ответственность по обязательствам партнерства принадлежащим им имуществом; (неакционированная) фирма, которой владеют и которой управляют два лица или более.

В России участниками полного товарищества могут быть предприниматели и (или) коммерческие организации.

Пассив — одна из сторон бухгалтерского баланса; задолженность предприятия другим предприятиям или физическим лицам. Денежное обязательство, задолженность фирмы или отдельного лица.

Пассивные операции банка — операции па привлечению вкладов, кредитов от других банков, эмиссия собственных ценных бумаг.

Паритет покупательной способности — уровень обменного курса валют по их покупательной способности.

Патент — документ, удостоверяющий права изобретателя и предоставляющий ему или лицу, купившему патент, право исключительного использования изобретения; документ, дающий право на занятие определенной деятельностью.

Патентные законы — федеральные законы, предоставляющие изобретателям и рационализаторам исключительное право на производство и продажу новых продуктов или машин в течение определенного периода времени.

Перекрестная ценовая эластичность — процентное изменение величины спроса на товар при увеличении на один процент цены другого, обычно сходного по своим потребительским качествам, товара.

Переменные издержки — издержки, зависящие от количества производимой продукции; складываются из затрат на сырье, материалы, заработную плату и т. п.

Переменный ресурс — всякий используемый фирмой ресурс, количество которого можно увеличивать или сокращать (изменять).

Переходная экономика — промежуточное состояние экономики в результате социально-экономических преобразований.

Определяющую роль в этих преобразованиях играет изменение отношений *собственности*. Россия в XX столетии она дважды оказалась в состоянии переходной экономики, т. е. смены одной формы собственности на другую. Во-первых, в результате победы Великой Октябрьской социалистической революции (1917 г.) в России произошло уничтожение частной собственности. На смену пришла государственная собственность. Сформировался фундамент для победы социализма в России. Во-вторых, в результате проведения курса рыночных реформ начался обратный процесс — движение от государственной собственности к частной, от «социализма к капитализму». Это движение не знает мировых аналогов. В силу специфики переходной экономики перестают действовать механизмы централизованного управления и формируется новый тип управления — рыночный, применяемый в промышленно развитых странах.

Плавающий валютный курс — свободно повышающийся и понижающийся курс валюты, устанавливающийся в зависимости от спроса и предложения; *гибкий валютный курс*.

Платежи, не связанные с доходом, — амортизационные отчисления и косвенные налоги на предприятия.

Платежный баланс страны — сводный баланс сделок, заключенных в течение данного года между отдельными лицами, фирмами и правительственными ведомствами одной страны с теми же представителями других стран; баланс международных расчетов, отражающий суммарное соотношение всех платежей страны за границу и поступлений в страну из-за рубежа за определенный период времени; документ, в котором учитывается все платежи (расходы) и поступления (доходы) от внешнеэкономических операций с товарами, услугами, доходами, трансфертами и финансами, которые совершаются резидентами данной страны с резидентами других стран мира за определенный период. Если страна развивается в закрытом режиме, т. е. ни с какими другими странами не взаимодействует, то у нее нет П.б. Заметим, что в современной жизни таких стран просто не может быть. Как только страна начинает жить в открытом режиме, т.е. что-то продавать (экспортировать),

что-то покупать (импортировать), занимать или давать в займы, использовать и предлагать информационные, энергетические, транспортные, туристические и иные услуги, т.е. вступать в международные отношения с другими странами, то у нее сразу же появляется П.б. С точки зрения бухгалтерии платежный баланс представляет собой перечень всех статей, составленный по принципу двойной бухгалтерии таким образом, что обе стороны баланса: *кредит* и *дебет* всегда должны уравниваться.

Побудительная функция цены — побуждение продавца товара увеличить (уменьшить) его предложение, возникающее под воздействием повышения (снижения) цены этого товара; побуждение покупателей приобретать товар в большем (меньшем) количестве, возникающее под воздействием повышения (понижения) его цены; регулирующая функция цены.

Подоходный налог — вид налога, в основе установления которого лежит обложение всех доходов граждан или юридических лиц.

Повышение курса рубля — увеличение стоимости рубля по отношению к валюте другой страны, позволяющее за рубль приобрести большее количество иностранной валюты.

Повышение обменного курса — увеличение стоимости национальной валюты на рынках иностранных валют; снижение курсов иностранных валют.

Повышение эффективности — получение максимума результата при минимуме затрат.

Погоня за рентой — стремление добиться с помощью правительства передачи дохода (или богатства) поставщику ресурса, частному предприятию или потребителю за чужой счет или за счет общества.

Поддержание валютных курсов — применявшийся в рамках Бреттон-Вудской системы механизм упорядоченного изменения курсов валют с целью исключить систематически повторяющиеся пассивные и активные сальдо платежных балансов: каждая страна выражала свою денежную единицу в золоте или долларах (привязывала к ним), в краткосрочном периоде сохраняла стабильность обменного курса своей валюты, а в долгосрочном — изменяла (корректиро-

вала) его, когда сталкивалась с нарушением международного равновесия.

Позитивная экономическая теория — анализ фактов или данных с целью выведения научных обобщений относительно экономического поведения.

Поимущественный налог, налог на собственность (property tax) — налог на стоимость собственности (капитала, земли, акций, облигаций и других активов), которой владеют фирмы и домохозяйства.

Показатель концентрации — доля четырех (или иного числа) крупнейших продавцов (фирм) в общем объеме продаж данной отрасли.

Показатели экономические — относительные и абсолютные величины, используемые для характеристики тех или иных явлений или процессов экономической жизни.

Покупательная способность валюты — количество товаров и услуг, которые можно приобрести на единицу валюты в стране, выпускающей эту валюту.

Покупательная способность среднедушевых денежных доходов населения отражает потенциальные возможности населения по приобретению товаров и услуг и выражается через товарный эквивалент среднедушевых денежных доходов. Показатель рассчитывается нарастающим итогом с начала года.

Полезность — способность блага удовлетворять ту или иную потребность человека; удовлетворение или удовольствие, получаемое потребителем от потребления товара или услуги (или от потребления набора товаров и услуг).

Политика бюджетной экспансии — повышение совокупного спроса в результате увеличения правительственных расходов на товары и услуги, уменьшения чистого объема налоговых поступлений или некоего сочетания этих двух факторов.

Политика в области заработной платы и цен — правительственная политика воздействия на поведение профсоюзов и фирм с целью побудить их принимать в области заработной платы и цен решения, более совместимые с задачами обеспечения полной занятости и стабильного уровня цен.

Политика «дешевых» денег — политика увеличения массы денег в обращении.

Политика «дорогих» денег — сокращение или ограничение роста денежной массы в стране.

Политика доходов — правительственная политика воздействия на личные денежные доходы (заработную плату рабочих) и на цены товаров и услуг, а тем самым и на личные реальные доходы.

Политика стабилизации доходов, ориентированная на рынок — предложение сделать целью аграрной политики не увеличение фермерских цен и доходов, а их стабилизацию; допустить формирование фермерских цен и доходов в долговременном периоде под воздействием тенденций, складывающихся на свободном рынке; обязать правительство из года в год стабилизировать фермерские цены и доходы путем закупки сельскохозяйственных продуктов, когда цены на них падают ниже их долговременной тенденции, и продавать излишки сельскохозяйственных продуктов, когда цены на них повышаются выше этой тенденции.

Политика учетной ставки — инструмент регулирования денежной массы в обращении, состоящий в регулировании процента по займам коммерческих банков у центрального банка.

Политика экономической стабилизации — использование правительством кредитно-денежных и бюджетных рычагов для снижения уровня безработицы, удержания ВНП на уровне, близком к потенциальному при низких стабильных темпах инфляции.

Полная занятость — 1) использование экономикой всех имеющихся ресурсов для производства товаров и услуг; 2) такой уровень занятости, когда существует лишь фрикционная и структурная безработица, но отсутствует циклическая безработица (и когда реальный ЧНП равен потенциальному ЧНП); 3) занятость, составляющая менее 100% рабочей силы; допустим определенный уровень безработицы — *естественный уровень безработицы*, например, 5—6% безработных.

Полный объем производства — максимальное количество товаров и услуг, которое может быть произведено из исполь-

зуемых в экономике ресурсов; полное использование («отсутствие недоиспользованных») имеющихся ресурсов.

Положительное сальдо платежного баланса — это когда поступления превышают платежи. В этом случае фиксируется профицит платежного баланса.

Поправка на рост стоимости жизни — автоматическое увеличение доходов (зарботной платы) рабочих в условиях, когда экономика находится в состоянии инфляции, гарантированное соответствующей статьей в коллективном договоре с предпринимателем.

Поправка, предусматривающая сбалансированность бюджета — предложенная поправка к Конституции США, обязывающая Конгресс сбалансировать ежегодный федеральный бюджет.

Порочный круг бедности — общая для всех развивающихся стран проблема, заключающаяся в том, что низкий доход на душу населения не позволяет осуществлять сбережения и инвестиции в масштабах, необходимых для достижения приемлемых темпов экономического роста.

Пособие натурой — распределение правительством среди отдельных лиц товаров и услуг, в обмен на которые оно не получает других товаров и услуг из текущего производства; трансфертные платежи правительства натурой, а не деньгами.

Пособие по безработице — страхование по безработице.

Постоянные издержки (FC) — издержки, не зависящие от объема производства.

Постоянный ресурс — любой применяемый фирмой ресурс, количество которого она не может изменить.

Посредник — физическое или юридическое лицо, связывающее стороны, желающие заключить сделку, и получающее за это вознаграждение.

Потенциальная конкуренция — возможность вступления новых фирм в отрасль, которая обеспечивает уже действующим в ней фирмам высокую экономическую прибыль.

Потенциальный уровень объема производства, — объем производства, который экономика может произвести при полном использовании ресурсов.

Потолок цен — максимальная цена на товар или услугу, которая устанавливается правительством.

Потребительская корзина — набор предметов потребления, обеспечивающий минимальный или рациональный уровень потребления.

Потребительские товары (consumer goods) — товары и услуги, непосредственно удовлетворяющие потребности человека.

Потребительский спрос — величина спроса на предметы потребления в определенный период времени. Увеличение П.с., т. е. увеличение числа «потребительских голосов», поданных за продукт, обеспечивает прибыль для отрасли, производящей этот продукт. П.с. играют ключевую роль в решении вопроса о том, *что производить*, чтобы отрасль была прибыльной. См. *Потребление*.

Потребление (С) — общее количество товаров, купленных и потребленных в течение какого-то периода времени; размер потребления в основном зависит от уровня дохода, цен и предельной склонности к потреблению.

Потребление личное — обязательное условие для воспроизводства рабочей силы, так необходимой для воспроизводства общественного продукта в целом.

Потребление производственное — обязательное условие для воспроизводства *средств производства*, так необходимых для воспроизводства общественного продукта в целом.

Потребности — желания людей приобрести и использовать товары и услуги, которые доставляют им полезность. П. подразделяются на следующие виды: 1) личные, или индивидуальные, потребности, удовлетворяющие потребности человека в предметах потребления; 2) производственные потребности, удовлетворяющие желания производителей (частных предприятий, домохозяйств или государства) в ресурсах: рабочие здания и сооружения, станки, оборудование и т. д. с целью постоянного возобновления производства; включают в себя потребности частных предприятий и правительственных ведомств.

«Почти деньги» — финансовые активы, самые важные среди которых — краткосрочные сберегательные вклады, срочные вклады, краткосрочные государственные ценные бумаги и сберегательные облигации; не являясь средством обогащения, они могут быть быстро превращены в деньги.

Пошлина — налог на импортируемый товар (в РФ устанавливается только правительством).

Правило величины 70 — метод определения числа лет, в течение которых уровень цен может повыситься вдвое; число 70 делится на годовой уровень инфляции.

Правило максимизации полезности (utility-maximizing rule) — для получения наибольшей полезности потребитель должен так распределить свой денежный доход, чтобы последний доллар, израсходованный на каждый товар или услугу, приносил равную предельную полезность; предельная полезность каждого товара или услуги, деленная на его или ее цену, должна быть одинаковой для всех товаров и услуг.

Правило максимизации прибыли — количество каждого ресурса, которое фирма должна использовать, чтобы ее экономическая прибыль была максимальной или убытки минимальными; комбинация ресурсов, при которой предельный продукт (в денежном выражении) каждого ресурса равен предельным издержкам использования этого ресурса (его цене, если ресурс используется на конкурентном рынке).

Правило равенства предельного дохода и предельных издержек (marginal revenue = marginal cost rule, $MR = MC$) — правило, согласно которому фирма максимизирует свою экономическую прибыль (или минимизирует убытки), производя продукцию в условиях, когда предельный доход равен предельным издержкам, но при том, что цена, по которой она может продать свой товар, равна средним переменным издержкам или превышает их.

Правило равенства предельного продукта в денежном выражении и предельных издержек на производство ресурса (marginal revenue product = marginal resource cost rule, $MRP = MRC$) — правило, согласно которому фирма, чтобы максимизировать экономическую прибыль (или минимизировать убытки), должна применять такое количество ресурса, при котором предельный продукт в денежном выражении равен предельным издержкам на использование этого ресурса.

Правило равенства цены и предельных издержек (price-marginal cost rule, $P = MC$) — фирма, выступающая на рынке совершенной конкуренции, максимизирует свою

экономическую прибыль или минимизирует свои убытки путем производства такого количества продукции, которое обеспечивает равенство цены продукта предельным издержкам, при условии, что цена равна или выше средних переменных издержек в краткосрочном периоде и равна или выше средних (общих) издержек в долгосрочном плане.

Правило сочетания ресурсов, обеспечивающего наименьшие издержки — определенные количества каждого ресурса, которое фирма должна использовать для производства какого-либо объема продукции с наименьшими издержками; комбинация ресурсов, при которой отношение между предельным продуктом ресурса и предельной стоимостью (его ценой, если ресурс используется на конкурентном рынке) одинаково для всех применяемых ресурсов.

Правительственные закупки товаров и услуг — расходы на готовые товары и услуги.

Правительственные трансфертные платежи — расходование правительством денег (или товаров и услуг), в обмен на которые оно не получает товары и услуги текущего производства.

Предельная доходность ресурса — доходность, изменяющаяся вследствие продажи продукции, произведенной с помощью использования дополнительной единицы данного ресурса.

Предельная норма замещения — предельная степень готовности потребителя заменить один товар или одну услугу другим товаром или услугой и при этом получить равное удовлетворение; норма замещения, равная наклону кривой безразличия.

Предельная полезность (MU) — дополнительная полезность, которую получает потребитель от дополнительной единицы товара или услуги: равна изменению общего количества полезности, деленному на изменение величины потребления.

Предельная склонность к инвестированию (MPI) — отношение изменения инвестиций к изменению в доходе, т. е. $MPI = \frac{\text{изменение в инвестициях}}{\text{изменение в доходе}}$.

Предельная склонность к потреблению (MPC) — доля расходов на потребительские товары в любом изменении дохода после

уплаты налогов; равна изменению в потреблении, деленному на изменение дохода после уплаты налогов, т. е. $MPC = \text{изменение в потреблении} / \text{изменение в доходе}$.

Предельная склонность к сбережениям (MPS) — аналогично MPC, доля сбережений в любом изменении дохода домохозяйства (после уплаты налогов); равна изменению объема сбережений, деленному на изменение дохода после уплаты налогов, т. е. $MPS = \text{изменение в сбережениях} / \text{изменение в доходе}$.

Предельная эффективность капитала — отношение между ожидаемым доходом, приносимым дополнительной единицей данного вида капитального имущества и ее ценой.

Предельная ставка налога — доля дополнительного (облагаемого налогом) дохода, которую приходится выплачивать в виде налогов.

Предельные издержки (MC) — прирост издержек производства дополнительной единицы продукта, равны изменению общих издержек, деленному на изменение объема продукции (а в краткосрочном периоде — изменению полных переменных издержек, деленному на изменение объема продукции).

Предельные издержки на использование ресурса — прирост общих издержек на использование ресурса, когда фирма использует дополнительную единицу этого ресурса (количество всех других используемых ресурсов остается постоянным); равно изменению общих издержек на ресурс, деленному на изменение количества используемого ресурса.

Предельные издержки на оплату рабочей силы — прирост общих издержек на труд, когда фирма использует дополнительную единицу труда (причем количество других используемых ресурсов остается неизменным); равно изменению общих издержек на труд, деленному на изменение количества используемого труда.

Предельный доход (MR) — величина, на которую изменяется валовой доход вследствие продажи дополнительной единицы товара; изменение общего размера выручки фирмы в результате продажи одной дополнительной единицы производимого продукта; равен изменению общего размера

выручки, деленному на изменение количества проданного продукта (на которое предъявлен спрос).

Предельный продукт (MP) — дополнительный продукт, произведенный при использовании дополнительной единицы ресурса (количество всех других используемых ресурсов остается постоянным); равен изменению общего объема продукции, деленному на изменение количества использованного ресурса.

Предельный продукт в денежном выражении — изменение общего размера выручки фирмы, когда она использует дополнительную единицу ресурса (количество всех других используемых ресурсов остается неизменным); равно изменению общего размера выручки, деленному на изменение количества используемого ресурса.

Предложение (supply, S) — желание производителей произвести и продать определенные товары и услуги за определенную цену; *кривая предложения*.

Предложение денег, масса денег в обращении — в узком определении — M ; в более широком определении — $M1$ и $M2$.

Предмет экономической теории (политической экономии) — исследование отношений между людьми по поводу производства, распределения, обмена и потребления материальных благ и услуг.

Предметы потребления — совокупность товаров, удовлетворяющих индивидуальные (личные) потребности. Перечень П.п. поразительно широкий: жилые дома, автомобили, зубная паста, лекарства, компакт-диски, пицца, свитеры и т. п. Однако это бесчисленное множество товаров подразделяются на предметы: 1) кратковременного пользования (продукты питания, одежда, предметы домашнего обихода и т. д.); 2) длительного пользования (жилые дома, мебель, музыкальные центры, автомобили и т. д.); 3) предметы роскоши (антиквариат, яхты, предметы потребления «на заказ»). Заметим, что деление товаров на товары кратковременного и длительного пользования связано с циклическим характером рыночной экономики: производство товаров первой группы не подвергается колебаниям, а второй группы — предметов потребления длительного пользования, подобно производству товаров производ-

ственного назначения подвержены циклическим колебаниям.

Предметы труда — все то, из чего непосредственно создается продукт, — это сырые материалы, или *сырье*: сталь, хлопок, зерно и т. д. Что важнее в общественном производстве: *средства труда* или *предметы труда*? Можно ли так ставить вопрос? Считается, что в общественном производстве все важно: и средства труда, и предметы труда, точнее, система их взаимодействия. В то же время, по Марксу, эпохи различаются не тем, что производится, а тем, как производится, т. е. за счет каких средств труда.

Предприниматель — лицо, самостоятельно занимающееся хозяйственной деятельностью в целях получения прибыли люди, обладающее способностью к предпринимательству. П. — 1) движущая сила производства; 2) новаторы, так как вводят в обиход новые продукты, новые технологии, новые формы организации бизнеса; 3) люди, идущие на риск: в рыночной экономике прибыль не гарантирована.

Предпринимательская деятельность — самостоятельная инициативная деятельность граждан и (или) их объединений, направленная на получение прибыли.

Предпринимательская монополия — рыночная ситуация, когда одна фирма или несколько фирм занимают господствующее положение в отрасли

Предпринимательская способность — способность человека использовать определенное сочетание ресурсов для производства товара, принимать последовательные решения, создавать новшества и идти на риск; деятельность отдельного человека или группы людей, направленная на эффективное управление фирмой или предприятием.

Предложение в долгосрочном периоде (long-run supply) — график или кривая, показывающие цены, по которым отрасли, действующая в условиях чистой конкуренции, будет в длительной перспективе предлагать на рынке разные количества производимого ею продукта.

Предприятие, завод — реальное предприятие, выполняющее одну или более функции в производстве (изготовлении и сбыте) товаров и услуг.

Предприятие общественного пользования — фирма, производящая жизненно важную продукцию или услугу, получившая от правительства исключительное право выступать единственным поставщиком этой продукции или услуги и регулируемая правительством во избежание злоупотребления с ее стороны монопольной властью.

Преждевременная инфляция — инфляция, возникающая до достижения в экономике полной занятости.

Преференциальный таможенный режим — установление для одной страны (или группы стран) более низких таможенных тарифов, чем для других стран.

Прибыль — *экономическая прибыль* — величина, определяемая как разница между общей выручкой и общими издержками; разница между доходами и расходами; *нормальная прибыль* — доход тех, кто обеспечивает экономику предпринимательскими способностями.

Приватизация — передача государственной или муниципальной собственности в частную собственность непосредственным участникам производства товаров или другим экономическим агентам негосударственного сектора за плату или безвозмездно.

Принцип налогообложения получаемых благ — концепция, согласно которой лица, получающие от государства какие-то блага в виде товаров и услуг, должны платить налоги, требующиеся для финансирования их производства.

Принцип сопоставления валового дохода с валовыми издержками — метод установления объема производства, при котором достигается максимум экономической прибыли или минимум убытков, основанный на сравнении валовой выручки (дохода) и валовых издержек фирмы при разных объемах производства.

Принцип сопоставления предельного дохода с предельными издержками — метод определения объема продукции, при котором экономическая прибыль максимальна (убытки минимальны), путем сравнения предельной выручки от дополнительных единиц продукции с предельными издержками их производства.

Принцип акселерации — возросший доход, полученный в результате изменений в потреблении под влиянием роста *ав-*

тономных инвестиций, приводит не просто к росту, а к ускоренному (акселеративному) росту отраслей, удовлетворяющих *производственные потребности*. П. а. непосредственно связан с *принципом мультипликатора*. См. *Модель взаимодействия мультипликатора-акселератора*.

Принцип двойного счета — предполагает, что любая международная сделка автоматически учитывается в платежном балансе дважды: один раз как *кредит*, а другой раз как *дебет*. Это происходит потому, что любая сделка имеет две стороны: если вы что-либо покупаете у своего иностранного партнера, вы должны заплатить ему, а он, в свою очередь, должен затем каким-то образом использовать полученные от вас деньги, либо потратить их, либо положить на счет в банке.

Принцип мультипликатора — первоначальное увеличение занятости, вызванное автономными инвестициями, скажем, правительственными расходами на общественные работы, неизбежно приводит к первичному, вторичному, третичному и т. д. росту занятости, дохода и потребления в связи с необходимостью удовлетворения потребностей в товарах и услугах первой необходимости. П.м. показывает, на какую величину изменился национальный доход при изменении автономных инвестиций при отсутствии изменений других переменных. Чем больше величина *MPC*, т. е. чем она ближе к единице, тем больше значение мультипликатора, а значит, тем большее влияние на уровень экономической активности окажет изменение государственных расходов.

Принцип «невидимой руки» А. Смита — классический принцип экономического поведения участников рыночного процесса по обмену результатами своего труда на взаимовыгодных, эквивалентных началах. Участники этого процесса, преследуя личные экономические интересы, при этом более действенным образом служат интересам общества, чем тогда, когда сознательно стремятся служить им.

Приращение капитала — прирост капитала, получаемый в результате продажи ценных бумаг, движимой и недвижимой собственности по ценам более высоким, чем они были куплены.

Приток капитала — сумма расходов, произведенных жителями других стран на приобретение вещественного и финансового капитала у жителей данной страны.

Продажа подержанных вещей — не учитывается при расчете ВВП, так как подобные продажи не отражают текущего производства.

Программа ограничения посевных площадей — программа, определяющая общее количество земли, предназначенной для производства различных видов сельскохозяйственной продукции, и распределяющая эту землю между индивидуальными фермерами, для которых ограничение обрабатываемой площади лишь установленным для них пределом становится обязательным условием для получения дотаций к ценам на свою продукцию.

Программы государственной помощи — программы выплаты пособий лицам, неспособным зарабатывать себе на жизнь (инвалиды и дети на иждивении родителей); эти программы финансируются из общих налоговых поступлений, а пособия рассматриваются как государственная благотворительность (т. е. не как заработанное право на них).

Программы социального страхования — программы возмещающие потерю доходов при выходе на пенсию и при временной безработице, финансируемые из налогов на заработную плату и рассматриваемые как заработанные права (т. е. не как благотворительность).

Прогрессивный налог — налог, средняя ставка которого возрастает по мере увеличения дохода налогоплательщика и снижается по мере сокращения этого дохода.

Производительность — показатель среднего объема продукта или реальной продукции на единицу затраченных ресурсов; может быть измерена делением часов работы на количество реально произведенной продукции.

Производительность труда — показатель эффективности труда, характеризует количество продукции, произведенной в единицу времени, или затраты времени на производство единицы продукции.

Производительные силы общества — совокупность средства производства с людскими ресурсами. Главной П.с.о. является человек с его физическими и умственными способ-

ностями, его навыками и опытом. Любая экономика развивается в системе взаимодействия производительных сил и производственных отношений. А это есть *способ производства*.

Производный спрос — спрос на товар или услугу, который находится в зависимости от спроса на какой-либо другой товар или услугу; спрос на сырье и материалы, зависящий от спроса на продукты, которые из этих сырья и материалов можно изготовить.

Производственная инфраструктура — совокупность отраслей, капитальных сооружений, обслуживающих непосредственно производство любого продукта или услуг: информатика, энергетика, транспорт всех видов, связь и т. д.

Производственная функция — характеризует максимум выпуска продукции, который может быть произведен при данном объеме факторов производства.

Производственное потребление — потребление средств производства с целью воспроизводства общественного продукта в расширенном масштабе.

Производственные отношения — отношения между людьми по поводу производства (создания), распределения, обмена и потребления общественного продукта (совокупности товаров и услуг). П.о. называются общественными производственными отношениями. Они отличаются от отношений, которые возникают в отдельном коллективе (завод, стройка, торговля и пр.). Главное их отличие состоит в том, что отношения внутри какого-либо коллектива возникают по поводу найма рабочей силы, а общественные производственные отношения складываются между людьми по поводу отношений *собственности* на материальные блага и ресурсы.

Производственный потенциал экономики — реальный объем валового национального продукта, связанного с естественным уровнем безработицы; *потенциальный уровень объема производства*.

Производство — процесс создания материальных благ и услуг, необходимых для удовлетворения безграничных потребностей. П. в неизменных размерах — простое воспроизводство. П. в уменьшенных размерах — суженное воспроиз-

водство. Если же в П. поступает новый капитал, то это расширенное воспроизводство. Последнее является типичным для экономически развитых стран.

Промежуточные товары — товары, покупаемые для перепродажи, первичной обработки или изготовления из них готового изделия в течение данного года.

Промежуточный отрезок — восходящий отрезок кривой совокупного предложения, лежащий между ее *кейнсианским отрезком* и *классическим отрезком*.

Промышленно развитые страны (ПРС) — такие страны, как США, Канада, Япония и страны Западной Европы, которые развиваются на основе рыночной экономики, базирующейся на накоплении большой массы технически передового основного капитала и наличии квалифицированной рабочей силы.

Пропорциональный налог — налог, средняя ставка которого остается неизменной при увеличении или сокращении дохода налогоплательщика. Так, в настоящее время в РФ подоходный налог со всех доходов составляет 13%.

Простой мультипликатор (simple multiplier) — равен единице, деленной на предельную склонность к сбережениям.

Просроченная задолженность по заработной плате — фактически начисленные работникам суммы заработной платы, но не выплаченные в срок, установленный коллективным договором или договором на расчетно-кассовое обслуживание, заключенным с банком (расчетно-кассовым центром). Число дней задержки считается начиная со второго дня после этого срока.

Протекционизм — политика, направленная на защиту национальной экономики от иностранной конкуренции. Осуществляется прежде всего путем прямого или косвенного ограничения ввоза иностранных товаров.

Протекционистская, или защитная, пошлина — пошлина, установленная с целью защитить внутренних производителей товара от конкуренции иностранных производителей.

Профсоюз — группа рабочих, объединившаяся в организацию для защиты своих интересов и улучшения своего положения (повышения заработной платы, сокращения рабочего времени, улучшения условий труда и т. п.).

Прорветающая отрасль — см. *Растущая отрасль*.

Процент (interest) — плата за использование денег (или за ссуды).

Процентная ставка, ставка процента (rate of interest) — цена использования денег или использования денежного капитала.

Пять фундаментальных экономических вопросов — пять вопросов, на которые каждая экономика должна дать ответ: что производить, как производить, как распределить общий объем произведенного, как поддерживать общую занятость и как обеспечить гибкость экономической системы.

Рабочая сила, самодеятельное население — по Марксу, совокупность физических и умственных способностей человека к труду; в рыночной экономике Р.с. становится товаром; по статистике — общее число лиц в возрасте от 14 лет и старше, работающих или безработных, за исключением содержащихся в психиатрических больницах и исправительных учреждениях.

Равновесная величина — величина спроса и величина предложения при равновесной цене на конкурентном рынке.

Равновесная цена — цена на конкурентном рынке, при которой величина спроса и величина предложения равны; цена, при которой нет ни дефицита, ни избытка товаров и услуг; цена, которая не обнаруживает тенденцию к росту или снижению.

Равновесное состояние — точка на графике, в которой кривая потребительского спроса касается кривой безразличия в том случае, когда теория поведения потребителя строится на принципе кривых безразличия.

Равновесный национальный продукт — реальный национальный продукт в точке, где кривая совокупного спроса пересекает кривую совокупного предложения.

Равновесный уровень цен — уровень цен, при котором кривая совокупного спроса пересекает кривую совокупного предложения.

Развивающиеся страны (РС) — многие страны Африки, Азии и Латинской Америки, для которых характерны недостаток средств производства, отсталая технология, низкий

уровень грамотности, высокий уровень безработицы, быстрый рост населения и занятости рабочей силы главным образом в сельском хозяйстве.

Разделение труда — специализация, дифференциация трудовой деятельности.

Разделение функций собственности и управления — различие между собственниками корпорацией (держателями акций), и группой лиц, управляющих ею (директоров и руководящего персонала), а также различие между интересами (целями) этих двух групп.

Разменная монета — монета, номинальная стоимость которой выше ее реальной стоимости.

Рантье — лицо, живущее за счет доходов от ценных бумаг и процентов.

Распределение — оборотная сторона *производства*. В условиях господства частной собственности общественный продукт распределяется по капиталу и труду. Большая часть общественного продукта (в виде ресурсов и дохода) попадает в руки собственников капитала. При господстве общественной собственности созданный продукт централизованно распределяется по труду.

Распределение населения по величине среднедушевых денежных доходов — характеризует дифференциацию населения по уровню материального достатка и представляет собой показатели численности (или долей) постоянного населения, сгруппированные в заданных интервалах по уровню среднедушевых денежных доходов.

Расчеты рядов распределения населения по величине среднедушевых денежных доходов и основанных на них показателей производятся с использованием результатов выборочного обследования бюджетов домашних хозяйств, проводимого ежеквартально органами государственной статистики во всех субъектах РФ с охватом 49,2 тыс. домашних хозяйств.

Распределение общего объема денежных доходов по различным группам населения — выражается через долю общего объема денежных доходов, которая приходится на каждую из 20(10)%-ных групп населения, ранжированного по мере возрастания среднедушевых денежных доходов.

Распределительная функция цены — способность цены на конкурентном рынке, повышаясь, или понижаясь, выравнивать величину спроса и величину предложения, устранять нехватки и излишки.

Растущая отрасль — отрасль, фирмы которой получают экономическую прибыль и объем производства, следовательно, может расти по мере вступления в нее новых фирм.

Растущая экономика — экономика, в которой чистый объем частных внутренних инвестиций больше нуля (т. е. валовой объем частных внутренних инвестиций больше суммы амортизационных отчислений).

Расходы, превышающие доход, — жизнь в долг.

Расходы на конечное потребление государственных учреждений и некоммерческих организаций — расходы этих секторов на товары и услуги для индивидуального потребления, а также расходов государственных учреждений на услуги коллективного потребления.

Расходы на конечное потребление домашних хозяйств — расходы домашних хозяйств на приобретение потребительских товаров и услуг, а также потребление товаров и услуг, полученных в натуральной форме.

Расчет ВВП по доходам — метод измерения ВВП посредством суммирования всех доходов, созданных в производстве готовых товаров и услуг.

Расчет ВВП по расходам — метод измерения ВВП посредством суммирования всех затрат на производство готовых товаров и услуг.

Расчетный счет — счет предприятия в банке, используемый для ведения текущих операций и хранения временно свободных денежных средств.

Расходы на личное потребление — расходы граждан на потребительские товары и услуги.

Реальная заработная плата (real wage) — количество товаров и услуг, которое рабочий может купить на свою денежную заработную плату; покупательная способность денежной заработной платы; денежная заработная плата с поправкой на изменение уровня цен (инфляцию или дефляцию). Индекс Р.з.п. исчисляется путем деления индекса номинальной заработной платы на индекс потребительских цен за один и тот же временной период.

- Реальная процентная ставка** — процентная ставка в денежном выражении (с поправкой на инфляцию); равна номинальной процентной ставке, уменьшенной с учетом инфляции.
- Реальные располагаемые денежные доходы** — доходы за вычетом обязательных платежей, скорректированные на индекс потребительских цен.
- Реальный, бюджетный, дефицит** — установленная фактическая сумма превышения расходов федерального правительства над его доходами в данном году.
- Реальный валовой национальный продукт** — ВВП с поправкой на изменение уровня цен; ВВП за данный год, деленный на *дефлятор ВВП* за этот же год.
- Реальный валютный (обменный) курс** — соотношение, в котором товары одной страны могут быть проданы в обмен на товары другой страны, или относительная цена товаров, произведенных в разных странах.
- Реальный доход** — количество товаров и услуг, которое отдельное лицо или группа лиц могут купить на свой номинальный доход в течение определенного периода; номинальный доход с поправкой на изменение уровня цен.
- Реальный размер назначенных пенсий** рассчитывается путем корректировки среднего размера назначенных месячных пенсий на индекс потребительских цен.
- Ревальвация** — повышение курса национальной денежной единицы по отношению к курсам валют других стран; удорожание национальной валюты.
- Регрессивный налог** — налог, средняя ставка которого уменьшается (повышается) по мере увеличения (уменьшения) дохода налогоплательщика.
- Регулирование внешней торговли** — введение пошлин, экспортных субсидий, импортных квот и другие меры, которые может принимать страна для сокращения импорта и расширения экспорта с целью ликвидации дефицита платежного баланса.
- Регулирующая функция цены** — способность изменений в ценах повлечь за собой изменение величины спроса на продукты и ресурсы, а также объема их предложения; побудительная функция цены.
- Регулирующее ведомство** — создаваемое федеральным правительством или правительством штата ведомство (комиссия

или управление) для контроля в интересах общества за устанавливаемыми естественной монополией ценами и предоставляемыми ею услугами или выпуском продукции.

Редкость ресурсов — нехватка (ограниченность) земли, капитала, труда и предпринимательской способности для удовлетворения безграничных материальных потребностей людей.

Режим наибольшего благоприятствования — статья в торговом соглашении США с другой страной, предусматривающая, что импорт этой страны в США будет облагаться более низкими пошлинами, чем импорт любой другой страны.

Резервная норма — установленный минимальный процент депозитных обязательств, которые банк — член ФРС должен держать в федеральном резервном банке своего округа или в собственном хранилище.

Резиденты — граждане, имеющие постоянное место жительства в стране или временно находящиеся за ее пределами; юридические лица, созданные в соответствии с законодательством данной страны с местонахождением на ее территории, а также находящиеся за границей представительства и филиалы резидентов. Термин Р. используется в законодательстве о валютных операциях.

«Рейганомика» (Reaganomics) — политика администрации Рейгана, основанная на концепции приоритета предложения и ориентированная на снижение инфляции и уровня безработицы, т. е. стагфляции.

Реновация — процесс замещения морально и физически износившихся производственных фондов новыми.

Рента — регулярный доход с капитала или земельного участка, получаемый их владельцами без предпринимательской деятельности.

Рефинансирование государственного долга — при наступлении срока погашения государственных облигаций правительство продает новые облигации и использует выручку от продажи для выплаты долга держателям погашающихся облигаций.

Рестрикционная фискальная политика — сокращение совокупного спроса в результате уменьшения правительственных расходов на закупки товаров и услуг, увеличения чистого

объема налоговых поступлений или комбинации этих двух факторов.

Ресурсы — это все то, что используется для производства и реализации товаров и услуг. Р. подразделяются на: 1) людские ресурсы — труд и предпринимательская способность и 2) материальные ресурсы — земля (природные блага) и капитал.

Ресурсы природного топлива — объемы ресурсов нефти, газа и угля, пересчитанные в условное топливо по следующим коэффициентам: нефть — 1,43; газ — 1,15; уголь — 0,67. При расчете доли *экспорта* в объеме продажи промышленными организациями применяется оценка экспорта в ценах ФОб, пересчет в рублевый эквивалент осуществляется по курсу Банка России. Объем продажи промышленными организациями рассчитывается в ценах, включающих НДС, акциз, другие налоги и сборы, расходы на транспортировку и торговую наценку.

При расчете доли *импорта* в ресурсах для использования на внутреннем рынке оценка производится по ценам, включающим НДС, акцизы, расходы на транспортировку и торговую наценку. Ресурсы для использования на внутреннем рынке определяются балансовым методом: производство плюс импорт минус экспорт.

Рефинансирование государственного долга — выплата правительством США владельцам государственных ценных бумаг с наступившим сроком погашения денег, полученных от продажи новых ценных бумаг, либо обмен погашенных ценных бумаг на новые.

Рецессионный разрыв — величина, на которую должен возрасти (сместиться вверх) график (кривая) совокупных расходов, чтобы повысить реальный ЧНП до неинфляционного уровня полной занятости.

Реэкспорт — вывоз товара из страны-производителя не для собственного потребления, а для продажи в «третьи страны»; вывоз товара, ранее ввезенного в страну.

Розничная торговля — продажа товаров маленькими партиями на прилавках магазинов. Наметилась тенденция роста числа крупных магазинов. Значительно расширился ассортимент продукции, реализуемой через крупные магазины и супермаркеты.

Рынок — механизм организации экономических взаимосвязей между покупателями (предъявителями спроса) и продавцами (поставщиками) по поводу обмена всей массы произведенных товаров и услуг.

Рынок иностранной валюты (foreign exchange market) — рынок, на котором валюта одной страны используется для приобретения (обмена) валюты другой страны.

Рынок потребительских товаров — сфера купли-продажи потребительских товаров индивидуального назначения.

Рынок прав на загрязнение окружающей среды (market for pollution rights) — рынок, где совершенно неэластичное предложение прав на загрязнение окружающей среды и спрос на такие права определяет цену, которую загрязнитель должен платить за них.

Рынок ресурсов — рынок, на котором домохозяйства продают экономические ресурсы, а фирмы покупают услуги этих ресурсов.

Рынок ссудного капитала — общее название финансовых рынков, на которых осуществляются финансовые операции по предоставлению и получению ссуд и займов.

Рынки факторов производства — рынки труда, земли и капитальных товаров.

Рыночная политика — правительственная политика, ставящая своей целью ослабить на рынке власть профсоюзов и крупных фирм, уменьшить или устранить дисбалансы на рынке рабочей силы.

Рыночная система — все образующие экономику рынки продуктов и ресурсов и действующие между ними связи; механизм, позволяющий складывающимся на этих рынках ценам распределять редкие экономические ресурсы, обеспечивать информацию о решениях, принимаемых потребителями, фирмами и поставщиками ресурсов, и согласовывать эти решения.

Рыночная экономика — экономика, в которой хозяйственные решения принимаются децентрализованно: потребителями, поставщиками ресурсов и частными фирмами; основана на свободном предпринимательстве, конкуренции и частной собственности.

Рыночное равновесие — компромисс между продавцами и покупателями; достигается через механизм образования *цены равновесия*.

Рыночный период — период, в течение которого производители продукта не в состоянии изменить объем производства в ответ на изменение цены продукта; период, когда предложение совершенно неэластично; период, когда все ресурсы являются постоянными.

Рыночный социализм — экономическая система, при которой материальные ресурсы являются государственной собственностью, а рынки и цены используются для направления и координации экономической деятельности.

Рыночный спрос — общий объем спроса.

Сальдированный финансовый результат (прибыль (+) убыток (-)) — конечный финансовый результат, выявленный на основании бухгалтерского учета всех хозяйственных операций организаций, представляет собой сумму сальдированного финансового результата (прибыль (+), убыток (-)) от продажи продукции (работ, услуг), основных средств, иного имущества организаций и доходов от вне реализационных операций, уменьшенных на сумму расходов по этим операциям.

Сальдо — разность между поступлениями и расходами, рассчитываемая за определенный период времени.

Сальдо внешней торговли — разность экспорта и импорта. Положительное сальдо складывается тогда, когда экспорт больше импорта, отрицательное (ставится знак «-») — когда импорт больше экспорта.

Сальдо операций физических лиц с наличной иностранной валютой — разница между объемами наличной валюты, проданной физическим лицам через обменные пункты и выданной им с их валютных счетов, и объемами наличной валюты, купленной у физических лиц в обменных пунктах и зачисленной на их валютные счета.

Сальдо платежного баланса — разность между итогами кредита и дебита.

Санация — система мероприятий, направленная на предотвращение банкротства предприятия.

Сбалансированный годовой бюджет — равенство правительственных расходов и налоговых поступлений в течение года.

Сберегательное учреждение — ссудо-сберегательная ассоциация, взаимно-сберегательный банк или кредитный союз.

Сберегательный вклад — вклад в депозитном учреждении, который приносит проценты и обычно может быть в любое время востребован вкладчиком.

Сбережения (saving, S) — доход после уплаты налогов, не израсходованный на приобретение потребительских товаров; равен доходу после уплаты налогов минус расходы на личное потребление; отложенное потребление. Размер *S* зависит от величины дохода, нормы процента, величины потребления и *предельной склонности к сбережениям*.

Сбор — обязательный взнос, взимаемый с организаций и физических лиц, уплата которого является одним из условий совершения в интересах плательщиков сборов государственными органами, органами местного самоуправления, иными уполномоченными органами и должностными лицами юридически значимых действий, включая предоставление определенных прав или выдачу разрешений (лицензий).

Свобода выбора — свободное право: 1) собственников материальных ресурсов и денег использовать их по своему усмотрению; 2) рабочих заняться любым видом труда, на который они способны, и 3) потребителей расходовать свои доходы на цели, которые они сочтут предпочтительными (наилучшими для них). В рыночной экономике *S.v.* потребителей оказывается самой широкой из этих свобод.

Свобода предпринимательства — свободное право частных фирм приобретать экономические ресурсы, производить и продавать товар или услугу по собственному усмотрению.

Свобода торговли — отсутствие искусственных (установленных правительством) барьеров в торговле между отдельными лицами и фирмами разных стран.

Свободная рыночная экономика — экономика, которая базируется на господстве частной собственности и индивидуальном принятии решений посредством системы конкуренции, рынков и цен; экономика эпохи свободной конкуренции (*laissez faire*), т. е. когда очень много производителей

(продавцов) продукции и огромное количество потребителей и правительство не вмешивается в экономику.

Свободно конвертируемая валюта — валюта, которая свободно, без ограничений обменивается на любую другую валюту.

Свободно плавающие валютные курсы — валютные курсы, которые не контролируются, а следовательно, могут повышаться и понижаться и которые определяются спросом на иностранную валюту и ее предложением.

Средства предприятий и организаций на счетах — остатки средств на счетах предприятий и организаций в валюте Российской Федерации, иностранной валюте и драгоценных металлах. Остатки средств на счетах индивидуальных предпринимателей в данный показатель не включаются.

Сговор — негласное или открытое соглашение между фирмами, ведущее к снижению или ликвидации конкуренции и установлению монополии на рынке. Предметом такого соглашения могут быть цены, объемы производства продукции или раздел рынков сбыта.

Себестоимость — суммарные затраты на производство и реализацию продукции.

Сезонная безработица — см. *Скрытая безработица*.

Сезонные колебания (seasonal variation) — повышение или снижение в пределах одного года уровня экономической активности из-за смены сезонов.

Селективное регулирование (selective controls) — применяемые федеральными резервными банками методы изменения доступности некоторых конкретных видов кредита.

Система коммерческих банков (commercial banking system) — совокупность всех коммерческих банков и сберегательных учреждений.

Система национальных счетов — всеобъемлющая система учета процесса производства, распределения и перераспределения валового национального продукта и национального дохода страны, основанная на системе взаимосвязанных макроэкономических показателей, отражающих все основные экономические процессы и фазы воспроизводства. Разработана и совершенствуется под патронажем ООН.

Система поддержания уровня доходов (income-maintenance system) — программы, ставящие целью ликвидацию бедности и сокращение неравенства в распределении доходов.

- Скрытая (сезонная) безработица** — работники, которые заняты только в определенное время года, а все остальное время являются безработными, или заняты неполный рабочий день, или по распоряжению администрации вынуждены идти в отпуск и т. д.
- Скорость обращения денег (velocity of money)** — число раз в году, которое доллар, находящийся в обращении, расходуется на приобретение товаров и услуг.
- Сложный мультипликатор (complex multiplier)** — мультипликатор, при котором изменение дохода вызывает изменение не только объема сбережений, но также и чистого размера налоговых поступлений и объема импорта.
- Случай закрытия (close-down case)** — обстоятельства, которые приводят к возникновению убытков, превышающих общий объем постоянных издержек фирмы, при любом объеме производства; ситуация, когда фирма останавливает производство, поскольку цена ее продукции на рынке ниже уровня средних переменных издержек.
- Случай максимизации прибыли (profit maximizing case)** — обстоятельства, приносящие экономическую прибыль конкурентной фирме, когда последняя производит такой объем продукции, при котором экономическая прибыль максимальна или убытки минимальны, т. е. когда цена, по которой фирма может продать свой товар, выше, чем средние общие издержки его производства.
- Случай минимизации убытков (loss-minimizing case)** — обстоятельства, влекущие за собой убытки, размер которых меньше общих постоянных издержек, когда конкурентная фирма производит продукцию, обеспечивающую максимум общей прибыли (или минимум убытков), и когда цена, по которой фирма может продавать свою продукцию, меньше средних общих издержек, но больше средних переменных издержек.
- Смешанная экономика** — экономика, в которой и правительственные, и частные решения определяют структуру распределения ресурсов; система взаимодействия частного сектора (рынка) и государства с целью эффективного решения фундаментальных проблем рыночной экономики.

- Снижение валютного курса** — уменьшение стоимости валюты страны на иностранных валютных рынках; снижение обменного курса валюты по отношению к иностранным валютам.
- Собственная выгода** — цели, которые каждая фирма, каждый владелец собственности, рабочий, потребитель считают для себя наилучшим и которых стремятся достичь.
- Собственность** — отношения между людьми по поводу владения, присвоения, распоряжения и пользования ресурсами; категория, используемая для обозначения системы экономических и правовых отношений, характеризующих организационные или социальные формы владения, присвоения, пользования и распоряжения имуществом; имущество или финансовые средства, принадлежащие физическому или юридическому лицу.
- Собственный капитал** — общий размер активов минус общий размер обязательств фирмы или отдельного лица; доля владельцев фирмы в общем объеме ее активов.
- Совершенная конкуренция** — конкуренция совершенная (чистая).
- Совершенная неэластичность предложения** — случаи, когда изменение цены не влечет за собой изменения величины предложения товара; величина предложения одинакова при любых ценах.
- Совершенная неэластичность спроса** — случаи, когда изменение цены не влечет за собой изменения величины спроса на товар; величина спроса одинакова при любых ценах.
- Совершенная эластичность предложения** — случаи, когда изменение величины предложения не требует изменения цены товара; случаи, когда продавцы готовы предложить такое количество товара, какое покупатели готовы купить по неизменной цене.
- Совершенная эластичность спроса** — случаи, когда изменение величины спроса не требует изменения цены товара; случаи, когда покупатели готовы покупать весь имеющийся на рынке товар по неизменной цене.
- Совместное предприятие (СП)** — предприятие, созданное на основе вложения капитала нескольких вкладчиков, один или более из которых являются представителем другого государства.

Совокупное предложение (aggregate supply, AS) — агрегированная величина предложения в денежном выражении всех составляющих производимого национального продукта; общая стоимость произведенных в обществе товаров и услуг; кривая, показывающая общее количество товаров и услуг, которое может быть предложено (произведено) при разных уровнях цен.

Совокупные расходы — общая сумма расходов в экономике на готовые изделия и услуги.

Совокупный спрос (aggregate demand, AD) — агрегированная величина спроса в денежном выражении, предъявляемая хозяйственными агентами на все элементы производимого национального продукта; общая стоимость товаров и услуг, на которые может быть предъявлен спрос; график или кривая, показывающие, на какой общий объем товаров и услуг может быть предъявлен спрос (или какой их объем может быть куплен) при различных уровнях цен.

«Совокупный спрос — совокупное предложение» (модель) — макроэкономическая модель, в которой показатели совокупного спроса и совокупного предложения используются для определения и объяснения уровня цен и реального чистого национального продукта.

Совпадение спроса и предложения — один и тот же предмет (товар или услуга), который один торговец желает приобрести, а другой торговец желает сбыть, а также один и тот же предмет, который второй торговец желает приобрести, а первый желает сбыть.

Соглашающийся с ценой — продавец (покупатель) товара, неспособный воздействовать на его цену путем изменения количества предлагаемого к продаже (покупаемого) товара.

Соглашение (генеральное) — правовой акт, содержащий обязательство по установлению условий труда, занятости и социальных гарантий для работников определенной профессии, страны или на определенной территории.

Сокращение предложения — уменьшение объема предложения товара или услуги при любой цене; смещение кривой предложения влево.

Сокращение спроса — уменьшение объема спроса на товар или услугу при любой цене; смещение кривой спроса влево.

Составление национальных счетов — исчисление национального дохода; метод измерения (оценки) общего объема производства и других статистических показателей для страны в целом.

Состояние общего экономического равновесия по Л. Вальрасу — состояние экономики, при котором спрос и предложение по каждой группе товаров и услуг взаимно уравновешивают друг друга; имеет место эквивалентность обмена между хозяйственными агентами и относительные цены на товары и услуги равняются отношению предельной полезности между данными товарами и услугами и выбираемым товаром эквивалентом.

Социальная политика — государственная политика, направленная на изменение уровня и качества жизни населения.

Социально-бытовая инфраструктура — совокупность общих условий, капитальных сооружений, связанных с воспроизводством рабочей силы и повседневной жизнью человека: образование, здравоохранение, жилищно-коммунальное хозяйство, социальное обеспечение и т. д.

Социальное регулирование — новейший и специфический вид регулирования, когда правительство изучает условия, в которых товары и услуги производятся, их физические свойства и влияние, оказываемое их производством на общество; противоположно отраслевому регулированию.

Специализация — использование индивидом, фирмой, регионом или страной ресурсов для производства одного или нескольких определенных видов товаров и услуг.

Специфическая процентная ставка — ставка процента, который выплачивается только за использование денег в течение длительного периода и который исключает плату за связанные с займами риск и административные расходы; приблизительно равна ставке процента, выплачиваемого по долгосрочным и фактически не связанным ни с каким риском облигациям правительства США.

Специальные права заимствования (СДР) — международные платежные и резервные средства, выпускаемые Международным валютным фондом и используемые лишь для межправительственных расчетов через центральные банки.

- Специфические методы познания** — методы (средства), которые используются как экономической теорией — основой всех прикладных экономических наук, так и другими гуманитарными науками: историей, психологией, социологией и т. д. К ним относятся: методы абстракции, дедукции и индукции, анализа и синтеза, единства логического и исторического, критический метод, математический и статистический анализ, графическое изображение и т. д.
- Сравнительное преимущество** — способность производить товары и услуги по сравнительно меньшей альтернативной стоимости; является главным фактором, определяющим структуру внешней торговли страны.
- Способ производства** — диалектическое единство и взаимодействие производительных сил и производственных отношений. С. п. реализуется в *экономической деятельности людей*.
- Спрос** — представленная на рынке потребность в товарах и услугах, обеспеченная покупательной способностью; желание потребителей приобрести определенные товары и услуги за определенную цену.
- Спрос (demand, D)** — см. *Кривая спроса*.
- Спрос на деньги для сделок** — количество денег, которым люди хотят располагать для использования в качестве средства обращения (для осуществления платежей) и которое изменяется в прямой связи с изменением номинального ВВП.
- Спрос на деньги со стороны активов** — количество денег, которое люди хотят хранить в качестве сбережений (количество финансовых активов в денежной форме) и которое изменяется в обратной пропорции к динамике процентной ставки.
- Сравнительные издержки** — объем производства одного продукта, который приходится сокращать для увеличения производства другого продукта. См. *Вмененные издержки*.
- Сравнительные преимущества** — сравнительно или относительно более низкие издержки, чем у другого производителя того же продукта.
- Среднемесячная номинальная заработная плата** — исчисляется исходя из фонда заработной платы работников путем его деления на среднесписочную численность работников.

- Средние общие издержки** — общий объем издержек фирмы, деленный на объем ее продукции (на количество произведенного продукта); равен сумме постоянных и переменных издержек.
- Средние переменные издержки** — величина переменных издержек в расчете на единицу продукции, определяется как отношение переменных издержек к объему выпускаемой продукции.
- Средние постоянные издержки** — величина постоянных издержек в расчете на единицу продукции, рассчитывается как отношение суммы постоянных издержек к объему выпускаемой продукции.
- Средний продукт** — общий объем произведенной продукции на единицу использованных ресурсов (общий объем продукции, деленный на количество использованных ресурсов).
- Средний размер назначенных месячных пенсий** — определяется делением общей суммы назначенных месячных пенсий на численность пенсионеров, состоящих на учете в органах Пенсионного фонда РФ. Размер назначенной месячной пенсии устанавливается в соответствии с действующим законодательством.
- Средняя выручка** — общий размер выручки от продажи продукции, деленный на количество проданной продукции (или на количество продукции, на которую предъявлен спрос); равна цене, по которой изделие продано при условии, что все единицы изделий проданы по одинаковой цене.
- Средняя склонность к потреблению (APC)** — доля остающегося после уплаты налогов дохода, которую домохозяйства расходуют на потребительские товары и услуги.
- Средняя склонность к сбережению (APS)** — доля остающегося после уплаты налогов дохода, которую домохозяйства сберегают; объем потребления, деленный на доход после уплаты налогов.
- Средняя ставка налогообложения** — общая сумма выплачиваемого налога, деленная на общий размер облагаемого налогом дохода; налоговая ставка на весь облагаемый налогом доход.
- Средства производства** — совокупность средств труда и предметов труда.

Средства труда — все то, с помощью чего создается товар (продукт) или услуга. В свою очередь, С.т. представляют собой совокупность: 1) орудий труда — это станки, машины, оборудование, или костно-мышечная система производства; 2) сосудистой системы — трубы, цистерны, бочки и т. д. и 3) производственной инфраструктуры, или общих условий, непосредственно не участвующих в процессе создания продукта, но без которых производство невозможно. Это информация, линии электропередач, дороги, здания и сооружения и т. д.

Средство обращения — деньги, удобное средство обмена товарами и услугами, минуя бартерный обмен; средство, которое продавцы обычно принимают, а покупатели обычно отдают в уплату за товары и услуги.

Средство сбережения — активы или ценности, откладываемые для использования в будущем.

Срочный вклад — приносящий процент вклад в депозитном учреждении, который вкладчик может изъять без потери процентов в установленный срок, или после его истечения, или в конце определенного периода времени.

Ссудный потенциал банковской системы — размер суммы, на которую система коммерческих банков может увеличить массу денег в обращении путем предоставления новых займов гражданам и фирмам (или приобретения у них ценных бумаг); сумма, равная избыточному резерву системы коммерческих банков, помноженному на денежный мультипликатор.

Ссудный потенциал отдельного коммерческого банка — размер суммы, на которую отдельный коммерческий банк может без риска увеличить массу денег в обращении путем предоставления новых займов гражданам и фирмам (или приобретения у них ценных бумаг); сумма, равная избыточному резерву этого коммерческого банка.

Ставка заработной платы — заработная плата.

Ставка налога — величина налога на единицу обложения.

Ставка рефинансирования — инструмент денежно-кредитного регулирования, с помощью которого Банк России воздействует на ставки межбанковского рынка, а также ставки по депозитам юридических и физических лиц и кредитам,

предоставляемым им кредитными организациями. С.р. является одной из процентных ставок, которые Банк России использует при предоставлении кредитов банкам в порядке рефинансирования.

Стагнация — состояние экономики, характеризующееся застоем всей экономической деятельности.

Стагфляция — инфляция, сопровождаемая стагнацией производства и высоким уровнем безработицы в стране; одновременное повышение уровня цен и уровня безработицы.

Стандартизированный товар — продукт, который покупателю безразлично, у какого продавца приобретать, при условии что цена на него у всех продавцов одинаковая; продукт, все единицы которого полностью заменяют друг друга (т. е. идентичны).

Статичная экономика — 1) экономика, в которой чистый объем частных внутренних инвестиций равен нулю, а валовой объем частных внутренних инвестиций равен сумме амортизационных отчислений; 2) экономика, в которой предложение ресурсов, техника и технология, вкусы потребителей не изменяются и поэтому ее будущее вполне предсказуемо.

Стихийный рыночный порядок — способ координации, при котором участники рыночного процесса приспособливают свое экономическое поведение в соответствии с рыночной информацией о ценах, издержках производства, технологиях, качестве товара и потребностях.

Стимулированные инвестиции — инвестиции, которые зависят от дохода, т. е. являются результатом возрастания конечного спроса или объема продаж.

Стоимость денег — количество товаров и услуг, которое можно обменять на единицу денег (рубль); покупательная способность денежной единицы; величина, обратная уровню цен.

Стоимость минимального набора продуктов питания — определяется на основе минимального набора продуктов питания для мужчины трудоспособного возраста (приведен в Методических рекомендациях по определению потребительской корзины для основных социально-демографических

групп населения в целом по Российской Федерации и в субъектах РФ, утвержденных постановлением Правительства РФ от 17 февраля 1999 г. № 192). Данные о стоимости набора приведены в расчете на месяц.

Указанный показатель отражает межрегиональную дифференциацию уровней потребительских цен и не является составляющим элементом величины прожиточного минимума, определяемого в субъектах РФ, что объясняется различием методологических подходов при их формировании. При расчете стоимости минимального набора продуктов питания по Российской Федерации и субъектам РФ используются единые (установленные в целом по Российской Федерации) минимальные объемы потребления, в то время как при расчете величины прожиточного минимума — объемы, сформированные на основе зонирования субъектов РФ в зависимости от факторов, влияющих на особенности потребления продуктов питания.

В набор входят: хлеб ржано-пшеничный (115,0 кг), хлеб пшеничный (75,0 кг), мука пшеничная (20,0 кг), рис (5,0 кг), пшено (6,0 кг), бобовые (7,3 кг), вермишель (6,0 кг), картофель (150,0 кг), капуста (35,0 кг), морковь (35,0 кг), лук репчатый (20,0 кг), огурцы свежие (1,8 кг), яблоки (18,6 кг), сахар (20,0 кг), конфеты (0,7 кг), печенье (0,7 кг), говядина (15,0 кг), баранина (1,8 кг), свинина (4,0 кг), птица (14,0 кг), рыба мороженая (14,0 кг), сельди (0,7 кг), молоко (110,0 л), сметана (1,8 кг), масло животное (1,8 кг), творог (10,0 кг), сыр (2,5 кг), яйца (180 шт.), маргарин (6,0 кг), масло растительное (7,0 кг), соль (3,65 кг), чай (0,5 кг), специи (0,73 кг). Объемы потребления приведены в расчете на год.

Страхование — совокупность экономических отношений по поводу формирования за счет денежных взносов страхователя целевого страхового фонда и использования его для возмещения ущерба и выплаты страховых сумм.

Страхование по безработице — программа страхования, которая обеспечивает доход рабочим, лишенным возможности найти себе работу.

Страховой полис — документ, выдаваемый страховщикам, подтверждающий договор страхования и содержащий его условия.

- Страховой риск** — вероятность наступления ущерба.
- Страховой случай** — событие, при наступлении которого страховщик обязан выплатить страховое возмещение или страховую сумму.
- Страховый риск** — явление, способное привести к потерям, которых, в свою очередь, можно избежать путем покупки страхового полиса.
- Структурная безработица** — безработица в результате изменений структуры производства товаров и услуг; безработица, вызываемая изменениями в структуре спроса на потребительские товары и в технологии производства; рабочие, оказавшиеся без работы либо вследствие отсутствия спроса на их профессии со стороны предпринимателей, либо вследствие отсутствия у них достаточной квалификации, чтобы получить работу.
- Структурный дефицит** — разность между поступлениями федеральных налогов и федеральными расходами в условиях полной занятости.
- Структурный кризис** — кризис, охватывающий одну или несколько сфер или отраслей экономики, при этом другие отрасли могут успешно развиваться.
- Субвенция** — форма финансовой помощи, пособия отдельным отраслям хозяйства, регионам, предприятиям или их владельцам.
- Суммарная задолженность по обязательствам** — кредиторская задолженность и задолженность по кредитам банков и займам.
- Субсидия** — выплата правительством, фирмой или домохозяйством денег (или товаров и услуг), в обмен на которые они не получают товары и услуги; когда такая выплата производится правительством, она представляет собой правительственный трансфертный платеж.
- Субсидиарное государство** — это означает доступность и бесплатность для всех граждан базовых социальных услуг, прежде всего образования и здравоохранения; перераспределение социальных расходов государства в пользу самых уязвимых групп населения при одновременном сокращении помощи обеспеченным семьям; сокращение социального неравенства; предоставление гражданам возможнос-

тей более высокого уровня социального потребления за счет собственных доходов.

Суверенитет потребителя — свободный выбор потребителями видов и количества товаров и услуг, которые производятся из редких экономических ресурсов.

Счет — документ, выписываемый продавцом покупателю; в бухгалтерии: учетная позиция для учета движения принадлежащих предприятию средств и источников их образования.

Счет движения капиталов — раздел платежного баланса страны, в котором фиксируется приток и отток капитала.

Счет текущих операций — раздел платежного баланса страны, в котором фиксируются объемы ее экспорта и импорта товаров и услуг, ее чистого дохода от инвестиций и чистого объема трансфертных платежей.

СЭЛТ — система электронных лотовых торгов.

Таблица затрат и результатов — таблица, содержащая перечни производящих секторов (по вертикали на левой стороне), потребляющих секторов (по горизонтали вверху) и показывающая в каждой строке количественные данные о том, как продукция производящего сектора распределялась между потребляющими секторами, а в каждой колонке — данные о том, какое количество продукции получил потребляющий сектор от производящих в течение определенного периода (года).

Таблица производственных возможностей — таблица, показывающая различные комбинации двух товаров или услуг, которые могут быть произведены в условиях полной занятости и полного объема производства в экономике с постоянными запасами ресурсов и неизменной технологией. См. *Производственные возможности*.

Тайный сговор — ситуация, когда фирмы действуют согласованно (в сговоре) с целью установить цену и объем производимого каждой из них продукта или определить географический район, в котором каждая фирма может продавать свою продукцию.

Таможенная пошлина — налог на товары, пропускаемые через границу. Различают ввозные и вывозные таможенные пошлины.

- Таможенный тариф** — систематизированный по группам товаров перечень таможенных пошлин.
- Тариф** — форма построения цен на товары и услуги; вид оплаты за товары и услуги.
- Текучая, или фрикционная, безработица** — безработица, связанная с поисками новой работы; люди ищут работу и ждут ее получения в ближайшем будущем. Образно говоря, «сегодня занят, завтра — нет». Текучая безработица считается неизбежной и в какой-то мере допустимой, потому что многие работники, добровольно оказавшиеся «между работами», переходят с низкооплачиваемой работы на более высокооплачиваемую и более продуктивную работу. Это означает более высокие доходы и более рациональное распределение трудовых ресурсов, следовательно, и больший реальный объем национального продукта
- Текущий счет** — бессрочный вклад или вклад до востребования в коммерческом банке или сберегательном учреждении.
- Тендер** — предложение на проведение торгов на поставку товаров, строительство объектов, выполнение других работ. Условия торгов направляются подавшим заявки. Получившие форму тендера предприятия заполняют ее, указывая свои цены и другие условия, и вместе с необходимыми документами направляют устроителям торгов. В результате сопоставления поступивших документов устроителями торгов выбирается лучший вариант и с его заявителем заключается соответствующий договор на выполнение работ или осуществление сделки.
- «Теневые операции»** — оплата разнообразных посреднических и иных услуг «черным налом», т. е. денежной наличностью, не проводимой через обычный бухгалтерский учет.
- Теорема Коуза (Coase theorem)** — концепция, согласно которой проблемы побочных эффектов могут быть решены путем негласных соглашений между заинтересованными сторонами.
- Теория адаптивных ожиданий** — концепция, согласно которой люди в своих ожиданиях предстоящих явлений (например, инфляции) руководствуются событиями прошлого и настоящего (например, уровнями инфляции) и изменяют свои ожидания лишь по мере того, как фактические события уже разворачиваются.

Теория государственного выбора — описание процесса принятия правительственных решений об использовании экономических ресурсов.

Теория определения уровня дохода — точка пересечения кривых сбережения и инвестиций отражает то состояние равновесия, к которому будет стремиться доход.

Теория платежеспособности — концепция, согласно которой тех, кто имеет больший доход (или больше богатства), следует облагать относительно большим налогом, чем тех, у кого доход меньше (или больше).

Теория «погони и бегства» — объяснение стабильности относительной доли оплаты труда в национальном доходе тем, что рабочие стараются получить более высокую денежную заработную плату («погоня» за ней) за счет экономических прибылей капиталистов, а капиталисты стремятся избежать («бегство» от) сокращения своих прибылей путем повышения производительности труда рабочих или цен на производимые продукты.

Теория процента, основанная на предпочтении ликвидности — теория, согласно которой спрос на ликвидность (количество денег, которыми финансовые фирмы и домохозяйства хотят располагать) и предложение ликвидности (количество имеющихся денег) определяют равновесную процентную ставку.

Теория распределения доходов, базирующаяся на предельной производительности — концепция, согласно которой распределение доходов справедливо, когда каждая единица каждого ресурса оплачивается денежной суммой, равной предельному вкладу этой единицы ресурсов в выручку фирмы (в предельный продукт в денежной форме).

Теория рациональных ожиданий — гипотеза, согласно которой фирмы и домохозяйства ожидают, что кредитно-денежная и бюджетная политика окажут какое-то определенное влияние на экономику, и, руководствуясь собственной выгодой, принимают меры, делающие эту политику неэффективной.

Теория регулирования в интересах общества — допущение, согласно которому цель регулирования отрасли заключается в защите общества (потребителей) от злоупотребления властью, какой обладают естественные монополии.

- Теория человеческого капитала** — концепция, согласно которой различия в заработной плате являются следствием различий в инвестициях в человеческий капитал, а доходы низкооплачиваемых рабочих повышаются в результате увеличения объема таких инвестиций.
- Теория экономики предложения** — часть современной макроэкономической теории, использующая понятия «издержки» и «совокупное предложение» в трактовке инфляции и безработицы.
- Товар** — по Марксу, произведенная вещь или услуга для обмена (продажи): например, товар непосредственно обменивается на товар (Т'-Т), или товар сначала обменивается на деньги (Т-Д), а потом деньги на товар (Д-Т).
- Товар длительного пользования** — потребительский товар со сроком пользования в течение года или более.
- Товар кратковременного пользования** — потребительский товар со сроком пользования до одного года.
- Товар, предназначенный для личного потребления**, — товар или услуга, к которым применим принцип исключения и которыми частные фирмы снабжают тех, кто готов за них платить.
- Товарные излишки** — избыточное предложение товаров на рынке, когда предложение товаров по данным ценам превышает спрос на них и вызывает падение этих цен.
- Товарный рынок, рынок продуктов** — рынок, на котором домохозяйства покупают, а фирмы продают произведенные ими продукты.
- Торговый баланс** — объем товарного экспорта страны за вычетом ее товарного импорта.
- Товарищество** — коммерческая организация с разделенным на доли (вклады) участников товарищества складочным капиталом. Имущество, созданное за счет вкладов участников, а также произведенное и приобретенное в процессе его деятельности, принадлежит ему на праве собственности. Различают полное товарищество и товарищество на вере. Товарищи несут полную субсидиарную ответственность своим имуществом по обязательствам товарищества. Вкладчики товарищества на вере несут риск убытков, связанных с деятельностью товарищества в пределах сумм внесенных ими вкладов.

- Торговый баланс** — часть платежного баланса, отражающая суммарные итоги по товарному экспорту и товарному импорту страны за определенный период.
- Торговый дом** — форма объединения предприятий для осуществления операций на внутреннем и внешнем рынке.
- Точка зрения Шумпетера—Гэлбрейта (об олигополии)** — мнение этих двух экономистов о том, что для быстрого технического прогресса необходимы крупные олигополистические фирмы (так как только фирмы этого типа обладают и средствами, и стимулами для внедрения технических новшеств).
- Точка критического объема производства** — любой объем продукции конкурентной фирмы, при котором общая сумма издержек и общая сумма выручки равны; объем продукции, при котором фирма не получает экономическую прибыль и не несет убытки.
- Традиционная точка зрения (об олигополии)** — теория, согласно которой деятельность олигополии (поскольку она аналогична монополии) ведет к сокращению объема производства, повышению цен и прибылей, замедлению технического прогресса.
- Традиционная экономика** — экономика, основанная на обычаях или традициях, присущих тому или иному обществу. Она типична для экономически слаборазвитых стран.
- Трактовка политики с позиции теории экономики предложения (supply-side view)** — трактовка бюджетной политики, которой придерживаются сторонники макроэкономической теории экономики предложения, подчеркивающая необходимость увеличения совокупного предложения в качестве средства снижения уровня безработицы и стимулирования экономического роста.
- Трансакционные издержки** — предельные затраты, необходимые для проведения фирмой всех видов работ и услуг по налаживанию связей при заключении контрактов, производству и реализации товаров и организации работы самой фирмы.
- Транснациональная корпорация (ТНК)** — международные концерны; действующие на международном рынке крупнейшие компании, занимающие ведущее положение в производстве и реализации того или иного товара.

Трансфертный платеж — выплата правительством или фирмой домохозяйству или фирме денег (или передача товаров и услуг), взамен которых не происходит непосредственного получения товаров или услуги; вид экономических операций между агентами или социальных выплат от одного агента другому без какого-либо возмещения.

Траст — доверительное управление; договор о передаче собственником своих прав на управление каким-либо имуществом другому лицу.

Трест — объединение предприятий, в котором входящие в него предприятия теряют свою самостоятельность.

Труд — совокупность всех физических и умственных способностей людей, которые они применяют в производстве; целесообразная, осознанная деятельность людей, применяемая в производстве и реализации товаров и услуг. Любые работы, выполняемые людьми разной профессии: лесорубом, продавцом, машинистом, учителем, физиком или футболистом и т. д., в широком смысле слова — это «труд». Экономически труд реализуется в *рабочей силе* — способности человека (физической и умственной) к труду. В рыночной экономике рабочая сила продается собственнику капитала и в связи с этим выступает как товар. *Ценой рабочей силы как наемной рабочей силы является заработная плата*. Чем выше зарплата, тем выше жизненный уровень населения. В рыночной экономике необходим особый человеческий ресурс, который называется *предпринимательской способностью*, или предприимчивостью.

Трудовая теория стоимости — марксистская теория, согласно которой стоимость товаров определяется воплощенным в них общественно необходимым трудом.

Трудоемкий товар — продукт, на производство которого затрачивается относительно большое количество труда.

Трудоемкость — затраты труда на единицу продукции или услуги.

Управляемый плавающий валютный курс — такой валютный курс, регулируемое изменение (плавание) которого позволяет устранить устойчивые дефициты или активные сальдо платежного баланса и который контролируется

(регулируется) с целью уменьшения его суточных колебаний.

Управление — воздействие на объект или процесс с целью поддержания его в определенном состоянии или изменения этого состояния.

Управление предприятием — система целенаправленного воздействия на все стороны его деятельности в целях повышения эффективности его работы и получения максимальной прибыли.

Уравнение обмена И. Фишера — уравнение $MV \neq PQ$, где M — количество денег в обращении, V — скорость обращения денег в кругообороте доходов, P — уровень цен, а Q — физический объем произведенных готовых изделий и услуг. В соответствии с данной формулой объем денежной массы можно определить по формуле:

Уровень бедности — доля населения с доходом ниже установленного федеральным правительством официального уровня, граничащего с бедностью.

Уровень безработицы — доля рабочей силы, не занятая в каждый данный момент; отношение численности безработных к численности экономически активного населения в рассматриваемом периоде, в процентах.

Уровень безработицы при полной занятости — уровень безработицы в условиях отсутствия циклической безработицы: уровень безработицы, составляющий в силу неизбежности некоторой фрикционной и структурной безработицы примерно 5 или 6% рабочей силы.

Уровень безработицы, зарегистрированной в органах государственной службы занятости, — отношение численности безработных, зарегистрированных в органах государственной службы занятости, к численности экономически активного населения в рассматриваемом периоде, в процентах.

Уровень занятости — процент численности рабочей силы, имеющей работу на данный момент.

Уровень жизни — совокупность показателей, характеризующих обеспеченность населения необходимыми для жизни материальными и духовными благами и степень удовлетворения людей этими благами.

- Уровень цен** — средневзвешенная цена различных товаров и услуг в экономике.
- Уровни экономического анализа** — существуют совершенно разные уровни анализа, на основе которых экономист может выводить законы, касающиеся экономического поведения людей и общества в целом: макро-, *медиум-* и *микрo-анализ*. Макроанализ может быть на уровне мировой и национальной экономики; медиуманализ — на уровне одного региона или регионального объединения.
- Условия торговли** — соотношение обмена какого-то количества единиц одного товара на какое-то количество единиц другого товара; цена товара или услуги; количество одного товара (или услуги), которое приходится отдать, чтобы приобрести единицу другого товара (или услуги).
- Услуга** — деятельность, результатом которой удовлетворяются какие-либо потребности людей: ремонт автомобиля, удаление аппендикса, стрижка волос и консультация юриста и т. п.
- Уставный фонд** — сумма средств, составляющих имущество предприятия при его создании.
- «Утечка мозгов»** — эмиграция из страны высокообразованных специалистов и высококвалифицированных рабочих.
- Учетная ставка (discount rate)** — ставка процента, который федеральные резервные банки взимают по ссудам, предоставляемым депозитным учреждениям.
- Учетная ставка процента** — ставка процента, по которому Центральный банк предоставляет ресурсы коммерческим банкам.
- Учредительская прибыль** — прибыль, получаемая учредителями акционерного общества в виде разности между суммой, полученной от реализации акций и действительным капиталом, вложенным в предприятие.
- Фактические инвестиции (actual investment)** — реальный объем инвестиций частных фирм; равен сумме запланированных и незапланированных инвестиций.
- Фактический объем доходов, полученный населением**, — исчисляется в виде оплаты труда, пенсий, пособий, стипендий и т. п. за определенный период; он может быть выше

или ниже начисленного на величину изменения задолженности по этим видам выплат.

Фактический, текущий, бюджет — сумма расходов федерального правительства (на закупку товаров и услуг, а также на трансфертные платежи) за вычетом суммы поступивших налогов за любой (бюджетный) год; при этом результат не может служить критерием того, направлена ли бюджетная политика на расширение или на сокращение спроса.

Фактор предложения — увеличение наличного количества ресурса, повышение его качества или расширение технических знаний, которые создают для экономики возможность производить больший объем товаров и услуг.

Фактор распределения (allocative factor) — способность экономики перераспределять ресурсы с целью обеспечить такой экономический рост, какой позволяет фактор предложения.

Фактор спроса — повышение уровня совокупного спроса, обуславливающее экономический рост, возможность которого создает увеличение производительного потенциала экономики.

Факторинг — один из видов финансовых услуг, при которых банк или фирма покупают у своего клиента права на получение денег от его должника.

Факторы повышения цены — влияние, оказываемое на конкурентном рынке повышением спроса или сокращением предложения на равновесную цену.

Факторы производства — экономические ресурсы: земля, капитал, труд, предпринимательские способности.

Факторы снижения цены — влияние, оказываемое на конкурентном рынке снижением спроса или увеличением предложения на равновесную цену.

Федеральные налоги и сборы — устанавливаемые Налоговым кодексом РФ налоги и сборы, обязательные к уплате на всей территории Российской Федерации.

Фиаско рынка — ситуации, при которых рыночная организация экономики не способна обеспечить выбор наиболее эффективных вариантов решения экономических проблем.

Физический (вещественный) капитал — средства производства (машины, оборудование, здания и т. д.), участвующие в производстве товаров и услуг.

Физическое лицо — человек как правоспособное лицо, самостоятельно выступающее как субъект хозяйственной деятельности.

Фиксированный валютный курс — курс валюты, свободное повышение или снижение которого не допускается.

Филиалы действующих кредитных организаций — обособленные подразделения кредитных организаций, расположенные вне местонахождения кредитной организации и осуществляющие от ее имени все или часть банковских операций, предусмотренных лицензией Банка России, выданной кредитной организации. По строке «филиалы Сбербанка России» указываются филиалы Сбербанка России, внесенные в Книгу государственной регистрации кредитных организаций и получившие порядковые номера.

Финансирование экспорта и импорта — использование экспортерами и импортерами иностранных валютных рынков для получения оплаты или для совершения платежей за товары и услуги, которые они продают и покупают в других странах.

Финансовые сделки — не учитываются при расчете ВВП, так как не участвуют в создании общественного продукта: 1) государственные трансфертные платежи; 2) частные трансфертные платежи (например, подарки, ежемесячные субсидии студентам университетов из дома являются не результатом производства, а актом передачи средств от одного частного лица к другому); 3) сделки с ценными бумагами, т. е. купля-продажа акций и облигаций.

Финансовый капитал — денежный капитал.

Финансы — система экономических отношений по поводу образования, распределения и использования фондов денежных средств (финансовых ресурсов); термин используется также для обозначения денежных средств предприятия.

Фирма — основной экономический агент рыночной экономики; юридически самостоятельная организация, осуществляющая предпринимательскую деятельность. Фирма может включать одно или несколько предприятий. Фирма — организация, использующая ресурсы для производства товара или услуги с целью получения прибыли, владею-

щая и управляющая одним или несколькими предприятиями.

Фискальная политика — политика в области налогообложения и регулирования структуры государственных расходов с целью воздействия на экономику.

Фискальная политика дискреционная — сознательное регулирование государством налогообложения и государственных расходов с целью воздействия на реальный объем национального производства, занятость, инфляцию и экономический рост.

Фискальная пошлина — пошлина, вводимая с целью пополнить доходы (федерального) правительства.

Фискальный федерализм — система трансфертов (дотаций), на основе которой федеральное правительство делится своими доходами с правительствами штатов и местными органами власти; разделение доходов.

Фонд заработной платы — доход лиц, обеспечивающих экономику рабочей силой; начисленные суммы в денежной и натуральной формах за отработанное время и выполненную работу, неотработанное, но оплаченное время (например, ежегодные отпуска), стимулирующие доплаты и надбавки, премии и единовременные поощрения, компенсационные выплаты, связанные с режимом работы и условиями труда.

Фонд стабилизации — резерв денег или товара, который используется для того, чтобы воспрепятствовать изменению цены путем скупки (продажи) этого товара, когда цена его падает (повышается).

Формула эластичности — ценовая эластичность спроса (предложения) определяется отношением процентного изменения количества спрашиваемой (предлагаемой) продукции к процентному изменению цены.

Как правило, при эластичном спросе коэффициент эластичности больше единицы. При этом небольшие изменения в ценах приводят к большим изменениям в размерах спроса.

При неэластичном спросе коэффициент эластичности меньше единицы. Ценовые изменения незначительно влияют на объем спроса.

- Форс-мажор** — непредсказуемое событие; событие, не зависящее от действий сторон, участвующих в сделке, но ведущее к нарушению договорных обязательств, например, стихийное бедствие, военные действия и т. п.
- Фрикционная безработица** — безработица, связанная с добровольной сменой рабочими места работы и периодами временного увольнения; временная незанятость в периоды перехода рабочих с одной работы на другую.
- Функциональное распределение дохода** — способ распределения национального дохода страны между теми, кто выполняет в экономике различные функции (обеспечивает экономику различными видами ресурсов); разделение национального дохода на заработную плату и жалование, доход занятых самостоятельно, прибыль корпораций, процент и ренту.
- Функциональное финансирование** — использование фискальной политики для обеспечения производства неинфляционного ЧИП в условиях полной занятости независимо от воздействия этой политики на государственный долг.
- Фритредерство** — направление в экономической теории и хозяйственной политике, основанное на принципе свободы торговли и невмешательстве государства в частную предпринимательскую деятельность.
- Фондовая биржа** — организованный вторичный рынок ценных бумаг.
- Фундаментальные вопросы рыночной экономики** — ЧТО, КАК и ДЛЯ КОГО решаются в разных экономиках по-разному:
а) в *свободной рыночной экономике* они решаются только частным капиталом;
б) в *командной экономике* — государством;
в) в *смешанной экономике* — посредством взаимодействия частного капитала и государства.
- Функции денег** — деньги выполняют различные функции: деньги как 1) мера стоимости; 2) средство обращения; 3) средство платежа; 4) средство накопления или образования сбережений; 5) мировые деньги.
- Функция предложения** — функция, показывающая зависимость между количеством предлагаемого товара и его ценой при прочих равных условиях.
- Функция спроса** — функция, показывающая взаимосвязь между спросом на товар и ценой этого товара при прочих равных условиях.

Фьючерсные рынки — организованные рынки (прежде всего, биржи), создаваемые для осуществления фьючерсных сделок.

Фьючерсные сделки — операции с биржевым товаром, подлежащие исполнению в определенные сроки в будущем. Например, сделки на товарной бирже, при которых продавец и покупатель договариваются о цене товара, который будет доставлен в определенное время в будущем по оговоренной в момент сделки цене.

Хеджеры — лица, использующие фьючерсные рынки с целью снижения риска, с которым они могут столкнуться вследствие возможного неблагоприятного изменения цены.

Хеджирование — операции страхования от неблагоприятного изменения цен по сделкам, предусматривающим поставки товаров в будущем. Хеджирование совершается путем встречных покупок (продаж) фьючерсных контрактов.

Холдинг — компания, в состав активов которой входят контрольные пакеты акций других предприятий, которые становятся по отношению к холдингу дочерними предприятиями.

Цена — количество денег, выплачиваемое за единицу товара или услуги; выраженная в деньгах стоимость единицы товара.

Цена безубыточности — при этой цене фирма находится в ситуации равенства издержек и доходов. Равняется минимальным средним совокупным издержкам.

Цена равновесия — точка, в которой интересы покупателя и продавца совпадают.

Цена рыночная — цена на товары и услуги, формируемая в условиях конкурентного рынка в соответствии со спросом и предложением. Ц. служит самой важной детерминантой, или главным фактором изменения величины спроса и величины предложения. Изменение величины спроса и величины предложения под влиянием цены означает передвижение на кривой спроса и кривой предложения с одной точки на другую точку, т. е. переход от одной комбинации «цена — количество продукта» к другой их комбинации.

В противоположность этому существуют *неценовые факторы изменения величины спроса и предложения, или дестермианты*.

Цена, обеспечивающая справедливую норму прибыли, — цена продукта, которая позволяет производителю получать нормальную прибыль и которая равна средним издержкам производства этого продукта.

Ценные бумаги — документы, удостоверяющие имущественные права или отношения займа между лицом, выпустившим документ, и владельцем документа.

Ценовая дискриминация — продажа в один и тот же момент одного продукта разным покупателям по разным ценам, когда разница в ценах для разных покупателей не оправдана разными издержками производства этого продукта.

Ценовая эластичность — понятие, характеризующее интенсивность реакции спроса и предложения на изменение цены.

Ценовая эластичность предложения — отношение процентного изменения величины предложения товара к процентному изменению его цены; реакция величины предложения товара на изменение его цены.

Ценовая эластичность спроса — отношение процентного изменения величины спроса на товар к процентному изменению его цены; реакция величины покупательского спроса на изменение цены товара.

Ценообразование по принципу «издержки плюс» — применяемый олигополистическими фирмами метод установления желательной для них цены товара на основании средних расчетных издержек производства путем добавления к ним определенного процента.

Центральный банк — банк, осуществляющий руководство всей денежно-кредитной системой страны, обладающий монопольным правом эмиссии денег; хранит временно свободные средства и обязательные резервы коммерческих банков.

Цикл экономический — повторяющиеся в экономике спады и подъемы в развитии производства и уровне деловой активности.

Циклическая безработица — такая безработица, которая возникает в результате спада производства, т. е. той фазы экономического цикла, которая характеризуется резким сокращением совокупных потребительских и инвестиционных расходов. По этой причине Ц.б. иногда называют безработицей, связанной с дефицитом спроса. Ц.б. в США в период Великой депрессии (1933 г.) достигала примерно 25%. Это очень высокий уровень безработицы. С Ц.б. справиться сложнее всего, так как необходимо решать целый комплекс проблем, которые вызвали кризис.

Циклически сбалансированный бюджет — равенство объема правительственных расходов на товары и услуги чистому объему налоговых поступлений в пределах экономического цикла; возникающий в периоды спада деловой активности дефицит бюджета компенсируется бюджетным избытком в периоды процветания (инфляции).

Циклический дефицит — дефицит федерального бюджета, вызванный спадом деловой активности и обусловленным им сокращением налоговых поступлений.

Частичное равновесие — равновесие между спросом и предложением на отдельном рынке.

Частная собственность — право частных лиц и фирм владеть, пользоваться, распоряжаться и завещать землю, капитал и другие активы. Ч.с. — основа *рыночной экономики*. Наряду с Ч.с. в рыночной экономике имеет место и *государственная собственность*. Взаимодействие Ч.с. и государственной собственности приводит к образованию *смешанной собственности*, которая признается господствующей в современной экономике развитых стран.

Частный сектор — совокупность домохозяйств и фирм в стране.

Человеческий капитал — капитал, воплощенный в индивидууме потенциальной способностью приносить доход, основанной на врожденных интеллектуальных способностях и таланте, а также знаний и навыков, полученных в ходе обучения, образования и практической деятельности.

Чек — письменное распоряжение владельца счета банку выдать другому лицу или перевести на счет другого лица определенную сумму денег.

- Численность экономически активного населения** — сумма занятых в экономике и безработных.
- Число замещенных рабочих мест в организациях** — суммарное количество среднесписочной численности работников, средней численности внешних совместителей и средней численности работников, выполнявших работы по договорам гражданско-правового характера. При суммировании числа рабочих мест по организациям каждый работник учитывается по числу замещаемых им рабочих мест (без учета внутреннего совместительства).
- Чистая конкуренция** — рынок, где множество фирм продает стандартизированные товары; доступ свободен, индивидуальный продавец совершенно не способен контролировать цену продаваемого им товара, отсутствует неценовая конкуренция; рынок с очень большим числом покупателей.
- Чистая монополия (pure monopoly)** — рынок, который отличаются следующие черты: одна фирма здесь продает единственный в своем роде продукт (не имеющий близкого заменителя); доступ на него закрыт; действующая на нем фирма обладает значительным контролем над ценой на продаваемый ею продукт; здесь может действовать, а может не действовать ценовая конкуренция.
- Чистая прибыль** — экономическая прибыль.
- Чистые инвестиции** — инвестиции, определяемые как разница между валовыми (общими) инвестициями и суммами, затраченными на замену износившихся средств производства.
- Чистые заграничные активы** — разница между суммой заграничных активов, владельцами которых являются естественные резиденты, и величиной активов, находящихся на территории страны, но принадлежащих иностранцам.
- Чистые налоги** — разница между суммой всех налогов, выплачиваемых частным сектором государству, и трансфертных платежей, получаемых от государства частным сектором.
- Чистый национальный продукт (ЧНП)** — валовой национальный продукт за вычетом амортизационных отчислений (той части произведенного продукта, которая необходима для замены средств производства, изношенных в процессе выпуска продукции), $ЧНП = ВВП - \text{Амортизация}$.

Чистый объем налоговых поступлений — налоговые поступления правительства минус правительственные трансфертные платежи.

Чистый объем трансфертных платежей — личные и правительственные трансфертные платежи жителям других стран минус личные и правительственные трансфертные платежи, полученные от жителей других стран.

Чистый объем частных внутренних инвестиций — валовой объем частных внутренних инвестиций минус амортизационные отчисления; прирост основного капитала страны в течение года.

Чистый капитализм — экономическая система, в которой материальные ресурсы являются частной собственностью, а рынки и цены используются для направления и координации экономической деятельности.

Чистый национальный продукт (ЧНП) — представляет собой ВВП, скорректированный на сумму амортизации или капитала, потребленного в ходе производства.

Чистый перелив капитала — разница между реальными и финансовыми инвестициями и займами, осуществляемыми и предоставляемыми отдельными лицами и фирмами одной страны в других странах мира, и инвестициями и займами отдельных лиц и фирм других стран в данной стране; приток капитала минус вывоз капитала.

Чистый экспорт — разница между экспортом и импортом товаров и услуг.

Что производить — производить нужно лишь те товары, которые могут принести прибыль и пользуются спросом, а те товары, производство которых влечет за собой убытки и которые не пользуются спросом, производиться не должны.

Штраф — денежное взыскание, накладываемое на одну из сторон сделки за нарушение ею договорных обязательств; принудительная уплата в бюджет денежных средств гражданами или предприятиями. Величина и порядок уплаты таких штрафов установлены законом.

Штрафы за выбросы отходов — специальные штрафы, налагаемые на предприятия и лиц, выбрасывающих отходы производства в окружающую среду.

Штрейкбрехер — лицо, нанимаемое фирмой, когда ее работники бастуют.

Экология — см. *Окружающая среда*.

Экономика — сфера деятельности, которая способствует решению хозяйственных, социальных и политических проблем, встающих перед всем миром, каждой страной и человеком.

Экономика развивается в общественной среде. Она не может быть вне политики. Однако ее развитие во многом определяет политическая платформа, т. е. какая партия господствует в стране: либеральная, коммунистическая или социал-демократическая. Причем чем больше экономика политизирована, тем меньше ее эффективность. Поэтому экономика должна развиваться не «по указке», а на основе *экономических законов*. Э. — наука, исследующая проблему эффективного применения редких ресурсов (средств производства) с целью максимального удовлетворения безграничных потребностей общества. Поскольку ресурсы редки экономика не может обеспечить неограниченный выпуск товаров и услуг. В связи с этим необходимо принимать решения о том, какие товары и услуги следует производить, а от каких — отказаться.

Экономика России на пороге XXI в. и пути выхода из кризиса — в настоящее время экономика России имеет много минусов: высокий уровень безработицы, резкое падение жизненного уровня, растущая дифференциация доходов, нарастание социальной напряженности. Выход из кризиса и будущее экономического развития России во многом зависит от взаимодействия государства и многоукладной экономики, финансовой стабилизации, укрепления национальной валюты, благоприятной реструктуризации внешнего долга, устойчивого положительного сальдо внешней торговли.

Экономика со снижающейся деловой активностью — экономика, в которой чистый объем частных внутренних инвестиций меньше нуля (валовой объем частных внутренних инвестиций меньше общей суммы амортизационных отчислений).

Экономикс, экономическая наука (Economics) — общественная наука об использовании редких экономических ресурсов с целью максимального удовлетворения неограниченных материальных потребностей общества.

Экономическая деятельность людей — процесс, совершающийся между людьми и природой с целью производства общественного продукта и дальнейшего его распределения, обмена и потребления.

Экономическая интеграция — сотрудничество между национальными хозяйствами разных стран и полная или частичная их унификация; ликвидация барьеров в торговле между этими странами; сближение рынков каждой из отдельных стран с целью образования одного большого (общего) рынка.

Экономическая модель — упрощенная картина действительности; абстрактное обобщение.

Экономическая политика — совокупность мер или решений, принимаемых правительством относительно того, какой должна быть экономика и каковы ее *экономические цели*. Экономика и Э.п. — понятия разного уровня: экономика первична, а экономическая политика вторична. Э.п. должна исходить от уровня развития самой экономики, а не наоборот.

Экономическая прибыль — сумма превышения *общего дохода* над *общими издержками*; разница между полной выручкой предприятия и суммой внутренних и внешних издержек; общий доход фирмы минус все ее вмененные издержки; синоним терминов «чистая прибыль» и «сверхприбыль». Э.п. служит свидетельством того, что отрасль процветает.

Экономическая рента — цена за использование земли и других естественных ресурсов, предложение которых постоянно, т. е. «совершенно неэластично».

Экономическая реформа — сознательно проводимые преобразования, направленные на изменение существующих экономических отношений.

Экономическая теория (economic theory) — наука об отношениях между людьми в процессе их экономической деятельности по поводу эффективного использования ограниченных ресурсов с целью максимального удовлетворения потребнос-

тей людей; выведение закономерностей из соответствующих фактов экономической действительности; экономический принцип. Э.т. реализуется в определенной человеческой деятельности, которая называется *экономикой*. Э.т. можно рассматривать с двух позиций: как *позитивную* и как *нормативную*.

Экономическая эффективность — отношение между затратами редких ресурсов и производимым в результате их использования объемом товара или услуги; производство продукта определенной стоимости при наименьших затратах ресурсов; достижение наибольшего объема производства товара или услуги с применением ресурсов определенной стоимости.

Экономическая эффективность (Парето-эффективность) — состояние экономики, при котором нельзя изменить распределение ресурсов так, чтобы повышение удовлетворения потребностей одного субъекта не приводило к снижению удовлетворения потребностей другого.

Экономически активное население (занятая рабочая сила) — часть населения, обеспечивающая создание товаров и услуг.

Экономические блага — это то, что добыто или создано трудом человека: обработанная земля, посаженный лес, добытая нефть, машины, станки, оборудование, услуги автозаправочных станций, парикмахеров, пожарных и т. д. Конечная цель любой экономической деятельности заключается в стремлении удовлетворить многообразные потребности людей.

Экономические законы — выражает собой существенные, постоянно повторяющиеся, устойчивые связи в процессе производства, распределения, обмена и потребления материальных благ и услуг. Во всех странах с рыночной экономической действуют одни и те же Э.з. Они носят объективный характер. Это означает, что их действие происходит независимо от воли и сознания человека. Однако Э.з. отличаются от законов природы тем, что естественные законы — вечные, а экономические — исторические. Э.з. проявляются в коллективной жизни людей, поэтому их называют законами, которые носят общественный или социальный характер.

Э.з. отличаются от юридических. Их различие состоит в «поле деятельности»: экономические законы объективны, а юридические — субъективны. Они реализуются через выработку и принятие определенными людьми нормативных актов (законы, указы, директивы и т. д.) высшим органом государственной власти (например, Государственной Думой РФ) с целью реализации теории на практике. Э.з. — это питательная среда для юридической практики на разных уровнях. Открытие Э.з. — это прерогатива *экономической теории*.

Экономические ресурсы — все применяемые в хозяйственной деятельности природные, людские и произведенные человеком ресурсы.

Экономические системы — соединение ресурсов, осуществляемое в рамках определенных производственных отношений. Э.с. различаются между собой всего лишь по двум признакам: 1) господствующей форме собственности и 2) способу управления экономикой. Исходя из этих двух признаков различают следующие виды экономик: *свободную рыночную, командную, смешанную, переходную и традиционную*.

Экономические цели — основные направления социально-экономического развития государства. Существует целая цепочка Э.ц.: экономический рост, полная занятость, экономическая свобода, стабильный уровень цен, экономическая эффективность, справедливое распределение доходов, социально-экономическая обеспеченность, взаимовыгодное экономическое сотрудничество с другими странами.

Экономический рост — изменение результатов функционирования экономики. Различают экстенсивный и интенсивный экономический рост.

Экспорт — вывоз товаров и услуг за границу; продажа произведенных в стране товаров и услуг иностранным лицам, фирмам и правительству. К экспорту товаров приравниваются отдельные коммерческие операции без вывоза товаров с таможенной территории за границу, в частности, при покупке иностранным лицом товара у российского лица и передаче его другому российскому лицу для переработки и последующего вывоза переработанного товара за границу; в РФ — вывоз товаров с таможенной территории госу-

дарства за границу без обязательства об обратном ввозе на срок более одного года.

Экстенсивный тип экономического роста — экономический рост, при котором увеличение объема производства материальных благ и услуг достигается за счет использования большего количества факторов производства.

ЭКЮ — региональная международная единица, функционирующая в границах Европейской валютной системы (ЕЕС) с 1979 г. ЭКЮ была преемницей Европейской расчетной единицы (ЕРЕ), сохраняя при этом метод исчисления и цифровое значение ЕРЕ с различными модификациями. В настоящее время ЭКЮ заменили на евро.

Эластичное предложение — когда процент изменения величины предложения больше, чем процент изменения цены, т. е. если $E_s > 1$.

Эластичность предложения (E_s) — реакция предложения на изменение цены. Э.п. означает ответную реакцию предложения на изменение цены. Суть ее в следующем: если производители чувствительны к изменениям цен, то предложение будет эластично. И наоборот: если производители не чувствительны к изменениям цен, то предложение будет неэластично. Для измерения Э.п. можно использовать формулу:

$$E_s = \frac{\text{Процент изменения величины предложения}}{\text{Процент изменения цены}}$$

Эластичность спроса (E_d) — реакция спроса на изменение цены; ответная реакция величины спроса на изменение цены. Э.с. измеряется как отношение процентного изменения величины спроса к процентному изменению цены.

$$E_d = \frac{\text{Процент изменения величины спроса}}{\text{Процент изменения цены}}$$

Эластичный спрос — когда незначительное изменение цены оказывает сравнительно существенное влияние на величину спроса, т. е. $E_d > 1$.

Эмбарго — полный запрет торговых отношений с каким-либо государством, или запрещение ввоза (вывоза) определенных товаров в конкретную страну.

Эмиссия — изготовление и выпуск в обращение денег или ценных бумаг.

Эффект — результат какой-либо деятельности.

Эффективная занятость — занятость, при которой сведена к минимуму циклическая безработица и при этом существует достаточный резерв рабочей силы для структурных маневров в производстве.

Эффективная экономика — экономика, когда ресурсы полностью используются и максимально удовлетворяются потребности и желания людей при минимуме затрат.

Эффективность — соотношение между результатами и затратами, произведенными для достижения этих результатов; максимум продукции при минимуме затрат. Большое количество продукта, получаемое от данного объема затрат, означает повышение эффективности. Меньший объем продукта от данного количества затрат указывает на снижение эффективности.



