



ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ КАЗЕННОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ
УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
«МОСКОВСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ МИНИСТЕРСТВА ВНУТРЕННИХ ДЕЛ
РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ ИМЕНИ В.Я. КИКОТЯ»

ЭКОНОМИКА

Курс лекций

Москва
2020

ББК 65.011

Э40

Рецензенты:

профессор кафедры организации финансово-экономического,
материально-технического и медицинского обеспечения Академии
управления МВД России доктор экономических наук,
профессор **Ю. Г. Наумов**;
ведущий научный сотрудник научно-исследовательского
центра № 3 (по исследованию проблем противодействия
преступности в сфере экономики) ФГКУ «ВНИИ МВД России»
кандидат юридических наук **Н. В. Ивлиева**

Коллектив авторов:

А. В. Минаков, Н. П. Купрещенко, Л. Н. Иванова, С. Б. Лапина

Э40

Экономика : курс лекций / под ред. А. В. Минакова. – М. :
Московский университет МВД России имени В.Я. Кикотя,
2020. – 282 с.

ISBN 978-5-9694-0841-8

Процесс реформирования российской экономики происходит сложно и противоречиво. Очевидно, что механическое перенесение западных схем рыночных отношений не дает ожидаемого результата, в связи с чем становится необходимым более глубокое осмысление складывающейся ситуации в стране.

В настоящем курсе лекций авторами предпринята попытка избежать копирования западных учебных материалов, придерживаясь объективного, непредвзятого подхода к обоснованию российских реалий.

Курс лекций разработан авторским коллективом кафедры экономики и бухгалтерского учета Московского университета МВД России имени В.Я. Кикотя для подготовки сотрудников правоохранительных органов, в том числе специалистов для подразделений предварительного расследования, специализирующихся на расследовании экономических преступлений, а также специалистов в области экономической безопасности и противодействия коррупции. Вместе с тем, данный курс лекций может представлять научный интерес для людей, занятых практической деятельностью в реальном секторе экономики.

ББК 65.011

ISBN 978-5-9694-0841-8

© Московский университет МВД России
имени В.Я. Кикотя, 2020

СОДЕРЖАНИЕ

ВВЕДЕНИЕ.....	7
 Лекция 1. ПРЕДМЕТ И МЕТОД ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ТЕОРИИ. ПРОБЛЕМА ОГРАНИЧЕННОСТИ РЕСУРСОВ И БЕЗГРАНИЧНОСТИ ПОТРЕБНОСТЕЙ.....	8
Вопрос 1. Предмет и метод экономической науки.....	8
Вопрос 2. Функции экономической науки. Экономические аспекты в деятельности правоохранительных органов.....	12
Вопрос 3. Материальные потребности и экономические ресурсы общества. Экономический выбор и эффективность.....	17
 Лекция 2. ЭКОНОМИЧЕСКАЯ СИСТЕМА И ЕЕ ТИПЫ. МОДЕЛИ СМЕШАННОЙ ЭКОНОМИКИ.....	25
Вопрос 1. Типы экономических систем.....	25
Вопрос 2. Характеристика ключевых моделей смешанной экономики.....	35
Вопрос 3. Несовершенство рыночной системы и функции государства.....	40
 Лекция 3. РЫНОК И РЫНОЧНЫЙ МЕХАНИЗМ.....	42
Вопрос 1. Рынок: его структура и инфраструктура.....	42
Вопрос 2. Рыночный механизм и его функционирование.....	49
 Лекция 4. КОНКУРЕНЦИЯ В СИСТЕМЕ РЫНОЧНЫХ ОТНОШЕНИЙ. ТИПЫ РЫНОЧНЫХ СТРУКТУР.....	56
Вопрос 1. Конкуренция: ее виды и методы. Типы рыночных структур.....	56
Вопрос 2. Механизм рыночной конкуренции.....	62

Вопрос 3. Монополизм в рыночной экономике.....	67
Вопрос 4. Антимонопольное регулирование.....	75
Лекция 5. ПРЕДПРИЯТИЕ (ФИРМА) В СИСТЕМЕ РЫНОЧНЫХ ОТНОШЕНИЙ. ИЗДЕРЖКИ ПРОИЗВОДСТВА И ПРИБЫЛЬ.....	78
Вопрос 1. Функционирование предприятий.....	79
Вопрос 2. Бухгалтерская концепция. Издержки упущенных возможностей.....	86
Вопрос 3. Современная классификация издержек производства.....	89
Вопрос 4. Концепции прибыли.....	92
Лекция 6. РЫНКИ ФАКТОРОВ ПРОИЗВОДСТВА. ФОРМИРОВАНИЕ И РАСПРЕДЕЛЕНИЕ ДОХОДОВ.....	94
Вопрос 1. Основы теории производства.....	94
Вопрос 2. Рынок труда.....	95
Вопрос 3. Рынок земли.....	104
Вопрос 4. Производство и производственная функция.....	108
Вопрос 5. Издержки производства: их виды и структура.....	112
Вопрос 6. Результаты хозяйственной деятельности предприятия и их оценка.....	119
Вопрос 7. Цена, ее функции и система цен.....	123
Вопрос 8. Сущность и структура доходов населения.....	129
Вопрос 9. Распределение доходов и их дифференциация.....	142
Лекция 7. ВВЕДЕНИЕ В МАКРОЭКОНОМИКУ. ОСНОВНЫЕ МАКРОЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПОКАЗАТЕЛИ.....	149
Вопрос 1. Цели и результаты макроэкономики.....	150
Вопрос 2. Система национальных счетов и макроэкономические показатели.....	154
Вопрос 3. Макроэкономическое равновесие.....	162

Лекция 8. ЭКОНОМИЧЕСКИЙ РОСТ.

ЦИКЛИЧНОСТЬ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ.....169

Вопрос 1. Понятие и показатели экономического роста.....	170
Вопрос 2. Типы и факторы экономического роста.....	172
Вопрос 3. Причины циклов в экономике.....	174
Вопрос 4. Типы экономических циклов.....	176
Вопрос 5. Фазы экономического цикла.....	178
Вопрос 6. Система государственного регулирования экономики.....	182

Лекция 9. МАКРОЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПРОБЛЕМЫ:

БЕЗРАБОТИЦА, ИНФЛЯЦИЯ.....187

Вопрос 1. Безработица и ее сущность.....	188
Вопрос 2. Естественная и вынужденная безработица.....	191
Вопрос 3. Социально-экономические последствия безработицы.....	196
Вопрос 4. Сущность, типы и виды инфляции.....	198
Вопрос 5. Причины возникновения, механизмы и социально-экономические последствия инфляции.....	202
Вопрос 6. Антиинфляционная деятельность государства.....	206

Лекция 10. ГОСУДАРСТВЕННОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ

ЭКОНОМИКИ. БЮДЖЕТНО-НАЛОГОВАЯ (ФИСКАЛЬНАЯ) ПОЛИТИКА ГОСУДАРСТВА.....210

Вопрос 1. Методы и средства государственного регулирования экономики.....	211
Вопрос 2. Понятие финансов и финансовой системы.....	218
Вопрос 3. Бюджет и внебюджетные фонды государства.....	221
Вопрос 4. Бюджетный дефицит и государственный долг.....	226
Вопрос 5. Налоговая политика государства.....	229
Вопрос 6. Виды и инструменты бюджетно-налоговой политики.....	233

Лекция 11. ДЕНЕЖНО-КРЕДИТНАЯ (МОНЕТАРНАЯ) ПОЛИТИКА ГОСУДАРСТВА.....	235
Вопрос 1. Происхождение, сущность и функции денег.....	236
Вопрос 2. Теоретические основы денежной системы и денежного обращения. Виды денег.....	240
Вопрос 3. Кредит: его сущность, функции и формы.....	246
Вопрос 4. Банковская система и ее функционирование в рыночной экономике.....	252
Вопрос 5. Основы денежно-кредитной политики.....	260
Лекция 12. МИРОВОЕ ХОЗЯЙСТВО И МЕЖДУНАРОДНЫЕ ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ОТНОШЕНИЯ.....	264
Вопрос 1. Сущность и объективные основы формирования и развития мирового хозяйства.....	264
Вопрос 2. Международная валютная система. Платежный баланс страны.....	269
Вопрос 3. Международная экономическая интеграция.....	276
БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК.....	279

ВВЕДЕНИЕ

Понятие *экономика* имеет в современных условиях два основных значения. Во-первых, экономика – это особая сфера человеческой деятельности по созданию материальных и культурных благ для удовлетворения потребностей людей. Особенность и значимость этой сферы человеческой деятельности заключается в том, что без удовлетворения основных материальных потребностей (пище, одежде, жилье) немислимы все без исключения виды деятельности людей, существование человеческого общества в целом. Во-вторых, экономика (экономическая теория) – это наука о законах функционирования и развития хозяйства. Люди не только участвуют в экономической деятельности непосредственно, но и направляют свои усилия на то, чтобы понять закономерности развития экономических процессов в обществе. Она относится к разряду социальных наук, поскольку экономические явления осуществляются посредством социальных отношений между людьми. Поэтому экономическая наука (экономическая теория) тесно соприкасается с другими социальными и гуманитарными науками: философией, политологией, социологией, историей, психологией, культурологией и правом. Для того чтобы понять сложные экономические процессы и явления, экономическая наука широко использует достижения других наук: математики, геометрии, кибернетики, демографии и статистики.

Современную экономическую науку в англоязычных странах часто называют *экономикс*. В отечественной литературе чаще употребляются термины *теоретическая экономика* или *экономическая теория*.

Экономика как наука является результатом длительного исторического развития. Поэтому, прежде всего, необходимо знать, как возникла экономическая теория, раскрыть предмет и метод этой науки, показать ее роль в практической деятельности людей.

Лекция 1

ПРЕДМЕТ И МЕТОД ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ТЕОРИИ. ПРОБЛЕМА ОГРАНИЧЕННОСТИ РЕСУРСОВ И БЕЗГРАНИЧНОСТИ ПОТРЕБНОСТЕЙ

Вопрос 1. Предмет и метод экономической науки

В теоретической экономике исследуются и анализируются различные стороны экономической жизни общества. Прежде всего, это деятельность людей в сферах производства, распределения, обмена, потребления и воспроизводства материальных благ и услуг как на национальном и международном уровнях, так и на уровне предприятий и фирм.

В *производстве* предмет изучения теоретической экономики – это выбор людьми способа использования ограниченных производительных ресурсов (земли, труда, оборудования, технических знаний) для создания материальных благ и услуг.

Производство взаимосвязано с *распределением*, в ходе которого определяется доля социальных групп и каждого члена общества в произведенных материальных благах и услугах. Формы и способы распределения произведенных продуктов и услуг – объект исследования экономической теории.

Связующим звеном между производством и распределением, с одной стороны, и потреблением, с другой стороны, является *обмен* продуктами. Обмен может происходить в форме распределения продуктов либо принимать форму обмена товарами. Товарный обмен влияет на производство. Расширение и сужение рынка стимулирует или ограничивает возможности его роста. Поэтому экономика исследует сущность и структуру рынка, природу рыночного механизма, роль государства в рыночной экономике, орга-

низацию денежной, кредитной, финансовой и налоговой системы, социальную политику государства, фирм и предприятий.

Конечным пунктом движения произведенных продуктов является *потребление*. Между производством и потреблением существует органическая связь. И здесь примат принадлежит производству. Оно предшествует потреблению, создает для него необходимые продукты, определяет его объем и структуру. Вместе с тем потребление влияет на производство, является его конечной целью, материальным стимулом развития. Поскольку жизненные блага расходуются в процессе потребления, их нужно вновь и вновь производить (т. е. воспроизводить). Каким образом человек решает проблемы организации потребления и производства, создает богатство нации – эти и другие вопросы находятся в центре внимания экономической науки.

Таким образом, **экономика** есть наука о законах и закономерностях деятельности людей в производстве, распределении, обмене, потреблении и воспроизводстве материальных благ и услуг, а также об эффективном использовании ограниченных производительных ресурсов в целях удовлетворения человеческих потребностей.

Сущность общественных экономических процессов проявляется в разнообразных формах. Задача экономической науки – за формой проявления экономических процессов, происходящих в обществе, вскрыть их содержание. Проникнуть в сущность экономических явлений, познать и раскрыть закономерности их развития можно лишь на основе применения общенаучных методов исследования. Остановимся на наиболее существенных методах экономических исследований.

Метод научной абстракции. Абстракция означает отвлечение от единичного, случайного в исследуемых процессах и явлениях и выделение в них прочного, устойчивого, типичного. Именно

благодаря этому удастся познать сущность явлений, сформулировать категории и законы науки, отражающие эти сущности. Экономические категории – это научные понятия, сформулированные с помощью метода абстракции, которые выражают сущностные стороны исследуемых экономических объектов (например, цена, стоимость, товар, рабочая сила и т. д.). Экономические законы – это категории, отражающие наиболее устойчивые, постоянно повторяющиеся внутренние и внешние связи экономического явления (например, закон спроса, закон предложения).

Анализ и синтез. Этот метод предполагает изучение социально-экономических явлений как по частям (анализ), так и в целом (синтез). Например, анализ показателя себестоимости по элементам затрат (сырье, энергоресурсы, зарплата и т. д.) – это анализ, а определение показателя себестоимости продукции (как сумма всех затрат) – это синтез.

С методом анализа и синтеза логически связано деление экономики на микро- и макроэкономику, которые представляют собой два разных уровня рассмотрения хозяйственных систем.

Микроэкономика исследует отдельные элементы (частицы) этих систем. Она изучает экономику отдельных фирм, домохозяйств, отраслей, производство или цену отдельного продукта. Микроэкономический подход, следовательно, близок к методу анализа.

Макроэкономика исследует хозяйственные системы в целом, или так называемые агрегаты, т. е. совокупность экономических единиц. К таким агрегатам относятся: мировая экономика, национальное хозяйство, а также крупные подразделения последнего – государственный сектор, частный сектор. Макроэкономика, базируясь на методе синтеза, оперирует обобщающими, агрегатными показателями, такими как общий объем продукции, национальный доход, суммарные расходы и т. п.

В то же время деление экономической науки на микро- и макросферы не следует абсолютизировать. Микро- и макроэкономика тесно взаимосвязаны, а иногда их непросто разделять. Многие вопросы и темы экономической теории входят в обе сферы.

Индукция и дедукция. Науке, в том числе экономической, нужны знания не об отдельных предметах или процессах. Это только начальный этап. В реальной жизни не бывает изолированных (в полном смысле) предметов и явлений. Все взаимосвязано. Поэтому истина всегда существует в форме системы. Формирование научной системы осуществляется с применением таких методологических приемов, как индукция и дедукция. Индукция – это когда на основе частных логически выводятся общие положения, принципы. Дедукция – обратный процесс: на базе общих положений обосновываются те или иные частности экономических объектов, процессов.

Например, факты увеличения цен на хлеб, молоко, мясо наводят на мысль о росте дороговизны в стране (индукция). В свою очередь, из общего положения о растущей стоимости жизни можно вывести отдельные показатели повышения потребительских цен по каждому виду продовольствия (дедукция).

Единство исторического и логического методов. Эти методы предполагают подробное изучение социально-экономических процессов в их исторической последовательности, но одновременно с логическими обобщениями, которые позволяют оценить эти процессы в целом и сделать общие выводы. К примеру, ученые детально исследовали конкретный ход развития экономики в СССР и других восточноевропейских странах в 1970–1980-е гг. Этот исторический подход в исследованиях дал возможность многим из них прийти к логическим выводам о повседневной утрате работниками в этих странах стимулов к труду, о неэффективности экономики, товарных дефицитах и т. д.

Экономико-математическое моделирование. При исследовании функциональной и количественной зависимости экономических явлений широко используется экономико-математическое моделирование. Этот метод позволяет в формализованной форме определить причины изменений экономических явлений, закономерности этих изменений и их последствия. Модели могут быть словесно-описательные (вербальные), математические и графические. Несмотря на то, что всякая модель есть упрощенная картина действительности, она позволяет представить возможные варианты изменений в экономической жизни. Именно их использование позволяет не только разобраться с состоянием экономики, но и точно сказать, что будет с ней через какое-то время, каковы последствия и социально-экономическая цена принимаемых решений.

Наконец, при рассмотрении метода экономической науки возникает и такой вопрос: каков критерий правильности результатов познания, выводов, к которым приходит теоретическая экономика. Главным измерителем истинности высказанных теоретических положений должно быть их соответствие жизни, объективной действительности. С этих позиций и необходимо рассмотреть функции и роль экономики как науки.

Вопрос 2. Функции экономической науки.

Экономические аспекты в деятельности правоохранительных органов

Можно выделить следующие наиболее существенные функции экономической науки.

Во-первых, *познавательная функция.* Как всякая наука, теоретическая экономика выполняет, прежде всего, познавательную функцию. Она призвана изучать и объяснять процессы и явления экономической жизни общества, т. е. раскрывать законы и зако-

номерности развития экономики. Важно иметь в виду, что экономическая теория изучает экономику в целом, а не отдельные ее сектора, сферы, отрасли и пр. Поэтому она не раскрывает «секретов» о способах получения крупных доходов, достижении делового успеха, приемах домашнего счетоводства. Тем не менее, знание экономических основ общества является важным элементом его высокого образовательного и культурного уровня, непременным условием проведения эффективной экономической политики.

Во-вторых, *методологическая функция*. Экономическая теория выступает в качестве теоретического фундамента целого комплекса экономических наук: отраслевых – экономика промышленности, сельского хозяйства, строительства, транспорта, военная экономика и др.; функциональных – экономика труда, финансы, денежное обращение и кредит, военные финансы, экономическая статистика и др. Кроме того, существует ряд экономических наук, находящихся на стыке различных отраслей знания – экономическая география, демография, история национального хозяйства, военно-экономический анализ, теория управления (менеджмент) и др. Для них экономическая теория тоже служит теоретической основой. В свою очередь, экономическая теория опирается на данные, накопленные отраслевыми и функциональными экономическими науками.

В-третьих, *практическая функция*, содержанием которой является разработка принципов и методов рационального хозяйствования, научное обоснование экономической политики государства. Говоря о переходе от экономической теории к экономической политике, экономисты разграничивают позитивную и нормативную стороны экономической теории.

Позитивная экономическая наука имеет дело с фактами и свободна от субъективных оценочных суждений, она пытается

формулировать научные представления об экономических явлениях, исходя из совокупности реальных факторов в действительности. Ее принцип: «если..., то...».

Нормативная экономическая наука подразумевает субъективные экономические суждения о том, какой должна быть экономика, какую конкретную экономическую политику следует рекомендовать. Ее принцип: «для того чтобы..., нужно...».

Если позитивная экономическая наука исследует фактическое состояние экономики, то нормативная определяет, какие действия желательны или нежелательны в создавшейся ситуации.

Таким образом, ограниченность экономических ресурсов настойчиво требует повышения эффективности их использования во всех звеньях общественного хозяйства. Для этого необходимо овладевать экономическими знаниями.

Органы внутренних дел, решая задачу обеспечения правопорядка, фактически являются реальными участниками экономических отношений. Подобная деятельность предполагает глубокое осознание особенностей экономических процессов. Без использования экономических знаний сотрудники правоохранительных органов способны лишь фиксировать очевидные, самые поверхностные явления, происходящие в обществе. Более того, экономическая безграмотность дезориентирует правоохранительную деятельность, направляет ее по неэффективному, а нередко просто ложному пути.

На представителей правоохранительных органов как составную часть системы государственного управления в современных условиях возлагается задача активно способствовать осуществляемым в России преобразованиям в экономической, социальной, духовной, политической сферах.

Незнание экономической обстановки или неправильное ее понимание может привести к несоответствию организации и на-

правленности правоохранительной деятельности серьезным изменениям в хозяйственном механизме, а также в системе мотивов поведения членов общества.

На всех этапах деятельности и во всех службах органов внутренних дел в той или иной степени присутствует экономический аспект. Выполняя правоохранительную функцию, МВД России активно воздействует на сохранение и более эффективное использование природных, материальных, финансовых, трудовых ресурсов и тем самым на развитие в нужном направлении производственных отношений. Несмотря на то, что в условиях рынка хозяйствующие субъекты, прежде всего, сами несут ответственность за сохранность и приумножение своей собственности, органы внутренних дел должны оказывать им помощь.

Очень важна на современном этапе борьба органов внутренних дел с бесхозяйственностью и хищениями. Рост масштабов производства объективно увеличивает и размеры ущерба. Это – производственные потери, потери от хищения, порчи и недостач, потери от бесхозяйственности. В последнее время ежегодно теряется почти треть всего производства (как в стоимостной, так и в натуральной форме). Борьба органов внутренних дел с бесхозяйственностью и хищением государственной собственности – проблема не только правовая, но и социально-экономическая.

Правонарушения, в какой бы форме они ни совершались, наносят обществу ущерб, который в конечном счете принимает материальное воплощение. Это могут быть хищения собственности, злоупотребления, причиняющие вред общественному производству, а также любые другие деяния, нарушающие права и спокойствие граждан.

Перед органами внутренних дел в условиях развития рыночной инфраструктуры стоят следующие задачи:

- содействие экономической безопасности новых структур независимо от форм их собственности;

- уточнение криминологической характеристики современной маркетинговой среды в различных сегментах товарного рынка как на микро-, так и на макроуровне;

- криминологическая оценка вновь появляющихся субъектов рыночных отношений;

- помощь налоговой инспекции и аудиторским структурам.

Решение этих задач относится как к правоохранительной деятельности в целом, так и к каждой конкретной службе органов внутренних дел.

Подводя итог, можно сделать вывод о том, что актуальность решения задачи преодоления криминализации экономических отношений в России все более требует от сотрудников органов внутренних дел глубокого знания основ экономической теории, экономических законов. Сегодня невозможно бороться с преступностью, в том числе экономической, не понимая сущности происходящих в обществе процессов. Именно поэтому сотрудник полиции должен иметь широкий экономический кругозор, хорошо знать реальную хозяйственную практику государственных, коммерческих и некоммерческих структур, передовой зарубежный и отечественный опыт управления и контроля в сфере экономики. Но главное – научиться на практике применять теоретические выводы и рекомендации, предлагаемые современной экономической наукой.

Сотрудники полиции, особенно занимающиеся исследованием экономических преступлений, должны хорошо ориентироваться в основных положениях экономической науки. Экономические знания дают возможность сотрудникам органов внутренних дел в процессе служебной деятельности квалифицированно проводить расследование конкретного уголовного дела, грамот-

но анализировать оперативную экономическую информацию и использовать полученные данные.

Вопрос 3. Материальные потребности и экономические ресурсы общества.

Экономический выбор и эффективность

Экономическое развитие любого общества определяется двумя фундаментальными условиями.

Первое – потребности, включающие в себя как потребности общества в целом, так и потребности индивидуумов. **Потребность** – нужда человека в чем-либо необходимом для поддержания его жизнедеятельности и развития как личности. Наиболее важными являются потребности в пище, одежде, жилье. Не случайно такие потребности именуются первичными. Потребности же досуга, образования и иные в данном случае вторичны.

В науке укоренилась и другая классификация потребностей – их делят на потребности материальные и духовные. Изучение материальных потребностей – одна из задач экономической науки. Последняя определяет **материальные потребности** как желание приобрести и использовать блага, которые полезны. Под термином «благо» подразумеваются предметы и действия, удовлетворяющие те или иные потребности людей, категория «полезность» обозначает совокупность потребительских свойств блага, а также получаемое людьми от потребления блага удовольствие или удовлетворение.

Анализ структуры и тенденций развития материальных потребностей позволяет сделать ряд важных для хозяйственной теории и практики выводов. Во-первых, в состав материальных потребностей включаются потребности не только в предметах первой необходимости, но и в самом разнообразном спектре услуг. Во-вторых, в круг материальных потребностей входят не толь-

ко потребности индивидуумов, но и потребности предприятий, общественных организаций, правительственных учреждений. В-третьих, в соответствии с законом возвышения потребностей по мере развития человеческой цивилизации наблюдается значительный рост объемов материальных потребностей. В настоящее время номенклатура благ, используемых для удовлетворения материальных потребностей общества, насчитывает несколько десятков миллионов наименований.

По сути, весь процесс цивилизации на Земле представляет собой процесс формирования и реализации многообразных индивидуальных и общественных потребностей. И здесь уместно указать на второе фундаментальное условие, определяющее ход экономического развития – наличие в обществе экономических ресурсов. Действительно, в своем развитии общество постоянно сталкивается с фактом ограниченности благ относительно потребностей в них. Редкое, ограниченное по своему количеству благо, используемое обществом для удовлетворения конкретных материальных потребностей, называется *экономическим благом*.

Обычно экономические блага делят на долговременные, предполагающие многократное их использование, и недолговременные, предназначенные для одноразового применения. Кроме того, среди экономических благ выделяют:

- а) взаимозаменяемые в потреблении блага (т. н. субституты);
- б) взаимодополняемые в потреблении блага (т. н. комплиментарные блага).

Экономические блага, предназначенные для обмена, продажи, называют *товарами*. Несмотря на то что предметом купли-продажи являются и услуги (действия), как правило, товарами называют предметы и вещи, которые можно и хранить.

Ввиду ограниченности благ, дарованных человечеству природой, люди давно уже пошли по пути искусственного создания

благ в процессе трудовой деятельности. Целесообразная деятельность людей по созданию материальных благ и услуг называется *производством*. Чтобы производство осуществлялось непрерывно и было бы в состоянии обеспечить удовлетворение материальных потребностей всего общества, необходимы дополнительные средства или ресурсы. **Ресурсы** – совокупность природных, социальных и духовных сил, которые могут быть использованы в процессе создания материальных благ, услуг и иных ценностей для общества. Экономическая наука делит ресурсы на несколько групп.

Первая группа – *природные ресурсы* – это потенциально пригодные для применения в производстве естественные силы и вещества, которые в свою очередь подразделяются на неисчерпаемые, исчерпаемые, возобновляемые и невозобновляемые.

Вторая группа – *материальные ресурсы* – все созданные человеком средства производства, орудия труда и предметы труда.

Третья группа – *трудовые ресурсы* – население страны в трудоспособном возрасте, обеспечивающее предложение рабочей силы при производстве товаров и услуг. Сюда включают занятых и безработных.

Четвертая группа – *финансовые ресурсы* – денежные средства, которые общество в состоянии выделить на организацию производства материальных благ и услуг.

Пятая группа – *информационные ресурсы*, под которыми подразумеваются различные виды научной, проектно-конструкторской, технологической и управленческой информации, необходимой для создания материальных благ.

Ресурсы, непосредственно вовлеченные в конкретный процесс производства, определяются как факторы производства. Выделяются три фактора производства:

1) *земля*. Имеет тройное значение: в широком смысле означает все используемые в производственном процессе есте-

ственные ресурсы; в ряде отраслей (аграрной, добывающей, рыбной) – это объект хозяйствования, средство и предмет труда; в пределах всей экономики выступает как объект собственности, когда ее собственник в производственном процессе может и не участвовать;

2) *капитал* – все материальные и финансовые ресурсы в системе факторов производства. В своей натурально-вещественной форме выступает в виде зданий и сооружений, оборудования, инструментов, полуфабрикатов, транспортных средств. Имеет и другую форму – стоимостную и представляет собой определенную сумму денег и ценных бумаг;

3) *труд* – экономически активное (трудоспособное) население, непосредственно занятое в производстве;

Предпринимательство (предпринимательские способности) – инициативная самостоятельная деятельность по мобилизации всех экономических ресурсов в рамках одного предприятия.

Взаимодействующее единство вышеперечисленных факторов – это и есть производство, сердцевина современной экономики.

Для понимания структуры экономических процессов, происходящих в современном обществе, очень важно подчеркнуть, что оно функционирует в условиях ограниченности ресурсов. Ограниченные относительно потребности в них ресурсы называются *экономическими ресурсами*. Редкость, ограниченность – их главное свойство. Таким образом, экономика – ресурсная сфера деятельности людей. Основное противоречие, с которым человечество сталкивается в этой сфере – это противоречие между необходимостью полного удовлетворения постоянно растущих потребностей членов общества в материальных благах и ограниченностью ресурсов для их производства. Разрешается оно по двум направлениям.

Первое – рациональное и эффективное использование ресурсов. Проблема эффективности – одна из основных в экономике, а исследование путей наилучшего использования редких ресурсов относится к актуальным задачам экономической науки. Последняя широко использует категорию «эффективность». В самом общем виде эффективность определяется как отношение между результатом и затратами на этот результат. Конкретизируя данное определение, разделяют эффективность производства и экономическую эффективность.

Применительно к отдельно взятой хозяйственной единице, которая осуществляет свою деятельность с минимальными затратами производственных факторов, говорят об эффективности данного производства. Чем меньше объем затрат и чем больше результат, тем выше его эффективность. Она отражается в ряде показателей, характеризующих функционирование отдельного предприятия.

Показатель экономической эффективности используется для оценки результативности производственной деятельности всего общества. С этой точки зрения **экономическая эффективность хозяйственной системы** – состояние, когда наиболее полно удовлетворяются потребности всех членов общества при данных ограниченных ресурсах, или, говоря иначе, состояние, при котором невозможно увеличить степень удовлетворения потребностей хотя бы одного человека, не ухудшая при этом положение другого члена общества. Такое состояние в экономической науке называется *Парето-эффективностью*. Данная категория широко используется при сравнительной оценке различных экономических систем в целом.

Второе направление, по которому общество идет при разрешении противоречия между безграничностью потребностей и редкостью ресурсов – осуществление выбора между потреб-

ностями, которые необходимо удовлетворить, и потребностями, от удовлетворения которых следует отказаться. Необходимость выбора иллюстрирует так называемая кривая производственных возможностей (кривая трансформации) ABCDE. Пример возможностей общества по осуществлению одновременного производства потребительских и инвестиционных товаров приведен в табл. 1 и на рис. 1.

Таблица 1

**Возможности общества по осуществлению
одновременного производства потребительских
и инвестиционных товаров**

Возможности	Потребительские товары (масло), т	Инвестиционные товары (роботы), шт.
A	15 000	—
B	12 000	2 000
C	10 000	3 000
D	6 000	5 000
F	3 000	5 500
E	—	6 000

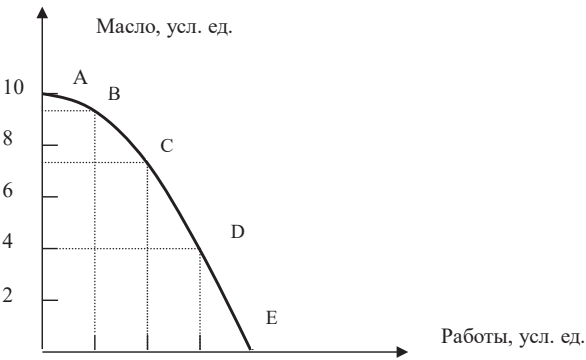


Рис. 1. Кривая производственных возможностей

Кривая производственных возможностей:

– обозначает размеры (объемы) максимально возможного одновременного производства благ (товаров) при полном использовании ограниченных производственных возможностей;

– показывает, что выбор оптимального решения ограничен числом вариантов, представленных совокупностью точек данной кривой ABCDE;

– характеризует отрицательную зависимость между парными величинами максимальных результатов производства при условии полного использования производственных ресурсов. Это означает, что рост производства одного блага (товара) может осуществляться только за счет уменьшения производства другого. Тогда теряемая величина в производстве одного блага при перераспределении ресурсов в пользу прироста второго блага превращается в своего рода плату за прирост, его цену. Эта плата (цена) в экономической теории называется альтернативной ценой или альтернативной стоимостью (альтернативными издержками);

– отражает фундаментальный закон экономики ограниченных ресурсов – по мере максимизации производства определенного блага эффективность использования ресурсов падает, так как резко вырастает альтернативная цена, поскольку одни виды ресурсов более эффективны при производстве одного вида блага и наоборот.

Функционирование экономики на границе своих производственных возможностей свидетельствует об ее эффективности. Однако целый ряд причин объективного и субъективного характера (стихийные бедствия, социальные потрясения, отвлечение ресурсов в резервы и т. д.) не позволяют стране полностью реализовать имеющийся экономический потенциал. Вместе с тем общество в условиях технического, экономического и социального прогресса способно «раздвигать» границы производственных возможностей, определенным образом решать проблему ограниченности ресурсов, удовлетворяя при этом более широкий круг потребностей. В данном случае говорят об экономическом

росте. Различают два типа экономического роста – экстенсивный и интенсивный.

При экстенсивном типе экономического роста увеличение общественного продукта происходит за счет количественного наращивания факторов производства (вовлечение в производство дополнительных ресурсов) при неизменной его технологической базе. Во втором случае главным становится повышение производственной эффективности, рост отдачи от использования всех факторов производства при неизменности их количества. Основной упор делается на совершенствование технологии производства и повышение производительности труда. В условиях научно-технической революции, начиная с середины XX в., преимущественным типом развития в высокоразвитых индустриальных странах мира стал именно интенсивный экономический рост. Таким образом, осуществлению людьми правильного выбора способа экономического развития и решения конкретных жизненных ситуаций должно предшествовать осознание ими сущности основной проблемы экономической практики – наличия противоречия между их желанием удовлетворить свои безграничные потребности и ограниченностью ресурсов. Разрешение этого противоречия осуществляется в рамках определенной экономической системы при активном участии человека – ее субъекта.

Лекция 2

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ СИСТЕМА И ЕЕ ТИПЫ. МОДЕЛИ СМЕШАННОЙ ЭКОНОМИКИ

Человеческое общество в своем развитии использовало и использует различные экономические системы. Они различаются подходом и методами решения основных экономических проблем.

Во всех экономических системах для производства требуются экономические ресурсы, а результаты хозяйственной деятельности распределяются, обмениваются и потребляются.

В экономических системах есть элементы, которые отличают их друг от друга. Ими являются: социально-экономические отношения, базирующиеся на сложившихся в каждой экономической системе формах собственности на средства производства и результаты хозяйственной деятельности; организационно-правовые формы хозяйственной деятельности; хозяйственный механизм, т. е. способ регулирования экономической деятельности на микро- и макроэкономическом уровнях.

Таким образом, экономическая система представляет собой особый механизм, созданный для разрешения основного противоречия экономического развития – противоречия между ограниченными ресурсами и безграничными потребностями.

Вопрос 1. Типы экономических систем

Экономическая система – это исторически возникшая или установленная, действующая в стране совокупность принципов, правил, законодательно закрепленных норм, определяющих форму и содержание основных экономических отношений,

возникающих в процессе производства, распределения, обмена и потребления экономического продукта¹.

Любая из экономических систем отличается по двум признакам: по форме собственности на средства производства и по способу принятия экономических решений.

Основываясь на этих критериях, все многообразие экономических устройств различных стран можно разделить на четыре основные группы:

- 1) экономическая система традиционного типа (традиционная экономика);
- 2) экономическая система командно-административного типа (командно-административная экономика);
- 3) экономическая система рыночного типа (рыночная экономика);
- 4) экономическая система смешанного типа (смешанная экономика).

Под *традиционной экономикой* понимается экономическая система, опирающаяся на общинную собственность на средства производства и произведенный продукт, натуральное и мелкотоварное хозяйство, в котором решения принимаются сообща согласно традициям и обычаям.

К характерным особенностям экономической системы традиционного типа принято относить:

- широкое распространение ручного труда в хозяйственной деятельности;
- локальную замкнутость производства. Отсутствие регулярных излишков пищи приводит к тому, что торговый обмен носит эпизодический характер;

¹ Райзберг Б. А., Лозовский Л. Ш., Стародубцева Е. Б. Современный экономический словарь. 6-е изд. перераб. и доп. М., 2019. С. 512.

- применение примитивных технологий. Существующие уставы в традиционном обществе тормозят технический прогресс, что негативно отражается на производительности труда;

- многоукладность экономики, т. е. существование различных форм хозяйствования. В ряде случаев сохраняются натурально-общинные формы, основанные на общинном коллективном ведении хозяйства и натуральных формах распределения продукта. В странах с традиционной системой большую роль играет мелкотоварное производство, основанное на частной собственности на производственные ресурсы и личном труде их хозяина. Сюда относятся крестьянское и ремесленное хозяйства;

- активную роль государства. Подавляющую часть национального дохода оно вынуждено направлять на оказание социальной поддержки беднейшим слоям населения и на развитие инфраструктуры;

- большую роль иностранного капитала в условиях относительно слабого развития национального предпринимательства;

- объединение членов экономических отношений в крепкую социальную сеть;

- решение ключевых экономических проблем в соответствии с обычаями и традициями.

Сейчас такая экономика сохранилась в нескольких формах. Небольшие ареалы кустарных промыслов остались в некоторых районах современной России: хохломская роспись, палехские миниатюры, семеновский ложкарный промысел (деревянные ложки), жостовские расписные подносы, вятская игрушка. Традиционная экономика встречается у малочисленных народов российского Севера (оленоводство, охота, рыбная ловля, промыслы: косторезный, изготовление национальной одежды, постройка традиционных жилищ), в ряде республик России (Тыва, Калмыкия).

Элементы традиционной экономики можно найти в экономической системе практически каждого государства, потому что экономика любого района, региона, страны неразрывно связана с географическим положением, климатическими условиями, политическим статусом, традициями и пр.

Под *командно-административной экономикой* понимается экономическая система, основанная на государственной собственности на средства производства и на решениях, централизованно принимаемых государственными органами и навязываемых всем экономическим агентам.

Характерными особенностями экономической системы командно-административного типа принять считать:

- общественную собственность практически на все экономические ресурсы. Все ресурсы здесь составляют собственность государства. Частная собственность ликвидируется и переходит в руки государства;

- централизованное экономическое планирование как основу хозяйственного механизма, охватывающее все уровни – от домашнего хозяйства до государства в целом. Центр берет на себя ответственность решать основные экономические проблемы общества: что производить, как производить и для кого производить;

- централизованное распределение ресурсов, осуществляемое на основе долговременных приоритетов. В силу этого производство благ постоянно отрывается от общественных потребностей. Прогресс общества тормозится;

- административное установление цен на товары и услуги;

- монополизацию и бюрократизацию экономики в специфических формах. Существенную роль начинает играть монополия государственной власти, ее однопартийность и жесткий полити-

ческий контроль с ее стороны, который «исключает любые не-санкционированные формы массовой активности»¹.

Командно-административная экономика обладает целым рядом преимуществ по сравнению с другими типами экономических систем.

Она позволяет быстро сосредоточить все ресурсы общества для решения жизненно важных задач. Это очень существенно во время войн, крупных стихийных бедствий, а также позволяет продвинуться вперед в выбранной области.

В ней в значительной степени снижены или вообще отсутствуют некоторые виды транзакционных издержек² (при этом, однако, появляется новый вид транзакционных издержек – издержки составления и согласования между инстанциями различного уровня плановых заданий).

Еще одним преимуществом командно-административной системы является то, что она позволяет в значительной степени устранить циклические колебания, способна обеспечить полную трудовую занятость и, что очень важно, сгладить неравенства в распределении доходов.

В командно-административной экономике плановый выпуск продукции в значительной степени фильтрует ассортимент производимых товаров и услуг, исключая из него те товары и услуги, которые пагубно воздействуют на физическое и нравственное состояние общества, но пользуются спросом при рыночной экономике. К таким товарам и услугам можно отнести, например, рестораны быстрого питания, «боевики» американского образца,

¹ Гайдар Е. Экономика переходного периода. Очерки экономической политики посткоммунистической России (1991–1997). М., 1998. С. 39.

² Транзакционные издержки – издержки, связанные с заключением сделок и отражающие затраты на выбор партнера, подписание соглашений и контроль исполнения, адаптацию к происходящим изменениям, совершенствование квалификации отдельных работников, предупреждение мошенничества, на случай неожиданных потрясений.

бесчисленные ток-шоу, продукцию сексуальной направленности и многое другое.

Вместе с тем командно-административная система обладает и рядом серьезных недостатков, из-за которых, как считается, сама мысль о построении социалистического государства носит утопический характер. К ним можно отнести следующие:

- невозможность плановых заданий объективно отражать потребности общества в тех или иных товарах. Ведь для того, чтобы определить, сколько единиц каждого продукта нужно обществу, Центр должен обладать информацией о потребностях людей, их вкусах и предпочтениях;

- необходимость содержания огромного бюрократического аппарата в целях обеспечения централизованного планирования всей номенклатуры производимой продукции. Такой аппарат поглощает значительные трудовые и материальные ресурсы общества;

- отсутствие у производителей стимулов повышать качество товаров массового потребления и внедрять более эффективные производственные технологии. Причина тому – отсутствие конкуренции. Кроме того, отсутствуют высокие стимулы к труду, так как при ней нет мотива личной выгоды. Доход производителя в этой экономической системе прямо не зависит от того, сколько и какой продукции он произвел – он фиксирован и определяется исключительно занимаемой должностью. Многие считают, что сама природа человеческой натуры такова, что при коллективном ведении хозяйства человек никогда не будет трудиться так же добросовестно, как если бы работал на себя;

- неспособность производить своевременную замену устаревшего оборудования в связи с тем, что замена устаревшего оборудования требует временной остановки про-

изводства, а это приводит к невыполнению плана выпуска продукции;

- концентрация большой власти в руках одного человека (группы лиц), что может привести к установлению в стране тоталитарного режима и проведению государством агрессивной внешней политики.

Экономическая система командно-административного типа господствовала ранее в СССР, странах Восточной Европы и ряде азиатских государств. В современных условиях к такому типу экономической системы относят экономику КНДР и с некоторой степенью условности Республики Куба. В то же время экономика любого государства содержит в себе элементы командно-административной системы уже фактом наличия определенных размеров государственного сектора в национальном хозяйстве.

Под *рыночной экономикой* понимают экономическую систему, основанную на частной собственности на средства производства и на решениях, принимаемых частными лицами и фирмами самостоятельно и независимо друг от друга.

К характерным чертам экономики рыночного типа принято относить:

- частную собственность практически на все экономические ресурсы;
- экономическое планирование на уровне отдельного хозяйствующего субъекта;
- экономическую обособленность товаропроизводителей;
- наличие множества самостоятельно действующих покупателей и продавцов каждого товара;
- договорные отношения между хозяйствующими субъектами (людьми, предприятиями и т. д.);
- рыночное ценообразование на основе соотношения спроса и предложения;

- свободное распределение ограниченных экономических ресурсов;

- рыночный механизм регулирования макроэкономической деятельности, основанный на свободной конкуренции;

- невмешательство государства в хозяйственную деятельность.

Совокупность регулирующих функций, осуществляемых рынком, делает рыночную экономику саморегулирующейся, самонастраивающейся системой. Данной системе присуща способность автоматически увязывать частные и общественные интересы. Это придает ей необходимую гибкость и динамизм.

Исследователи выделяют ряд преимуществ экономической системы рыночного типа:

- обеспечивается саморегулирование структуры производства, ее приспособление к структуре общественного потребления;

- обеспечивается эффективное распределение ресурсов между отраслями и регионами;

- устанавливаются общественно необходимые условия производства;

- производители стимулируются к повышению производительности труда и качества продукции, внедрению в производство достижений НТР;

- происходит гибкая реакция на спрос;

- выполняется санирующая функция;

- обеспечивается свобода экономической деятельности;

- появляются предпосылки развития демократии в стране, обеспечивается свобода личности.

Несмотря на то, что по сравнению с другими рыночная система оказалась наиболее гибкой, она все же имеет ряд недостатков, которые играют значительную негативную роль в экономической жизни общества.

К основным из них относятся:

- неспособность рыночных механизмов удовлетворять многие потенциальные общественные потребности, возникающие в ходе развития общества. Рыночная экономическая система не способна полностью учитывать и удовлетворять общественные или коллективные потребности в социальных благах: в услугах здравоохранения, образования, культуры, связи и др. На индивидуально-частных рыночных началах не могут быть созданы и функционировать многие элементы производственной и социальной инфраструктуры: автомобильные и железнодорожные магистрали, различные общественные сооружения и др.;

- усиление социально-экономической дифференциации населения. Распределение доходов в рыночной экономике не гарантирует каждому человеку приемлемый уровень дохода независимо от наличия у него фактора производства и итогов экономической деятельности;

- рост монополистических тенденций в экономике. Монополизм порождается рынком. Результатом неконтролируемой конкурентной борьбы становится появление на рынке определенного товара единственного победителя-монополиста;

- тенденция к самопроизвольному установлению равновесия в экономике, как правило, прокладывает себе путь через постоянные нарушения этого равновесия, что порождает общественные потери труда, безработицу и т. д.;

- рынок не обеспечивает решения экологических проблем, не стимулирует развитие фундаментальной науки.

Хотя экономическая система рыночного типа сложилась в XVIII в. и прекратила свое существование в конце XIX – первых десятилетиях XX в. (в разных странах по-разному), значительная часть ее элементов вошла в современную экономиче-

скую систему, получившую название экономической системы смешанного типа.

Под *смешанной экономикой* понимают экономическую систему, основанную на многообразии равноправных форм собственности на средства производства, в которой решения субъектами экономики принимаются самостоятельно, однако велико воздействие государства на характер и содержание принимаемых решений. Современная экономическая система являет собой сочетание форм предпринимательской деятельности и регулирующей роли государства.

Особенностями экономической системы смешанного типа являются:

- законодательное обеспечение равноправия многообразных форм собственности;
- большое количество производителей различного масштаба при доминировании олигополистических структур;
- сочетание экономического планирования и экономического прогнозирования;
- государственное и олигополистическое регулирование, дополняющее рыночную саморегуляцию;
- использование государством преимущественно косвенных, экономических регуляторов;
- обеспечение со стороны государства социальной защиты граждан;
- защита конкурентных начал в экономике страны;
- ценообразование на основе соотношения спроса и предложения с активным участием в этом процессе государства.

В современных условиях национальная экономика практически каждой страны мира представляет собой экономическую систему смешанного типа со своеобразным сочетанием элементов традиционной, командно-административной и рыночной экономики.

Несмотря на общие черты, хозяйства различных стран представляют собой многообразие национальных моделей смешанной экономики, что объясняется различием национальных (региональных) экономико-культурных традиций.

Именно подобное положение позволяет утверждать о наличии характерной для каждого государства модели смешанной экономики.

Вопрос 2. Характеристика ключевых моделей смешанной экономики

Среди различных национальных моделей смешанной экономики выделяются несколько ее основных региональных разновидностей, сложившихся еще в 1970–1980-е гг. Иногда их называют ключевыми моделями, к которым с известной степенью условности тяготеют модели национальных экономик других стран мира.

К таковым моделям принято относить: американскую либеральную модель, для которой характерна минимизация государственного регулирования, базируемого в основном на правовом регулировании хозяйственной жизни; японскую патриархально-корпоративную модель, когда правительство занимается, главным образом, стратегией экономического роста; шведскую модель, обладающую высокой социальной направленностью; западноевропейскую социал-демократическую модель, акцентирующую внимание на социальной политике государства. В последние годы заметное внимание обращается на китайскую двухуровневую модель, в которой преимущество отдается государственному регулированию экономики.

Американская модель построена на системе всемерного поощрения предпринимательской активности, обогащения наиболее активной части населения. Государство играет важную роль в раз-

работке и соблюдении правил экономической игры, обеспечении НИОКР, свободы предпринимательства, развитии образования, культуры. Малообеспеченным группам создается приемлемый уровень жизни за счет частных льгот и разного рода пособий. Задача достижения социального равенства здесь вообще не ставится. Эта модель основана на высшем уровне производительности труда и массовой ориентации на достижение личного успеха.

Для американской модели характерно прогнозирование и стратегическое планирование. Оно обеспечивает основу для всех управленческих решений. При разработке стратегического плана учитывается ряд важнейших факторов: технологические, экономические, социальные, политические, рыночные, международные, конкурентные.

Американская модель смешанной экономики – это либеральная модель, для которой характерна приоритетная роль частной собственности на средства производства.

Японская модель смешанной экономики отличается развитым планированием и координацией деятельности правительства и частного сектора. Экономическое планирование государства носит рекомендательный (индикативный) характер.

Для японской экономики характерно сохранение национальных традиций при заимствовании у других стран всего того, что нужно для развития страны. Это позволяет создавать такие системы управления и организации производства, которые в условиях Японии дают большой эффект.

Японская модель определяет отставание темпов повышения уровня жизни населения (заработной платы) от темпов роста производительности труда, за счет чего достигается снижение себестоимости продукции и резкое повышение ее конкурентоспособности на мировом рынке. Препятствий имущественному расслоению не ставится.

Такая модель возможна только при исключительно высоком развитии национального самосознания, приоритете интересов нации над интересами конкретного человека, готовности населения страны идти на определенные материальные жертвы ради процветания государства. Заимствование японского опыта другими странами не всегда дает ожидаемый результат (например, кружки качества), поскольку в этих странах нет японских традиций.

Особенность общегосударственного регулирования в Японии заключается в использовании системы социально-экономических планов и научно-технических программ как инструментов правительственного регулирования экономики. Планы социально-экономического характера не являются законом, а представляют собой совокупность государственных программ, ориентирующих и мобилизующих звенья структуры экономики на достижение общенациональных целей.

Шведская модель смешанной экономики характеризуется энергичным участием государства в обеспечении экономической стабильности и в перераспределении доходов. Сердцевиной шведской системы является сильная социальная политика. Для ее успешного проведения установлен высокий уровень налогообложения, который составляет более 50 % валового национального продукта.

В результате в стране до минимума сведена безработица, относительно невелики различия в доходах различных групп населения, высок уровень социального обеспечения граждан, высока экспортная способность шведских компаний. Главное достоинство шведской модели состоит в том, что она сочетает относительно высокие темпы экономического роста с высоким уровнем занятости и благосостояния населения.

Термин «шведская модель» возник в связи со становлением Швеции как одного из самых развитых в социально-э-

кономическом отношении государств. Он появился в конце 1960-х гг., когда иностранные наблюдатели стали отмечать успешное сочетание в Швеции быстрого экономического роста с обширной политикой реформ на фоне относительной социальной бесконфликтности в обществе. Этот образ успешной и безмятежной Швеции особенно сильно контрастировал тогда с ростом социальных и политических конфликтов в окружающем мире.

В шведской политике явно выделяются две доминирующие цели: полная занятость и выравнивание доходов, что и определяет методы экономической политики. Активная политика на высокоразвитом рынке труда и исключительно большой государственный сектор (при этом имеется в виду, прежде всего, сфера перераспределения, а не государственная собственность) рассматриваются как результаты этой политики.

Германская модель смешанной экономики – это модель социального рыночного хозяйства, которая расширение конкурентных начал увязывает с созданием особой социальной инфраструктуры, смягчающей недостатки рынка и капитала, с формированием многослойной институциональной структуры субъектов социальной политики.

В германской экономической модели государство не устанавливает экономические цели – это лежит в плоскости индивидуальных рыночных решений, а создаст надежные правовые и социальные рамочные условия для реализации экономической инициативы. Такие рамочные условия воплощаются в гражданском обществе и социальном равенстве индивидов (равенстве прав, стартовых возможностей и правовой защите). Они фактически состоят из двух основных частей: гражданского и хозяйственного права, с одной стороны, и системы мер по поддержанию конкурентной среды – с другой.

Важнейшая задача государства – обеспечивать баланс между рыночной эффективностью и социальной справедливостью. Трактовка государства как источника и защитника правовых норм, регулирующих хозяйственную деятельность, и конкурентных условий не выходит за пределы западной экономической традиции. Но понимание государства в германской модели и в целом в концепции социальной рыночной экономики отличается от понимания государства в других рыночных моделях представлением о более активном вмешательстве государства в экономику.

Китайская модель смешанной экономики – это двухуровневая модель развития экономики: 75–80 % хозяйства (преимущественно базовые отрасли экономики) функционирует на основе централизованного управления с использованием как директивных, так и экономических регуляторов; 20–25 % предприятий (легкая и пищевая промышленность, общественное питание, сфера услуг и т. п.) действуют на принципах рыночного регулирования. Такая модель обеспечивает КНР на протяжении последних лет ежегодный прирост валового национального продукта (ВНП) на уровне 9–12 %.

Для ведущих азиатских стран с командно-директивной экономикой стал типичен вариант постепенного перехода. Здесь наиболее интересен успешный опыт Китая. В настоящее время можно говорить о формировании своеобразной китайской модели переходной экономики, доказавшей свою высокую эффективность.

В формировании смешанной экономики большую роль играет успешное привлечение значительных вложений иностранного капитала, который достаточно охотно не только по экономическим причинам, но и в связи с социально-политической стабильностью в стране направляется в китайскую экономику.

Изучение этих моделей имеет практическое значение для разработки модели развития России. При этом речь идет не о копировании чужого опыта, а о его творческом использовании с учетом конкретных условий, сложившихся в нашей стране.

Вопрос 3. Несовершенство рыночной системы и функции государства

Представленная в данной главе модель рыночной системы – лишь первое приближение к пониманию того, как функционируют ее важнейшие механизмы. Более того, в реальной действительности даже тех стран, где эта модель традиционна и функционирует несколько столетий, она не считается идеальной. Любое описание рыночной системы служит своеобразным эталоном, к которому должна стремиться реальная экономика, чья идеология не ограничивает прав экономической свободы и инициативы людей, выбора ими сферы приложения труда в соответствии с вознаграждением.

Главным мотивом экономического поведения людей в мире экономики был и остается личный доход. В этом смысле рыночная система оказалась наиболее приспособленной для сочетания личных и общественных экономических интересов.

Однако и эта система способна функционировать лишь при наличии определенных условий, создаваемых государством. К ним относятся:

- законодательное определение прав собственности на экономические ресурсы и механизмов их осуществления;
- защита свободы индивидуального выбора людьми той или иной сферы приложения труда, знаний, опыта, интеллектуальной и иных форм собственности в сферах, разрешенных законом;

- гарантия приоритетов личных интересов и экономической мотивации законного получения доходов в соответствии с результатами хозяйственной деятельности;
- использование конкурентного механизма цен, прибылей и убытков, ограничение монопольных тенденций как в государственном, так и негосударственном секторах экономики;
- осуществление социальной политики защиты населения с низкими доходами;
- поддержание стабильности, эффективного и устойчивого роста хозяйственных единиц и в государственном, и негосударственном секторах экономики.

Вмешательство государства в экономику необходимо также в тех случаях, когда по различным причинам рыночная конкуренция и свободное ценообразование неуместны, не достигают цели или не дают удовлетворительного решения существующих проблем. Примером могут служить сферы совокупного социального или муниципального потребления (общественный транспорт, охрана общественного порядка, оборона, обслуживание таких крупных инфраструктурных систем, как энергетика, водоснабжение, связь и т. д.).

Лекция 3

РЫНОК И РЫНОЧНЫЙ МЕХАНИЗМ

Вопрос 1. Рынок: его структура и инфраструктура

Область применения термина «рынок» достаточно широка. Его применяют, обозначая место рыночной торговли и характеризуя в целом одну из основных экономических систем. Однако наиболее часто категория «рынок» употребляется применительно к центральному звену рыночной системы хозяйства, его хозяйственному механизму.

Выдающийся теоретик рыночной экономики прошлого Адам Смит (1723–1790) в своем труде «Исследование о природе и причинах богатства народов» (1776) указывал на два условия возникновения рынка – ограниченность ресурсов и разделение труда. Эти причины в конечном итоге порождают в обществе стремление людей к обмену продуктами своей трудовой деятельности. В договорном (натуральном) хозяйстве результат производства потреблялся самим производителем. Общественное разделение труда знаменовало собой приход эры товарного хозяйства, где в качестве производителя и потребителя, выступают разные люди; целью производства стало не удовлетворение личных потребностей, а изготовление благ специально для обмена, продажи; более длительным стал путь продукта с момента производства до его конечного потребления. В своем движении от производителя к потребителю он в обязательном порядке проходит стадию купли-продажи, рыночную стадию. Древнейший прародитель рынка – обмен излишками продуктов сменился сначала прямым товарообменом, а затем обменом продуктами труда при помощи денег.

Таким образом, товарное производство приобрело всеобщий характер, стало материальной основой рынка. Рынок как экономическая категория обозначает совокупность отношений произ-

водства и обмена товаров при помощи денег на основе конкуренции. Условно в общей структуре рынка можно выделить две сферы:

- сферу обращения материально-вещественных компонентов, в которой обращаются (совершают движение) товары и услуги, ценные бумаги, денежные ресурсы, рабочая сила и другие объекты купли-продажи;

- сферу экономических отношений участников рынка. Здесь все субъекты рынка выступают либо в роли продавца (товаропроизводителя), либо в роли покупателя (потребителя) материальных благ и услуг. Наиболее важной особенностью сферы рыночных отношений является наличие конкуренции между их участниками. Последнюю можно определить как форму взаимного соперничества субъектов рыночного хозяйства, механизм регулирования общественного производства. В самом общем виде смысл конкуренции сводится к тому, что каждый из участников рыночных отношений стремится максимизировать свои результаты и минимизировать затраты.

Рынок выполняет ряд функций, среди которых: функция связывающего звена между производством и потреблением; функция реализации товаров и услуг; функция окончательного признания (непризнания) обществом труда, затраченного на производство товаров; функция ценообразования (установления цен равновесия). Все вышеперечисленные функции настолько важны, что именно они делают рынок ядром рыночной системы хозяйства, обязывают четко представлять его структуру, которая довольно сложна.

Рынок классифицируют по различным критериям, в частности:

- экономическому назначению объектов рыночных отношений (товарный признак);

- степени ограничения конкуренции;
- географическому положению (местный, региональный, национальный и мировой рынки);
- отраслям (автомобильный рынок, компьютерный рынок и т. д.);
- характеру продаж (оптовый рынок, розничный рынок).

Два первых подхода к структурированию рынка являются наиболее важными и поэтому требуют более подробной характеристики.

В соответствии с первым критерием выделяют: а) рынок товаров и услуг, где реализуются миллионы наименований потребительских товаров и услуг, удовлетворяющих самые разные потребности современного человека; б) рынок факторов производства, который предполагает куплю-продажу земли, труда, капитала; в) финансовый (денежный) рынок, отражающий спрос и предложения финансовых средств, где субъекты рыночных отношений занимают и предоставляют в заем деньги, а также продают и покупают ценные бумаги; г) рынок интеллектуальной собственности (инновационный рынок, рынок научно-технической информации), где объектом купли-продажи являются патенты; каждый владелец интеллектуальной собственности имеет право на ее реализацию в соответствии с действующим законодательством.

Когда речь идет о структурировании рынка по степени ограничения конкуренции, то основой, своеобразной точкой отсчета, для уяснения сущности подобной классификации является понятие свободного рынка. Для него характерны:

- большой и регулярный спрос;
- неограниченное количество продавцов и покупателей, свободная конкуренция между ними;
- абсолютная мобильность факторов производства;

- наличие всего объема информации у участников рынка;
- свободный вход участников сделок на рынок и свободный выход из него.

Однако свободного рынка не существует. Это идеальная его модель. В реальной жизни функционирует конкурентный рынок, причем в двух своих разновидностях – рынок совершенной и несовершенной конкуренции.

Рынок совершенной конкуренции – рынок с большим количеством, продавцов и покупателей, причем никто из них не может влиять на цену реализуемого товара. В итоге, на данном рынке в определенный момент времени устанавливается единая цена.

Под рынком несовершенной конкуренции понимается рынок с ограниченным числом конкурентов. В условиях рынка несовершенной конкуренции даже отдельный продавец может повлиять на уровень цены товара.

Классификация рынков в зависимости от числа продавцов и покупателей: монополистическая конкуренция, когда на рынке действует много фирм, но каждая из них обладает хотя бы небольшой частичкой монопольной власти – дифференциации продукта (различие в его качествах, в уровнях полезности), которая позволяет более полно учитывать вкусы потребителя при сбыте; олигополия – ситуация, при которой на рынке господствует нескольких крупных фирм. В условиях олигополистического монополизма может возникнуть и ожесточенное соперничество, но реально возможны соглашения. Основными формами соглашений являются картели, члены которых открыто договариваются по отдельным вопросам (цены, объемы продаж, рынки сбыта и т. д.), и концерны – объединения предприятий различных, но взаимосвязанных отраслей. Чистая монополия – когда целая отрасль состоит из одной фирмы, т. е. понятия «фирма» и «отрасль» количественно совпадают. В масштабах страны такая

ситуация крайне редка, но в масштабах небольшого города или области вполне реальна и даже типична: в городе могут функционировать одна железная дорога, единственный аэропорт, один банк, одна электростанция и т. д. Высшей формой несовершенства является монополия – когда на рынке имеется лишь один покупатель

Наличие полных представлений об особенностях рыночных структур несовершенной конкуренции позволяет вырабатывать действенные практические меры по борьбе с таким отрицательным явлением, как монополизм. За годы функционирования командно-административной системы в нашей стране сложились три уровня монополизма: а) монополизм собственности; б) монополизм управления экономикой; в) технологический монополизм. По разным оценкам, от 1,5 до 2 тыс. предприятий были абсолютными монополистами в производстве продукции. Трудности, встречающиеся на пути реформирования экономики России, во многом обусловлены фактором явной недооценки в обществе сущности монополизма, его отрицательного влияния на экономику. Преодоление такого рода явлений требует многолетней кропотливой и взвешенной работы по демополизации производства. Все перечисленные выше типы рынка не изолированы друг от друга. Они взаимосвязаны и на уровне отдельного региона, и в рамках национальной экономики, и в системе мирового хозяйства. Кроме того, рыночные отношения предполагают наличие множественных связей между отдельными субъектами рынка. Успешное функционирование последнего было бы невозможно без рыночной инфраструктуры.

Рыночная инфраструктура – совокупность организационно-правовых форм, опосредствующих и упорядочивающих отношения субъектов рынка, связывающих их в единое целое. Она

выполняет следующие функции: организационно оформляет рыночные отношения, существенно облегчает субъектам рыночных отношений реализацию их интересов, делает возможным юридический и экономический контроль, регулирование деловой практики субъектов рынка со стороны государства.

Элементы рыночной инфраструктуры подразделяются на две группы: те, что выполняют свои функции в пределах особых рынков, и те, что могут решать свои задачи, не привязываясь к тому или иному типу рынка. На рынке потребительских товаров и услуг и на рынке средств производства действуют товарные биржи, предприятия оптовой и розничной торговли, аукционы, ярмарки, посреднические фирмы. Фондовые и денежные рынки обслуживают фондовые биржи, банки, страховые компании, различные фонды. Рынок труда – место функционирования бирж труда, государственных и частных центров содействия занятости.

Среди институтов рыночной инфраструктуры данного типа особое место занимают биржи. **Биржа** – форма регулярно действующего оптового рынка товаров, сырья, финансовых средств, труда. К главным функциям бирж относятся: оказание посреднических услуг при заключении сделок, упорядочивание процесса торговли и улаживание торговых споров, сбор и публикация о ценах и состоянии рыночной конъюнктуры. Биржа – предприятие, организованное, как правило, в форме акционерного общества с правами юридического лица. Это биржи так называемого «английского типа». Учредителем и владельцем бирж «французского типа» выступает государство.

Обычно биржа – учреждение закрытого типа, т. е. в ее работе непосредственное участие принимают только члены биржи или их представители. Высшим органом биржи является общее собрание ее членов. Оно избирает исполнительный ор-

ган – биржевой комитет (совет директоров) и контролирующий орган – контрольную комиссию. При бирже создаются специальные подразделения: расчетная палата, биржевой арбитраж, регистрационный комитет, котировальный комитет, комитет по стандартам и качеству (для товарных и сырьевых бирж), комитет по правилам биржевой торговли, маклерит (группа официальных брокеров).

Каждый вид бирж обеспечивает определенные типы рынков. К примеру, сферой деятельности фондовых бирж является финансовый рынок. **Фондовая биржа** – организационный рынок ценных бумаг, причем рынок вторичный, предназначенный для их немедленной перепродажи. Основные статьи дохода биржи формируются за счет процента от биржевых сделок и вступительных взносов участников. Именно в стенах биржи котируются (оцениваются по рыночному курсу) ценные бумаги и совершают сделки по ним. При их осуществлении биржевые агенты действуют либо от своей собственной фирмы (за свой счет), либо по поручению заказчика. Это так называемые дилеры (джобберы) – в первом случае и биржевые маклеры (брокеры) – во втором. Наличие крупных бирж, в особенности фондовых, свидетельствует как об экономическом потенциале страны, так и о зрелости рыночных отношений в ней.

Вне пределов определенных рынков действуют информационные центры, рекламные агентства, юридические конторы, аудиторские фирмы и т. д. Эти элементы рыночной инфраструктуры не были навязаны рынку из вне. Они стали результатом длительной эволюции рыночных отношений от первоначальных, «диких» форм до современных, цивилизованных. В соответствии с программами перехода к рыночной экономике элементы рыночной инфраструктуры воссоздаются в Российской Федерации. Причем одновременно с принятием соответствующего

законодательства, регламентирующего деятельность институтов инфраструктуры рынка, происходит постепенное упорядочение их численности, повышение качества функционирования, что, безусловно, является одной из предпосылок формирования в стране основ цивилизованного рыночного хозяйства.

Вопрос 2. Рыночный механизм и его функционирование

Свои функции рынок выполняет с помощью рыночного механизма. При его анализе в целях формирования более четких представлений о структурных элементах рыночного механизма, о процессе их взаимодействия необходимо принять определенные допущения:

- объект купли-продажи – однотипный товар;
- в основе рыночных отношений – совершенная конкуренция;
- отсутствует государственное вмешательство в его работу.

Структуру рыночного механизма составляют следующие элементы:

1. Цена (P) – в данном случае денежное выражение затрат продавца на производство товара.

2. Деньги (M) – посредник в обмене; особый товар, выполняющий роль всеобщего эквивалента стоимости.

3. Спрос (D) – общественная потребность в товарах; желание потребителей приобрести товар в соответствии с покупательной способностью.

Желание покупателей приобрести какой-либо товар зависит от многих факторов: от цены данного товара (P); цен на другие товары ($P_a, P_b, \dots$); от доходов покупателей (I); от их вкусов и предпочтений (T). При изменении значений указанных факторов изменится и объем спроса. **Объем спроса** (Q_d) – максимальное количество единиц товара, которое покупатели готовы приобрести в единицу времени при данных условиях. Зависимость объема

спроса от факторов, его определяющих, в экономике называется **функцией спроса**. Ее вид:

$$Q_d = f(P, P_a, P_b, \dots I, T),$$

где Q_d – объем спроса; $P, P_a, P_b, \dots I, T$ – факторы от которых зависит объем спроса (детерминанты спроса).

Если допустить, что *все* детерминанты спроса, за исключением одной – цены рассматриваемого товара, остаются неизменными, то каждому значению цены товара будет соответствовать определенное значение объема спроса. Такая зависимость носит название функции спроса от цены:

$$Q_d = f(P).$$



Рис. 2. Кривая спроса

Повседневная практика показывает, что при прочих неизменных условиях с увеличением цены объем спроса уменьшается. Это так называемый закон спроса. Графически он отображается кривой спроса (линия D) (рис. 2).

Цене P_1 соответствует объем спроса Q_1 , а цене $P_2 > P_1$ – объем спроса $Q_2 > Q_1$, т. е. чем больше цена, тем меньше объема спроса. Поскольку угол наклона кривой отрицателен, то окончательный вид функции спроса от цены:

$$Q_d = f(1/P).$$

4. Предложение (S) – совокупность товаров, предлагаемых продавцом на рынок для реализации. Объемом предложения (Q_s) называют максимальное количество единиц товара, кото-

рое согласен поставить продавец на рынок в единицу времени при определенных условиях. Зависимость объема предложений от факторов, его определяющих, называется функцией предложения:

$$Q_s = f(P, P_a, P_b, \dots K, C, Z).$$

К факторам, определяющим объем предложения (детерминантам предложения), относятся: P, P_a, P_b – цена данного и других товаров; K – характер применяемой технологии; C – налоги и дотации; Z – природно-климатические условия. Если все факторы, определяющие объем предложения (детерминанты предложения), кроме цены рассматриваемого товара P , считать неизменными, то от функции предложения можно перейти к функции предложения от цены:

$$Q_s = f(P).$$

Эта функция характеризует зависимость объема предложения данного товара только от цены. Практика показывает: чем выше цена на товар, тем прибыльнее его производство, тем больше его количество производители готовы произвести и продать на рынке. Так формируется закон предложения. Графически он отображается кривой предложения S (рис. 3).

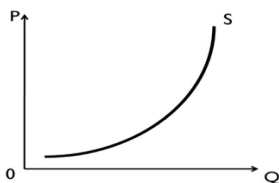


Рис. 3. Кривая предложения

5. Конкуренция. Выше уже приводилось ее определение. Тем не менее, уместно еще раз подчеркнуть, что она осуществляется в целях реализации каждым участником рыночной сделки своих экономических интересов. Покупатели, исходя из уровня цен

и своих доходов, стремятся приобрести больше товара за меньшую цену. Продавцы, напротив, желают продать больше товара за большую цену.

Столкновение интересов покупателей и продавцов как выражение взаимодействия спроса и предложения приводит к колебанию рыночных цен, однако в итоге образуются цены равновесия. Графически взаимодействие спроса и предложения представлено на рис. 4. При наложении кривых D и S наблюдается точка их совмещения E с координатами: Q_E – равновесный объем продаж. В точке E достигается равенство объема спроса и предложения $Q_d = Q_s$.

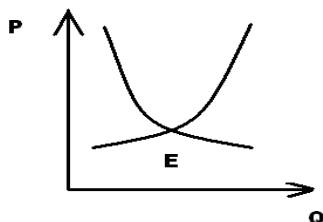


Рис. 4. Равновесная цена

Цена равновесия – это уровень рыночной цены на товар при совпадении интересов продавца и покупателя. Условие рыночного равновесия тогда будет выглядеть следующим образом:

$$Q_d = Q_s = P_t * Q_t,$$

где $P_t * Q_t$ – объем продаж в денежном выражении в момент времени t по цене P_t . Установление цен равновесия является свидетельством общей сбалансированности рынка и пропорциональности производства и платежеспособного потребления. При любой другой цене, отличной от равновесной, рынок не сбалансирован.

Однако следует подчеркнуть, что положение о равновесных ценах верно все-таки для рынков с классическими признаками. Однако рынки многих товаров не отвечают требованиям рынка

совершенной конкуренции. Существуют различные типы рынков (олигополия, монополия и т. д.), где процесс ценообразования имеет свои особенности. Кроме того, есть такие специфические товары, рынок которых изначально устроен не в соответствии с нормами.

Эластичность – это мера реакции одной величины на изменение другой. Эластичность показывает на, сколько процентов изменится одна переменная экономическая величина при изменении другой на 1 %.

Ценовая эластичность спроса показывает, насколько изменится в процентном отношении величина спроса на товар при изменении его цены на 1 %:

$$E_p = \Delta Q / \Delta P,$$

где ΔQ – изменение величины спроса, %; ΔP – изменение цены, %.

Показатель ценовой эластичности спроса для всех видов товаров является отрицательной величиной, а именно: если цена товара снижается, то величина спроса растет, и наоборот.

Если абсолютная величина показателя ценовой эластичности спроса больше 1, то мы имеем дело с относительно эластичным спросом.

Если абсолютная величина показателя ценовой эластичности меньше 1, то спрос относительно неэластичен.

При коэффициенте эластичности, равном 1, говорят о единичной эластичности. В этом случае изменение цены приводит к такому же количественному изменению величины спроса.

Факторы, влияющие на эластичность спроса: наличие товаров-заменителей, фактор времени, значимость того или иного товара для потребителя (спрос на предметы первой необходимости неэластичен; спрос на товары, не играющие главной роли в жизни потребителя, обычно эластичен) (рис. 5).

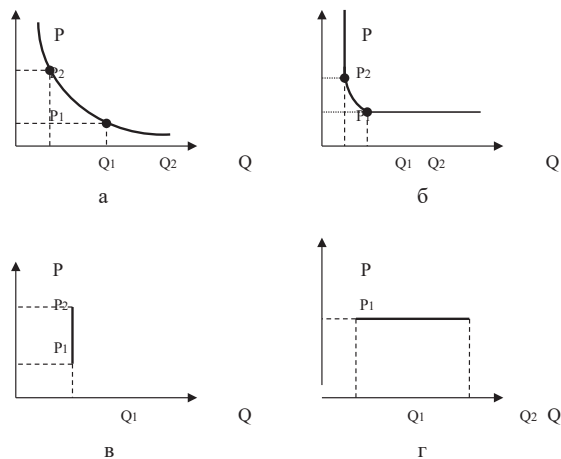


Рис. 5. Эластичность спроса:

а – спрос эластичен; б – спрос неэластичен;
в – спрос абсолютно неэластичен; г – спрос абсолютно эластичен

Перекрестная эластичность спроса характеризует степень изменения спроса на товар *a* при изменении цены товара *b* (E_{ab}):

$$E_{ab} = (\Delta Q_a / Q_a) : (\Delta P_b / P_b),$$

где $\Delta Q_a / Q_a$ – изменение спроса на товар *a*, %; $\Delta P_b / P_b$ – изменение цены на товар *b*, %.

Если $E_{ab} > 0$, то товары *a* и *b* – взаимозаменяемые.

Если $E_{ab} < 0$, то товары *a* и *b* – взаимодополняемые.

Если $E_{ab} = 0$, то товары *a* и *b* – независимые друг от друга.

Эластичность по доходу характеризует степень изменения спроса на товар под влиянием изменения дохода (E_I).

$$E_I = (\Delta Q / Q) : (\Delta I / I),$$

где $\Delta Q / Q$ – изменение спроса, %; $\Delta I / I$ – изменение дохода, %.

Для нормальных товаров коэффициент эластичности по доходу положителен, т. е. $E_I > 0$. для товаров низшей категории – отрицателен, т. е. $E_I < 0$.

Эластичность предложения. Чтобы узнать, насколько производство той или иной продукции реагирует на изменение

цены, нам нужно измерить эластичность предложения по цене. Коэффициент ценовой эластичности предложения рассчитывается по той же формуле, что и коэффициент ценовой эластичности спроса. Различие состоит лишь в том, что вместо величины спроса берется величина предложения.

$$E_s = (Q_1 - Q_0 / Q_1 + Q_0) : (P_1 + P_0 / P_1 - P_0),$$

где Q_0 и Q_1 – предложение до и после изменения цены;

P_0 и P_1 – цены до и после изменения.

Поскольку предложение связано с изменением производственного процесса, оно медленнее адаптируется к изменению цены, чем спрос. Поэтому фактор времени является важнейшим в определении показателя эластичности. Обычно при оценке эластичности предложения рассматриваются три временных подхода: краткосрочный, среднесрочный и долгосрочный.

Под краткосрочным понимается период, слишком короткий для осуществления фирмой каких-либо изменений в объеме выпускаемой продукции. В этом случае предложение является неэластичным.

Среднесрочный период достаточен для расширения или сокращения производства на уже существующих производственных мощностях, но недостаточен для введения новых мощностей. Эластичность предложения в этом случае повышается.

Долгосрочный период предполагает расширение или сокращение фирмой своих производственных мощностей, а также приток новых фирм в отрасль в случае расширения или уход из нее при условии сокращения спроса на данную продукцию. Эластичность предложения будет выше, чем в двух предыдущих случаях.

Коэффициенты эластичности спроса и предложения создают для фирмы возможность определить положение кривых спроса и предложения и прогнозировать изменение объема продаж в зависимости от изменения цены какого-либо фактора.

Лекция 4

КОНКУРЕНЦИЯ В СИСТЕМЕ РЫНОЧНЫХ ОТНОШЕНИЙ. ТИПЫ РЫНОЧНЫХ СТРУКТУР

Современная рыночная экономика представляет собой сложный организм, состоящий из огромного количества разнообразных производственных, коммерческих, финансовых и информационных структур, взаимодействующих на фоне разветвленной системы правовых норм бизнеса, и объединяемых единым понятием – рынок.

Ключевым понятием, выражающим сущность рыночных отношений, является понятие «конкуренции» (лат. *concurrere* – сталкиваться, состязаться). Конкуренция – это центр тяжести всей системы рыночного хозяйства, тип взаимоотношений между производителями по поводу установления цен и объемов предложения товаров на рынке. Аналогично определяется конкуренция между потребителями как взаимоотношения по поводу формирования цен и объема спроса на рынке. Стимулом, побуждающим человека к конкурентной борьбе, является стремление превзойти других. В соперничестве на рынках речь идет о заключении сделок и о долях участия в рыночной сфере. Конкурентная борьба – это динамический (ускоряющий движение) процесс. Он служит лучшему обеспечению рынка товарами.

Вопрос 1. Конкуренция: ее виды и методы.

Типы рыночных структур

Конкуренция представляет собой экономическую состязательность, соперничество экономических субъектов за наиболее полную реализацию своих экономических интересов. В п. 7 ст. 4 Федерального закона от 26 июля 2006 г. № 135-ФЗ «О защите

конкуренции» конкуренция определяется как соперничество хозяйствующих субъектов, при котором самостоятельными действиями каждого из них исключается или ограничивается возможность каждого из них в одностороннем порядке воздействовать на общие условия обращения товаров на соответствующем товарном рынке.

Конкуренцию классифицируют по различным основаниям.

1. По *сфере действия* выделяют:

- внутриотраслевую конкуренцию;
- межотраслевую конкуренцию;
- конкуренцию на локальных рынках;
- конкуренцию в общенациональном масштабе;
- внутринациональную конкуренцию;
- международную конкуренцию.

2. По *субъектам конкурентных отношений* различают:

- конкуренцию между покупателями;
- конкуренцию между продавцами;
- конкуренцию между продавцами и покупателями.

Каждая из них может включать в себя особые виды конкуренции – конкуренцию между покупателями отдельных видов товаров или отдельных видов ресурсов и др. Отдельным и очень важным видом конкуренции является конкуренция между производителями, включающая в себя множество подвидов. Например, конкуренция производителей может быть разделена на конкуренцию между крупными предприятиями, малыми предприятиями, крупными и мелкими предприятиями.

3. По *соответствию правовым нормам* конкуренцию можно выделяют:

- добросовестную (честную) конкуренцию;
- недобросовестную (нечестную) конкуренцию;
- конкуренцию на легальном рынке;

– конкуренцию на «черном», или «теневом» рынке.

В российское законодательство введено понятие «недобросовестная конкуренция». Это особый правовой институт, не совпадающий с монополистической деятельностью. Понятие недобросовестной конкуренции не связано с ограничением конкуренции как характеристики состояния рынка, а лишь отражает ведение конкурентной борьбы нечестными, незаконными методами.

Недобросовестная конкуренция – любые действия хозяйствующих субъектов (группы лиц), которые направлены на получение преимуществ при осуществлении предпринимательской деятельности, противоречат законодательству Российской Федерации, обычаям делового оборота, требованиям добропорядочности, разумности и справедливости и причинили или могут причинить убытки другим хозяйствующим субъектам либо нанесли или могут нанести вред их деловой репутации (п. 9 ст. 4 Федерального закона «О защите конкуренции»). К элементам недобросовестной конкуренции относятся:

а) распространение ложных, неточных или искаженных сведений, которые могут причинить убытки хозяйствующему субъекту либо нанести ущерб его деловой репутации;

б) введение в заблуждение в отношении характера, способа и места производства, потребительских свойств, качества и количества товара или в отношении его производителей;

в) некорректное сравнение хозяйствующим субъектом производимых или реализуемых им товаров с товарами, производимыми или реализуемыми другими хозяйствующими субъектами;

г) продажа, обмен или иное введение в оборот товара, если при этом незаконно использовались результаты интеллектуальной деятельности и приравненные к ним средства индивидуализации юридического лица, средства индивидуализации продукции, работ, услуг;

д) незаконное получение, использование, разглашение информации, составляющей коммерческую, служебную или иную охраняемую законом тайну (ст. 14 ФЗ «О защите конкуренции»).

4. В соответствии с *методами ведения конкурентной борьбы* конкуренция бывает:

- ценовой, когда средством поражения конкурента служит снижение либо повышение цен;
- неценовой, когда применяются иные экономические и по большей части внеэкономические методы (улучшение качества продукции, реклама изделий, физическое устранение конкурентов, порча или уничтожение их имущества и т. п.).

В современных условиях особо выделяют такую разновидность неценовой конкуренции, как конкуренция качества. Другими ее подвидами являются конкуренция по условиям продажи, конкуренция по послепродажному обслуживанию, конкуренция с помощью рекламы и др.

5. По *проявлению* следует выделить:

- реально существующую конкуренцию;
- потенциальную конкуренцию.

6. По *влиянию государства на конкурентный механизм* выделяют:

- свободную конкуренцию;
- конкуренцию в условиях регулируемого рынка.

7. По *возможности влияния на рынок* конкуренцию делят на два вида:

- совершенная;
- несовершенная. Различают три вида несовершенной конкуренции: монополистическая конкуренция, олигополистическая конкуренция и чистая монополия, которые вместе с совершенной конкуренцией образуют типы рыночных структур.

Рыночная структура – это основные характерные черты рынка, к числу которых относятся количество и размеры функционирования в нем предприятий и компаний, степень сходства или отличий товаров разных предприятий, условия вступления в отрасль, доступность рыночной информации.

Признаки «свободного рынка»:

1) свобода предпринимательской деятельности, основанная на естественном многообразии форм собственности и экономическом обособлении товаропроизводителей;

2) свободное перемещение (абсолютная мобильность) всех видов ресурсов национальной экономики, прежде всего трудовых, материальных, финансовых;

3) полная информированность каждого участника экономической системы о сложившейся и складывающейся экономической ситуации на всех рынках;

4) отсутствие различий между одноименными товарами (отсутствие дифференциации товаров);

5) ни один из участников свободной конкуренции не в состоянии оказывать решающее влияние на решения, принимаемые другими участниками, прежде всего в вопросах ценообразования на производимую продукцию

Совершенной конкуренцией считается та рыночная структура, которая удовлетворяет следующим условиям:

а) на рынке много продавцов и много покупателей, причем каждый из них мало производит и мало потребляет от общего рыночного объема товаров. В силу этого ни один из субъектов рынка не может оказать решающего воздействия на установление рыночной цены;

б) товар должен быть совершенно однородным, с точки зрения покупателей, а покупатели должны быть одинаковы, с точки зрения продавцов. Это простое условие весьма редко выполня-

ется на практике. Даже совершенно одинаковые товары могут быть неоднородными для покупателей в силу, например географического положения места продажи (магазин в вашем доме и универсам в часе езды); условий обслуживания (вам нравится данный магазин, поскольку там вежливые продавцы); рекламы, упаковки (в косметической промышленности зачастую одинаковые по химическому составу вещества продаются под разными названиями и по разным ценам);

в) отсутствуют входные барьеры для вступления в отрасль нового производителя и препятствия для свободного выхода из отрасли. Входные барьеры могут носить различный характер:

- исключительное право заниматься данным бизнесом (производством алкоголя, табака, внешней торговлей), лицензирование экспорта, государственная регистрация видов деятельности;

- экономические преимущества крупного производства, т. е. затраты в данной отрасли существенно снижаются с увеличением масштаба производства, или малое производство попросту невозможно; в этом случае требуются большие капитальные вложения; не так-то просто организовать конкуренцию среди производителей автомобилей, тракторов, турбогенераторов и других машин;

- производство данного товара защищено патентом (это далеко не совершенная конкуренция);

- закрыт доступ к материальным ресурсам и другим факторам производства в силу отсутствия их на свободном рынке;

- реклама является препятствием к однородности товара, однако зачастую затраты на рекламу так велики, что могут служить входным барьером в отрасли;

г) полная информированность всех участников рынка, т. е. каждый экономический субъект осведомлен о ценах всех продавцов и о любом изменении цен, о конъюнктуре рынка и т. п.;

д) абсолютная мобильность всех видов экономических ресурсов;

е) рациональное поведение всех участников рынка, преследующих собственные интересы. Сговор в какой-либо форме исключается (примеры обратного явления можно часто наблюдать на рынке сельскохозяйственной продукции).

Модель совершенного конкурентного рынка дает вполне удовлетворительное приближение к действительности для многих реальных рынков.

Несовершенная конкуренция – это конкуренция, при которой хотя бы одно из приведенных выше условий выполняется не в полной мере.

Вопрос 2. Механизм рыночной конкуренции

Во многих отраслях экономики производимая фирмами продукция дифференцирована. По той или иной причине потребители рассматривают каждую марку товара, как нечто отличное от товара других фирм. Фирма, производящая товар, отличный от товара других фирм, обладает монопольной властью, но монопольная власть этой фирмы ограничена, потому что потребители могут легко перейти на другие марки товара, если возрастает цена товара фирмы-монополиста.

Подобный тип рыночной структуры получил название монополистической конкуренции. *Монополистическая конкуренция* – это такой тип рыночной структуры, в котором преобладают черты совершенной конкуренции и имеются отдельные элементы, характерные для чистой монополии. Теория монополистической конкуренции была разработана в 1930-е гг. английской экономисткой Д. В. Робинсон и американским ученым Э. Х. Чемберлином.

Монополистической конкуренции присущ ряд особенностей, которые отличают ее от совершенной конкуренции.

1. Количество производителей (фирм) в отрасли. Для монополистической конкуренции характерно присутствие в отрасли довольно значительного количества небольших по объему производства фирм, выпускающих однотипные, но не одни и те же товары. В отличие от совершенной конкуренции, при которой количество фирм-производителей исчисляется сотнями и тысячами, в отрасли с монополистической конкуренцией действует несколько десятков фирм. Из этого следует, что, во-первых, отдельный производитель (фирма) производит лишь небольшую часть суммарного выпуска продукции отрасли, поэтому обладает ограниченными возможностями влиять на рыночную цену товара; во-вторых, исключается возможность сговора фирм и картelizации отрасли; в-третьих, каждая фирма практически независима в своих решениях и не учитывает возможную реакцию других конкурирующих фирм.

2. Дифференциация товара. При монополистической конкуренции товаропроизводители имеют определенную возможность выпускать товар, не схожий с производимым конкурентами. К примеру, все кондитерские фабрики выпекают печенье, но продукция одной из них отличается от товаров других фабрик по ингредиентам, вкусу, упаковке, названию. Подобное различие получило название дифференциации товара. Под *дифференцированным продуктом* понимается такой, качественные характеристики которого отличаются от производимого конкурентом. Дифференцированный продукт может включать группу каких-либо товаров, достаточно схожих, чтобы называться одним товаром (например, печеньем), но и столь отличных друг от друга (к примеру, «Привет», «Курабье», «Овсяное» и т. п.), чтобы производитель каждого из них имел некоторую возможность влиять на цену своего товара. В условиях дифференциации продукции отдельный производитель обладает ограниченной

монопольной властью над собственным товаром, т. е. может повышать его цену, даже если остальные производители подобного товара не делают этого, без риска потерять рынок сбыта.

К причинам дифференциации товара следует отнести:

- а) разное качество изготавливаемого продукта из-за различий в технологии, в видах используемого сырья, дизайна и т. п.;
- б) различные условия реализации товара: быстрое обслуживание, доставка на дом, продажа в кредит и пр.;
- в) различия в географическом местоположении товаропроизводителя (например, небольшая закусочная может успешно конкурировать даже с крупными ресторанами, если расположена на бойком месте и работает круглосуточно);
- г) влияние рекламы, применение торговых и товарных знаков, использование различной упаковки.

3. Неценовая конкуренция. При монополистической конкуренции отдельные производители используют в конкурентной борьбе такие неценовые факторы, как реклама, изменение качественных характеристик товара и условий продажи продукции. Это становится возможным вследствие специфики данного типа рыночной структуры: поскольку товаропроизводители выпускают дифференцированный продукт, товар каждого из них оказывается восприимчивым к неценовым факторам.

4. Свобода входа на рынок и выхода из него. В условиях монополистической конкуренции вход фирм на рынок данного вида продукции относительно свободный, поскольку размеры фирм невелики и возможность снижения издержек за счет положительного эффекта масштаба производства у них небольшая. Однако в отличие от совершенной конкуренции, при которой наблюдается абсолютная свобода входа на рынок, при монополистической конкуренции дополнительные расходы, связанные с необходимостью выделить свой товар (например,

за счет рекламы), могут стать барьером для входа новой фирмы в отрасль.

Таким образом, основными чертами, присущими монополистической конкуренции (как виду несовершенной конкуренции и типу рыночной структуры), являются следующие:

- в отрасли присутствует достаточное число фирм, каждая из которых конкурирует со значительным количеством соперничающих товаропроизводителей и поэтому не учитывает их возможную реакцию на изменение цены своего товара;

- фирмы отрасли производят дифференцированный товар, вследствие чего каждая из них имеет возможность в определенных пределах менять цену продаваемого товара;

- существует довольно свободный вход иных производителей на рынок данного товара и выход из него. Новым фирмам несложно вступить на рынок со своими фирменными марками, а существующим фирмам – выйти, если их товары перестали пользоваться спросом.

Чтобы увидеть, почему свободный доступ на рынок является важным требованием, сравним рынки зубной пасты и автомобилей. Рынок зубной пасты подвержен монополистической конкуренции, а рынок автомобилей лучше характеризовать как олигополию.

Монополистическими конкурентами являются и предприятия розничной торговли, так как продаваемые товары в различных магазинах конкурируют между собой и за счет разных условий местонахождения, доступности товаров, опыта продавцов, условий кредита и т. п. Поскольку проникнуть на рынок относительно просто, на него выходят новые магазины, получающие высокие прибыли, в тех местах, где мало конкурирующих магазинов. Монополистическая конкуренция во многом аналогична совершенной конкуренции. В услови-

ях свободного доступа на рынок потенциальная возможность получить прибыль привлекает новые фирмы с конкурирующими марками товаров, снижая прибыль действующих фирм до нуля. Совершенно конкурентные рынки экономически эффективны до тех пор, пока ничто не препятствует работе рыночного механизма, а совокупный излишек потребителей и производителей достигает максимальной величины. Монополистическая конкуренция аналогична свободной конкуренции по ряду аспектов.

Конкуренция в экономике выполняет ряд функций:

- выявляет и устанавливает рыночную стоимость товара;
- сводит конкретный труд к общественно необходимому;
- содействует выравниванию индивидуальных стоимостей и прибыли в зависимости от производительности труда и эффективности управления производством.

Посредством конкуренции происходит распределение не только факторов производства, но и доходов в соответствии с вкладом и эффективностью деятельности хозяйствующих субъектов. Эффективное использование ресурсов позволяет производителям получать высокие доходы, при неэффективном использовании ресурсов они несут убытки и могут быть вытеснены с рынка.

К позитивным *последствиям конкуренции* следует отнести:

- снижение издержек производства;
- быстрое внедрение достижений научно-технического прогресса в производство;
- гибкое приспособление к спросу со стороны потребителей продукции;
- повышение качества продукции;
- расширение ассортимента товаров и услуг;
- препятствие к завышению цен на товары и услуги.

Негативные последствия конкуренции проявляются в следующем:

- создании условий для безработицы, инфляции, банкротства;
- увеличении дифференциации доходов и создании условий их несправедливого распределения;
- способствовании возникновению экономических кризисов;
- чрезмерной эксплуатации ресурсов;
- росте экологических нарушений;
- в том, что конкуренция выступает объективным фактором монополизации экономики.

Таким образом, главным элементом хозяйственного механизма экономики рыночного типа является конкуренция.

Вопрос 3. Монополизм в рыночной экономике

Конкуренция выступает мощным фактором концентрации производства. Ее характер зависит от развитости и степени монополизации производства.

Монополии – крупные хозяйственные объединения, контролирующие отрасли и рынки за счет высокой степени концентрации производства и капитала, установления монопольных цен и извлечения монопольных прибылей. Монополизм – это исключительное положение одного из хозяйствующих субъектов, дающее возможность диктовать свою волю прочим субъектам, регулировать производство данного вида продукции и устанавливать господство на рынке.

Конкуренция стимулирует технический прогресс, способствует развитию экономики, продвижению отечественных товаров на мировой рынок. Созданию полноценной конкурентной среды в нашей стране мешает засилье монополий, несовершенство антимонопольного законодательства и многое другое.

Монополия (лат. *monopolium*, греч. *μονοπώλιον* – единоличное право на продажу; *μόνος* – один, *πωλεῖν* – продавать) – это исключительное право на осуществление какого-либо вида деятельности (производства, промысла, применения, использования определенных объектов, продуктов), предоставляемое только определенному лицу, группе лиц, государству. В ряде случаев монопольное право не предоставляется, а возникает естественно или устанавливается экономическими субъектами посредством занятия господствующего положения на рынке.

Монополия в сфере экономики – ситуация на рынке, которая характеризуется наличием небольшого числа продавцов (редко единственного), каждый из которых способен повлиять на общий объем предложения и на цену товара или услуги. При этом осуществляется определенный контроль над входением в данную отрасль других фирм как потенциальных конкурентов. Барьеры, ограждающие монополию, могут быть либо установлены государством (в форме патентов, тарифов и др.), либо обусловлены превосходством монополиста, используемой им технологии или управленческого ноу-хау, либо связаны с необходимостью огромных капиталовложений для ведения хозяйственной деятельности в данной отрасли.

Принято различать три вида монополии:

1) *закрытую*, защищенную от конкуренции с помощью юридических запретов и ограничений (чаще всего это государственная монополия);

2) *естественную*, необходимую в связи с тем, что без такой монополии нельзя достичь эффективного использования ресурсов;

3) *открытую*, при которой одна фирма в силу стечения обстоятельств стала единственным производителем и поставщиком товара.

Применительно к экономическим явлениям различают следующие виды монополий:

а) *собственно монополия* – наличие на каком-либо конкретном рынке единоличного производителя-продавца (чтобы стать монополистом, достаточно лишь осуществлять такой объем производства и продаж, который обеспечивает полный контроль ситуации на рынке);

б) *олигополия* – рынок небольшого числа производителей-продавцов, как правило, однородного товара (примером могут быть крупнейшие производители автомобилей в США или Японии. В каждой из этих стран существует сравнительно небольшое число фирм-автогигантов);

в) *монопсония* – рынок единоличного покупателя-потребителя какого-либо конкретного товара (например, исключительное право государства на закупку военной техники и вооружения, производимых по его заказу на предприятиях, в том числе, и негосударственного сектора экономики);

г) *двусторонняя монополия* – рынок единоличного продавца и единоличного покупателя (например, организация государством производства и потребления общественных товаров: охрана общественного порядка, защита государственных границ, национальная оборона, государственное управление, национальные сети коммуникаций).

Из отечественных классификаций наиболее известной является классификация типов монополизма в экономике А. Лившица. Опираясь на анализ современной мировой экономической теории и практики, А. Лившиц считает правомерным выделить по меньшей мере шесть основных типов данного явления:

1) *монополии, связанные исключительно с процессом концентрации производства*. В ходе острой конкурентной борьбы между многими тысячами обособленных товаропроизводителей

в эпоху свободной конкуренции часть из них, имевших худшие условия производства продукции, разорялась. Их средства производства и доля в общем объеме продукции сосредоточивались в руках отдельных товаропроизводителей с лучшими условиями производства. В результате подобной эволюции в определенных отраслях экономики основная часть производства и продаж стала осуществляться немногими или даже одним товаропроизводителем, т. е. возникла монополия. Появление на конкурентном рынке монополиста-производителя приводит к значительному снижению эластичности предложения. Возникает ситуация, когда предложение товара или услуги все в меньшей степени зависит от их продажной цены;

2) *технологические олигополии* – крупные предприятия (объединения), где сама технология требует достаточно высокого уровня концентрации производства (авиастроение, судостроение, металлургия, угольная промышленность и т. п.). Сама технология выплавки, например, стали требует объединения нескольких различных производств и их звеньев. Другими словами, достаточно высокий уровень концентрации данного производства и есть самый оптимальный;

3) *монополии, основанные на дифференциации продукции*. Наличие товарной марки или специальной маркировки дает исключительное (монопольное) право товаропроизводителю воздействовать на цену своих марочных товаров. Это влияние на цену осуществляется, как правило, в сторону ее повышения, пока обладатель другой марки или фирменного знака на одноименный товар не «отвоюет» с помощью более качественной марочной продукции на свою сторону часть покупателей – приверженцев прежнего товаропроизводителя;

4) *монополии, связанные с лидерством в научно-техническом прогрессе (НТП)*. НТП – неуничтожимый и неустрашимый

естественный процесс, где одни авторы достижений вырываются вперед, становясь лидерами, другие уступают им лидерство. Те фирмы, которые приобретают патенты на новейшие изобретения и внедряют их в производство, становятся победителями в сфере научно-технического соперничества. Они и становятся временными монополистами – собственниками каких-либо открытий, эффектов, изобретений, методик и т. п. Это позволяет им предлагать к продаже одноименные товары по меньшей цене предложения, устраняя таким образом конкурентов и монополизируя рынок.

5) *государственная естественная монополия*. В экономической системе всегда имеются такие сферы хозяйствования, где только государство может и должно обладать исключительным правом организации всей экономической деятельности. Государственная естественная монополия распространяется на три сферы:

- денежный рынок и всю связанную с ним инфраструктуру;
- область производства и реализации общественных товаров;
- ограниченный круг рынков, где продаются товары неэластичного спроса (соль, сахар, спички, хлеб, табачная и алкогольная продукция и пр.);

6) *тотальное (всеобщее) господство командно-административной системы и практически полное огосударствление хозяйственной жизни общества*. В этом случае на всех рынках действует двусторонняя монополия, зажавшая «в тиски» и производителей, и потребителей. От такой формы монополии особенно сильно страдают конкретные люди, потребители, поскольку им предписывается жить в условиях не только тотального дефицита, но и безальтернативности в выборе той или иной продукции: покупать приходится лишь то, что имеется

в продаже, а не то, что хотелось бы приобрести, даже по более высокой цене.

Анализ всех шести типов монополий показывает, что существует по крайней мере три зоны естественной монополии, которые не должны становиться объектом демополизации: технологические олигополии, монополии, связанные с лидерством в НТП и государственные естественные монополии. Именно они определяют границы демополизации в любой экономике (они же являются сферой применения планирования и административных методов управления).

Основные типы монополий выступают в конкретных формах:

– *пул* (англ. *pool* – букв. общий котел) – монополия, особый вид картелей, отличающаяся тем, что прибыль всех участников поступает в общий фонд и затем распределяется между ними согласно заранее установленной пропорции;

– *корнер* (англ. *to corner* – букв. загнать в угол) – простейшая форма объединения предпринимателей для скупки какого-либо товара или акций с целью последующей спекулятивной перепродажи;

– *ринг* (англ. *ring* – букв. круг) – кратковременное соглашение предпринимателей, имеющее целью получение прибыли путем скупки какого-либо товара на рынке и последующей его перепродажи по повышенным ценам;

– *конвенция* (лат. *conventio* – договор, соглашение) – договор между предпринимателями обычно одной отрасли по какому-либо специальному вопросу (прибыль, уровень цен и т. п.)¹;

– *картель* (фр. *cartel* – букв. карточка) – объединение предпринимателей, участники которого договариваются о размерах производства, о рынках сбыта, условиях продажи, ценах, сроках

¹ Пул, корнер, ринг и конвенцию обычно относят к простейшим видам монополий.

платежа и т. д., сохраняя при этом производственную и коммерческую самостоятельность;

– *синдикат* (фр. *syndicat* – действующий сообща) – вид монополии, объединение предпринимателей, которое берет на себя осуществление всей коммерческой деятельности (определение цен, сбыт продукции) при сохранении производственной и юридической самостоятельности входящих в него предприятий;

– *трест* (англ. *trust*) – объединение предпринимателей, характеризующееся тем, что входящие в него предприятия полностью теряют свою производственную, коммерческую и юридическую самостоятельность и подчиняются единому управлению;

– *концерн* (англ. *concern*) – объединение многих промышленных, финансовых и торговых предприятий (различных, но взаимосвязанных отраслей промышленности, транспорта, сферы услуг и финансовой сферы), формально сохраняющих самостоятельность, но фактически подчиненных финансовому контролю и руководству господствующей в объединении группы крупнейших предпринимателей;

– *конгломерат* (лат. *conglomeratus* – собранный, скопившийся) – вид монополии, который объединяет предприятия, принадлежащие к различным отраслям экономики и не связанные прямой производственной кооперацией (этот вид монополий называют еще *диверсифицированный концерн*);

– *консорциум* (лат. *consortium* – соучастие, сотоварищество) – монополия, временное соглашение между несколькими банками или промышленными предприятиями для совместного размещения займов, проведения финансовых или коммерческих операций большого масштаба, осуществления крупного промышленного строительства;

– *комбинат* (лат. *combinare* – соединять, сочетать) – объединение промышленных предприятий разных, но технологически взаимосвязанных производственных отраслей, в котором продукты одного предприятия служат сырьем, полуфабрикатами или вспомогательными материалами для другого.

Как уже отмечалось, монополист в отличие от совершенно конкурентной фирмы не принимает цену как данную. Монополиста можно охарактеризовать как ценоискателя, а не ценополучателя.

Монополист, осуществляя выпуск, устанавливает цену таким образом, чтобы объем спроса равнялся его оптимальному положительному объему выпуска. Поскольку предельные издержки равны предельному доходу при оптимальном объеме выпуска, цена будет выше предельных издержек. Таким образом, под монопольной ценой понимается цена, которая устойчиво отклоняется от ее возможного уровня на конкурентном рынке и устанавливается доминирующим на рынке хозяйствующим субъектом или вступившими в сговор предприятиями в целях реализации своих экономических интересов за счет злоупотребления монопольной властью.

Различают несколько видов монопольных цен:

– *монопольно высокой* является цена, которая устанавливается с целью получения сверхприбыли и (или) компенсации необоснованных затрат за счет ущемления экономических интересов других предприятий или граждан;

– *монопольно низкой* считается цена, которая при устойчивом спросе за счет преднамеренного снижения доходов (прибыли) в краткосрочном периоде затрудняет доступ на рынок другим предприятиям и тем самым ограничивает конкуренцию на рынке определенного товара.

Вопрос 4. Антимонопольное регулирование

Регулирование деятельности монополий направлено на ограничение монопольных проявлений и осуществляется с целью снижения цен и увеличения выпуска продукции. Оно осуществляется посредством мер законодательного и экономического характера.

Законодательные меры регулирования деятельности монополий – это правовые нормы, направленные на предотвращение монопольных проявлений на рынках, а также недобросовестной конкуренции. Чаще всего законодательные меры предполагают запрещение договоров о ценах и разделе рынков, регулирование набора предоставляемых потребителю услуг, установление контроля за слияниями, за соглашениями об использовании продукции, запреты на установление розничных цен, запреты соглашений о предоставлении исключительных прав.

Направленность действия данных мер связана с коррекцией поведения монополистов, чтобы сделать его более конкурентным, а также проведением структурной политики, в ходе которой сама отрасль становится более конкурентной.

В 1990-х гг. в России были сделаны первые шаги по разработке и применению антимонопольного законодательства. Кроме того, в Уголовном кодексе Российской Федерации к преступлениям отнесены монополистические действия и ограничения конкуренции.

Речь идет о монополистических действиях, которые совершены путем установления монопольно высоких или монопольно низких цен. Уголовно наказуемым признано также ограничение конкуренции путем раздела рынка, ограничение доступа на рынок, устранение с него других субъектов экономической деятельности, установление или поддержание единых цен (ст. 178 УК РФ).

К числу преступлений Уголовный кодекс Российской Федерации относит принуждение к совершению сделки или к отказу от ее совершения (ст. 179); незаконное использование чужого товарного знака (ст. 180); использование в рекламе заведомо ложной информации относительно товаров, работ или услуг, а также их изготовителей (исполнителей, продавцов), совершенное из корыстной заинтересованности и причинившее значительный ущерб (ст. 182).

Экономические меры регулирования деятельности монополий – это набор экономических инструментов, при помощи которых ограничиваются возможности реализации рыночной власти продавцов. Важнейшими среди таких инструментов являются прямое и косвенное регулирование цен и прибылей.

Прямое регулирование обычно реализуется в форме установления «потолка цен», т. е. верхнего или нижнего предела цены, и предельного уровня нормы прибыли. Целью установления «потолка цен» является увеличение выпуска при более низкой цене. Однако подобное реагирование фирмы на введение «потолка цены» будет наблюдаться лишь при условии приемлемого для фирмы уровня такого «потолка», что составляет главную проблему при использовании этого метода регулирования. «Потолок» должен быть таким, чтобы, с одной стороны, лишить продавца монопольной прибыли, с другой – обеспечить фирме покрытие оперативных расходов и получение справедливого дохода на инвестированный капитал.

Косвенное регулирование цен и прибылей осуществляется посредством налогообложения либо продукции, либо прибыли. В первом случае проблема состоит в том, что введение налога приведет к росту издержек и монополист сократит выпуск и повысит цену. Поэтому при введении налога на продукцию чрезвычайно важно учитывать степень эластичности спроса. Если

она высока, то рост цены окажется меньше размера налога, что приведет к перераспределению части монопольной прибыли в пользу потребителей. Соответственно при спросе, имеющем низкую эластичность, введение налога на продукцию приведет лишь к дополнительным потерям совокупного благосостояния.

Цель косвенного регулирования прибыли состоит в том, чтобы изъять у фирмы монопольную прибыль, оставив ей только нормальную прибыль. Налогообложение прибыли вводится только в случае устойчивого получения фирмой прибыли, превышающей по своему уровню среднюю.

Современное процветание разного рода монополий, возникновение транснациональных корпораций свидетельствует о том, что образование монополий – закономерный процесс, и объясняется это тем, что сама конкуренция – важный элемент рыночного механизма – порождает их, ибо каждый конкурент на рынке мечтает стать монополистом.

Лекция 5

ПРЕДПРИЯТИЕ (ФИРМА) В СИСТЕМЕ РЫНОЧНЫХ ОТНОШЕНИЙ. ИЗДЕРЖКИ ПРОИЗВОДСТВА И ПРИБЫЛЬ

Каждая производственная единица (предприятие) любого общества стремится к получению возможно большего дохода от своей деятельности. Любое предприятие старается не только продать свой товар по выгодной высокой цене, но и сократить свои затраты на производство и реализацию продукции. Если первый источник увеличения доходов предприятия во многом зависит от внешних условий деятельности предприятия, то второй –исключительно от самого предприятия, точнее, от степени эффективности организации процесса производства и последующей реализации произведенных товаров.

Осуществление любого вида деятельности немыслимо без затрат, которые необходимы на приобретение факторов производства. Затраты на приобретение производственных факторов называются издержками производства. Затраты – это расходование ресурсов в их физическом, натуральном виде, а издержки – стоимостная оценка производственных затрат.

Главный мотив деятельности любой фирмы в рыночных условиях – максимизация прибыли. Реальные возможности реализации этой стратегической цели во всех случаях ограничены издержками производства и спросом на выпускаемую продукцию. В конкретных случаях (завоевание места на рынке, конкурентная борьба и т. п.) фирма может идти на временное снижение прибыли или даже на убытки. Но длительное время существовать без прибыли фирма не может, потому что в таком случае она не выстоит в конкурентной борьбе. Поскольку издержки – это основной ограничитель прибыли и одновременно главный фактор,

влияющий на объем предложения, то принятие решений руководством фирмы невозможно без анализа уже имеющихся издержек производства и их величины на перспективу. Существуют две концепции определения издержек производства: бухгалтерская концепция и концепция издержек упущенных возможностей (альтернативные издержки).

Вопрос 1. Функционирование предприятий

Любая экономическая система существует на основе взаимодействия трех хозяйствующих субъектов: государства, предприятий и домашних хозяйств. Ведущим звеном экономики, ее основой являются предприятия, которые производят продукцию и услуги, сосредотачивают в своей собственности большую часть общественного капитала, определяют деловую активность экономики, обеспечивают занятость населения, формируют бюджет страны.

Предприятие – это самостоятельный хозяйствующий субъект, созданный предпринимателем или объединением предпринимателей для производства продукции, выполнения работ и оказания услуг с целью удовлетворения общественных потребностей и получения прибыли.

Характеристика предприятия предполагает определение его основных признаков, делающих его самостоятельным субъектом рыночных отношений:

- организационное единство, подразумевающее наличие на предприятии определенным образом организованного коллектива со своей внутренней структурой и порядком управления;
- производственно-техническое единство, заключающееся в том, что предприятие объединяет экономические ресурсы для производства товаров и услуг, т. е. имеет конкретный комплекс средств производства, капитал, технологию;

- наличие обособленного имущества, которое предприятие самостоятельно использует в определенных целях;

- имущественная ответственность: предприятие несет полную ответственность своим имуществом по обязательствам, возникающим в процессе его деятельности;

- оперативно-хозяйственная и экономическая самостоятельность, выражающаяся в том, что предприятие само осуществляет разного рода сделки и операции, само получает прибыль и несет убытки.

В соответствии с Гражданским кодексом Российской Федерации главной целью коммерческого предприятия является достижение большего объема прибыли или большей рентабельности, т. е. превышение результатов над затратами. Так как экономика представляет собой сложнейшую систему, то наряду с основной целью на каждом предприятии существует целый комплекс разноуровневых целей, которые определяют стратегию деятельности и составляют «дерево» целей данного предприятия.

Функционирование предприятий в рыночных условиях предполагает решение ряда задач, к важнейшим из которых можно отнести следующие:

- бесперебойный и ритмичный выпуск высококачественной продукции в соответствии с имеющимися производственными возможностями;

- удовлетворение общественных потребностей в продукции, всемерный учет требований потребителей, формирование эффективной маркетинговой политики;

- эффективное использование производственных ресурсов (основного капитала, материальных, финансовых и трудовых ресурсов), повышение эффективности производства;

- разработка стратегии и тактики поведения предприятия на рынке;

- обеспечение конкурентоспособности предприятия и продукции, поддержание высокого имиджа предприятия;

- совершенствование организации производства, труда и управления; использование новейших достижений НТП в производстве;

- обеспечение социальной эффективности производства (рост квалификации и большей содержательности труда работников, повышение их уровня жизни, создании благоприятного морально-психологического климата в трудовом коллективе).

Задачи предприятия определяются интересами его собственников, потенциалом и другими факторами внешней и внутренней среды. В современных условиях перед многими отечественными предприятиями нередко стоят совершенно иные цели и задачи. Так, основной целью может являться не получение прибыли, а, например, обеспечение стабильной работы предприятия, завоевание рынка, бесперебойная реализация продукции или своевременная выплата достойной заработной платы работникам.

Одним из методов познания процессов и явлений служит классификация, т. е. разделение совокупности на группы по различным признакам. В экономической теории и практике существуют различные классификации, в соответствии с которыми предприятия подразделяются на типы. Основными признаками классификации предприятий являются:

- отраслевая принадлежность;
- структура производства;
- используемые ресурсы;
- назначение готовой продукции;
- размеры;
- форма собственности;
- организационно-правовая форма;
- технологическая и техническая общность;

– время работы в течение года.

Важнейшей характеристикой предприятия выступает его *отраслевая принадлежность*, по которой все предприятия группируются в соответствии с принятой в Общероссийском классификаторе отраслей народного хозяйства классификацией отраслей (промышленные, сельскохозяйственные, предприятия строительной индустрии и т. д.). Однако на практике не всегда можно точно определить отраслевую принадлежность предприятия, так как большинство из них имеет межотраслевую структуру производства.

Поэтому по *структуре производства* предприятия делятся следующим образом:

– узкоспециализированные (изготавливают ограниченный ассортимент продукции массового или крупносерийного производства);

– многопрофильные (выпускают продукцию широкого ассортимента и назначения);

– комбинированные (имеющие целью комплексное использование сырья: один вид сырья на одном и том же предприятии превращается параллельно или последовательно в другой, затем – в третий вид; чаще всего встречаются в химической, текстильной и металлургической промышленности).

В зависимости от *используемых ресурсов* выделяют предприятия:

– использующие в основном трудовые ресурсы (трудоемкие);

– интенсивно использующие средства производства (фондоёмкие);

– интенсивно использующие материалы (материалоемкие).

По *назначению готовой продукции* предприятия классифицируются так:

- производящие средства производства (машины, оборудование, транспорт);
- производящие предметы потребления (продукты питания, одежду и т. д.).

В зависимости от *мощности производственного потенциала (размеров)* предприятия делятся на крупные, средние и малые.

В настоящее время в России существуют два критерия отнесения предприятий к малому бизнесу: отраслевая принадлежность и максимально допустимая численность работников (в промышленности, строительстве и на транспорте – 100 чел., в научно-технической сфере – 60 чел., в оптовой торговле – 50 чел., в розничной торговле и бытовом обслуживании населения – 30 чел., в других отраслях – 50 чел.).

По *форме собственности* различают частные, государственные и муниципальные предприятия.

По *организационно-правовой форме* в соответствии с Гражданским кодексом Российской Федерации предприятия подразделяются следующим образом:

- хозяйственные товарищества (полное товарищество и товарищество на вере);
- хозяйственные общества (общество с ограниченной ответственностью, общество с дополнительной ответственностью, акционерное общество);
- государственные и муниципальные унитарные предприятия;
- производственные кооперативы.

По *характеру потребляемого сырья* все предприятия выделяются:

- предприятия добывающей промышленности (нефте-, угледобывающие);
- предприятия обрабатывающей промышленности (машиностроение, металлообработка).

По признаку *технической и технологической общности* выделяют четыре типа предприятий:

- с непрерывным процессом производства (предприятие работает 24 часа в сутки, например хлебокомбинат);
- с дискретным (прерывным) процессом производства;
- с преобладанием механических процессов производства (предприятия мебельной, легкой промышленности);
- с преобладанием химических процессов производства (фармацевтическая, химическая отрасли промышленности).

В зависимости от *времени работы в течение года* выделяют предприятия сезонного действия и предприятия круглогодичного действия.

Производственный процесс – это совокупность взаимосвязанных приемов и методов рационального сочетания живого труда со средствами производства, в результате которых создаются материальные блага. Основными элементами производственного процесса являются труд, средства труда и предметы труда.

Совокупный производственный процесс изготовления продукции состоит из разнородных частичных производственных процессов, каждый из которых охватывает обособленную в технологическом отношении часть – стадию или фазу. Все частичные процессы делятся на две группы: основные и вспомогательные. Основными являются процессы, в ходе которых изготавливается продукция, предназначенная к реализации. Вспомогательные процессы – изготовление продукции или оказание услуг – не реализуются, а употребляются внутри предприятия для удовлетворения собственных нужд.

Любой производственный процесс состоит из операций и предполагает наличие рабочих мест. *Операция* – это часть производственного процесса по обработке предмета труда на одном рабочем месте без переналадки оборудования одним рабочим

(или бригадой рабочих) при помощи одних и тех же орудий труда. В соответствии с группировкой производственных процессов операции также подразделяются на основные и вспомогательные. При выполнении основных операций предмет обработки меняет свои внешние и внутренние свойства (форму, цвет, химический состав). При выполнении вспомогательных операций предмет обработки не меняется ни внешне, ни внутренне (операции по перемещению предметов труда, укладка продукции, контроль качества).

Основные и вспомогательные операции в зависимости от степени участия рабочего в производственном процессе делятся на ручные (кладка кирпича), машинно-ручные (обточка детали на станке), механизированные (выполняются при помощи машины, рабочий выполняет ограниченные функции, например установку детали на станок), автоматизированные (без участия рабочего – обработка деталей на станках-автоматах) и аппаратные (совершаются в специальных аппаратах, в которых на предмет труда воздействует электрическая или другая энергия – термические, гальванические процессы).

Условием оптимальной организации производственного процесса является его рациональное распределение по рабочим местам и по времени. Основным здесь выступает понятие *производственного цикла*, характеризующего календарный период времени, в течение которого предмет труда проходит все операции по превращению в готовую продукцию. Он измеряется в минутах, часах, днях. Состав и соотношение по времени отдельных элементов производственного цикла между собой представляют его структуру. При этом разная продукция имеет различную структуру производственного цикла. Так, в условиях непрерывного производства в составе производственного цикла отсутствуют перерывы. В большинстве отраслей с прерывным характером

производства (машиностроение, приборостроение) отсутствуют естественные процессы.

Основными путями сокращения длительности производственного цикла принято считать: повышение уровня комплексной механизации и автоматизации производственных процессов; сокращение времени вспомогательных операций; рациональное использование внутрисменных перерывов (совмещение операций); централизованное обеспечение рабочих мест материалами, инструментом и технологической оснасткой.

Вопрос 2. Бухгалтерская концепция.

Издержки упущенных возможностей

Под **издержками производства** понимают затраты на приобретение производственных факторов (основного и оборотного капитала). Актуальнейшей задачей экономической науки является определение величины и структуры затрат субъектов экономических отношений на создание новых благ, которые обеспечивали бы наибольший доход.

Издержки могут быть явными и неявными. Под *явными издержками* (иногда их называют бухгалтерскими или внешними) понимают затраты на покупку чужих факторов производства, т. е. предприниматель покупает оборудование, трудовые ресурсы, берет кредит и т. п.

Но в процессе производственной деятельности могут использоваться и средства, принадлежащие предпринимателю (фирме). Например, собственные здания, свои трудовые способности, земля и т. п. (производственные факторы, которые фирма для данного производственного цикла не покупала, так как они – ее собственность). Данные затраты будут являться *неявными издержками*. Неявные издержки (внутренние, экономические) – затраты, связанные с использованием ресурсов, находя-

щихся в собственности предприятия (фирмы). Размер издержек на неявные расходы учитывается по рыночным ценам на данные факторы производства.

Бухгалтерская концепция дает ретроспективную оценку издержек производства, основанную на тщательном учете осуществленных фирмой сделок.

Бухгалтерские издержки – это платежи за ресурсы внешним поставщикам ресурсов, другими словами, это внешние издержки.

В бухгалтерские издержки входят следующие статьи:

1) материальные затраты на сырье, материалы, топливо, энергию, покупные комплектующие изделия и полуфабрикаты;

2) затраты на оплату труда – заработная плата работников, а также другие выплаты, предусмотренные трудовыми договорами;

3) отчисления на социальные нужды по установленным законодательством нормам, в фонд социального страхования, пенсионный фонд и т. п.;

4) амортизация – отчисления по установленным законодательством нормам, отражающие износ оборудования, зданий и т. п.;

5) прочие затраты – комиссионные платежи банку за кассовое и банковское обслуживание; проценты за кредит, арендные платежи; оплата работ и услуг, оказываемых другими фирмами; налоги и сборы, включаемые законодательством в издержки производства.

Благодаря концепции бухгалтерских издержек затраты ресурсов получают денежное измерение. Знание точного размера бухгалтерских издержек служит основанием для выяснения вопроса: прибыльна или убыточна фирма. Для этого достаточно сравнить бухгалтерские издержки с суммой доходов компании, также учитываемых бухгалтерией. Экономический смысл такого бухгалтерского анализа крайне важен: только прибыльные в долгосрочном аспекте предприятия способны сохранить свое место на рынке. Длительные убытки ведут к банкротству.

Согласно концепции упущенных возможностей, *издержки* – это ценность других благ, которые можно было бы получить при наиболее выгодном из всех возможных способов использования данного ресурса. Этот метод оценки затрат ресурсов называется еще экономическим, сами же издержки именуются *альтернативными*.

К сожалению, альтернативные издержки порой трудно представить как определенное количество рублей или другой валюты. В условиях крупного товарного производства и быстро меняющейся экономической обстановки трудно выбрать лучший вариант использования имеющегося ресурса. В рыночном хозяйстве это делает сам предприниматель как инициатор и организатор производства. Опираясь на свой опыт и интуицию, он определяет эффект от того или иного направления применения ресурса. При этом доходы от упущенных возможностей (а значит, и размер альтернативных издержек) всегда являются гипотетическими. Все это иногда обуславливает субъективность и неординарность оценки издержек экономическим методом. И все же логика расчета «цены» выбора обладает значительной аналитической силой. Она позволяет понять мотивы экономических решений. С этой точки зрения альтернативные издержки – это то количество денег, которое необходимо, чтобы отвлечь конкретный ресурс от производства какого-либо товара X и использовать его для производства товара Y . Существует в теории и такая интерпретация: альтернативные издержки – это выручка от наиболее выгодных из всех отвергнутых альтернативных вариантов использования ресурсов.

Итак, существуют две концепции определения издержек производства. Выбор альтернативы часто сопряжен с ответом на вопрос, что предпочесть: текущий выигрыш ценой будущих потерь или текущие затраты ради выигрыша в будущем? С одной

стороны, это усложняет расчеты, с другой – сложность анализа оборачивается плюсом более обстоятельного учета всех сторон предстоящего проекта. Экономический подход является более полным, чем бухгалтерский. Для рыночной экономики альтернативный выбор – неотъемлемая черта. Ресурсы должны использоваться наиболее выгодно. Насыщенность товарами и услугами – устойчивый результат альтернативных издержек рыночной системы.

Вопрос 3. Современная классификация издержек производства

В зависимости от объема выпускаемой продукции различают следующие виды издержек.

Постоянные издержки (FC) – расходы предпринимателя, которые не зависят от объема выпускаемой продукции. К ним относят расходы на оплату труда административно-управленческого персонала, за аренду зданий и сооружений, за взятый в банке кредит, за охрану помещений и т. п. (рис. 6).

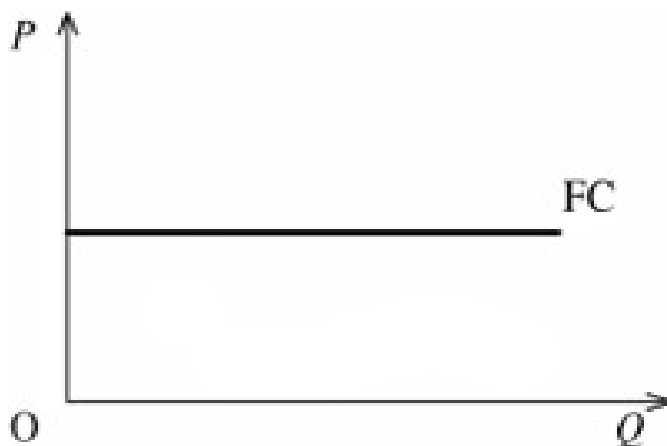


Рис. 6. Кривая постоянных издержек

Переменные издержки (VC) – расходы предпринимателя, зависящие от объема выпускаемой продукции (зарплата плата наемных работников, занятых в производственном процессе, расходы на сырье, материалы, полуфабрикаты и т. п.) (рис. 7).

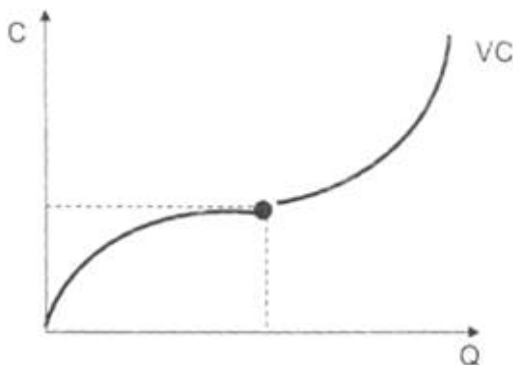


Рис. 7. Кривая переменных издержек

Сумму всех затрат на производство (сумму постоянных и переменных издержек) принято называть **валовыми (общими) издержками (ТС)**.

Валовые издержки иногда можно представить как сумму явных и неявных издержек, но чаще говорят о сумме основных и оборотных издержек. *Основные издержки*¹ – затраты на покупку основного капитала, их величина не зависит от объема производства в краткосрочном периоде. Фактически, основные издержки на один производственный цикл представляют из себя суммирование амортизационных отчислений за этот цикл. Обо-

¹ Иногда их называют постоянными, так как их величина не зависит от объемов производства, но необходимо понимать, что они не являются порождением постоянного капитала, поскольку в понимании К. Маркса постоянно-го капитала входят издержки на приобретение таких средств производства, как ткань, материалы и т. п., а затраты на них являются переменными.

*ротные издержки*¹ – это затраты на оборотный капитал (сырье, материалы, труд), т. е. на такие факторы производства, которые используются только в одном производственном цикле.

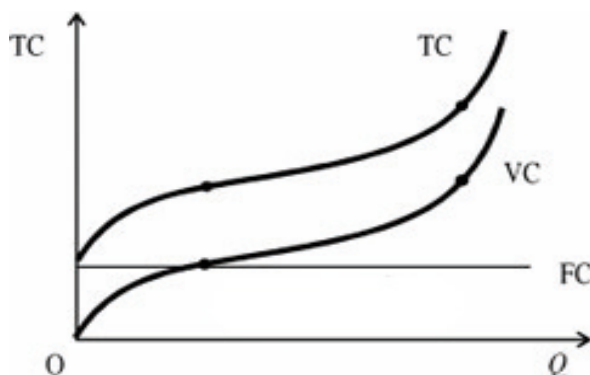


Рис. 8. Кривая валовых издержек

Как видно, кривая валовых издержек (рис. 8) проходит параллельно кривой переменных издержек, сместившись на 1 000 ед. постоянных издержек. **Средние издержки (AC)** – это величина издержек на единицу продукта. Выделяют *средние постоянные издержки (AFC)* – фактически речь идет об амортизационном отчислении на единицу продукции; *средние переменные (оборотные) издержки (AVC)* – отношение оборотных переменных издержек к объему продукции и *средние валовые издержки (ATC)* – общие, суммарные издержки на изготовление одной единицы продукции, т. е. фактически можно говорить о ее себестоимости.

Предельные издержки (MC) – дополнительные расходы, связанные с выпуском дополнительной единицы продукции.

¹ Иногда их называют переменными, так как они напрямую зависят от объема производства и могут меняться в соответствии с его показателями; но нельзя считать их производными от переменного капитала, поскольку данное понятие в трактовке К. Маркса уже, включает лишь затраты на труд, но не включает затрат на сырье.

Соотнесение предельных издержек с ценой, установившейся на рынке данного вида продукции, дает возможность определить оптимальный размер предприятия (оптимальное количество единиц продукции, которое будет обеспечивать максимизацию прибыли фирмы в данных условиях).

Вопрос 4. Концепции прибыли

В общем виде *прибыль* – это разность между суммарной выручкой от реализации продукции и суммарными издержками.

Выручка – денежные средства, полученные (вырученные) предприятием, фирмой, предпринимателем от продажи товаров и услуг. Различают *выручку от реализации продукции, выручку от реализации основных средств, торговую выручку*.

Если затраты ресурсов оценены бухгалтерским методом, то разность между выручкой и бухгалтерскими издержками образует *бухгалтерскую прибыль*. Если затраты ресурсов оценены экономическим методом, то разность между выручкой и альтернативными (явными и неявными) издержками дает *экономическую прибыль*. Мы уже установили, что корректно считать явные издержки совпадающими с бухгалтерскими. Поэтому бухгалтерская прибыль превышает экономическую на величину неявных издержек.

Экономическая теория выделяет еще и категорию нормальной прибыли, величина которой тяготеет к средней, обычной в данной экономике норме прибыльности. *Нормальная прибыль* – это уровень прибыли, достаточный для поддержания безубыточного производства и продажи товара, в том числе с учетом издержек самого предпринимателя (затрат его личного труда, использования личного имущества), не отраженных в бухгалтерской документации. Она представляет собой прибыль, которую получает в долгосрочном периоде фирма в условиях совершен-

ной конкуренции, когда цена ее товара равна предельным затратам на его производство и экономическая прибыль равна нулю. При более высокой цене фирме выгодно продолжать и развивать производство: она получит *сверхнормальную прибыль*. При более низкой цене фирма будет терпеть убыток и окажется вынужденной покинуть рынок данного товара. Нормальную прибыль также называют *конкурентной прибылью*.

Определить ее можно по-другому: нормальным является минимальный уровень прибыльности, достаточный для того, чтобы владельцы предприятия считали для себя выгодным продолжение занятий данным видом бизнеса.

При текущих затратах, превышающих выручку, вместо прибыли предприятие получает *убытки* – отрицательный финансовый результат, который не только ставит предприятие в сложное финансовое положение, заставляющее искать дополнительные средства для компенсации убытков, но и создает угрозу банкротства.

Лекция 6

РЫНКИ ФАКТОРОВ ПРОИЗВОДСТВА. ФОРМИРОВАНИЕ И РАСПРЕДЕЛЕНИЕ ДОХОДОВ

Вопрос 1. Основы теории производства

Понятие «*производство*» многогранно. Его многогранность определяется разнообразием технологических приемов в создании материальных и нематериальных благ. Например, различно производство летательных аппаратов, энергии; производство и оказание услуг лектора, врача, юриста и т. д. Эта технологичность многообразных видов производства не позволяет создать единую теорию производства. Известный русский экономист П. Б. Струве писал: «...единое экономическое понятие "производство" — фантом, за которым напрасно гонялась и гоняется экономическая наука»¹.

Рынки факторов производства занимают особое место в схеме экономического кругооборота, подчиняются тем же законам, что и рынки товаров и услуг. На рынке ресурсов в качестве продавцов выступают домохозяйства, которые продают предприятиям принадлежащие им первичные ресурсы (труд, капитал, землю, предпринимательские способности, научные разработки), и фирмы, которые продают друг другу так называемые промежуточные продукты (товары, необходимые для производства других товаров, в целях получения прибыли).

Продавцами на рынке факторов производства выступают домашние хозяйства, покупателями — фирмы, поэтому спрос на факторы производства определяется не предпочтениями отдельных индивидов, а выгодностью использования этих ресурсов предпринимателями.

¹ Струве П. Б. Хозяйство и цена. М., 1916. Ч. 2. С. 22.

На рынке факторов производства продаются не сами ресурсы, а право их использования в течение определенного периода времени. В этом случае цена фактора производства – это цена услуги, которую он оказывает.

Факторы производства передаются в пользование покупателя на определенный срок. Поэтому цена услуг фактора производства – это интервальная величина, т. е. она выражается в рублях в единицу времени, например, зарплата за месяц.

Спрос на факторы производства – это производный спрос, который зависит от спроса на товары и услуги, производимые с использованием данных факторов производства.

Цена факторов производства одновременно является доходом владельцев факторов производства и составляет издержки для нанимателя.

Вопрос 2. Рынок труда

Среди рынков ресурсов рынок труда занимает особое место, так как объектом взаимоотношений является **труд** – ресурс, который неотделим от человека и наделен специфическими психофизиологическими, социальными, культурными, религиозными, национальными и другими особенностями. Эти особенности оказывают существенное влияние на мотивацию и степень трудовой активности людей, отражающиеся на цене труда (в заработной плате) и состоянии рынка труда.

Рынок труда – система экономических механизмов, норм и институтов, устанавливающих связи между фирмами, предъявляющими спрос на труд, и предложением труда со стороны населения, т. е. это рынок, на котором в результате взаимодействия спроса и предложения формируется цена на труд. Субъектами рынка труда являются наемные рабочие (свободные трудоспособные люди, для которых работа по найму – источ-

ник средств существования), предприятия, профсоюзы и государство.

Рынок труда обычно анализируется на двух уровнях: рынок труда в целом по стране и отраслевой рынок труда.

Основные параметры рынка труда (рыночный механизм):

- спрос;
- предложение;
- равновесная цена (заработная плата);
- равновесный объем (занятость).

Спрос на труд формируют предприятия, исходя из факторов, определяющих спрос на трудовые услуги, таких как:

- уровень цен на трудовые услуги;
- спрос на продукцию, производимую при помощи трудовых услуг;
- цены и объемы предлагаемых ресурсов – заменителей труда;
- цены и объемы предлагаемых комплементарных труду ресурсов;
- технологические изменения, воздействующие на предлагаемый продукт труда.

Предложение труда – активный спрос работников на рабочие места, представляющие собой то количество рабочего времени, которое работники готовы предложить предпринимателям при каждом конкретном уровне заработной платы, исходя из факторов, определяющих предложение услуг, таких как:

- численность и готовность работников продавать свой труд работодателям;
- уровень рождаемости, смертности и миграции;
- физическая способность быть работником;
- альтернативная стоимость наемного труда;
- доступность других источников дохода помимо заработной платы (рис. 9).

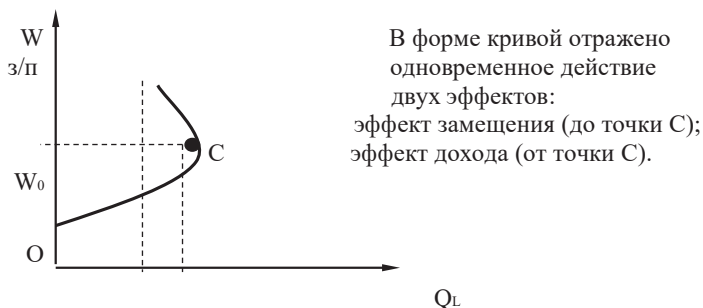


Рис. 9. Кривая предложения труда

Суть *эффекта замещения* состоит в том, что увеличение предложения труда ведет к росту благосостояния (потребления), сокращая в то же время свободное время человека – свободное время замещается потреблением.

Суть *эффекта дохода* состоит в том, что при увеличении уровня оплаты труда предложение труда сокращается (потребление замещается свободным временем); при более высокой заработной плате работник может позволить себе иметь больше свободного времени, сохраняя достигнутый уровень дохода.

Пока кривая индивидуального предложения труда имеет положительный наклон (до точки C) преобладает эффект замещения, когда она приобретает отрицательный наклон (после точки C) – эффект дохода. Вопрос о том, какой эффект (замещения или дохода) является более сильным при данном уровне заработной платы не имеет точного ответа, так как зависит от индивидуальных особенностей того или иного человека.

Рассмотрим совершенно конкурентный рынок труда (рис. 10). Такой рынок характеризуется полным, абсолютным равенством условий купли-продажи рабочей силы: одинаковая квалификация, качество труда, наличие полной информации о свободных рабочих местах и уровне заработной платы, мо-

бильность рабочей силы, невозможность воздействовать на заработную плату.

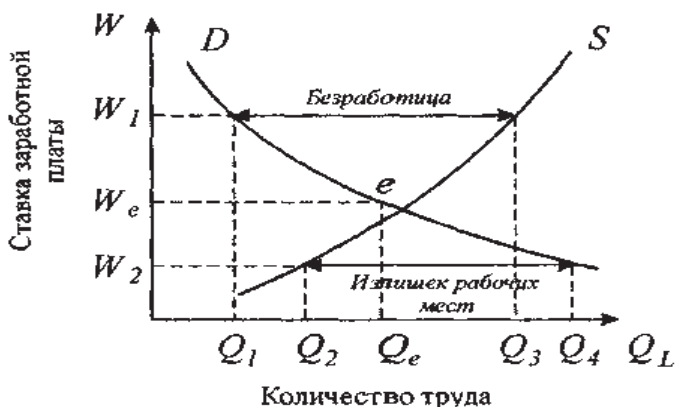


Рис. 10. Конкурентный рынок труда

Точка пересечения кривых спроса и предложения свидетельствует о том, что рынок труда находится в равновесии: спрос на труд полностью удовлетворен и имеется полная занятость. Все, кто готовы работать при заработной плате, равной W_e , могут иметь работу. При повышении заработной платы (W_1) предложение труда (Q_3) превышает количество рабочих мест, которые могут предложить предприниматели (Q_1) — возникает безработица. При заработной плате ниже равновесного уровня (W_2) желающих работать при такой заработной плате (Q_2) оказывается меньше, чем предлагаемое количество рабочих мест (Q_4).

Обе эти ситуации в условиях рынка совершенной конкуренции не могут быть устойчивыми, они подвергаются коррекции со стороны рыночного механизма в направлении восстановления равновесия. В условиях совершенной конкуренции все работни-

ки (одной профессии, одной квалификации) получают равную заработную плату независимо от того, на какой фирме они работают.

Купля-продажа рабочей силы может происходить в условиях совершенной и несовершенной конкуренции. Совершенно конкурентный рынок труда характеризуется следующим:

- полным (абсолютным) равенством условий купли-продажи рабочей силы;
- одинаковой квалификацией;
- наличием полной информации о свободных рабочих местах и уровне заработной платы;
- мобильностью рабочей силы;
- невозможностью воздействовать на заработную плату ни со стороны покупателя, ни со стороны продавца.

Однако реальная ситуация на рынке труда приводит к рынку несовершенной конкуренции, т. е. неравенство спроса и предложения происходит под влиянием ряда неконкурентных факторов, например:

- государство, регулирующее в целях справедливости законодательно установленное время рабочего дня, отпуска, минимальную заработную плату, индексацию доходов, пособия по безработице, способствует нарушению рыночного равновесия.

- монополия устанавливает заработную плату ниже равновесной, создавая тем самым возможность получения большой прибыли.

- профсоюзы выступают в качестве монополистов, имеющих возможность воздействовать на цену труда, заработную плату, добиваясь повышения заработной платы выше ее равновесного уровня, содействуют длительному и устойчивому нарушению рыночного равновесия.

Методы, используемые профсоюзами, зависят от характера профсоюзов. Существуют профсоюзы двух типов: закрытые (цеховые) – объединение лиц одной профессии и открытые (отраслевые) – объединение всех работников данной отрасли независимо от профессии.

Закрытые профсоюзы стремятся повысить заработную плату для своих членов, ограничивая предложение труда (сокращение предложения при заданном спросе позволяет достичь повышения заработной платы) и поддерживая законодательство, ограничивающее иммиграцию, запрещающее применение детского труда, добиваясь сокращения рабочей недели.

Открытые профсоюзы в ходе заключения коллективных договоров добиваются от предпринимателей повышения заработной платы. Но соглашаясь увеличить доход рабочих, предприниматели тем самым не желают уменьшать свою прибыль и сокращают численность рабочих, появляется безработица.

Таким образом, рынок труда – специфический рынок, т. е. сам товар уникален: единственный товар, который неотделим от собственника, при этом человек не может быть предметом купли-продажи, так как продается и покупается не работник, а его способность к труду. Для продавца труда значение имеет следующее:

- цена труда;
- условия и организация труда;
- опасности получения производственных травм (риск);
- степень социальной комфортности;
- характер его руководителей;
- «справедливость» трудовых отношений;
- вложение капитала в человека;
- административно-правовые ограничения.

Труд-товар неотделим от собственника-человека. При наиме-
большую роль по сравнению с иными рынками играют нерыноч-
ные факторы различного рода.

Сущность заработной платы отражают две точки зрения –
западные теории и марксистская теория. Многие западные тео-
рии о заработной плате говорят, что рабочий продает труд, а за-
работная плата – цена за труд. Марксистская исходит из того,
что рабочий продает не труд, а способность к труду и в основе
заработной платы лежит стоимость всех средств жизни человека.

Существуют различные взгляды на то, какие условия опре-
деляют динамику заработной платы.

В XVII–XVIII вв. применялся «железный закон заработной
платы» – заработная плата должна равняться минимуму необхо-
димых средств существования.

В середине XX в. появилась теория фонда заработной пла-
ты – уровень заработной платы зависит от величины постоянно-
го фонда заработной платы и численности рабочих.

Согласно производительной теории, заработная плата опре-
деляется стоимостью предельного продукта труда (прирост про-
дукции в результате затрат дополнительной единицы труда при
неизменной величине других факторов производства). Проис-
ходит ориентация на предельного работника, у которого низкая
производительность, и создается низкий предельный продукт.

Сторонники теории инфляционной спирали утверждают, что
рост заработной платы увеличивает издержки производства.

В соответствии с марксистской теорией на размер заработ-
ной платы и ее динамику влияют следующие факторы:

- производительность труда;
- продолжительность рабочего дня;
- вовлеченность в производство женщин и детей;
- интенсивность труда;

- уровень квалификации;
- уровень потребностей.

Заработная плата имеет двоякое выражение: денежное и натуральное.

Кроме того, следует различать номинальную и реальную заработную плату: номинальная – сумма денег, полученных работником за труд; реальная – объем товаров и услуг, которые можно приобрести на номинальную заработную плату.

Заработная плата имеет три функции:

- 1) воспроизводственную, предполагающую удовлетворение всех потребностей;
- 2) стимулирующую – вовлечение в процесс все больше и больше работников («кто работает, тот ест»);
- 3) распределительную, предполагающую где будет трудиться работник.

Основными звеньями заработной платы являются нормирование труда, тарифные ставки и сетки, формы и системы заработной платы. Нормирование позволяет увязывать величину заработной платы с количеством труда данной сложности. Через тарифные ставки и сетки размеры заработной платы увязывают с качеством, сложностью, ответственностью и условиями труда. Формы и системы, используя нормы и тарифы, позволяют увязывать размеры заработной платы с результатами труда.

Преобладают две формы заработной платы – повременная (время работы умножается на стоимость единицы времени) и сдельная или поштучная (количество изделий умножается на стоимость изделия). Иногда они переплетаются, например: прямая сдельная оплата, сдельно-премиальная, многофакторная.

В соответствии с «Единой тарифной сеткой по оплате труда работников бюджетной сферы» от 14 октября 1992 г. все работники делятся на 18 разрядов по сложности труда и предусматривается на-

растание уровней тарифных ставок от более низкого разряда к более высокому в следующих размерах заработной платы: 2–3-й разряды по 30 % от разряда к разряду; 4–15-й – по 13 %; 16–18-й – по 11 %.

На стоимость рабочей силы оказывает влияние целый ряд факторов:

- природные условия;
- физиологические потребности;
- духовные потребности;
- научно-технический и культурный уровень страны;
- стоимость жизненных средств семьи и т. д.

Факторы, повышающие заработную плату:

- возвышение потребностей наемных работников;
- повышение квалификации;
- борьба наемных рабочих за более достойные условия жизни и более высокое жалование (профсоюзы);
- благоприятная конъюнктура на макроуровне.

Факторы, понижающие заработную плату:

- рост «армии» безработных;
- падение спроса на рабочую силу;
- рост цен, инфляции, налогов.

Если бы существовала идеальная экономика, то объем национального производства рос бы постоянно и равномерно, цены не менялись бы, все желающие работать имели бы работу. К сожалению, такая ситуация автоматически не возникает. В любой стране имеет место большая или меньшая нестабильность: объем производства, цены, занятость колеблются, существует проблема безработицы и инфляции.

Как отмечалось выше, одной из важнейших целей макроэкономического развития страны является достижение «полной занятости», что означает использование экономикой всех имеющихся ресурсов для производства товаров и услуг.

Вопрос 3. Рынок земли

Значение земли как фактора производства в различных отраслях народного хозяйства неодинаково. Например, в обрабатывающей промышленности земля – место для предприятия, в добывающей – предмет и средство труда, а в сельском хозяйстве, в котором экономически естественные процессы воспроизводства переплетаются, земля выступает в качестве всеобщего предмета труда, когда подвергается обработке, а также в качестве активного средства труда, обладая плодородием и являясь той сферой, где развиваются растения. В отличие от других средств производства земля в процессе потребления не только не теряет своей потребительской стоимости – плодородия, но при правильных условиях земледелия, совершенной техники, мелиорации дает возможность получать высокие и устойчивые урожаи. Земля, хотя является главным средством сельского хозяйства, но сама по себе не производит нужные блага. Для этого необходимы сельскохозяйственная техника и биологические средства. Кроме того, имеются свои особенности в структуре материально-технических ресурсов: в сельском хозяйстве относительно выше доля транспортных и энергетических сил, средства производства здесь переносятся на большие расстояния, в промышленности же они статичны. На масштабы и структуру материально-технических ресурсов сельского хозяйства сильное влияние оказывает сезонность производства. Процесс производства распределяется во времени на определенные агротехнические и зоотехнические сроки, а техника и рабочая сила не могут использоваться непрерывно в течение всего года, как в промышленности, т. е. имеет место несовпадение рабочего периода с периодом производства. Для сельскохозяйственного производства характерно огромная «арена труда» и максимальное приложе-

ние средств труда в сжатые сроки на период уборки, пахоты и других работ. Из этого следует, что в сельском хозяйстве для выполнения того же самого объема работ требуется больше средств производства, чем в промышленности, а также более высокая энерговооруженность труда. В современном сельском хозяйстве осуществляется переход от мануфактурной к машинной стадии производства. Это предполагает индустриально-технологический способ производства, когда в основе сельскохозяйственного производства находится развитая система машин и происходит специализация производства. Особое внимание в сельском хозяйстве уделяется индустриализации и интенсификации. Индустриализация – материальная основа интенсификации сельского хозяйства. Интенсификация выступает в качестве особой экономической формы индустриализации сельского хозяйства, обусловленной ее отраслевыми особенностями. В сельском хозяйстве в отличие от промышленности научно-технический прогресс осуществляется путем последовательных добавочных вложений в землю. Таким образом, индустриализация и интенсификация – органически связанные между собой стороны сельскохозяйственного производства для улучшения промышленности.

Землевладение означает признание права данного физического или юридического лица на определенный участок земли на исторически сложившихся основаниях. Чаще всего под землевладением подразумевается собственность на землю. Землевладение осуществляют (реализуют) собственники земли. *Землепользование* – это пользование землей в установленном обычаем или законом порядке. Пользователь земли не обязательно ее собственник. В реальной хозяйственной жизни субъектом землевладения и землепользования являются разные физические или юридические лица.

Земельная рента – доход, получаемый собственником земли от сдачи ее в аренду. Цена земли, как и другие факторы производства, зависит от спроса и предложения на рынке и их соотношения.

Предложение земли в отличие от других факторов фиксировано и ограничено размерами плодородных земель, а, следовательно, не может быть быстро увеличено в зависимости от повышения ее ренты и цены. В данном случае эластичность предложения пригодных земель в зависимости от цены (ренты) является практически нулевой (рис. 11).

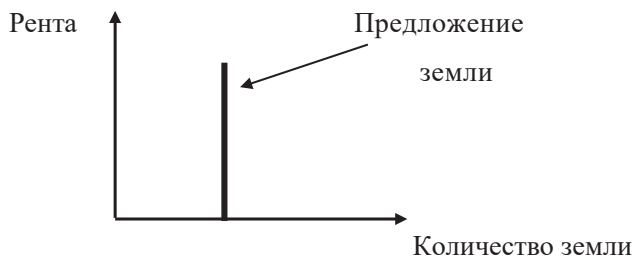


Рис. 11. Предложение земли

Важным условием возникновения земельной ренты является фактор ограниченности предложения земли, так как труд и капитал являются свободно воспроизводимыми. Именно ограниченность (неэластичность) предложения земли является важнейшей особенностью ценообразования в сельском хозяйстве.

Существуют различные мнения о том, как возникает рента:

- величина ренты в процессе рыночного движения спроса и предложения и формируется за счет равновесия;
- рента входит в издержки производства;
- рента происходит из закона стоимости в рамках аграрных отношений, связанных с собственностью на землю (марксистская теория ренты).

Важнейшим фактором аграрных отношений является земельная рента, которая выступает в различных видах, таких, как феодальная и капиталистическая рента.

Феодальная рента существует в трех основных формах:

- отработанная (барщина);
- продуктовая (натуральный оброк);
- денежная (денежный оброк).

Экономическое содержание капиталистической земельной ренты отличается от феодальной:

– феодальная рента выражает экономические отношения двух групп: феодалов и крестьян; капиталистическая – трех групп: землевладельцев (собственников земли), капиталистов (предпринимателей) и сельских рабочих;

– феодальная рента включает весь прибавочный продукт крестьян, капиталистическая – часть прибавочного продукта, созданного наемными рабочими;

– феодальная рента основывается на внеэкономическом принуждении (личная зависимость крепостных крестьян), капиталистическая – на экономическом.

Таким образом, капиталистическая земельная рента – часть стоимости, созданная трудом сельских рабочих, которая присваивается земельным собственником за использование ими земли. Обычно землевладелец взимает ренту на основе договорных отношений в форме арендной платы, которая кроме ренты может включать амортизацию за постройки, процент на вложенный в землю капитал, часть прибыли фермера и другие элементы, не связанные с платой за пользование землей.

Существует несколько видов ренты:

– дифференциальная рента, связанная с естественными различиями лучших и худших по плодородию и местоположению земельных участков;

– дифференциальная рента, возникающая при различной производительности добавочных вложений капитала в один и тот же земельный участок

Причиной дифференцирования является монополия на землю как на объект хозяйствования.

Поскольку, владея землей, собственник постоянно получает доход в виде ренты, то он продает свой участок за такую сумму, которая, будучи положена в банк, будет приносить доход не ниже ренты. Поэтому:

$$\text{Цена земли} = \text{Рента} / \text{Процент в банке} * 100 \, \%.$$

Вопрос 4. Производство и производственная функция

Каждое коммерческое предприятие, организуя производство, ставит своей целью достижение и увеличение прибыли. Поэтому практическая жизнь заставляет его соизмерять результаты хозяйственной деятельности с затратами. Это означает, с одной стороны, необходимость анализа издержек на производство продукции, определение путей повышения прибыли. С другой – разработку правильной методики установления цены, осуществление разумной ценовой политики.

Любое производство можно рассматривать как процесс превращения производственных ресурсов в выпуск продукции. Графически это отражено на рис. 12.

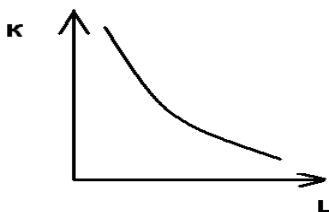


Рис. 12. Общая характеристика процесса производства

Рассмотрим более подробно фактор производства «капитал». Весь капитал делится на основной и оборотный. По российской терминологии он делится на основные производственные фонды и оборотные производственные фонды (материальные оборотные средства).

Основным капиталом (основные производственные фонды) называется та часть производственного капитала, которая в течение длительного времени (более 1 года) участвует в процессе производства. К основному капиталу относятся здания, сооружения, машины, оборудование, приборы и т. д. Стоимость основного капитала переносится на вновь созданный продукт по частям в течение всего срока его функционирования в виде амортизации.

Оборотный капитал (оборотные производственные фонды) – это та часть капитала фирмы, элементы которого короткое время участвуют в движении капитала и свою стоимость полностью переносят на вновь созданный продукт. К оборотному капиталу относятся сырье, материалы, полуфабрикаты, топливо, которые полностью потребляются в течение одного производственного цикла. Другая часть оборотного капитала существует в товарной (готовая продукция) и денежной (деньги в кассе и на расчетном счете предприятия) формах.

В процессе оборота капитал фирмы выступает как совокупность средств, участвующих в производстве товаров, и одновременно как источник их формирования. Это служит основой для деления капитала на активы и пассивы.

Активы фирмы представляют собой средства, в которые вкладывается капитал. Это основной и оборотный капиталы, реально задействованные в производстве и обращении.

Пассивы фирмы – источник финансирования деятельности фирмы. В них включается собственный, заемный и привлеченный капиталы.

В современных условиях одним из новых видов внеоборотных активов длительного пользования являются нематериальные активы. Они представляют собой долгосрочные вложения предприятия в приобретение прав на имущество, не имеющее материальной формы, но приносящее предприятию доход. К нематериальным активам относятся: приобретенные предприятием за плату патенты, лицензии, торговые марки и товарные знаки, другие права на использование производственной информации, земли и природных ресурсов, программные продукты для ЭВМ и др.

В процессе производства все факторы производства взаимодействуют, дополняют, заменяют друг друга. Всякое предприятие стремится получить наибольший объем выпуска продукции, используя различные комбинации факторов производства. Эту связь описывает производственная функция.

По своей сути *производственная функция* характеризует зависимость между количеством применяемых ресурсов и объемом выпускаемой продукции в единицу времени (день, месяц, квартал). Производственная функция описывает множество технически эффективных производств. Практически каждая фирма производит экономические расчеты объема выпуска продукции и количества необходимых для этого затрат ресурсов. В экономике используются производственные функции различных объектов: предприятия, отрасли национального и мирового хозяйства. Поэтому в экономике страны могут рассчитываться десятки миллионов производственных функций.

Зависимость объема выпускаемой продукции от использования фирмой многообразных ресурсов можно отобразить так:

$$Q = F(V_1, V_2, V_3, \dots, V_n),$$

где V – виды вовлеченных в производство ресурсов;

n – количество видов ресурсов.

Любое выбранное фирмой сочетание факторов производства выражает определенную технологию производства. Поэтому объем и качество производимой продукции будет результатом этой технологии. Использование определенной технологии производства сказывается на таких экономических показателях, как общий выпуск продукции, совокупный продукт переменного фонда.

Наиболее простая двухфакторная производственная функция выглядит следующим образом:

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

где Q – объем выпуска продукции;

L – количество используемого труда;

K – количество применяемого капитала (средств труда и предметов труда).

Производственную функцию можно отобразить и графически. Она представлена на рис. 13 линиями равного выпуска, которые называются изоквантами.

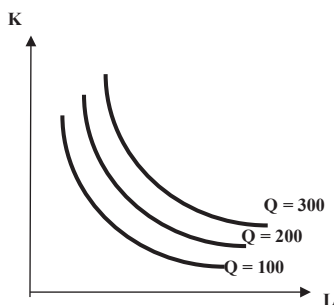


Рис. 13. Карта изоквант

На рис. 13 приведены три изокванты, соответствующие выпуску 100, 200 и 300 ед. продукции. Любая точка каждой из изоквант является комбинацией из множества единиц труда и единиц капитала. Например, для выпуска 200 ед. продукции необходимо или K_1 ед. капитала и L_1 ед. труда, или K_2 ед. капитала и L_2 ед. труда.

Каждая из изоквант представляет собой множество минимально необходимых комбинаций производственных ресурсов или технически эффективных способов производства определенного объема продукции. Чем дальше от начала координат расположена изокванта, тем больший объем выпуска она представляет. Изокванты могут иметь различную конфигурацию: линейную, ломаную, гладкую и др. Их форма зависит от возможности замещения производственных ресурсов одного на другой, а также от методов производства.

В теории производства различают технически не эффективные и технически эффективные варианты производства. Варианты производства, дающие меньший выход продукта при тех же самых затратах каждого вида ресурсов, а также большие затраты хотя бы одного ресурса без увеличения выхода продукта и сокращения затрат других ресурсов, относят к технически не эффективным вариантам производства. Технически эффективными называются варианты производства, которые нельзя улучшить ни увеличением производства продукта без увеличения расхода ресурсов, ни сокращением затрат какого-либо ресурса без снижения выпуска и без увеличения затрат других ресурсов.

Вопрос 5. Издержки производства:

их виды и структура

Для практического использования производственной функции необходимо знать сущность и структуру издержек производства.

Под *издержками* подразумевают денежное выражение стоимости ресурсов, необходимых для производства и реализации товаров и услуг. В зависимости от оснований, по которым их классифицируют, различают несколько видов издержек. Если издержки принимают форму реальных денежных расхо-

дов или не принимают их, то говорят об явных и неявных издержках.

К *явным* издержкам (они называются также внешними) относятся все издержки предприятия на оплату факторов производства, приобретаемых на стороне. Сюда входит оплата труда в виде заработной платы, земли в виде арендной платы, капитала в виде расходов на основной и оборотный капитал, оплата предпринимательских способностей организаторов производства и сбыта. Осуществляются также расходы на оплату транспортных, финансовых, юридических и других услуг. Поскольку вышеперечисленные издержки проходят по счетам бухгалтерского учета, то они называются еще и *бухгалтерскими* издержками.

К *неявным* издержкам (они называются также внутренними или *вмененными*) относятся альтернативные издержки использования ресурсов, являющихся собственностью предприятия. В производстве товаров и услуг предприятие часто использует не только приобретенные на стороне, но и свои собственные ресурсы: продукцию, здания, сооружения, землю и другие объекты. Владелец всех ресурсов может их не использовать в собственном производстве, продав, сдав в аренду другим производителям. В результате этого предприятие может получить дополнительный доход. Владелец предприятия, как правило, сам занимается предпринимательской деятельностью, часто использует труд своей семьи.

Следовательно, *вмененные* издержки – это выбор из двух альтернатив. Они показывают цену выбора или упущенной выгоды при смене производственных альтернатив¹. Величина этих издержек определяется тем доходом, который могли бы принести данные ресурсы при их наиболее выгодном альтернативном

¹ Альтернатива (лат. *alter* – один из двух): 1) необходимость выбора между взаимоисключающими возможностями; 2) каждая из заключающих друг друга возможностей.

использовании. Практическая значимость учета альтернативно-го наиболее прибыльного применения этих ресурсов означает необходимость учета в издержках рыночной цены внутренних ресурсов.

Концепция альтернативных издержек важна не только для отдельного предприятия, но и для национальной экономики в целом. Например, на оборону страны в ежегодном бюджете выделяется определенная сумма денежных средств (явные издержки). Необходимо учитывать также скрытые (вмененные) издержки, т. е. стоимость продукции, которую недополучила страна из-за отвлечения в военный сектор экономики людских, природных и материальных ресурсов.

Сумма бухгалтерских (явных издержек) и неявных издержек представляет собой *экономические* издержки.

Другим основанием классификации издержек предприятия выступает не объем общих издержек выпускаемой продукции, а величина издержек на единицу продукции. В этом отношении по своей экономической природе издержки делятся на постоянные и переменные. Теоретической основой такого деления является теория предельной производительности. Большой вклад в формулирование ее принципов и выводов внес американский экономист Дж. Кларк.

Суть этой теории состоит в том, что по мере возрастания использования какого-либо производственного фактора при неизменных остальных производственных факторах достигается точка, начиная с которой дополнительное вовлечение переменного ресурса приводит к снижению дополнительного (предельного) выпуска продукции. Хозяйственная практика всех стран мира убедительно доказала эту закономерность.

В зависимости от характера производства и его технологического цикла различают: *издержки в краткосрочное пери-*

оде – минимальные издержки производства любого данного объема выпуска продукции, когда изменяется один из факторов производства, а остальные остаются неизменными; *издержки в долгосрочном периоде* – минимальные издержки производства любого данного объема выпуска продукции, когда все факторы производства изменяются. В краткосрочном периоде все издержки делятся на постоянные, переменные, валовые, средние валовые издержки, средние постоянные издержки, средние переменные издержки, предельные издержки.

Постоянные издержки (FC, англ. *fixed cost*) – издержки, величина которых не изменяется от объема выпуска продукции. Сюда можно отнести расходы на аренду помещений, зарплату управленческого персонала, охрану предприятия, уплату страховых взносов, возвращение процента за кредит и т. д.

Переменные издержки (VC, англ. *variable cost*) – издержки, изменяющиеся в зависимости от объема выпуска продукции. К этому виду издержек относятся затраты на заработную плату, производственную переписку, закупку сырья, комплектующих изделий, топлива и т. д.

Сумма постоянных и переменных издержек составляет *валовые издержки* (TC, англ. *total cost*): $TC = FC + VC$.

Для выработки более обоснованных решений в области ценовой политики, определения сравнительной эффективности выпуска различных видов продукции рассчитывают и отслеживают *средние валовые* (ATC или AC, англ. *total cost*), *средние постоянные* (AFC, англ. *fixed cost*) и *средние переменные* (AVC, англ. *variable cost*) издержки. При этом средние постоянные издержки равны частному от деления постоянных издержек на объем выпускаемой продукции: $AFC = \frac{FC}{Q}$, средние переменные – переменных издержек на объем выпускаемой продукции – $AVC = \frac{VC}{Q}$.

Средние валовые издержки рассчитывают путем деления валовых издержек на объем выпуска или сложением средних постоянных и средних переменных издержек:

$$ATC(AC) = \frac{TC}{Q} = \frac{FC}{Q} + \frac{VC}{Q}.$$

В целях обоснования экономически целесообразного объема производства на предприятии определяются предельные издержки. В соответствии с теорией предельной полезности под *предельными издержками* (МС, англ. *marginal cost*) понимают прирост издержек в результате производства одной дополнительной единицы продукции; отношение изменения величины издержек к величине изменения количества выпуска продукции. Они показывают во что обойдется предприятию увеличение объема выпуска продукции на одну единицу. Виды издержек и их соотношение представлены в табл. 2.

Таблица 2

Издержки производства предприятия

Издержки					
Объем выпуска	Постоянные	Переменные	Валовые	Предельные	Средние валовые
—	1000	—	1000	—	—
1	1000	350	1350	350	1350
2	1000	560	1560	210	780
3	1000	740	1740	180	580
4	1000	1000	2000	260	500
5	1000	1450	2400	400	480
6	1000	2000	3000	600	500
7	1000	2850	3850	850	550
8	1000	3960	4960	1110	620

Себестоимость – выраженные в денежной форме затраты предприятия на производство и реализацию продукции.

В соответствии с экономическим содержанием различают следующие группы затрат, которые образуют себестоимость продукции.

1. *Материальные затраты.* К ним относятся приобретаемые со стороны сырье, материалы, топливо, энергия, комплектующие изделия и полуфабрикаты, а также затраты, связанные с их доставкой, оплатой услуг товарных бирж, комиссионные вознаграждения снабженческим и посредническим предприятиям.

2. *Амортизация основных фондов.* Она отражает сумму амортизационных отчислений, необходимых для обеспечения денежными средствами воспроизводства основных фондов. Расчет ежегодных амортизационных отчислений, включаемых в себестоимость, происходит исходя из балансовой стоимости основного капитала и утвержденных в централизованном порядке норм амортизации.

3. *Затраты на оплату труда.* Они включают затраты на оплату труда производственного персонала предприятия, включая премии за производственные результаты, различного рода выплаты компенсирующего характера, связанные с особыми условиями труда, а также на оплату отпусков. К данной группе затрат относится и оплата труда работников, которые не состоят в штате предприятия, а работают по договорам подряда и другим договорам гражданско-правового характера.

4. *Отчисления на социальные нужды.* К ним относятся обязательные отчисления по установленным федеральным законам во внебюджетные фонды, фонд социального страхования, фонд обязательного медицинского страхования.

5. *Прочие затраты.* В них отражаются платежи по обязательному страхованию имущества предприятия, вознаграж-

дения за изобретения и рационализаторские предложения, затраты на командировки в пределах установленных нормативов, платежи по кредитам, отчисления в ремонтный фонд по мере необходимости.

Учет и порядок определения затрат на производство и реализацию военной продукции такой же, как и на продукцию гражданского назначения. Однако имеются и особенности. Так, со стороны заказчика военной продукции осуществляется строгий контроль за составом и величиной затрат, включаемых в себестоимость. В связи с непрерывным усложнением вооружения и военной техники, повышением требований к их качественным характеристикам, сокращением сроков обновления военной продукции ее себестоимость имеет тенденцию к росту. В ее структуре значительный удельный вес имеют затраты на научно-исследовательские и опытно-конструкторские разработки, материальные затраты и амортизационные отчисления.

Анализ затрат предприятия на производство и реализацию продукции позволяет определить факторы их снижения. Среди факторов основными являются: повышение производительности труда; интенсификация использования машин и оборудования; снижение материалоемкости выпускаемой продукции за счет экономного использования сырья, материалов, топлива и энергии; совершенствование организации труда. В конечном итоге снижение расходов на единицу выпускаемой продукции положительно сказывается на конечных результатах хозяйствования предприятия.

Вопрос 6. Результаты хозяйственной деятельности предприятия и их оценка

В качестве результатов деятельности предприятия можно рассматривать различные показатели, например объем выпускаемой продукции в натуральном и стоимостном выражениях, величину прибыли, полученную за определенный период.

В условиях рыночной экономики в качестве конечного результата хозяйствования коммерческого предприятия выступает его прибыль. В настоящее время чаще всего прибыль определяют следующим образом:

- денежное выражение стоимости прибавочного продукта;
- вознаграждение за высокоэффективную организацию производства, труда и управления;
- плата предпринимателю за риск в условиях рыночной конкурентной среды;
- монопольный доход за использование предпринимателем ограниченных ресурсов.

Количественно прибыль выступает как разница между выручкой от продаж и издержками, связанными с производством и реализацией продукции.

Различают нормальную, экономическую и бухгалтерскую прибыль.

Нормальная прибыль – это доход предпринимателя, его вознаграждение за выполнение предпринимательских функций. В данном случае эта прибыль рассматривается как часть внутренних издержек и похожа на заработную плату. Нормальная прибыль должна возместить предпринимателю те упущенные доходы, которые он получил бы от альтернативного использования собственных ресурсов.

Таким образом, нормальная прибыль лишь возмещает внутренние неоплаченные издержки предприятия. Поэтому она по существу и не является прибылью.

Экономическая прибыль представляет собой разницу между выручкой и издержками на все ресурсы (как явные, так и альтернативные), включая нормальную прибыль.

Бухгалтерская прибыль (балансовая прибыль) представляет собой разницу между выручкой и ее явными издержками.

По праву собственности прибыль принадлежит владельцам предприятия и после уплаты налогов и других обязательных платежей используется по их усмотрению. Она может быть направлена на финансирование производственного, научно-технического и социального развития предприятия и при этом позволяет увеличить первоначальный капитал его владельцам. Поэтому прибыль является высшей целью деятельности предприятия.

В экономике России конечным финансовым результатом деятельности предприятия является *валовая прибыль* (балансовая прибыль). Она определяется по следующей формуле:

$$\text{ВП} = \text{Прп} + \text{При} + \text{Дво},$$

где ВП – валовая прибыль;

Прп – прибыль от реализации продукции, которая определяется как разница между выручкой от реализации продукции в действующих ценах без налога на добавленную стоимость, акциза и затратами на производство и реализацию продукции;

При – прибыль от реализации основного капитала, иного имущества;

Дво – доходы, полученные от внереализационных операций (от долевого участия в собственности других предприятий, сдачи имущества в аренду и др.)

Для владельцев предприятия в качестве финансового результата использования их капитала выступает чистая прибыль предприятия. Это часть валовой прибыли, которая остается в распоряжении предприятия после уплаты налогов и других обязатель-

ных платежей из валовой прибыли. Чистая прибыль определяется по следующей формуле:

$$\text{ЧП} = \text{ВП} - \text{Н} - \text{Опл},$$

где ЧП – чистая прибыль;

ВП – валовая прибыль;

Н – сумма налоговых отчислений из валовой прибыли, предусмотренных законодательством;

Опл – сумма обязательных платежей, предусмотренных законодательством и уплачиваемых из валовой прибыли.

За счет чистой прибыли по решению собственников предприятия образуется фонд производственного и социального развития, резервный фонд. Из чистой прибыли акционерного общества производится выплата дивидендов его акционерам. Именно максимизация чистой прибыли является непосредственной целью вложения капитала в предпринимательскую деятельность.

Степень доходности капитала владельцев предприятия характеризует норма чистой прибыли, которая определяется по следующей формуле:

$$\text{ЧП} = \frac{\text{ЧП}^{\epsilon}}{\text{К}} \cdot 100 \%,$$

где ЧП – норма чистой прибыли;

ЧП^ε – чистая прибыль, полученная предприятием за отчетный период;

К – затраты на производство и реализацию продукции за отчетный период.

В России в настоящее время эффективность затрат предприятия определяется показателем рентабельности.

Рентабельность – это отношение прибыли к единовременным и текущим затратам. Различают рентабельность производства и рентабельность продукции. Рентабельность производства показывает результативность использования всего капитала.

$$K = \frac{P_6}{\Phi_o + \Phi_{об}} \cdot 100 \%,$$

где P_k – рентабельность производства;

P_6 – годовая финансовая прибыль;

Φ_o – среднегодовая стоимость основных фондов;

$\Phi_{об}$ – сумма материальных оборотных средств.

Рентабельность продукции показывает результативность текущих затрат.

$$P_{п} = \frac{П_{п}}{C_{п}} \cdot 100 \%,$$

где $P_{п}$ – рентабельность продукции;

$П_{п}$ – прибыль от реализации товарной продукции;

$C_{п}$ – себестоимость продукции.

Среди факторов, способствующих росту прибыли, важное место отводится научно-техническому прогрессу, внедрение достижений которого позволяет снизить затраты на производство единицы продукции, улучшить ее качество и увеличить объем выпуска; совершенствованию управления производством; прогрессивным системам организации и оплаты труда, применение которых способствует росту производительности труда; ускорению скорости оборота капитала. При прочих равных условиях прибыль предприятия, а значит и ее норма, могут быть увеличены за счет повышения цен на реализуемую продукцию, если этому не препятствует конкуренция. Государство также может способствовать росту чистой прибыли, снижая размер налоговых ставок и сокращая количество налогов.

Установленный порядок распределения прибыли, формирования фондов из чистой прибыли распространяется и на предприятия оборонного сектора экономики. К особенностям следует

отнести то, что заказчиком в цене на военную продукцию предусматривается прибыль, которую может получить исполнитель при выполнении заказа. Она фиксируется по размеру и должна быть достаточной, чтобы обеспечить финансовые условия для развития предприятия. При обстоятельствах, когда увеличения прибыли нельзя достичь за счет повышения цен, ее рост может быть достигнут путем сокращения затрат на производство и реализацию продукции, предоставления льготного режима налогообложения со стороны государства.

В современных условиях западными экономистами разработаны теории оптимизации деятельности фирмы, в которой не заложен принцип максимизации прибыли. Целью фирмы является не максимизация прибыли, а объем продаж.

В 1978 г. Нобелевскую премию в области экономики получил американский профессор Г. Саймон за исследование поведения фирмы. Согласно его теории «удовлетворения» фирма стремится достичь определенного уровня прибыли и далее не предпринимает усилий, чтобы ее максимизировать.

Он пишет: «...цель фирмы не максимизация прибыли, а достижение определенного уровня или нормы прибыли, удержание определенной доли на рынке и определенного уровня продаж»¹.

Вопрос 7. Цена, ее функции и система цен

Цена – денежное выражение затрат производителя товара (услуги) на его производство и реализацию.

Внутреннее содержание цены проявляется через ее функции. Причем каждая конкретная цена обладает совокупностью функций. Их несколько.

¹ Саймон Г. Портфель конкуренции и управления финансами. М. : СОМИНТЭК, 1996. С. 141.

1. *Учетная функция цены.* Она определяет стоимость издержек производства и обращения товаров, размер прибыли, характеризует эффективность используемого труда. В условиях рынка производитель постоянно контролирует свои издержки, сопоставляет их с затратами конкурентов, добивается их снижения.

В учетной функции цена выступает одним из главных показателей эффективности производства, инструментом принятия хозяйственных решений и внутрифирменного планирования.

2. *Стимулирующая функция цены.* В данной функции цена стимулирует или сдерживает производство через величину заключенной в ней прибыли. Она также воздействует на научно-технический прогресс, экономию ресурсов, повышение качества продукции, изменение структуры производства и потребления. Здесь стимулирующую роль выполняют надбавки и скидки к основной цене.

3. *Распределительная функция цены.* Сущность этой функции состоит в том, что под воздействием внешних факторов происходит отклонение цены от стоимости, а это способствует распределению и перераспределению национального дохода между отраслями экономики, регионами страны, фондами накопления и потребления, различными социальными группами населения и др. Например, существующая в современных условиях диспропорция цен на сельскохозяйственную продукцию и продукцию промышленного производства для нужд сельского хозяйства приводит к перераспределению созданного в сельском хозяйстве национального дохода в пользу промышленности.

4. *Функция сбалансирования спроса и предложения* (информационная). Она выражается в том, что через цены осуществляется связь между производством и потреблением, предложением и спросом. В этой функции цена информирует о диспропорциях

в производстве и обращении. С ее помощью достигается равновесие при появлении диспропорций в хозяйстве, несоответствия между предложением и спросом. В условиях рыночной экономики эта функция цены играет определяющую роль при формировании цен на товары.

5. Функция *рационального размещения производства*. При помощи цен осуществляется «перелив» капитала из одного сектора экономики в другой и внутри отдельных секторов. Капитал устремляется туда, где более высокая норма прибыли.

В условиях рыночных отношений цены не отданы всецело регулирующей роли рынка. Каждая фирма, как правило, проводит свою ценовую политику. При этом учитывается влияние на цены внутренних и внешних факторов: потребителей, правительства, участников каналов сбыта, конкурентов, издержек своего производства.

Важнейшим и определяющим фактором ценовой политики производителя является тип рынка. Их четыре, каждый из которых ставит свои проблемы в области ценообразования.

Только на рынках чистой конкуренции цены в основном устанавливаются рынком. Для работы на других рынках фирмам необходимо иметь методику установления исходной цены на свои товары.

Американский экономист Ф. Котлер предложил методику расчета цен, состоящую из шести этапов:

- постановка задач ценообразования;
- определение спроса;
- оценка издержек;
- анализ цен и товаров конкурентов;
- выбор метода ценообразования;
- установление окончательной цены.

Рассмотрим эти этапы ценообразования.

Фирмы, как правило, выделяют одну из трех задач ценообразования:

- рост реализации и максимизации доли рынка;
- максимизация прибыли;
- обеспечение безубыточного существования.

Определение спроса осуществляется на основе уже известных кривых спроса, учитываются и неценовые факторы (действие рекламы, появление похожих товаров и др.)

Максимальная цена товара определяется спросом, минимальная – издержками производства. Поэтому фирма стремится назначить на товар такую цену, чтобы она полностью покрывала все издержки по его производству, распределению и сбыту, включая получение прибыли.

Фирме также необходимо анализировать цены и качество товаров своих конкурентов. Если товар аналогичен товарам основного конкурента, она будет вынуждена назначить цену, близкую к цене товара этого конкурента. В противном случае она может потерять сбыт. Если товар ниже по качеству, фирма не сможет запросить за него цену, такую же, как у конкурента. Запросить больше, чем конкурент, фирма может тогда, когда ее товар выше по качеству.

При выборе метода ценообразования фирме необходимо учитывать одно из следующих соображений. Во-первых, при слишком низкой цене получение прибыли невозможно. Во-вторых, возможна цена, которая учитывает издержки производства, цены конкурентов, цены товаров-заменителей и уникальные достоинства товара. И, в-третьих, при слишком высокой цене невозможно формирование спроса.

На практике в условиях рыночной экономики используют следующие методы расчета цен.

1. *Установление цены по методу «средние издержки плюс прибыль».* Это самый простой способ ценообразования и заклю-

чается в начислении определенной наценки на издержки производства. Он широко распространен по ряду причин: продавцы больше знают об издержках, чем о спросе; если этим методом ценообразования пользуются все фирмы отрасли, то их цены будут схожими, ценовая конкуренция сводится к минимуму; эта методика является более справедливой и к покупателям, и к продавцам.

2. *Установление цены на основе анализа безубыточности* и обеспечения целевой прибыли. Смысл расчета по этому методу состоит в том, что получение желаемой прибыли основывается на графике безубыточности. На таком графике обычно представлены общие издержки и ожидаемые общие поступления при разных уровнях объема продаж. По ним определяется целевая прибыль.

3. *Установление цены на основе ощущаемой ценности товара*. В данном случае фирмы основными факторами ценообразования считают не издержки производства, а покупательское восприятие. Цена в этом случае призвана соответствовать ощущаемой ценности и значимости товара.

4. *Установление цены на основе уровня текущих цен*. При этом методе ценообразования фирма в основном отталкивается от уровня цен конкурентов и меньше внимания обращает на показатели собственных издержек или спроса.

5. *Установление цены на основе закрытых торгов*. При назначении своей цены фирма в подобных ситуациях исходит из ожидаемых ценовых предложений конкурентов, а не из соотношения между ценой, показателями собственных издержек или спроса.

Заключительный этап ценообразования — установление окончательной цены. В данном этапе учитываются не только экономические, но и психологические факторы цены.

В условиях рыночных отношений действует множество различных видов цен. Все действующие в экономике цены взаимосвязаны и образуют систему, которая находится в постоянной динамике под влиянием многих рыночных факторов.

В зависимости от ряда экономических признаков все цены можно классифицировать по нескольким группам:

1) по обслуживаемому обороту:

– оптовая цена предприятия – цена изготовителя продукции, по которой он реализует произведенную продукцию потребителям. Она включает в себя издержки (себестоимость) продукции, прибыль, различные надбавки (скидки) к цене и налог на добавленную стоимость;

– оптовая цена промышленности – цена, по которой предприятия и организации-потребители оплачивают продукцию сбытовым организациям. Она включает в себя оптовую цену предприятия, оптово-сбытовую скидку (наценку), акциз и налог на добавленную стоимость;

– розничная цена – цена, по которой товары реализуются в розничной торговой сети населению, предприятиям и организациям;

2) по времени действия: постоянная, временная (сезонная), разовая;

3) по способу установления: свободные, регулируемые, государственные.

Таким образом, на ценообразование оказывают существенное влияние как общеэкономические факторы (издержки, инфляция, и др.), так и факторы, связанные с особенностями производства и реализации продукции.

Вопрос 8. Сущность и структура доходов населения

Доходы играют очень важную роль в жизни каждого человека, поскольку являются непосредственным источником удовлетворения его неограниченных потребностей. Заработная плата, как правило, их основной источник. Но нередко ее величина недостаточна для соблюдения даже самых необходимых условий существования людей. Поэтому возникает необходимость для государства регулировать заработную плату, а для населения – искать другие источники доходов. Нередко доходы большей части населения бывают очень низкими по сравнению с доходами незначительной части населения. В связи с этим появляется социальная напряженность в обществе, о преодолении которой также приходится заботиться государству. Чем больше доходы, тем выше спрос на продукцию и услуги, производимые различными отраслями, тем выше качество продукции, так как возникает мотив для достижения лучших конечных результатов, ее конкурентоспособность, выше эффективность производства, значит, лучше экономическая ситуация в стране. Поэтому регулирование доходов, заработной платы является частью политики любого государства.

Под *доходом* понимается общая сумма денег, зарабатываемых или получаемых субъектом рыночной экономики в течение определенного периода времени. Доход предполагает приток денег. Этим он отличается от богатства, которое представляет собой имеющийся запас реальных финансовых средств, находящихся в собственности семьи или фирмы в данный момент времени.

Формирование доходов населения является одним из главных звеньев в социальной политике государства. Уровень доходов членов общества служит важнейшим показателем их благосостояния,

поскольку определяет возможности материальной и духовной жизни индивидуума: отдыха, получения образования, поддержания здоровья, удовлетворения насущных жизненных потребностей. Среди факторов, оказывающих непосредственное влияние на величину доходов населения, кроме размеров денежных поступлений выступает динамика розничных цен, степень насыщенности потребительского рынка товарами и услугами и др.

Для оценки уровня и динамики доходов населения используются показатели номинального, располагаемого и реального доходов.

Номинальный доход – это количество денег, полученное отдельными лицами в течение некоторого периода времени.

Располагаемый доход – это доход, который может быть использован для личного потребления и личных сбережений. Он меньше номинального дохода на величину налогов и обязательных платежей, уплачиваемых владельцем дохода.

Реальный доход представляет собой количество товаров и услуг, которые можно купить на располагаемый доход в течение определенного периода, т. е. с поправкой на изменение уровня цен.

Номинальные доходы населения формируются из различных источников. Основными из них выступают:

- факторные (первичные) доходы;
- денежные поступления по линии государственных программ помощи в виде выплат и льгот;
- поступления из финансовой системы государства.

К *факторным (первичным) доходам* принято относить те средства, которые зарабатывают или получают владельцы факторов производства (труда, капитала, земли, предпринимательской способности) от участия в рыночном процессе. В зависимости от соответствия указанным факторам производства различают четыре вида факторных доходов:

– *заработная плата* – доход от использования трудовых ресурсов, включающий жалованье, получаемое работниками умственного труда и административным персоналом, и заработок работников физического труда;

– *процент* – доход на используемый в процессе производства капитал;

– *ренту* – доход, который приносят природные ресурсы, в том числе земля;

– *прибыль* – доход тех, кто обеспечивает экономику предпринимательскими способностями.

По сути, факторные доходы есть не что иное, как цена факторов производства, которая складывается на рынках данных факторов на основе соотношения спроса и предложения. Действительно, от спроса на труд и от того, сколько его предлагается на рынке рабочей силы, зависит уровень заработной платы и ее доля в национальном продукте; от спроса на капитальные блага и землю, а также от их предложения зависят процент и рента, т. е. доходы собственников капитала и земли. Несколько иной характер образования имеет прибыль как доход владельцев предпринимательской способности.

Проанализируем, каким образом происходит формирование доходов в рыночной экономике, другими словами, вскрыем источники и механизм получения факторных доходов.

Марксистская экономическая теория определяет заработную плату как стоимость товара рабочая сила, т. е. стоимость жизненных средств, необходимых для нормального воспроизводства рабочей силы (существования рабочего и его семьи).

Однако рабочий получает заработную плату не только потому, что он должен нормально воспроизводить свою рабочую силу, но и оттого, что он работает определенное количество часов с нормальной интенсивностью и производит блага опреде-

ленного качества. В связи с этим современная экономическая теория определяет заработную плату предельным (дополнительным) продуктом последнего рабочего. При этом ударение делается на том, что работнику следует произвести продукт, возмещающий его заработную плату.

Таким образом, *заработная плата* – это сумма денег, уплачиваемая предпринимателем работнику за единицу времени услуг труда.

Общий уровень заработной платы определяется при условии равновесия спроса и предложения на рынке труда. Ограничение в предложении труда относительно всех других факторов повышает уровень заработной платы. Увеличение предложения при прочих равных условиях имеет тенденцию понижать ее величину.

Различают номинальную и реальную заработную плату. Под *номинальной заработной платой* понимается сумма денег, которую получает наемный работник за свой дневной, недельный, месячный труд. По величине номинальной заработной платы можно судить об уровне заработка, дохода работника, но не об уровне потребления и благосостояния человека. Для этого надо знать, какова реальная заработная плата. *Реальная заработная плата* – это та масса товаров и услуг, которую можно приобрести за номинальную заработную плату. Она находится в прямой зависимости от величины номинальной заработной платы и обратно пропорциональна уровню цен на предметы потребления и платные услуги.

Различия в заработной плате объясняются существованием качественных различий среди самих работников. Люди неодинаковы по своей способности увеличивать доходы фирмы. Есть высококвалифицированные, быстро работающие, у других – более низкая квалификация, меньшая прилежность и т. п. В

этой связи заработная плата первых должна быть, несомненно, выше, чем у последних.

Особую группу составляют люди, обладающие талантом или уникальными способностями: музыканты, ученые, выдающиеся спортсмены, государственные деятели и др. В их заработную плату входит элемент экономической ренты, оплаты за исключительность их природных дарований. Однако различия в качестве рабочей силы не являются абсолютными. Существует определенная степень «подвижности» людей между рабочими местами, а также стремление к повышению своей квалификации, овладению более престижными профессиями.

Одной из разновидностей факторных (первичных) доходов в экономике рыночного типа является процент. Как владелец фактора-труда получает свой доход в виде заработной платы, так и владелец фактора-капитала получает доход в виде процента. Основной особенностью капитала служит то, что в отличие от природных факторов производства (труда и земли) он представляет собой как бы опосредованный фактор производства. Люди изготавливают капитальные блага (средства производства) для облегчения своего труда, для его частичного замещения капиталом. Капитал – это, прежде всего, материальные блага, создаваемые самой экономической системой для их применения в качестве средств производства в целях дальнейшего изготовления различного рода благ. К капитальным активам, как известно, относятся все разновидности зданий и сооружений, техники и машин производственного назначения, оборудования и инструментов; сырье и материалы; энергия и идеи; программное обеспечение для ЭВМ и разнообразная информация экономического содержания.

Капитальные блага можно покупать на рынке так же, как и любой другой фактор производства. Цена капитала определяется действием закона спроса и предложения. Спрос на данный

фактор производства обусловлен предельной доходностью или производительностью конкретного капитального блага. Предложение инвестиционных товаров определяется предельными издержками тех фирм, которые эти капитальные блага производят. Если собственник капитальных благ сам организует производство, то ему и принадлежит доход на капитал. Если он сдал капитальные блага в аренду предпринимателю, то также получает доход в форме определенной (арендной) платы. Платой за капитал (с точки зрения покупателя) или доходом на капитал (с точки зрения продавца – собственника капитала) является *годовая процентная ставка* (r). Она рассчитывается по следующей формуле:

$$r = \frac{\text{Годовой доход на капитал (цена капитала)}}{\text{Общая стоимость капитальных благ}} \cdot 100 \, \%.$$

Годовая процентная ставка формируется на рынке капитальных благ при взаимодействии спроса и предложения на капитал. Таким образом, годовая процентная ставка – это и есть доход, который получают собственники на свой капитал, т. е. это цена капитала. Какова экономическая природа цены капитала или дохода на капитал?

Все дело в том, что совершенствующиеся в результате научно-технического прогресса капитальные блага дают эффект чистой производительности. Эта чистая производительность капитала есть дополнительное количество продукции, произведенное капиталом, которое остается после всех отчислений в амортизационные фонды. Процентная ставка r и есть форма выражения этой чистой производительности капитала. Выражается она в виде рассчитываемой за год процентной ставки. Если, например, 100 ед. капитала дают за год 20 ед. дохода (который носит название «процент»), то это есть и его чистая производительность, и цена этого капитала, а выражается она в ставке про-

цента (20 %). Чем выше чистая производительность капитала, тем выше процентная ставка, и наоборот.

Таким образом, *чистая производительность капитала* – это выраженный в процентах годовой доход, который сможет получить предприниматель, использующий в производстве данные капитальные блага, или вкладывающий в данный проект капиталовложений свои деньги. Высказанное позволяет утверждать, что, во-первых, годовая процентная ставка – это цена капитала, доход на капитал и количественный показатель его чистой производительности; во-вторых, хотя процентная ставка проявляется на рынке ссудных капиталов, деньги в действительности выступают лишь как внешняя форма, за которой скрыты реальные факторы, определяющие процент; в-третьих, существование процента связано с проблемой накопления в обществе, а накопление зависит от склонности людей к сбережению или от их воздержания от текущего потребления ради получения большего количества денег в будущем.

В динамике годовой процентной ставки проявляется известный закон убывающей доходности. Чем больше при прочих равных условиях поступает в экономику капитальных благ, тем меньше их чистая производительность, а значит, и ниже процентная ставка, меньше доходы от инвестиций.

С проблемой установления процентной ставки тесно связана проблема дисконтирования, которая заключается в том, что при осуществлении инвестиционных проектов (строительство завода, приобретение оборудования и т. п.) необходимо сопоставлять величину сегодняшних и будущих денег. Ценность, которой обладают капитальные блага в настоящий момент, больше, чем та, которую они будут иметь через некоторое время. Чтобы знать сегодняшнюю ценность материальных благ, которые предполагается получить через определенное время, необходимо осуще-

ствить операцию дисконтирования. Дисконтирование производится по следующей формуле:

$$V_p = \frac{V_t}{(1 + r)^t},$$

где V_p – сегодняшняя стоимость будущих денег;

V_t – будущая стоимость будущих денег;

t – количество лет;

r – годовая ставка процента в десятичных дробях.

При анализе категории процента важно различать номинальную и реальную процентную ставки. *Номинальная ставка процента* – это текущая рыночная ставка без учета темпов инфляции. *Реальная процентная ставка* – это номинальная ставка процента за вычетом ожидаемых (предполагаемых) темпов инфляции. Это различие важно учитывать при сравнении ожидаемого уровня дохода на капитал и ставки процента: сравнение целесообразно проводить с реальной, а не номинальной процентной ставкой.

Рента как факторный доход – это вид дохода, который получает владелец земли как фактора производства. Отношения по поводу ценообразования и распределения доходов от использования земли, ее ископаемых ресурсов и недвижимости называют рентными. В более узком смысле, под *экономической рентой* подразумевается цена, уплачиваемая арендатором собственнику земли за возможность производительного потребления этого фактора производства и получения прибыли. Рента является частью этой прибыли и уплачивается путем ее перераспределения в пользу собственника земли.

Важным условием возникновения земельной ренты является факт ограниченности предложения земли, чего не наблюдается при формировании предложения труда и капитала, которые представляют собой свободно воспроизводимые ресурсы.

Именно ограниченность, неэластичность предложения земли служит причиной особенностей ценообразования в сельском хозяйстве.

Величина ренты определяется соотношением эластичного спроса и неэластичного предложения земли. Причем рента имеет тенденцию колебаться вокруг точки равновесия на рынке данного фактора производства. Если рента оказывается выше равновесного уровня, спрос на землю сокращается и часть земли оказывается незанятой. Отдельные земельные собственники не в состоянии сдать ее в аренду по такой цене, в результате они вынуждены предлагать земельные участки за более низкую цену, что приводит земельный рынок опять в состояние равновесия. По таким же причинам рента не может оставаться длительное время ниже пункта равновесия. В этом случае спрос на землю предъявит большее количество арендаторов и конкуренция между ними поднимет ренту до равновесного уровня.

В экономической теории выделяют еще и дифференциальную ренту, получаемую с более выгодных участков земли. Дифференциальная рента представляет собой некоторую положительную разность дохода, возникающего на более плодородных, более выгодно расположенных землях, при менее глубинном и более производительном содержании природных ресурсов и т. д. Дифференциальную ренту присваивает арендатор земли до заключения нового договора с ее собственником, после чего она включается в состав присваиваемой владельцем земли ренты, выступающей в форме арендной платы.

В условиях рыночной экономики земля приобретает товарную форму: она покупается и продается. Следовательно, земля имеет цену. Цена земли зависит от двух величин:

- 1) размеров земельной ренты, которую можно получить, став собственником данного участка;

2) ставки ссудного процента.

Покупатель земельного участка стремится приобрести его не ради почвы как таковой, а из-за той ренты, того постоянного ежегодного дохода, который приносит земля. Покупается право на получение регулярного дохода в течение неопределенного периода времени. Цена земли вычисляется по следующей формуле:

$$\text{Цена земли} = \frac{\text{Размер арендной платы (рента)}}{\text{Величина ссудного процента}} \cdot 100 \, \%.$$

Отсюда следует, что цена земли будет расти, если увеличится размер ренты, и падать в случае повышения нормы ссудного процента. Следует подчеркнуть, что спрос на землю (и вообще на недвижимость) резко возрастает в период раскручивания инфляции, а это ведет соответственно к росту цены земли.

В рыночном хозяйстве прибыль выступает в качестве вознаграждения такого специфического фактора производства, как предпринимательская способность. Специфический характер этого фактора производства заключается в неосязаемости предпринимательской способности в отличие от капитала и земли, а кроме того, прибыль не представляет собой своеобразную равновесную цену, которая образуется на рынках труда, капитала и земли.

Прибыль определяется как разность между полной выручкой и полными издержками. Различают *бухгалтерскую* и *экономическую прибыль*. С точки зрения бухгалтера, в издержки включаются денежные расходы, которые фирма несет на приобретение машин, оборудования, сырья, материалов, на выплату заработной платы работникам и т. п. Фирма выплачивает эти деньги внешним по отношению к ней хозяйствующим субъектам; она покупает необходимые ресурсы на рынке. Поэтому эти затраты называются внешними издержками. Внешние, или бухгалтер-

ские, издержки включают в себя только явные денежные затраты. В этой связи, бухгалтерская прибыль – это разность между полной выручкой и внешними (бухгалтерскими) издержками.

Однако предпринимательская способность – это фактор производства, а вознаграждение каждого фактора производства, согласно экономической теории, соответствует его предельному вкладу в создание продукта и, следовательно, должно входить в издержки. Значит, *экономические издержки* включают стоимость услуг всех факторов производства независимо от того, покупаются ли они на рынке или являются собственностью фирмы.

Используя собственные ресурсы, владелец этих факторов производства не несет явных денежных затрат; это неоплачиваемые, или *внутренние издержки*.

Доход предпринимателя будет складываться по крайней мере из двух частей. Одна часть дохода станет представлять собой плату за труд работодателя, за организацию и ведение дела (своеобразная заработная плата). Вторая часть дохода предпринимателя обусловлена тем, что он является собственником капитала и вкладывает его в дело. Эта часть дохода принимает вид годовой процентной ставки, которая является выражением чистой производительности капитала.

С точки зрения бухгалтера, эти части дохода представляют собой прибыль, но, с точки зрения экономиста, это все – издержки производства. Экономическая прибыль возникает, если общая выручка превышает все издержки: и внешние, и внутренние, включая в последние и нормальную прибыль на капитал в размере процента.

Нулевая экономическая прибыль является следствием статичной экономики и свободной конкуренции в чистом виде. В реальной действительности свободная конкуренция, полное равновесие рынка и статичная экономика существовать не могут.

Всегда имеется известная степень несовершенства конкуренции, рыночное неравновесие, неоптимальное поведение индивидуумов. Иначе говоря, любая рыночная ситуация характеризуется некоторой неопределенностью в результате динамичности экономической системы и значительным контролем над производством и ценами из-за монополизации рынка.

Эти неопределенность и монополизация рынка порождают экономическую прибыль, получаемую отдельными предпринимателями в качестве дополнительного, избыточного дохода, превышения полной выручки над полными издержками.

Причинами появления экономической прибыли как факторного дохода могут служить:

- концентрация производства и дифференциация продукта;
- тайный сговор производителей;
- технические и технологические нововведения;
- новаторская деятельность предпринимателей, связанная с предвидением, оригинальностью мышления, смелостью, готовностью идти на риск и т. п.

Получение экономической прибыли не может носить длительного характера, поскольку конкуренция ведет к выравниванию условий хозяйствования, повсеместному распространению технических новшеств и т. д. Вместе с тем причины, порождающие экономическую прибыль, появляются вновь и воспроизводятся. Поэтому экономическую прибыль можно рассматривать как постоянное явление в экономике рыночного типа. Стремление получить экономическую прибыль, обойти конкурентов, укрепить свои позиции на рынке – это постоянно действующие мотивы предпринимательской деятельности вообще, способствующие развитию экономики.

Стремление к достижению экономической прибыли стимулирует наиболее эффективное распределение и использование

ресурсов, снижение затрат, внедрение результатов научно-технического прогресса в производство, освоение новых технологий и в конечном итоге экономический рост и более полное удовлетворение потребностей членов общества.

В то же время неопределенность и монополизация рынков, приносящая экономическую прибыль одним фирмам, одновременно порождает убытки для других. Однако постоянная угроза убытков является таким же мощным стимулом развития производства, как и желание получить экономическую прибыль.

Средства, получаемые населением, работающим по найму, а также в порядке вознаграждения владельцев факторов производства, составляют решающую часть в общей структуре денежных доходов в обществе. Анализ тенденций перспективного развития оплаты фактора-труда свидетельствует о том, что доход в виде заработной платы сохранит свою ведущую роль в формировании общего объема денежных доходов и в долгосрочной перспективе.

В то же время существенное влияние на формирование доходов населения оказывают денежные поступления по линии государственных программ помощи в виде выплат и льгот. Указанные поступления представляют собой *трансфертные (передаточные) платежи* – выплаты правительством фирме, домохозяйству или индивидууму денег (либо передачу товаров и услуг), взамен которых государство непосредственно не получает товаров и услуг. За счет данного источника осуществляется пенсионное обеспечение, содержание временно нетрудоспособных граждан, выплачиваются стипендии студентам, а также пособия различного вида (на уход за детьми; медицинское обслуживание; малообеспеченным семьям на детей; выплаты пособий по безработице).

Переоценка роли и значения выплат по программам государственной помощи в экономике рыночного типа чревата серьез-

ными негативными последствиями. При доминирующей роли заработной платы и других факторных доходов в формировании общей суммы доходов у людей вырабатываются такие качества, как предприимчивость, инициатива, хозяйственная смекалка. В случае же превышения роли выплат по линии государственных программ помощи нередко происходит формирование пассивного отношения к производственной деятельности, психологии иждивенчества.

Вопрос 9. Распределение доходов и их дифференциация

Рыночное распределение доходов без всякого вмешательства со стороны государства означает лишь одну «справедливость»: доходы всех владельцев факторов производства формируются на основе закона спроса и предложения, а также предельной производительности факторов. С этой точки зрения, например, совершенно справедливым будет низкий доход лиц неквалифицированного труда, спрос на который невелик. И также справедливым будет доход, допустим, брокера, сумевшего предугадать динамику цен на определенный товар. Рыночный механизм никоим образом не дает гражданам гарантированного уровня благосостояния.

Поэтому в реальной жизни распределение доходов в странах с рыночной экономикой осуществляется не только в результате действия рыночного механизма, но и на основе государственного регулирования различных потоков доходов путем их перераспределения.

Государственное регулирование доходов – одно из направлений социальной политики государства, сущность которой заключается в поддержании стабильных отношений как между социальными группами, слоями общества, так и внутри них,

обеспечении условий для повышения благосостояния, уровня жизни членов общества, создании социальных гарантий в процессе формирования экономических стимулов для участия в общественном производстве.

Номинальные доходы населения включают в себя помимо чистых доходов еще и обязательные платежи. Их население осуществляет через финансовую систему в виде различного рода налогов и сборов. Через аккумуляцию налоговых платежей и сборов государство реализует свое право на формирование части своих ресурсов для осуществления в последующем социальной политики посредством перераспределения денежных средств, а также оказания помощи малоимущим гражданам. В целях защиты интересов малоимущих членов общества и недопущения снижения уровня их благосостояния ниже предельно допустимого уровня в данных конкретных условиях государство устанавливает пороговый минимум в доходах, не облагаемый налогом. В то же время для высоких доходов устанавливаются прогрессивно более высокие ставки подоходного налога.

Однако при общих принципах формирования доходов, заработанных и полученных по каналам правительственных программ, сохраняются условия неравенства получаемых доходов, следовательно, и уровней жизни различных слоев и групп населения.

Степень неравенства доходов можно увидеть на *кривой Лоренца* (рис. 14). «Доля семей» расположена на оси абсцисс, «доля дохода» – на оси ординат. Теоретическая возможность абсолютно равного распределения доходов представлена биссектрисой ОЕ, которая указывает на то, что любой заданный процент семей получает соответствующий (и равный) процент дохода.

Это значит, что 20 % всех семей получают 20 % от всего совокупного дохода; 40 % семей – 40 % дохода; 60 % семей – 60 % дохода и т. д. В этой связи соответствующие точки будут нахо-

даться на биссектрисе ОЕ. Кривая Лоренца (ОавЕ) демонстрирует фактическое распределение дохода. Как указывает точка «а», 20 % всех с самыми низкими доходами получили 4,6 % дохода; точка «в» указывает, что 40 % семей с низкими доходами получили 15,4 % (4,6 + 10,8) дохода и т. д.

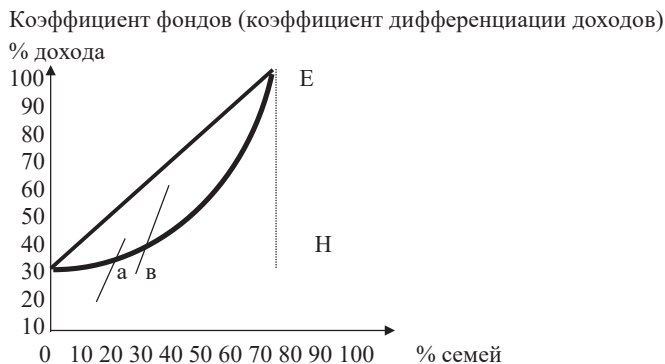


Рис. 14. Кривая Лоренца

Кривую Лоренца можно использовать, чтобы сравнивать распределение доходов в различные периоды времени, или в различных странах, или между различными группами населения, принимая во внимание доходы до и после вычета налогов и трансфертные платежи.

Для официальной оценки экономического неравенства в обществе применяются коэффициенты концентрации и дифференциации доходов.

Индекс Джини (коэффициент концентрации доходов) позволяет оценивать неравенство в распределении общего фонда личных денежных доходов между людьми или домохозяйствами. В отличие от коэффициента дифференциации доходов этот показатель рассчитывают не путем сравнения денежных доходов наиболее и наименее обеспеченных групп населения, а на основе

удельных весов доходов, имеющих у отдельных групп в совокупном объеме денежных доходов. Чем равномернее распределение общего объема доходов, тем меньше индекс Джини (ближе к 0). И наоборот, чем больше величина индекса Джини (ближе к 1), тем меньшая доля национальных доходов сосредоточена у бедных слоев населения.

Бедность не поддается точному определению. Но в широком смысле можно сказать, что семья живет в бедности, когда ее основные потребности превышают имеющиеся у нее средства для их удовлетворения. Потребности семьи определяются многими факторами: ее размером, состоянием здоровья и возрастом ее членов и т. д. Определение бедности, принятое соответствующими правительственными органами, основано на размере семьи.

Основополагающая целевая функция перераспределения национального дохода государства состоит в том, чтобы уменьшить различия между богатыми и бедными и обеспечить более благоприятные для всех членов общества условия материальной жизни. Формой реализации такой цели выступает распределение продуктов и услуг, трансфертные выплаты, а также государственные программы по стабилизации доходов, которые имеют место в различных странах. Порядок их формирования разнообразен. Распределение средств по линии программ осуществляется по трем направлениям.

Первое направление характеризуется тем, что часть поступлений, получаемых населением, находится в зависимости от характера и результатов труда, но при этом принимаются во внимание и размеры удовлетворения потребностей.

Второе направление отличается тем, что в расчет берется размер потребностей, на удовлетворение которых эти выплаты направляются. Подобные выплаты охватывают пособия на детей многодетным работникам, одиноким матерям, на специализиро-

ванное лечение, дотации государства на содержание детей в детских учреждениях, школах-интернатах. Размер такой дотации зависит от количества детей и уровня доходов родителей.

Особенностью третьего направления является то, что основная часть средств, выступающая в форме льгот и услуг, поступает населению непосредственно в натуральной форме через соответствующие учреждения непроизводственной сферы. Потребителями части государственной помощи выступают не все трудящиеся вообще, а лишь те, которые имеют в этом потребность, и только в меру этой потребности. К примеру, за бесплатной медицинской помощью в большей степени обращаются те, кто чаще и серьезнее болеет и не может оплачивать медицинские услуги; услугами школьных учреждений – тот, у кого больше детей школьного возраста.

Чрезмерно активное вмешательство государства в перераспределительные процессы, выравнивание доходов ведет к снижению деловой активности в обществе и сокращению эффективности производства в целом. С другой стороны, снижение роли государства в регулировании доходов населения ведет к росту их дифференциации, социальной напряженности, обострению социальных конфликтов и в итоге к падению производства, снижению его результативности. Достижение оптимальных масштабов вмешательства государства в регулирование социальных отношений в обществе связано с разрешением противоречия между эффективностью производства и социальной справедливостью. Неравенство в доходах в значительной степени порождено объективным действием рыночного ценового механизма. Стремление уничтожить полностью дифференциацию доходов означало бы намерение полностью разрушить сам рыночный механизм.

Весьма существенное влияние на дифференциацию доходов в экономике рыночного типа оказывает незаконная экономиче-

ская и преступная деятельность. В современных условиях она приобрела особенно крупные масштабы, что позволяет говорить о происходящей на наших глазах криминализации экономики. Процессы, связанные с этим явлением, ведут к значительному перераспределению доходов в обществе в пользу сравнительно небольшой части граждан страны, обогащая их за счет подавляющей массы всего остального населения.

Источниками подобного рода доходов выступает функционирование элементов теневой экономики, представляющей собой неконтролируемые обществом производство, распределение, обмен и потребление товаров и услуг, а именно:

- криминальной экономики, включающей экономическую и общеуголовную преступность;

- фиктивной экономики – официальной экономики, выдающей фиктивные результаты своей деятельности за реальные;

- неформальной экономики, базирующейся на личных контактах между экономическими субъектами, заменяющих официально установленную организацию хозяйственных взаимосвязей;

- нелегальной второй экономики, состоящей из незарегистрированных и запрещенных законом видов деятельности.

В зависимости от способа получения различают следующие виды доходов от незаконной экономической и преступной деятельности:

- доходы от мошеннических операций в кредитно-финансовой системе;

- средства, полученные в результате массового обмана населения создателями различного рода финансовых «пирамид» и фондов;

- нецелевое использование кредитов;

- присвоение средств, полученных по договорам;

– средства, образуемые в результате неплатежей в народном хозяйстве;

– сокращение доходов от налогообложения;

– незаконные задержки выплаты заработной платы;

– нелегальное прокручивание оборотных средств в коммерческих банках:

– доходы от вымогательства и получения взяток;

– средства от незаконных сделок с валютой;

– обналичивание средств вопреки установленному порядку;

– легализация капиталов, нажитых преступным путем («отмывание грязных денег»);

– средства от нарко- и порнобизнеса, проституции;

– средства, добытые в результате краж и хищений;

– доходы от приписок и пр.

В борьбе с этими негативными явлениями все возрастающая роль принадлежит органам внутренних дел, которые обязаны заниматься профилактикой, предупреждением, выявлением и пресечением получения доходов от незаконной экономической и преступной деятельности. При этом в своей работе они должны совершенствовать взаимодействие с налоговой инспекцией, налоговой полицией и другими правоохранительными структурами.

Лекция 7

ВВЕДЕНИЕ В МАКРОЭКОНОМИКУ. ОСНОВНЫЕ МАКРОЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПОКАЗАТЕЛИ

Первым этапом становления современной экономики как науки стало создание микроэкономики – относительно самостоятельной области экономического знания.

На втором этапе формирования современной экономической науки благодаря усилиям Дж. М. Кейнса и его последователей системную рыночную трактовку получила и национальная экономика. Возникла макроэкономическая теория. В ее рамках мотивы поведения индивидуальных субъектов рынка были согласованы с логикой общеэкономических процессов, выработана система показателей, характеризующих развитие национальной экономики, построены модели ее функционирования в целом.

Знание основ макроэкономики является, во-первых, предпосылкой реального согласования личных экономических интересов индивидуумов с интересами всего общества; во-вторых, основой понимания роли и места государства в современной социально-рыночной экономике.

Для выявления проблем недостаточного воспроизводства или выявления факторов успеха экономики пользуются совокупностью методов измерения производственной деятельности экономики. Совокупность этих методов образует систему национальных счетов.

Вопрос 1. Цели и результаты макрэкономки

В обыденном сознании представления об экономике связаны в основном с рациональным ведением каждым индивидуумом своего личного хозяйства. Вместе с тем существует и другое видение экономики – как состояние дел в стране в целом, уровень и динамика цен, инфляция, национальный доход и т. д. Данное представление не менее важно для жизнедеятельности индивидуумов, поскольку она осуществляется в рамках того или иного общества, конкретной социально-экономической системы. Каждая экономическая единица, независимо от формы собственности на экономические ресурсы и факторы производства, является составной частью национальной экономики или макрэкономки. Последнюю можно характеризовать как с технико-экономической, так и социально-экономической стороны, используя при этом различные критерии – ресурсный, воспроизводственный и т. п. Каждый подход имеет свои достоинства и недостатки, поскольку показывает определенный срез экономики. С точки зрения ее общей характеристики и одновременного понимания сути методов оценки результатов функционирования наиболее подходящим является выделение в макрэкономике сфер и отраслей производства, специализирующихся на производстве определенных товаров и услуг. На этой основе **национальная экономика** представляет собой сложную экономическую систему, состоящую из сфер и отраслей, производящих материальные и нематериальные блага и услуги, в единстве и взаимодействии обеспечивающих экономический прогресс общества (рис. 15).

Сфера материального производства		Сфера нематериального производства	
Производство материальных благ	Сфера услуг		Производство нематериальных благ
	Производство материальных услуг	Производство нематериальных услуг	
Базовые отрасли: промышленность; сельское хозяйство; строительство	Отрасли производственной инфраструктуры: транспорт; связь; коммунально-бытовое обслуживание (сервис)	Отрасли непроизводственной инфраструктуры: образование; здравоохранение; консалтинг	Учреждения духовной культуры

Рис. 15. Структура сфер и отраслей национальной экономики

Подобно тому, как каждый хозяйствующий субъект в своей деятельности достигает определенных целей и результатов, так и общество в экономическом развитии имеет свои ориентиры. Основной целью макроэкономики является обеспечение следующего:

- стабильного роста национального объема производства;
- стабильного уровня рыночных цен на национальных рынках;
- высокого уровня занятости в стране;
- сбалансированности во внешнеэкономической деятельности.

Системе целей должна соответствовать и система результатов макроэкономики.

1. *Общий объем национального производства.* Является основным критерием результативности экономики, поскольку степень удовлетворения материальных и духовных потребностей зависит от количества производимых в стране товаров и услуг. Их объем, произведенный сферами экономики за год, численно выражается через показатель валового национального продукта – ВВП (GNP).

2. *Общий уровень цен.* Под ним понимается средний уровень цен широкой группы товаров. Измеряется с помощью индекса цен. Индекс цен выражает относительное изменение среднего уровня цен за определенный период (это средневзвешенное значение всех цен на товары определенной совокупности). Он определяется по следующей формуле:

$$\text{Индекс цен текущего года} = \frac{\text{Цены текущего года}}{\text{Цены базового года}} \cdot 100 \, \%.$$

Различают: а) индекс цен потребительских товаров (CPI), рассчитываемый на основе «корзины» наиболее потребляемых товаров и услуг; б) индекс цен товаров промышленного назначения (индекс оптовых цен, PI), рассчитываемый на основе «корзины» промежуточных товаров, используемых в производстве; в) дефлятор ВВП (IPD) – индекс цен, рассчитываемый на основе включения в «корзину» всех конечных товаров и услуг.

Категория «индекс цен» используется при исчислении уровня инфляции (инфляционного прироста цен), который определяется как процентное изменение цен за год:

$$\text{Уровень инфляции} = \frac{\text{Цены текущего года} - \text{Цены прошлого года}}{\text{Цены прошлого года}} \cdot 100 \, \%.$$

3. *Эффективная занятость населения.* Под занятостью понимается численность взрослого трудоспособного населения, имеющего работу. В условиях рынка работу имеют далеко не все. Численность взрослого трудоспособного населения, не имеющего работы и находящегося в ее поисках, называется безработицей. Общая численность занятых и безработных составляет рабочую силу.

Безработицу, связанную с объективно необходимым движением рабочей силы (изменение места работы в добровольном порядке), называют фрикционной. Несоответствие структуры спроса на труд и структуры рабочей силы (ее квалификации, професси-

ональных параметров) вызывает такое явление, как структурная безработица. Наконец, безработицу в условиях спада производства, когда число претендентов на рабочие места значительно превышает количество рабочих мест, определяют как циклическую. Когда в стране имеется только фрикционная и структурная безработица, считается, что достигнута полная занятость (максимальный уровень занятости). Безусловно, полная занятость отсутствует, когда в экономике наблюдается циклическая безработица.

Общепринятым показателем исчисления безработицы является норма безработицы, определяемая как отношение общего количества безработных к численности рабочей силы, выраженное в процентах.

4. *Уровень внешнеэкономической деятельности.* Три показателя – торговый баланс, платежный баланс и курс национальной валюты – являются основными выразителями результативности мер, применяемых в стране как при обеспечении экспортно-импортного равновесия, так и при стабилизации обменного курса валют.

К основным макроэкономическим показателям относится и процентная ставка как плата за деньги, предоставляемые в кредит. Процентная ставка (точнее, целый их набор) измеряет издержки использования денежных средств предпринимателями (фирмами) и вознаграждение за неиспользование денег домохозяйствами. Поэтому уровень процентной ставки в экономике страны в целом играет исключительно важную роль. Различают номинальную и реальную процентные ставки. Реальная процентная ставка определяется с учетом уровня инфляции. Она определяется по следующей формуле:

$$\begin{array}{c} \text{Реальная} \\ \text{процентная} \\ \text{ставка} \end{array} = \begin{array}{c} \text{Номинальная про-} \\ \text{центная ставка} \end{array} - \begin{array}{c} \text{Уровень} \\ \text{инфляции.} \end{array}$$

Термином «учетная ставка» обозначается процентная ставка, которая устанавливается не в результате взаимодействия спроса и предложения денег, а административным путем. В нашей стране она называется «ставкой рефинансирования» и в соответствии с ней Центральный банк Российской Федерации предоставляет кредиты коммерческим банкам.

Необходимо знать, что все цели макроэкономического развития находятся в тесной связи и взаимозависимости. Например, если реальный объем производства превысил потенциальные рамки, что возможно только при полной занятости, рост инфляции неизбежен. Наоборот, при снижении объемов производства инфляция падает, но зато растет безработица. В свою очередь, естественный уровень безработицы позволяет избежать в экономике лишнего спроса и уменьшить инфляцию.

Кроме того, не менее важно располагать данными экономической статистики, иметь эффективные способы расчета важнейших макроэкономических показателей, особенно в области производства материальных благ и услуг.

Вопрос 2. Система национальных счетов и макроэкономические показатели

Система национальных счетов (СНС) представляет собой комплекс взаимосвязанных балансовых таблиц, показатели которых предназначены для определения размера дохода, потребления, накопления и величины капитальных затрат. С помощью СНС рассчитывают важнейшие макроэкономические показатели. Основные показатели СНС – валовой национальный продукт (ВНП), валовой внутренний продукт (ВВП), чистый национальный продукт (ЧНП), национальный доход (НД) и располагаемый доход (РД).

Система национальных счетов играет особую роль в экономике. Она позволяет измерять объем производства в конкретный

момент времени и раскрывать причины данного уровня производства. Сравнивая показатели национального дохода за определенный отрезок времени можно проследить тенденцию, определяющую характер развития экономики: рост, спад или застой. Кроме того, СНС позволяет сформировать и провести в жизнь государственную политику.

В основе системы национальных счетов лежит балансовый метод взаимосвязанного комплексного изучения экономических процессов и результатов их деятельности. С помощью системы национальных счетов выявляют взаимосвязи между экономическими процессами и явлениями.

Для получения комплексной оценки о состоянии национальной экономики и оценки результатов деятельности отдельных отраслей экономики система национальных счетов противопоставляет каждой стадии воспроизводства соответствующий счет или группу счетов, характеризующих интенсивность движения стоимости товаров и услуг через все стадии воспроизводственного цикла.

Для экономики в целом предусматривается составление всех счетов, которые образуют сводные счета, разрабатываются счета по секторам и регионам.

Основные показатели системы национальных счетов:

- валовый внутренний продукт;
- валовый национальный доход;
- валовый национальный располагаемый доход;
- конечное потребление;
- валовое накопление;
- национальное сбережение;
- чистое кредитование;
- чистое заимствование
- национальное богатство;
- сальдо внешней торговли.

Каждому из основных макроэкономических показателей системы национальных счетов, как правило, соответствует аналог, рассчитываемый на уровне отдельного производителя, хозяйствующего субъекта. Результаты экономической деятельности определяются на основе системы показателей.

В системе национальных счетов применяется концепция экономического производства, которая охватывает производство практически всех товаров и услуг, за исключением услуг, оказываемых домашними хозяйками по приготовлению пищи, поддержанию жилищ в чистоте, воспитанию детей и т. д., поскольку такую деятельность оценить весьма сложно. Центральной категорией СНС является экономический оборот, под которым понимается воспроизводство общественного продукта. В СНС он представлен как производство, потребление и накопление национального продукта. Участниками экономического оборота выступают институциональные единицы, объединенные в секторы экономики.

Национальные счета Российской Федерации – это система взаимосвязанных статистических показателей, построенная в виде определенного набора счетов и таблиц, целью которой является получение полной картины экономической деятельности страны. Результаты, т. е. продукты, услуги, товары, нерыночные услуги, а также трансферты, в СНС Российской Федерации трактуются следующим образом:

- продукты – результаты труда, имеющие материально-вещественную форму (включая энергию);
- услуги – результаты деятельности, удовлетворяющие определенные личные и общественные потребности, но не воплощающиеся в продуктах. Сюда входят услуги как материального, так и нематериального характера;
- товары – продукты и услуги, обычно предназначенные для продажи на рынке по цене, покрывающей издержки их производ-

ства. Условно исчисленная продукция финансовых посредников и условно исчисленная стоимость проживания в собственном жилище рассматриваются по соглашению как товары;

- нерыночные услуги – услуги государственных учреждений и общественных организаций, относящиеся к их текущему потреблению;

- трансферты – перераспределенные потоки доходов: они представляют собой односторонние безвозмездные передачи доходов как в денежной, так и в натуральной форме, осуществляемые в целях перераспределения доходов и сбережений. Другими словами, трансферты не вызывают потоков доходов, продуктов и услуг в обратном направлении.

Система национальных счетов Российской Федерации включает следующие счета:

- счета внутренней экономики (продукты и услуги, производство, образование доходов, распределение доходов, капитальные затраты, финансовый счет);

- счета внешнеэкономических связей или «остального мира» (текущие операции, капитальные затраты, финансовый счет).

Все основные макроэкономические показатели условно делят на потоковые показатели и показатели запасов.

К потоковым величинам относят валовой выпуск, ВВП, ВВП, ЧНП, НД, РД, а также расходы на потребление, сбережения, инвестиции, государственные закупки, налоги, экспорт, импорт и др.

Показатели запасов в макроэкономике – это имущество, национальное богатство, реальные кассовые остатки.

Рассмотрим подробнее потоковые показатели.

Валовой выпуск включает стоимость всех товаров и услуг, созданных экономикой данной страны за определенный временной период, в том числе промежуточный продукт. Послед-

ний представляет собой совокупность товаров, произведенных за определенный период и использованных в течение данного периода для дальнейшей переработки.

ВНП представляет собой совокупную рыночную стоимость конечных товаров и услуг, созданных как внутри страны, так и за ее пределами (как правило, за год). Конечным продуктом являются товары и услуги, предназначенные для конечного потребления, накопления реального капитала, государственных закупок или экспорта. Промежуточное потребление в ВНП исключается с помощью оценки добавленной стоимости, учитывается только стоимость, добавленная на каждой стадии обработки, без учета материальных затрат.

ВВП выражает совокупную стоимость конечной продукции, произведенной на территории данной страны, независимо от того, принадлежат ли факторы производства гражданам страны или иностранным гражданам.

ЧНП выражает рыночную стоимость реально созданных благ и услуг, произведенных страной за определенный период.

НД представляет собой вновь созданную страной стоимость за определенный период. НД является совокупным доходом в рамках экономики определенного государства, получаемым всеми владельцами факторов производства (земли, труда и капитала), используемых в производстве ВНП.

РД представляет собой сумму средств, полученную населением в виде доходов и используемую на потребление и сбережения.

Остановимся подробнее на показателях запасов.

Имущество включает в себя реальные активы (реальный капитал) и финансовые активы (акции, облигации).

Национальное богатство – это совокупность материальных благ, созданных трудом предшествующих и нынешних поколе-

ний и вовлеченных в процесс воспроизводства природных ресурсов, которыми располагает общество.

Реальные кассовые остатки представляют собой запас платежных средств, которые экономический субъект желает иметь в наличности.

Центральный показатель системы национальных счетов – ВВП – исчисляется тремя способами:

- по потоку доходов;
- по потоку расходов;
- по производству.

По потоку доходов ВВП определяется как общая сумма заработной платы работников, всех видов прибыли, рентных доходов, амортизационных отчислений и косвенных налогов.

По потоку расходов ВВП рассчитывается как совокупная стоимость: потребительских расходов населения на приобретение благ и услуг, необходимых для удовлетворения его материальных и духовных потребностей, а также предназначенных для развития и совершенствования личности.

По производству ВВП рассчитывается путем определения суммы вклада в создание национального продукта каждого его производителя. Для этого используется показатель *добавленной стоимости*, который представляет собой рыночную цену продукции (услуг) фирмы за вычетом внешних факторов, в том числе затрат на сырье, материалы, полуфабрикаты и энергию, купленных и израсходованных на производство продукции и оказание платных услуг.

В макроэкономическом анализе наряду с ВВП используется показатель ВВП. Разница между этими показателями состоит в следующем.

ВВП представляет собой совокупную стоимость продукции сферы материального производства и сферы услуг

независимо от национальной принадлежности предприятий, расположенных на территории данной страны. Другими словами, в основу расчета ВВП положен территориальный принцип.

ВНП представляет собой совокупную стоимость всего объема производства продукции и оказания услуг в обеих сферах национальной экономики независимо от местонахождения национальных предприятий (в своей стране или за рубежом). Следовательно, ВНП отличается от ВВП на сумму факторных доходов (доход наемных работников, рентный доход, ссудный процент, прибыль фирм) от использования ресурсов данной страны за рубежом минус аналогичные вывезенные из страны доходы иностранцев. Поэтому для расчета ВНП к показателю ВВП прибавляют разность между прибылями и доходами, полученными предприятиями и физическими лицами данной страны за рубежом, с одной стороны, и прибылями и доходами, полученными иностранными инвесторами и иностранными работниками в данной стране, – с другой. Такая разность для стран с развитой рыночной экономикой составляет около 1 %.

ВНП определяется в денежном измерении. Однако в условиях рыночной экономики происходит колебание курса денежных единиц, а также изменение цен на товары и услуги. В результате при одном и том же физическом объеме совокупного национального продукта его денежная оценка может быть неоднозначной. Для этого ВНП принято рассчитывать как в текущих или фактических ценах, так и в ценах, учитывающих изменение уровня цен и курса денежной единицы. В этой связи различают номинальный и реальный ВНП. *Номинальным* называется ВНП, рассчитанный по фактическим (или текущим) ценам. *Реальным* называется ВНП, рассчитанный с учетом ро-

ста цен (т. е. уровня инфляции) и постоянного курса денежной единицы. Сопоставление номинального и реального ВВП возможно с помощью дефлятора ВВП, который более подробно будет рассмотрен далее.

Помимо ВВП и ВВП, в макроэкономическом анализе используют и другие показатели системы национальных счетов.

ЧНП определяется как разница между ВВП и совокупной стоимостью амортизационных отчислений (стоимости износа оборудования, зданий и коммуникаций хозяйственного назначения) за период создания ВВП.

Если из ВВП вычесть амортизационные отчисления, представляющие собой утраченные для потребителей издержки, то получится остаток, составляющий годовой объем национальной экономики, который страна может реально потребить (ЧНП).

Для потребления необходимы доходы. Сначала их получают собственники экономических ресурсов, поскольку они непосредственно создают ЧНП. Эти доходы появляются в процессе реализации произведенного чистого продукта в форме ренты, заработной платы, прибыли и процента. Часть таких доходов необходимо отдать государству в виде косвенных налогов на добавленную стоимость, акцизов, налогов на имущество, лицензионных платежей и таможенных пошлин. Общая сумма этих налогов составляет основную часть доходов государства. Эту общую сумму доходов отражает показатель национального дохода.

Если из личного дохода вычесть индивидуальные налоги и сборы (подходный налог, налог на недвижимое имущество), то получится *личный располагаемый доход*, средства из которого используются для личного потребления и сбережения.

Вопрос 3. Макроэкономическое равновесие

Проблема макроэкономического равновесия – одна из ключевых проблем как теоретической, так и практической экономики. Это проблема выбора, устраивающего всех в обществе. Способ использования ограниченных производственных ресурсов, избранный для создания материальных благ, и их распределение между различными членами общества должны быть сбалансированы, что означает достижение в рамках всей экономики совокупной пропорциональности производства и потребления, ресурсов и их использования; предложения и спроса, факторов производства и его результатов, материально-вещественных и финансовых потоков.

Решение проблемы макроэкономического равновесия в теории означало бы построение модели общего равновесия экономической системы, на практике – приведение поведения всех субъектов системы в соответствие с требованиями закона свободной конкуренции. Последнее является наиболее трудным делом, поскольку реальная экономика представляет собой самые разнообразные «нарушения» требований любой абстрактной модели. Построение моделей макроэкономического типа позволяет найти и оценить объем, структуру и величины конкретных факторов – отклонений реальных процессов от идеальных. Это и объясняет, почему за решение проблемы макроэкономического равновесия брались многие выдающиеся ученые. Широко известны его различные модели, авторами которых являются Ф. Кенэ, К. Маркс, В. И. Ленин, Л. Вальрас, В. Леонтьев, Дж. М. Кейнс и др.

Экономисты различают:

- частичное равновесие – равновесие на индивидуальных рынках товаров;
- общее равновесие – равновесие как единая взаимосвязанная система, образованная всеми рыночными процессами на базе закона свободной конкуренции;

– реальное равновесие – равновесие, устанавливающееся на рынке фактически при несовершенной конкуренции и внешних факторах воздействия на рынок.

В отличие от микроэкономики в рамках макроэкономического анализа национальная экономика рассматривается как совокупность нескольких макрорынков: рынка потребительских благ (товаров), рынка труда и других средств производства, рынка денег и рынка ценных бумаг (для упрощения объединенного нами в один, финансовый, рынок). На этих рынках субъекты экономики выступают в роли как продавцов, так и покупателей. Однако в условиях единого, предельно обобщенного (агрегированного) национального макрорынка на нем кроме традиционных участников – продавцов и покупателей активно действует и государство, а также оказывает влияние заграничный сектор.

В итоге:

а) фирмы и домохозяйства платят государству налоги, а государство осуществляет дотации фирмам и выплачивает домохозяйствам трансферты;

б) фирмы часть прибыли превращают в инвестиции (будущее предложение);

в) домохозяйства часть своего дохода превращают в сбережения (будущий спрос);

г) государство часть бюджета использует для финансирования нерыночных секторов экономики (науки, образования, здравоохранения, социальной инфраструктуры, обороны, средств массовой коммуникации, государственного аппарата);

д) государство находится в кредитных отношениях с другими государствами.

Выполняя в рамках национальной экономики свои функции, ее субъекты осуществляют расходы и получают доходы. Расходы одних субъектов превращаются в доходы других, и наоборот. Ра-

венство между расходами и доходами, по сути, является выражением равновесия между совокупным предложением (созданным национальным доходом) и совокупным спросом (использованным национальным доходом).

Совокупный спрос (AD) – это представленные на рынке в денежной форме общественные потребности. Его составными элементами являются: потребление населения, производственное потребление фирм (предприятий) и государственные расходы на покупку товаров и услуг. На размер совокупного спроса оказывают влияние общий уровень ВВП, уровень цен на товары и услуги, налоги, ставка продукта, соотношение между реальной и номинальной ставкой банковского процента, ситуация на внешних рынках и т. п.

Совокупное предложение (AS) – это совокупность материальных благ и услуг, которые фирмы (предприятия) предлагают на рынок для реализации населению, друг другу и государству. Факторами совокупного предложения выступают объем и эффективность использования природных ресурсов, основных капитальных благ и достижений научно-технического прогресса.

В самом общем виде макроэкономическое равновесие должно означать, что в какой-то момент времени на всех рынках, входящих в макрорынок, устанавливается равенство спроса и предложения. Все произведенные блага («совокупное производство») должны стать товарами («совокупное предложение») и быть проданными («совокупный объем продаж»), а все доходы («совокупный доход») должны быть израсходованы («совокупный спрос») и отоварены («совокупное потребление»). Однако такое состояние экономики идеально и практически недостижимо. Отражая общий объем производства, общие доходы и общую занятость, потоки расходов и доходов находятся в постоянном движении, испытывают влияние множества факторов, в том чис-

ле нерыночного происхождения. Равенство совокупного спроса и предложения нарушается, сопровождаясь негативными для общества последствиями. Тем не менее, именно таким образом происходит «макроэкономическая динамика» – развитие рыночной экономики в целом.

Авторы многочисленных макроэкономических моделей стремятся не только отразить в них существо противоречия между двумя взаимоисключающими состояниями экономики, но и обозначить механизм, при помощи которого общество в состоянии разрешить это противоречие, обеспечить экономическое развитие. Из всех моделей макроэкономического равновесия и макроэкономической динамики наиболее широко известны «классическая», «кейнсианская» и «монетаристская». Они и составляют теоретическую основу современной экономической политики в странах с рыночной системой хозяйства, являются в определенной степени руководством при осуществлении мер по ее регулированию.

Все подходы к регулированию макроэкономического равновесия схожи в одном: взаимодействие совокупного спроса и совокупного предложения оказывает определенное влияние на размеры национального производства и занятости населения. В то же время представители «классического» направления в макроэкономике рассматривали модель общеэкономического равновесия *только в краткосрочном периоде для условий совершенной конкуренции*. В основе такой модели лежит «закон рынков» французского экономиста Ж.-Б. Сэя: предложение товаров создает свой собственный спрос; произведенный объем продукции автоматически обеспечивает доход, равный стоимости всех созданных товаров. Этот закон предполагает, что целью владельца дохода является не получение денег как таковых, а приобретение различных благ и услуг (что означает полное расходование по-

лученного дохода); расходуются только собственные денежные средства. Конечно, закон не учитывает возможности превращения части дохода не в расходы, а в сбережения. Любое изъятие части средств из потока «доходы-расходы» неминуемо приведет к недопотреблению и нарушению существующего равновесия между совокупным спросом и совокупным предложением.

Однако, по мнению сторонников «классической» концепции макроэкономики, в обществе может быть достигнуто автоматическое равенство доходов и расходов при полной занятости. В данном случае они ссылаются на то, что в краткосрочном периоде процентная ставка, заработная плата, уровень цен являются гибкими величинами. Процент уравнивает спрос и предложение инвестиционных средств на рынке капитала и денежном рынке; гибкая заработная плата уравнивает спрос и предложение на рынке труда, что делает невозможным существование продолжительной безработицы; гибкие цены обеспечивают «очищение» рынка от излишней продукции. Таким образом, рыночный механизм в теории «классиков» сам способен исправлять дисбаланс в масштабах национальной экономики, что делает абсолютно ненужным вмешательство государства в эту сферу.

«Классическая» модель – первая рыночная модель макроэкономики – указывала на основной приоритет в равновесной динамике национальной экономики – баланс «сбережения-инвестиции». Идеальная модель экономического развития в данном случае – полное превращение сбережений в инвестиции, а главный элемент механизма саморегуляции – норма процента. Но события в мировой экономике 1930-х гг. показали ограниченность концепции «автоматической» самонастройки национальной экономики.

Стабильно высокий уровень безработицы и цен в условиях превышения предложения над спросом означали, что прежний

ценовой механизм самонастройки рыночной экономики перестал быть эффективным.

В этих условиях Дж. М. Кейнсом была обоснована новая концепция равновесной макроэкономической динамики. В противовес «классической» модели, ориентировавшей общество на рост совокупного предложения, в основу кейнсианского подхода положены следующие утверждения.

1. Монополистические тенденции препятствуют свободно-му ценообразованию на рынках, а цены не могут адекватно отражать динамику соотношения спроса и предложения.

2. Цена, заработная плата и процент не изменяются как в краткосрочном, так и среднесрочном периоде. Это обусловлено вмешательством государства и профсоюзов в отношения между предпринимателями и рабочими, действием системы долгосрочных контрактов.

3. Достижение равновесного состояния в экономике ($AD = AS$) совместимо с инфляцией, безработицей и падением производства. Равенство совокупного спроса и совокупного предложения еще не означает достижения равновесия во всех сферах экономики. Избавление ее от проблем требует иных, нетрадиционных методов.

4. Регулирование макроэкономического равновесия становится возможным через воздействие на совокупный спрос. Если правительство увеличит государственные расходы, то увеличится совокупный спрос, который в свою очередь приводит к росту ВВП и занятости.

5. Расширение совокупного спроса возможно, кроме увеличения госрасходов, путем уменьшения налогов и снижением процентной ставки. Использование сразу всех способов образует так называемую «политику экспансии», в итоге осуществления которой общий рост национального дохода превышает государ-

ственные расходы на стимулирование совокупного спроса. Такое явление называется «эффектом мультипликатора».

Кейнсианская модель, доказывая несовпадение равновесного состояния рыночной экономики с ситуацией полного использования факторов производства, ознаменовала собой новый этап в развитии экономической теории. Но кейнсианская модель предполагает борьбу только с одним из двух зол, которые сопровождают рыночную экономику – либо с безработицей, либо с инфляцией. Однако современная экономика испытывает на себе воздействие стагфляции – сочетание высокой безработицы и высокой инфляции. В определенной степени использование политики экспансии (что означает в реальной жизни выплату населению денежных сумм) провоцирует стагфляцию, поскольку это означает рост номинального, а не реального совокупного спроса. Не случайно на смену кейнсианству пришел «монетаризм». Основателем концепции выведения экономики из стагфляционного состояния является американский ученый-экономист М. Фридмен.

М. Фридмен и его последователи кейнсианской «политике экспансии» противопоставили «политику сдерживания». Суть этой политики состоит в целенаправленном ограничении роста доходов населения, что должно сопровождаться уменьшением величины совокупного спроса. В реальной жизни такие меры выглядят как ограничение денежных выплат населению со стороны государства. Политика сдерживания получила название «монетаризм», поскольку основу антистагфляционных мер составляют меры по ограничению прироста денежной массы.

Не вызывает сомнения определенная односторонность каждой из вышеуказанных макроэкономических моделей. Реальная экономика в каждой конкретной стране требует сочетания различных мер из области как политики экспансии предложения, так и политики сдерживания доходов.

Лекция 8

ЭКОНОМИЧЕСКИЙ РОСТ. ЦИКЛИЧНОСТЬ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ

Экономический рост в любой стране мира является одной из основных целей макроэкономической политики правительства. Условием устойчивости и стабильного экономического развития является равновесие, сбалансированность между общественным производством и потреблением, совокупным спросом и совокупным предложением. Однако в рыночной экономике состояние равновесности периодически нарушается. Наблюдается определенная цикличность, повторяемость в функционировании национального хозяйства, когда периоды подъема экономики сменяются периодами спада и застоя. Цикличность можно определить как движение национальной экономики от одного макроэкономического равновесия к другому.

Развитие современной экономики выявило четкую тенденцию расширения масштабов деятельности государства и усиления его роли в экономической сфере. При этом общепризнанным является тот факт, что экономическая эффективность в наибольшей степени достигается в условиях действия конкурентного рыночного механизма. Цель государства в современной экономике – не корректировать рыночный механизм, а создавать условия его свободного функционирования: *конкуренция должна обеспечиваться везде, где возможно, регулирующее воздействие государства – там, где необходимо.*

Вопрос 1. Понятие и показатели экономического роста

Экономический рост можно рассматривать как долгосрочный аспект динамики совокупного предложения. Анализ его факторов и закономерностей является одним из центральных вопросов макроэкономической теории. Под экономическим ростом обычно понимают увеличение реального дохода в экономике (ВНП, ВВП или НД), а также рост реального выпуска продукции в расчете на душу населения. Иногда выделяют и рост дохода в расчете на одного занятого. Этот показатель может отличаться от показателей роста дохода в расчете на душу населения, поскольку отражает уровень и динамику экономической активности населения.

При определении уровня экономического развития страны требуется, прежде всего, установление точки отсчета. Многие страны сравнивают свой уровень с уровнем экономического развития США.

Разнообразное сочетание факторов производства и условий развития различных стран не позволяет оценивать уровень экономического развития с какой-то одной точки зрения. Для этого используют целый ряд основных показателей:

- валовой внутренний продукт или национальный доход на душу населения;
- отраслевую структуру национальной экономики;
- производство основных видов продукции на душу населения (уровень развития отдельных отраслей);
- уровень и качество жизни населения;
- показатели экономической эффективности.

Следует подчеркнуть, что уровень экономического развития страны – это понятие историческое. Каждый этап развития национальной экономики и мирового сообщества в целом вносит те или иные изменения в состав его основных показателей.

Ведущим показателем при анализе уровня экономического развития являются показатели ВВП на душу населения. Эти показатели положены в основу международных классификаций, подразделяющих страны на развитые и развивающиеся. В некоторых развивающихся странах (например, Саудовской Аравии) показатель ВВП на душу населения находится на уровне, соответствующем развитым индустриальным странам, однако по совокупности других показателей (отраслевая структура экономики, производство основных видов продукции на душу населения и др.) такие страны не могут быть отнесены к категории развитых.

Другим показателем, широко применяемым в международной практике, является отраслевая структура экономики. Ее анализ проводится на основе показателя ВВП, подсчитанного по отраслям. Группа показателей экономической эффективности в наибольшей степени характеризует уровень экономического развития, так как показывает (прямо или косвенно) качество, состояние и уровень использования основного и оборотного капитала страны, трудовых ресурсов.

Можно выделить наиболее значимые показатели для методики расчета экономического роста:

- 1) производительность труда (в целом по промышленности и сельскому хозяйству, по отдельным отраслям и видам производств);
- 2) капиталоемкость единицы ВВП или конкретного вида продукции;
- 3) фондоотдача единицы основных фондов;
- 4) материалоемкость единицы ВВП или конкретных видов продукции.

Экономический рост есть составляющая экономического развития. Быстрый или, наоборот, нулевой и даже отрицательный

экономический рост не всегда говорит о быстром экономическом развитии, топтании на месте или экономической деградации.

Тем не менее, при всех недостатках экономический рост остается наиболее употребляемым критерием экономического развития. Экономический рост может измеряться как в физическом (физический рост), так и в стоимостном (стоимостной рост) выражении. Первый способ более надежен (так как позволяет исключить воздействие инфляции), но не универсален (при расчете темпов экономического роста трудно вывести общий показатель для производства разных изделий). Второй способ употребляется чаще, однако не всегда возможно до конца «очистить» его от инфляции. Правда, в статистике ряда стран измеряют макроэкономический рост на базе роста производства наиболее важных для экономики товаров, используя при этом их доли в общем объеме производства.

На макроэкономическом уровне ведущими показателями динамики экономического роста являются:

- 1) рост объема ВВП или НД;
- 2) темпы роста ВВП и НД в расчете на душу населения;
- 3) темпы роста промышленного производства в целом, по основным отраслям и на душу населения.

Статистическим показателем, отражающим экономический рост, является годовой темп роста ВВП в процентах.

Вопрос 2. Типы и факторы экономического роста

История национальных экономик знает два основных типа экономического роста – экстенсивный и интенсивный.

При *экстенсивном типе* экономический рост достигается за счет использования большего количества факторов производства: труда, капитала и земли при сохранении его прежней технической основы. При этом типе экономического роста при-

рост продукции достигается за счет количественного повышения численности и квалификационного состава работников, а также увеличения мощности предприятий, т. е. возрастания установленного оборудования. В результате выпуск продукции в расчете на одного работника остается прежним.

К экстенсивным факторам роста относятся:

- увеличение объема инвестиций при сохранении существующего уровня технологии;
- увеличение числа занятых работников;
- рост объемов потребляемого сырья, материалов, топлива и других элементов оборотного капитала.

Экстенсивный экономический рост происходит благодаря простому наращиванию применяемых факторов – средств производства и рабочей силы. Экстенсивный экономический рост является исторически первоначальным путем расширенного воспроизводства.

Экстенсивный тип экономического роста позволяет быстро осваивать природные ресурсы. Но вследствие того, что использование этих ресурсов при экстенсивном типе идет нерационально, происходит быстрое истощение рудников, пахотного слоя земли, полезных ископаемых.

Интенсивный тип экономического роста характеризуется увеличением масштабов выпуска продукции, который основывается на широком использовании более эффективных и качественно улучшенных факторов производства. Рост масштабов производства обеспечивается за счет применения более совершенной техники, передовых технологий, достижений науки, более экономичного использования ресурсов, повышения квалификации работников. За счет этих факторов достигается повышение качества продукции, рост производительности труда, ресурсосбережения и т. п.

Под интенсивным типом экономического роста понимается такое развитие, когда значительная или даже преобладающая часть прироста продукции достигается за счет увеличения эффективности использования факторов производства.

К интенсивным факторам экономического роста относятся:

- ускорение научно-технического прогресса (внедрение новой техники, технологий, путем обновления основных фондов и т. д.);
- повышение квалификации работников;
- улучшение использования основных и оборотных фондов;
- повышение эффективности хозяйственной деятельности за счет лучшей ее организации.

Интенсивный тип экономического роста базируется на НТП. Вопреки широко распространенному представлению, будто научно-технический прогресс – это единый эволюционный прогресс, он является чередой сменяющихся комплексов сопряженных производств – технологических укладов. Отличаются они набором лидирующих отраслей, видами доминирующих энергоносителей, типами конструктивных материалов и обрабатывающего оборудования, средствами транспорта и связи.

Таким образом, экономический рост при экстенсивном типе развития достигается путем количественного увеличения факторов производства, при интенсивном – путем качественного их совершенствования и лучшего использования. Более того, в этом случае экономический рост возможен и при уменьшающихся темпах капитальных вложений и даже при уменьшении их физического объема.

Вопрос 3. Причины циклов в экономике

Факторы, воздействующие на цикличность развития экономической системы, могут быть объединены в две группы: эндогенные (внутренние) и экзогенные (внешние).

Один из главных *эндогенных (внутренних) факторов* связан с теорией недопотребления, начало которой положили известные экономисты Т. Мальтус и Ж. Сисмонди. Эти экономисты и их последователи обращали внимание на отставание потребляемого дохода от произведенного, на отставание роста заработной платы от роста цен. Все они обвиняли капитализм в плохой системе распределения доходов, выгодной для прибыли и не выгодной для заработной платы. В связи с этим они отмечали, что потребление отстает от инвестирования.

Другим серьезным эндогенным фактором, воздействующим на цикличность и кризисы, является движение кредита. В фазе процветания банки расширяют кредит, это сопровождается ростом цен и искусственным увеличением емкости рынка сбыта. У банков возникает разрыв между величиной обязательств, подлежащих оплате по предъявлению, и ликвидными запасами. Чтобы устранить этот разрыв банки ограничивают кредит и повышают ставку процента. Это и вызывает кризис, который оздоравливает рынок. К другим внутренним факторам можно отнести следующее:

- личное потребление, сокращение или возрастание которого сказывается на объемах производства и занятости;
- инвестирование, т. е. вложение средств в расширение производства, его модернизацию, создание новых рабочих мест;
- экономическую политику государства, его прямое или косвенное воздействие на производство, спрос и потребление.

Среди *экзогенных (внешних) факторов*, влияющих на цикличность развития экономики, существенным считается воздействие на людей пятен на солнце, имеющих 10-летний цикл. Предполагается, что различная интенсивность солнечной радиации влияет на сельское хозяйство, всю экономическую деятельность и политические события.

К другим внешним факторам относятся:

- войны, революции и другие политические потрясения;
- открытия крупных месторождений нефти, золота, урана и т. п.;
- освоение новых территорий и связанная с этим миграция населения;
- колебания численности населения земного шара;
- мощные прорывы в технологии, изобретения и инновации, позволяющие коренным образом изменить структуру общественного производства.

При всей множественности точек зрения большинство экономистов сходятся на том, что фактором, непосредственно определяющим уровни производства и занятости, является уровень общих или совокупных расходов. Поэтому политика, направленная на сглаживание цикличности и ослабление интенсивности кризисов или спадов, должна воздействовать на развитие экономики через совокупный спрос и совокупное предложение.

Вопрос 4. Типы экономических циклов

Экономический цикл – это период времени от начала одного оживления в экономике до начала другого оживления. К настоящему времени экономическая наука различает несколько типов циклов.

Самые элементарные из них – *годовые*, связанные с сезонными колебаниями под воздействием изменения природно-климатических условий и фактора времени.

Краткосрочные циклы (циклы Дж. Китчина), длительность которых, по оценкам, составляет 40 месяцев, т. е. немногим более 3 лет, обусловлены якобы колебаниями мировых запасов золота. Этот вывод был сделан применительно к условиям господства золотого стандарта. Смысл циклов Китчина в следующем: уве-

лишение размеров реальных инвестиций в основной капитал вызывает превышение товарных запасов над потребностью в них. В этом случае спрос на инвестиции падает и начинается замедление темпов роста производства. Таким образом, циклы Китчина связаны с восстановлением равновесия на потребительском и инвестиционном рынках.

Экономические циклы по У. К. Митчеллу представляют собой повторяющиеся подъемы и упадки, проявляющиеся в большинстве экономических процессов общества с достаточно развитой системой денежного хозяйства, не разложимые на какие-либо иные волны с амплитудой, приблизительно равной их собственной амплитуде, и продолжающиеся в странах, стоящих на различных стадиях экономического развития, в среднем от 3 до 7 лет.

Среднесрочные, или промышленные циклы (циклы К. Жугляра), как показала более чем 150-летняя мировая практика, могут иметь продолжительность 7–12 лет, хотя классический их тип охватывает примерно 10-летний период. Данный тип циклического развития сопряжен с многофакторной моделью нарушения и восстановления экономического равновесия, пропорциональности и сбалансированности народного хозяйства.

Строительные циклы (циклы С. Кузнеца) охватывают 15–20-летний период и определяются продолжительностью обновления основного капитала. В связи с этим можно сказать, что данные циклы имеют тенденцию к сокращению под воздействием факторов НТП, вызывающих моральный износ оборудования и проведение политики ускоренной амортизации.

Большие циклы (циклы Н. Д. Кондратьева) имеют продолжительность 50–60 лет; они вызываются, главным образом, динамикой НТП.

Циклы Д. Форрестера – 200 лет.

В научной литературе высказываются гипотезы о существовании наиболее длительной (если не считать жизненного цикла всего человечества) формы цикличной динамики общества – *1000-летних циклов*.

Идею трех волн в истории человечества – аграрной, индустриальной и постиндустриальной – обосновал американский футуролог *О. Тоффлер*, который выделил в истории человечества три волны. Первая началась 8–9 тыс. лет назад, с неолитической революции, которая породила сельскохозяйственную цивилизацию. Вторая волна – индустриальная цивилизация – возникла с промышленной революции: 300 лет назад произошел взрыв, ударные волны от которого обошли всю Землю, разрушая древние общества и порождая совершенно новые цивилизации. Таким взрывом была промышленная революция. С конца XX в. начинается третья волна: многое в этой возникающей цивилизации противоречит традиционной индустриальной цивилизации.

Вопрос 5. Фазы экономического цикла

Цикл представляет собой интервал времени в развитии рыночной экономики, в течение которого происходит увеличение объема производства товаров и услуг, а затем сокращение, спад, депрессия, оживление и, наконец, снова его рост (рис. 16).

На данной графике крайние точки развития рыночной экономики характеризуют экономический бум и кризис. Подъем экономики начинается с оживления фазы восстановления деловой активности в форме заключения новых хозяйственных договоров, постепенного слабого увеличения спроса на рабочую силу, следовательно, сокращения безработицы, роста потребительского спроса. Затем начинается чистый рост, который характеризует постоянное, нарастающее увеличение объема производства товаров и услуг, высшая точка этого подъема характеризуется как пик

(бум). В это время в экономике наблюдается полная занятость, производство работает на полную мощность. Реальный объем производства достигает в этой точке своего максимума. Цены, как правило, повышаются; рост деловой активности, достигнув полной занятости ресурсов, прекращается и замирает.

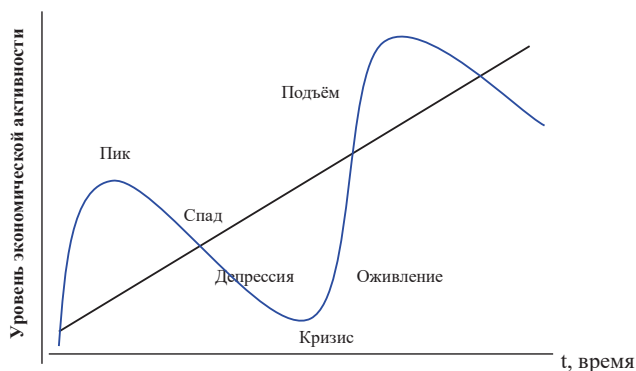


Рис.16. Фазы экономического цикла

Кризис рыночной экономики характеризуется резким спадом производства, который начинается с постепенного сокращения деловой активности. Кризис отличается от нарушения равновесия между спросом и предложением на какой-то определенный товар или в отдельной отрасли хозяйства тем, что он возникает как всеобщее перепроизводство, сопровождаемое стремительным падением цен, банкротством банков, остановкой предприятий (фирм), ростом безработицы. Постепенное сокращение деловой активности, замедление темпов роста в экономической литературе называется *рецессией*. Более высокие темпы сокращения экономической активности характеризуют спад рыночной экономики. Низшая точка этого спада есть *кризис*.

Экономический кризис обнаруживает не только предел, но и импульс в развитии экономики, выполняя стимулирующую

(«очистительную») функцию. Во время кризиса возникают побудительные мотивы к сокращению издержек производства, увеличению прибыли, обновлению капитала на новой технической основе. С кризисом кончается предыдущий период развития и начинается следующий. Кризис – важнейший элемент механизма саморегулирования рыночной системы хозяйства.

За спадом следует период *депрессии (стагнация)*, который характеризуется застойным состоянием рыночной экономики, слабым спросом на потребительские товары и услуги, массовой безработицей, снижением уровня жизни населения. В этот период происходит приспособление хозяйства к новым условиям и потребностям экономики. Фаза депрессии, наступающая после спада, может быть весьма продолжительной.

Депрессия представляет собой фазу (от полугода до 3 лет) приспособления хозяйственной жизни к новым условиям и потребностям, фазу обретения нового равновесия.

Итак, спад прекратился, но тенденция к росту еще не наметилась. Производство осуществляется на суженной базе, но началось рассасывание товарных запасов. Доверие предпринимателя к конъюнктуре восстанавливается с трудом, он осматривается, не рискуя вкладывать значительные средства в бизнес, хотя цены и условия хозяйствования стабилизируются. При классическом варианте эта фаза характеризуется падением нормы процента до самого низкого уровня в пределах данного цикла. Следующая фаза – *оживление* – сопровождается некоторым повышением потребительского спроса, незначительным повышением уровня производства; начинаются капиталовложения предприятий в оборудование и здания; цены на сырье и материалы повышаются; сокращается безработица; постепенно начинают повышаться цены на товары и услуги; растет ссудный процент; начинают расти цены на акции.

Оживление – фаза восстановления, когда деловой мир решается на первые шаги вперед и обнаруживает, что они вполне оправданны. Оживление охватывает, прежде всего, отрасли, составляющие средства производства. Условно говоря, оживление завершается достижением предкризисного уровня по макроэкономическим показателям. Затем начинается чистый рост. Наметившееся оживление охватывает все большее количество отраслей, втягивая в новый виток спирали новые капиталы. Начинается новый подъем.

Подъем (бум) – фаза, при которой «рысь переходит в галоп», ускорение экономического развития обнаруживается в волнах нововведений, возникновении массы новых товаров и новых предприятий, в стремительном росте капиталовложений, курсов акций и других ценных бумаг, процентных ставок, цен и зарплаты. Процветание может характеризоваться устойчиво высоким спросом, большим количеством рабочих мест и повышением уровня жизни. Или оно может быть отмечено быстрым инфляционным скачком цен и спекуляции, на смену которым приходит очередной спад. Подъем зачастую приобретает ажиотажный характер. Уровень производства превосходит достигнутый в предыдущем цикле. Лихорадочно растут цены. Безработица сокращается до минимальных размеров при одновременном существенном росте заработной платы. На фазе подъема усиливаются диспропорции, заложенные на фазе оживления.

Вместе с тем нарастает напряженность банковских балансов, увеличиваются товарные запасы. Экономика подходит к следующему витку. Подъем, выводящий экономику на новый уровень в ее поступательном развитии, заканчивается «новой бездной краха».

Неправильно было бы полагать, что между потрясениями, т. е. в фазах оживления и подъема, деловой мир напоминает море

в ясную погоду. Нет, на нем довольно часты волнения, «барашки» в виде частичных, малых, промежуточных спадов.

Современные экономические циклы существенно отличаются от циклов XIX в. и первой половины XX в. Общие закономерности находят все менее видимое проявление. Некоторые фазы экономического цикла претерпевают значительные метаморфозы, а то и исчезают вовсе.

Со второй половины XX в. обнаруживается тенденция к относительному ослаблению циклических колебаний. Вместе с ослаблением кризисов наблюдается их учащение и явное нарушение классического цикла, выпадение некоторых фаз. Современные кризисы, происходящие на фоне инфляции, не сопровождаются, как это было раньше, падением цен.

Вопрос 6. Система государственного регулирования экономики и границы государственного вмешательства в экономику

Систему государственного регулирования экономики можно определить как совокупность элементов по воздействию государства на участников рыночных отношений. Данная система включает в себя цели экономического развития, объекты регулирования, субъекты регулирования, формы регулирования, методы регулирования, инструменты регулирования, механизмы регулирования экономики, результаты регулирования.

Цели экономического развития осуществляются через экономическую политику государства, но сами они должны вырабатываться на основе общеэкономических законов, определяющих содержание производственных отношений, характерных для данной экономической системы.

Цели, а также механизм их реализации формируются субъектами регулирования, под которыми понимаются конституци-

онно определенные институты государственной власти и управления по обусловленной иерархии: органы власти и управления федеральные, региональные и местного самоуправления.

Цели экономического развития реализуются непосредственно объектами регулирования, которые представлены тремя уровнями:

- организационно-производственным (от общественного производства в целом до отдельного рабочего места);
- организационно-территориальным (от Российской Федерации в целом до отдельного населенного пункта);
- целевыми объектами, включающими в себя различные сферы деятельности и сектора экономики.

Для осуществления процесса регулирования могут использоваться две формы регулирования: нормативно-правовые и организационно-распорядительные. Под методами регулирования экономики принято понимать способы целенаправленного воздействия управляющей системы на управляемый экономический объект.

По содержанию методы регулирования экономики подразделяются следующим образом:

- а) *экономические*, предполагающие использование разнообразных стимулирующих средств и побуждающие объекты регулирования добиваться инициативного решения поставленных задач. Экономические методы регулирования предусматривают применение и использование косвенного экономического стимулирования, а также мер экономического воздействия на заказчиков, поставщиков, подрядчиков в целях соблюдения договоров и обязательств по поставкам продукции. К экономическим методам регулирования следует отнести использование государственной налоговой, амортизационной, кредитно-денежной и таможенной политики;

б) *административно-правовые*. Административные методы можно определить как способы и приемы, с помощью которых осуществляется прямое централизованное воздействие субъектов регулирования на объекты регулирования. Под правовыми методами понимается вся совокупность средств юридического воздействия на общественные отношения;

в) *социально-психологические*, основывающиеся на изучении социальных условий в коллективе и обществе, использовании социальных, в том числе социально-психологических, факторов для воздействия на процессы социальной жизни трудового коллектива;

г) *идеологические*, направленные на повышение сознательности работников, их добросовестного отношения к труду и коллективу.

Методы регулирования осуществляются посредством механизмов регулирования экономики: прогнозирования, планирования, программирования, балансового и экономико-математического механизмов, а также стимулирования и контроля. Регулирование экономических процессов государство осуществляет при помощи различного рода инструментов регулирования. К ним относятся определенные соответствующими нормативными правовыми актами нормативы, платежи, ставки, тарифы, сборы, пошлины, контракты, патенты, лицензии, штрафы, дотации, субвенции, кредиты, субсидии и т. п.

Для оценки степени регулирующих воздействий на уровень экономического развития используется система показателей, определяющая результаты регулирования экономики. Эти результаты могут быть рассмотрены как с количественной, так и с качественной точек зрения. О количественных результатах судят, используя такие, например, показатели, как ВВП, ВНП, национальный доход, прибыль, доход, издержки. Качественные результаты определяют

ся через применение показателей, измеряемых в относительных величинах, например рентабельность, производительность труда.

Государственное регулирование рыночной экономики осуществляется в процессе реализации им своих экономических функций. Их у государства немало, и они достаточно разнообразны. Учитывая возможность их частичного совмещения, можно выделить следующие основные функции государства в экономике рыночного типа:

- 1) обеспечение социальной стабильности общества;
- 2) обеспечение эффективности всего общественного производства;
- 3) организация производства и потребления общественных товаров и услуг;
- 4) охрана окружающей среды;
- 5) создание правовой базы функционирования рыночной экономики.

Существуют ли пределы государственного вмешательства в рыночную экономику и чем они определяются? Минимальные границы определяются величиной государственного сектора в экономике. Логично предположить, что рассмотренные функции государства и есть максимально допустимые границы его вторжения в рыночное хозяйство. Решение основных социально-экономических проблем современного общества обеспечивается оптимальным сочетанием государственного регулирования и эффективно работающего рыночного механизма.

Когда же государство, руководствуясь пусть даже благими намерениями, пытается делать больше, чем ему позволительно в рыночной экономике, с неизбежностью наступает губительная деформация механизма рынка. Это ведет к устойчивому снижению эффективности производства, а экономика теряет ориентацию на потребительский спрос.

При определении максимально допустимых границ конкурентный рынок предъявляет ряд требований к вмешательству государства в экономику, среди которых выделяются следующие:

1. *Исключение любых действий государства, ведущих к разрыву связей рыночного механизма.* Речь идет о сохранности и защищенности известных признаков свободного рынка.

2. *Применение в хозяйственной практике преимущественно экономических, а не административных методов управления.* Воздействие государства на экономические процессы может осуществляться прямыми и косвенными методами.

3. *Особо осторожное применение даже косвенных, экономических регуляторов.* Непродуманная налоговая или денежная политика способна нанести удары по экономике, ничуть не меньшие по разрушительной силе, чем централизованное планирование либо административный контроль над ценами.

4. *Вмешательство государства в рыночную экономику дает как положительный, так и отрицательный результат.* Речь идет о том, что в рыночном хозяйстве экономические регуляторы, принося позитивный эффект на некотором рынке, объективно не могут столь же хорошо сказаться на других рынках, а зачастую вызывают здесь негативные последствия.

5. *Сознательное и активное использование возможностей и авторитета правоохранительных органов в процессе осуществления государством регулирующего воздействия на экономические процессы.* Другими словами, государство обязано не только устанавливать правила поведения экономических субъектов, но и разрабатывать механизм претворения в жизнь принимаемых законов и других нормативных актов, а также обеспечивать их реализацию всеми имеющимися у него средствами, включая использование силовых структур, в том числе органов внутренних дел.

Лекция 9

МАКРОЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПРОБЛЕМЫ: БЕЗРАБОТИЦА, ИНФЛЯЦИЯ

Сегодня занятость является одной из важнейших проблем во всем мире – для разработчиков политики, для бизнес-сообщества и для миллиардов мужчин и женщин, пытающихся обеспечить свои семьи средствами к существованию. Все главные международные организации (Всемирный банк, МВФ, МОТ) посвящают вопросам занятости и безработицы свои доклады.

Безработица является экономической категорией, отражающей сложность процесса согласования предложений рабочей силы со спросом на нее. Этот процесс, рассматриваемый в масштабе государства, пропорционально зависит от обширности территории, различий в ней природно-климатических условий, структуры экономики и занимаемого места в этой структуре промышленности, отраслей и типов предприятий.

К другим факторам относят национальные традиции, но главную роль играет политическое устройство общества. Именно от политического устройства зависит специфика наемного труда. Ведь наемный труд является основным и существенным источником дохода, а также способом реализации определенной жизненной установки общества в интересах каждого человека. Таким образом, безработица является объективно существующим спутником наемного труда, она неотъемлемая часть любого государства независимо от того, производится ли официальная оценка численности безработных и их регистрация.

Вопрос 1. Безработица и ее сущность

Безработица – социально-экономическая ситуация, при которой часть активного, трудоспособного населения не может найти работу, которую эти люди способны выполнить. Безработица обусловлена превышением количества людей, желающих найти работу, над количеством имеющихся рабочих мест, соответствующих профилю и квалификации претендентов на эти места.

Чтобы определить, кто такие безработные, следует рассмотреть основные категории населения страны. Население (*population* – POP) страны с макроэкономической точки зрения делится на две группы: включаемые в численность рабочей силы (*labour force* – L) и не включаемые в численность рабочей силы (*non-labour force* – NL):

$$POP = L + NL.$$

К категории «non-labour force» относят людей, не занятых в общественном производстве и не стремящихся получить работу. В эту категорию автоматически включаются следующие группы населения: дети до 16 лет; лица, отбывающие срок заключения в тюрьмах; люди, находящиеся в психиатрических лечебницах, и инвалиды. Эти категории людей называют «институциональным населением», поскольку они находятся на содержании государственных институтов. Кроме того, к категории не включаемых в численность рабочей силы относятся люди, которые в принципе могли бы трудиться, но не делают этого в силу разных причин, т. е. которые не хотят или не могут работать и работу не ищут: студенты дневного отделения (поскольку должны учиться); вышедшие на пенсию (поскольку уже отработали свое); домохозяйки (поскольку, хотя и трудятся полный рабочий день, но не в общественном производстве и не получают плату за свой труд); бродяги (поскольку просто

не хотят работать); люди, прекратившие поиск работы (искавшие работу, но отчаявшиеся ее найти и поэтому выбывшие из состава рабочей силы).

К категории «labour force» относят людей, которые работать могут, работать хотят и работу активно ищут, т. е. это люди, либо уже занятые в общественном производстве, либо не имеющие места работы, но предпринимающие специальные усилия по ее поиску. Таким образом, общая численность рабочей силы делится на две части:

– занятые (*employed* – E), т. е. имеющие работу, причем неважно, занят человек полный рабочий день или неполный, полную рабочую неделю или неполную. Человек также считается занятым, если он не работает по следующим причинам: находится в отпуске, болеет, бастует, из-за плохой погоды;

– безработные (*unemployed* – U), т. е. не имеющие работу, но активно ее ищущие. Поиск работы является главным критерием, отличающим безработных от людей, не включаемых в рабочую силу.

Таким образом, общая численность рабочей силы равна:

$$L = E + U.$$

При этом военнослужащие, находящиеся на действительной воинской службе, хотя формально и относятся к занятым, как правило, при подсчете показателя уровня безработицы не учитываются в общей численности рабочей силы. Этот показатель обычно (если это не оговаривается специально) рассчитывается только для гражданского сектора экономики.

Федеральным законом «О занятости населения» 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.

Безработные в соответствии с определением МОТ – лица в возрасте, установленном для измерения экономической активности населения, которые в рассматриваемый период удовлетворяли одновременно следующим критериям:

- не имели работы (доходного занятия);
- занимались поиском работы в течение четырех недель, предшествующих обследуемой неделе, используя при этом любые способы;
- были готовы приступить к работе в течение обследуемой недели.

Обучающиеся в образовательных учреждениях, пенсионеры и инвалиды классифицируются в качестве безработных на общих основаниях, если они соответствуют указанным критериям. Все имеющиеся взгляды на причины безработицы можно сгруппировать следующим образом.

Во-первых, причиной безработицы может стать относительно избыточное население, «лишнее» по сравнению с достигнутым уровнем национального производства. Этот фактор безработицы особо сильно сказывается в развивающихся странах.

Во-вторых, безработица может быть результатом изменений в структуре экономики, в том числе в технологии (структурная безработица). Эта безработица является временной, так как на смену старым отраслям и производствам (технологиям) приходят новые.

В-третьих, безработица может временно увеличиться из-за естественного желания людей найти работу «по душе» и с лучшими условиями труда и оплаты (фрикционная безработица).

В-четвертых, особо сильное увеличение уровня безработицы происходит в результате циклического спада в экономике (циклическая безработица). Этот вид безработицы является наиболее опасным, так как возникает замкнутый круг: падение

производства – безработица – уменьшение общего уровня доходов – снижение совокупного спроса – падение производства – безработица и т. д.

В-пятых, в некоторых случаях генератором безработицы может стать активное вмешательство государства и профсоюзов в отношения между наемным работником и работодателем, что приводит к рыночной негибкости заработной платы и заставляет предпринимателей решать проблему достижения максимальной прибыли путем сокращения занятости.

Все эти причины безработицы представляют собой скорее факторы, влияющие на размер и динамику безработицы. Основными источниками безработицы являются не рыночные пропорции и условия, складывающиеся на рынке труда, так как рынок труда лишь отражает существующие в данный момент пропорции между спросом и предложением рабочей силы, но непосредственного участия в их формировании не принимает. Эти пропорции зависят от процессов, находящихся за пределами рынка труда. Рынок лишь обнаруживает их, проявляет безработицу, делает ее видимой для общества.

Вопрос 2. Естественная и вынужденная безработица

Рынок труда способствует более эффективному использованию в обществе трудовых ресурсов. Теоретически полная занятость возможна, но в реальности маловероятна. Более того, в условиях устойчивого равновесия на рынке труда при достижении полной занятости рост реальной заработной платы стремится к бесконечности, что свидетельствует о неизбежности и своеобразной макроэкономической «необходимости» безработицы. Выделяют естественную и вынужденную безработицу.

Естественная безработица – объективно складывающийся, относительно стабильный, не связанный с динамикой экономи-

ческого роста уровень безработицы, обусловленный естественными причинами: текучестью кадров, миграцией, демографическими факторами. Считается, что естественный уровень безработицы составляет 3–5 % от численности рабочей силы. К формам естественной безработицы относят:

– *фрикционную безработицу* – временную незанятость, обусловленную добровольным переходом работника с одной работы на другую. Фрикционная безработица существует даже в странах, переживающих бурный экономический расцвет. Ее причина состоит в том, что работнику, уволенному со своего предприятия или покинувшему его по своей воле, требуется некоторое время, чтобы найти новое рабочее место. Оно должно устроить его и по роду деятельности, и по уровню оплаты. Даже если на рынке труда такие места есть, найти их удается обычно не сразу. Кроме того, на рынке труда всегда существуют безработные, которые ищут работу в первый раз (молодежь, женщины, вырастившие детей, и др.). Такие люди также учитываются при определении уровня фрикционной безработицы.

Экономическая наука считает фрикционную безработицу явлением нормальным и не вызывающим тревоги. Более того, фрикционная безработица просто неизбежна в нормально организованной экономике.

Рост фрикционной безработицы может вызвать ряд причин:

а) неосведомленность людей о возможности найти работу по своей специальности и с устраивающим уровнем оплаты в конкретных фирмах;

б) факторы, объективно снижающие мобильность рабочей силы. Например, человек не нашел работу в своем городе, но не может переселиться в другой город, где такая работа есть, из-за неразвитости рынка жилья или отсутствия прописки. Такая

ситуация характерна для России, что невыгодно отличает отечественный рынок труда от рынка труда западных стран;

в) особенности национального характера и образа жизни. Фрикционная безработица выше в тех странах, граждане которых предпочитают жить всю жизнь в одном и том же населенном пункте, т. е. отличаются пониженной мобильностью. При таком образе жизни (характерном и для многих россиян) сокращаются перетеки рабочей силы между регионами;

– *структурную безработицу*, возникающую в связи со структурными сдвигами в производстве, вызывающими изменения в спросе на некоторые профессии. Структурная безработица связана с изменениями в технологиях, а также с тем, что рынок товаров и услуг постоянно изменяется: появляются новые товары, которые вытесняют старые, не пользующиеся спросом. В этой связи предприятия пересматривают структуру своих ресурсов, в частности ресурсов труда. Как правило, внедрение новых технологий приводит либо к увольнению части рабочей силы, либо к переобучению персонала. Такая безработица куда болезненнее для людей, чем фрикционная. Возникновение структурной безработицы означает, что многим людям придется осваивать новые профессии. Избежать структурной безработицы невозможно. Это связано с тем, что технический прогресс все время рождает новые товары, технологии и даже целые отрасли (в настоящее время такие отрасли связаны, как правило, с компьютерными технологиями: появились такие профессии, как веб-дизайнер, системный администратор и многие другие). В результате сильно меняется структура спроса на рабочую силу. А люди с ненужными более в прежнем количестве профессиями оказываются не у дел, пополняя ряды безработных.

Структурная безработица, при всей своей болезненности, также может не волновать страну, но лишь в том случае, если об-

щее число свободных мест не уступает числу людей, ищущих работу, хотя и имеющих другие специальности. Если рабочих мест вообще меньше, то это означает, что в стране возникла третья, самая неприятная форма безработицы – *циклическая*;

– *добровольную безработицу*, вызванную тем, что часть рабочей силы не желает работать за ставку заработной платы, низкой по сравнению с пособиями по безработице и социальным льготам. Она возникает и в тех случаях, когда работник увольняется по собственному желанию, если он недоволен уровнем оплаты его труда, условиями работы либо какими-то другими обстоятельствами.

Вынужденная безработица – безработица, вызванная отсутствием рабочих мест, соответствующих квалификации безработных специалистов. Она предполагает наличие безработных, характерное для такого состояния рынка труда, когда совокупное предложение труда в стране или регионе со стороны работников, согласных на данную или даже пониженную зарплату, устойчиво превышает спрос на него.

К формам вынужденной безработицы относят:

– *циклическую безработицу* – разницу между уровнем безработицы в текущий момент экономического цикла и естественным уровнем безработицы. Она присуща странам, переживающим общий экономический спад. В этом случае кризисные явления возникают не на отдельных, а практически на всех товарных рынках. Трудности переживает большинство фирм страны, а потому массовые увольнения начинаются почти одновременно и повсеместно. В итоге общее число свободных рабочих мест в стране оказывается меньше числа безработных. В фазах оживления и подъема появляются новые рабочие места и безработица рассасывается;

– *институциональную безработицу* – безработицу, порождаемую институтами рынка труда и факторами, влияющими

на спрос и предложение рабочей силы. Институциональная безработица вызывается несовершенством налоговой системы, введением гарантированного минимума заработной платы, инерционностью рынка рабочей силы, несовершенством информации о свободных рабочих местах;

– *региональную безработицу* – социально-экономическую ситуацию в определенном регионе, при которой часть трудоспособного населения не может найти работу;

– *сезонную безработицу* – безработицу, связанную с колебанием количества рабочих мест в зависимости от времени года. Она связана с неодинаковыми объемами производства, выполняемыми некоторыми отраслями в различные периоды времени, т. е. в одни месяцы спрос на рабочую силу в этих отраслях растет (и, следовательно, снижается безработица), в другие – уменьшается (а безработица возрастает). К отраслям, для которых характерны сезонные колебания объемов производства (а значит, и занятости) относятся, прежде всего, сельское хозяйство и строительство;

– *технологическую безработицу* – связанную с механизацией и автоматизацией производства, внедрением трудосберегающих технологий, в результате чего часть рабочей силы либо становится излишней, либо требует нового, более высокого уровня квалификации или перепрофилирования;

– *маргинальную безработицу* – безработицу слабозащищенных слоев населения: молодежи, женщин, инвалидов;

– *скрытую безработицу*, связанную с тем, что занятые на производстве работают неполный рабочий день, неполную рабочую неделю, находятся в бессрочном отпуске или отпуске без содержания.

Вопрос 3. Социально-экономические последствия безработицы

Степень негативного воздействия безработицы на обстановку в стране зависит от конкретных характеристик социальных ситуаций. Низкая материальная обеспеченность россиян, несравненно более высокая социальная напряженность в обществе влияют на уровень безработицы, могут вызвать социальные потрясения.

Говоря о последствиях безработицы, надо сказать, что они не всегда отрицательны. Наличие естественного фона безработицы (от 3 до 7 %), по мнению западной экономической школы, это благо для общества и экономики. Во-первых, безработица – своего рода резерв незанятого трудового ресурса, который можно задействовать при структурных преобразованиях экономики, в условиях расширения производственных мощностей.

Во-вторых, в какой-то степени ее наличие сдерживает всевозможные требования профсоюзных движений, особенно в части повышения заработной платы, что является хорошим стимулом для роста предпринимательской и научной активности работников.

В-третьих, перспектива потери рабочего места создает условия для поддержания дисциплины труда и необходимого качества работы.

Однако, если уровень безработицы превышает естественный фон, это наносит обществу существенный урон.

Отрицательные последствия безработицы:

- она способствует недоиспользованию экономического потенциала, отставанию объема национального продукта от планируемого уровня;

- ее рост заставляет увеличивать давление на расходную часть федерального бюджета, на его статьи, связанные с решением многих социальных проблем;

- потеря квалификации незанятым населением – неизбежное последствие ее роста;

- она наносит урон и в морально-психологической области;

- являясь спутником экономической нестабильности, она влияет на снижение доходов общества, уменьшение потребительского спроса, а значит сбережений; сокращает инвестиционный спрос и предложение; ведет к экономическому кризису.

- порождает стагнацию в экономике;

- происходит рост «серой» и «черной» экономики;

- рост девиантного поведения;

- потеря научного потенциала страны;

- рост правового негилизма;

- возможность манипуляции населением;

- рост социальной напряженности.

Бороться с безработицей можно, только изучив ее содержание и структуру, причины, вызвавшие данное социально-экономическое явление. Причем главную роль в ее уменьшении должны играть государственные институты.

Исходя из мирового опыта, выделяют три основных направления государственного регулирования сферы занятости: утверждение программ по стимулированию роста занятости и увеличению числа рабочих мест в государственном секторе; принятие программ по подготовке и переподготовке кадров; осуществление программы содействия найму труда.

Для реализации этих направлений государство должно принимать ряд мер:

- стимулирование развития новых наукоемких производств и технологий, которые могут дать дополнительные рабочие места;

- принятие программ по социальному страхованию безработицы;

- развитие малого предпринимательства;
- создание четкой информационной системы о вакансиях;
- совершенствование работы бирж труда и т. д.

Особое место среди этих мероприятий занимает работа биржи труда (служб занятости). *Биржа труда* – специализированное государственное образование, которое является своего рода посредником между покупателем и продавцом рабочей силы. Наиболее важные направления деятельности бирж: регистрация безработных; регистрация вакантных мест; трудоустройство безработных и других лиц, желающих найти работу; изучение конъюнктуры рынка труда и предоставление информации о ней; тестирование лиц, желающих получить работу; профессиональная ориентация и профессиональная переподготовка безработных; выплата пособий.

Большинство ученых-экономистов в настоящее время считает, что проблема безработицы (достижение ее естественного уровня) может быть решена только с помощью комбинации различных средств – стимулирования экономического роста, создания эффективной системы переподготовки кадров, сокращения рабочей недели и других.

Вопрос 4. Сущность, типы и виды инфляции

Инфляция – это денежное явление, суть которого заключается в переполнении каналов денежного обращения бумажными деньгами сверх реальных хозяйственных потребностей, приводящем к их обесцениванию. В самом общем плане инфляция выражается в длительном неравновесии рынков в сторону спроса. При этом речь идет именно о длительном, а не кратковременном неравновесии, и это неравновесие становится характерной чертой не одного-двух, а сразу многих рынков.

Термин «инфляция» впервые стал использоваться в период гражданской войны в Северной Америке (1861–1865) для обо-

значения процесса «разбухания» денежной массы, которая была необходима для финансирования военных расходов. Однако это не означает, что инфляционные процессы не наблюдались до того времени. Достаточно вспомнить, к примеру, введение бумажных денег во Франции в XVII в. Джоном Лоо, которое завершилось безудержной инфляцией и привело к развалу его системы. Огромный размах инфляционные процессы приобрели сразу после Первой и Второй мировых войн, что побудило экономистов сосредоточить свои усилия на исследовании различных проблем инфляции.

В теоретическом плане исследователи выделили два типа инфляции. Первый тип – *открытая инфляция*. Она существует в странах с рыночной экономикой и свободным ценообразованием. Признаком открытой инфляции является рост цен как естественный результат возникшего устойчивого перекаса экономики в сторону спроса.

Следует заметить, что не всякое повышение цен служит показателем инфляции. Цены могут повышаться в силу улучшения качества продукции, ухудшения условий добычи топливно-сырьевых ресурсов, изменения общественных потребностей. В этих случаях это будет не инфляционным, а в определенной мере логичным, оправданным ростом цен на отдельные товары на некоторых рынках. Примером может быть переход к выпуску более мощных и качественных компьютеров, соответствующих международным стандартам, поскольку более совершенная и качественная продукция требует больших затрат и ценится выше.

Второй тип – *подавленная (неценовая) инфляция*. Она возникает в экономических системах, основанных на нерыночных, командно-административных принципах и централизованном ценообразовании. Цены в командной экономике устанавливаются государством субъективно, вне зависимости от соотно-

шения спроса и предложения на товары и услуги. Длительное неравновесие рынков в сторону спроса проявляется не в росте цен (как при открытом типе инфляции), а в форме товарного дефицита, который и является ведущим признаком подавленной инфляции.

С помощью государственного контроля над ценами можно подавить ценовые симптомы инфляции, но невозможно устранить саму инфляцию, поскольку по-прежнему будет сохраняться устойчивое неравновесие рынков в сторону спроса. В то же время административный контроль над ценами крайне необходим даже в странах с развитыми рыночными традициями, так как там возникали и возникают различные монополистические структуры, справиться с которыми государство может только с помощью командных приемов, в том числе в сфере ценообразования. В противном случае становится неизбежной монополистическая эксплуатация рынков со всеми вытекающими отсюда негативными последствиями.

При исследовании инфляции специалисты уделяют особое внимание ее измерению, или количественной оценке, используя показатели инфляции, прежде всего показатель темпа инфляции. Темп инфляции показывает, с какой скоростью она изменяется по отношению к предыдущему периоду времени (году, кварталу, месяцу). С точки зрения темпов инфляции выделяют три ее вида – умеренную, галопирующую и гиперинфляцию.

Умеренной считается инфляция, когда цены растут не более, чем на 10 % в год. При наличии такой инфляции стоимость денег сохраняется, отсутствует риск подписания контрактов в номинальных (действующих) ценах. В мировой практике умеренную инфляцию рассматривают как элемент нормального развития экономики, который не вызывает особого беспокойства у правительства и бизнесменов.

Галопирующая инфляция характеризуется ростом цен, измеряемых двузначными и более цифрами в год (отдельные специалисты приводят интервал от 20 до 200 %). В этом случае при подписании контрактов учитывается рост цен, население стремится вкладывать наличные деньги в материальные ценности. Считается, что галопирующая инфляция опасна для народного хозяйства, и требуется осуществление антиинфляционных мер.

При *гиперинфляции* цены растут с астрономической скоростью, расхождение между заработной платой и ценами настолько увеличивается, что разрушается благосостояние даже наиболее обеспеченных слоев общества. Бесприбыльными и даже убыточными становятся крупнейшие предприятия. Гиперинфляция парализует хозяйственный механизм, поскольку резко возрастает эффект «бегства» от денег с целью превращения их в товары. Разрушаются экономические связи, осуществляется переход к бартерному обмену.

В зависимости от роста цен по различным товарным группам можно выделить два вида инфляции – сбалансированную и несбалансированную. При *сбалансированной инфляции* цены на одни товары по отношению к ценам на другие товары меняются в постоянной пропорции. Сбалансированная инфляция не страшна для бизнеса. Приходится лишь периодически повышать цены на товары. Риск потери доходности присущ только тем предпринимателям, которые стоят последними в цепочке повышения цен. Как правило, к ним относятся производители сложной продукции, основанной на интенсивных внешних кооперационных связях.

При *несбалансированной инфляции* цены на различные товары постоянно изменяются по отношению друг к другу, причем в различных пропорциях. Несбалансированная инфляция представляет большую опасность для товаропроизводителей.

Они не имеют возможности осуществить прогноз на будущее, быть уверенными, что товарные группы – лидеры роста цен останутся лидерами и в ближайшем будущем.

Вопрос 5. Причины возникновения, механизмы и социально-экономические последствия инфляции

Причины возникновения инфляции следует искать, прежде всего, среди факторов, дезорганизующих денежное обращение.

Основной причиной является неправильная денежная политика центрального национального банка, вследствие чего в обращении появляется избыточная масса бумажных денег, не обеспеченных товарной массой. Речь идет именно об экономически необоснованной денежной эмиссии (выпуске денег). Если же государство увеличивает количество денег в обращении на величину, требуемую лишь для обслуживания более обильного товарного потока, тогда в экономике не будут наблюдаться инфляционные процессы. В этом случае эмиссионная деятельность центрального банка может признаваться правильной, неинфляционной. Среди других причин, вызывающих различные виды инфляции, следует выделить следующие.

Превышение расходов государства над его доходами (бюджетный дефицит). Недостаток денежных доходов государства, необходимых для финансирования государственных расходов, вынуждает правительство страны искать источники покрытия дефицита бюджета. В настоящее время существуют несколько способов, с помощью которых правительству удастся найти необходимое количество денежных средств в целях выполнения своих обязательств по финансированию расходных статей в условиях бюджетного дефицита. Однако при любом из них в экономику страны вливается дополнительное количество денег, зачастую не обеспеченных товарной массой, что приводит к уско-

рению темпов инфляции. Считается, что менее инфляционный метод покрытия бюджетного дефицита – это вариант, когда правительство для этой цели размещает свои долговые обязательства где угодно, но только не в центральном банке (не использует эмиссию денег).

Милитаризация экономики. Деятельность военно-промышленного комплекса государства сопровождается тройным инфляционным эффектом. Во-первых, военное производство – источник постоянного напряжения в расходной части государственного бюджета, поскольку военные расходы финансируются, как правило, из бюджета государства. В итоге растет бюджетный дефицит, а вслед за ним и инфляционное давление на экономику. Во-вторых, военно-промышленный комплекс страны поглощает лучшую часть всех видов ресурсов общества – трудовых, материальных, научных, сырьевых, которые могли бы быть использованы для производства товаров потребительского назначения. Отсюда возникает хроническая многоплановая отсталость всего гражданского сектора экономики, что пагубно отражается на объеме и динамике товарного предложения, углубляет неравновесие рынков в сторону спроса. В-третьих, занятые в оборонных отраслях и производствах и военнослужащие выступают на потребительском рынке исключительно как покупатели. Они предъявляют спрос, никак не способствуя наращиванию предложения.

Монополизация рынков. Монополии, сами не начиная инфляции, выполняют роль катализатора (вещества, изменяющего скорость реакции) по отношению к ней. Основными методами монополистической эксплуатации рынков являются установление и удержание монопольно высоких цен, а также сокращение размеров производства и предложения. Все это способствует увеличению инфляционного разрыва между спросом и предложением, придавая тем самым дополнительное ускорение инфляции.

Ошибочная политика государства в сфере налогообложения, прежде всего по отношению к прибылям предприятий. Чем выше ставки налога на прибыль, тем сильнее действует механизм торможения роста производства и продаж, поскольку у предпринимателей ослабевают стимулы к инвестированию. В этом случае часть прибыли, оставшаяся после уплаты налога, зачастую выгоднее положить в банк в расчете на процент, нежели использовать на расширение или обновление производства. Кроме того, в ответ на налоговую экспансию государства предприниматели будут вынуждены еще и повысить цены, что опять-таки ведет к усилению темпов инфляции.

Внешиэкономические факторы инфляции. Если растут цены на импортное сырье или энергоносители, это придает импульс для общего повышения цен во всем народном хозяйстве того или иного государства. Кроме того, инфляционную угрозу несут с собой денежные капиталы, перемещающиеся через границы в поисках более высокой ставки процента. Спекулятивные капиталы, устремившись в ту страну, которая выплачивает наибольшую ставку процента по депозитам, превращаются впоследствии в кредиты, наводняют каналы обращения бумажными деньгами и приводят к ускорению инфляционных процессов в экономике.

От инфляции страдает все народное хозяйство. Она сказывается и на потребителях, и на производителях. Во-первых, обесцениваются личные сбережения граждан. В худшем положении оказываются те, кто держит свои личные сбережения в виде наличных денег, хранит их на банковских счетах или вкладывает в облигации. Владельцы акций тоже кое-что теряют, однако находятся в лучшем положении, поскольку могут надеяться хотя и на инфляционное, но все же какое-то повышение дохода. Кто успел вложить свои сбережения в недвижимость либо другие различные материальные ценности (драгоценные

металлы и драгоценные камни), те несут наименьший ущерб. В условиях подавленной инфляции сбережения не просто обесцениваются, а теряют всякую цену, так как отсутствуют товары, на которые вообще можно было бы потратить сбереженные населением деньги. Во-вторых, снижается уровень реальных доходов. Доходы всегда отстают от цен, и чем больше это отставание, тем ощутимее удары инфляции по текущему потреблению. В-третьих, происходит быстрое расслоение населения, углубление имущественного неравенства. Для бедных удорожание оборачивается прямым снижением жизненного уровня. В отношении людей с высоким уровнем доходов, рост цен ведет лишь к сокращению сберегаемой доли дохода. Текущее потребление может даже возрасти. В то же время и богатые, и средние слои населения могут испытывать по отношению к себе несправедливость, когда государство производит противoinфляционные выплаты преимущественно малообеспеченным семьям и гражданам. Несправедливость состоит в том, что в инфляции не повинны ни богатые, ни бедные, ни самый многочисленный (для развитых стран) средний класс. Однако одни (малообеспеченные) получают компенсацию, другие (с высоким уровнем доходов) – обделены ею. Вот почему необходима научно обоснованная, всесторонне взвешенная, дифференцированная деятельность государства по распределению противoinфляционных выплат.

В условиях инфляции любого типа происходит общее замедление экономической активности во всем народном хозяйстве. Кроме того, налицо плохая управляемость всем народным хозяйством. Организуя регулирование рыночной экономики, государство делает ставку в основном на косвенные методы, влияющие на денежные параметры деятельности предприятий, отраслей и экономики в целом.

Подобное регулирование может быть эффективным лишь в том случае, когда денежная система достаточно устойчива. Инфляция же дестабилизирует денежную систему государства, что автоматически приводит к снижению эффективности всех экономических методов регулирования народного хозяйства.

Вопрос 6. Антиинфляционная деятельность государства

Из предшествующего анализа сущности, причин возникновения и социально-экономических последствий инфляции вытекают следующие выводы методологического характера.

Во-первых, с инфляцией можно бороться достаточно успешно только в случае ее открытого типа. Во-вторых, к способам антиинфляционного регулирования относятся лишь те, которые имеют прямое отношение к ликвидации длительного инфляционного разрыва между спросом и предложением. В-третьих, цель государственной антиинфляционной деятельности может состоять лишь в том, чтобы сделать инфляцию управляемой, а ее уровень – умеренным. В-четвертых, антиинфляционная деятельность государства представляет собой долговременную политику, ориентирующую государство, ученых, товаропроизводителей и потребителей на серьезную и ответственную работу по борьбе с инфляцией.

Поскольку антиинфляционная деятельность государства должна осуществляться постоянно, ее можно рассматривать в долговременном и краткосрочном аспектах.

Антиинфляционная стратегия. В долговременном плане необходимо осуществление научно обоснованной долгосрочной денежной политики государства, реализуемой через центральный банк. Сущность такой политики заключается во введении жестких лимитов на ежегодные приросты денежной массы в об-

ращении. Центральный банк страны должен снабжать экономику строго определенным количеством денежных знаков, при котором возникающая инфляция не принимает неконтролируемые формы. Ограничение объема денежной массы в обращении представляет собой сильнодействующий антиинфляционный фактор. Стоит только денежным ограничениям хотя бы как-то стабилизировать темп роста цен, начинают слабеть адаптивные инфляционные ожидания населения. Это ведет к возрастанию удельного веса сберегаемой части в совокупном денежном доходе населения. Рост сбережений оживляет функционирование всей банковской системы, дешевеет кредит, повышается общая инвестиционная активность, которая оборачивается ростом производства и падением цен предложения.

Особое внимание следует обратить на сокращение бюджетного дефицита с перспективой его полной ликвидации.

Налоговая политика государства должна быть направлена на снижение налоговых ставок, что будет вызывать антиинфляционный эффект. Уменьшение ставок налога на прибыль предприятий дает дополнительный импульс инвестиционному процессу, ведущему к росту товарного предложения и снижению цен. Понижение ставок подоходного налога с физических лиц породит у граждан рост личных сбережений, которые смогут быть направлены как на финансирование экономического развития, так и на покрытие бюджетного дефицита.

Государство должно взять решительный курс на свертывание финансирования тех видов деятельности, которые можно передать рыночной системе. Речь идет о прекращении чрезмерного вмешательства государства в инвестиционные процессы и уменьшении объемов бюджетных капиталовложений, отмене необоснованных дотаций и субсидий хозяйствующим субъектам.

Антиинфляционная тактика. В тех случаях, когда темпы инфляции в экономике страны угрожают общеэкономической стабилизации, государство вынуждено принимать экстренные меры по преодолению нежелательных негативных последствий. В тактическом плане необходимо осуществлять наращивание предложения без соответствующего повышения спроса. Путей решения данной проблемы немало. Среди них можно выделить следующие:

- государственная поддержка в форме налоговых льгот тех предприятий и банков, которые осуществляют диверсификацию своей деятельности путем выпуска и продажи продукции, не требующей для производства больших текущих затрат. Это способствует чистому приросту предложения, хотя бы временно выправляющему инфляционные перекосы (к примеру, продажа информации, которая может быть объектом торговли много раз, не теряя при этом своих потребительских свойств; в результате происходит многократное увеличение предложения без адекватного повышения спроса);

- проводимая в разумных пределах денационализация собственности. Она способна привести к увеличению государственных доходов и ослаблению напряжения в расходной части государственного бюджета;

- осуществление массированного потребительского импорта;
- продажа населению части накопленных предприятиями средств производства;

- реализация внутри страны фиксированных объемов государственных стратегических запасов.

Тактической мерой признается и снижение текущего спроса без соответствующего падения предложения. Для этого следует побудить потребителей к увеличению сберегаемой части их личных доходов. Основными путями решения данной проблемы являются:

– повышение ставки процента по вкладам (депозитам), которая должна быть не меньшей, чем текущий темп роста цен. В итоге многие потребители будут заинтересованы превратить часть своих доходов в банковские депозиты. Правда, повышение процентной ставки по вкладам чревато удорожанием кредита, что может привести к снижению инвестиционной активности и падению производства;

– установление повышенной ставки процента по государственным ценным бумагам (ГКО, ОФЗ и т. п.);

– организация распродажи акций, земельных участков, ювелирных изделий;

– уменьшение уровня ликвидности находящихся в банках и других кредитных учреждениях сбережений населения (с этой целью практикуется установление увеличенных процентных ставок по срочным вкладам, чтобы подольше удерживать депозиты в кредитно-банковской системе; возможно даже введение временного замораживания вкладов до востребования);

– осуществление денежной реформы конфискационного типа (экспроприация части принадлежащих населению денежных доходов, тем самым, убавляя текущий спрос). Однако это очень рискованный вариант действия правительства. Кроме того, он не затрагивает самих корней инфляции.

Лекция 10

ГОСУДАРСТВЕННОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ ЭКОНОМИКИ. БЮДЖЕТНО-НАЛОГОВАЯ (ФИСКАЛЬНАЯ) ПОЛИТИКА ГОСУДАРСТВА

История человеческой цивилизации убедительно доказала необходимость осуществления государством своих функций в экономике. В зависимости от конкретно-исторических условий и типа экономической системы число и характер таких функций могут быть различными. Поэтому выяснение сущности функций государства в рыночной экономике, а также методов и средств их реализации является актуальной проблемой современной экономической науки.

Проблема государственной казны, ее доходов и расходов во все времена была актуальна и находилась под пристальным вниманием как государственной власти, ученых и финансистов, так и общественности. Ведь от суммарных доходов государства, от бюджетной политики правительства напрямую зависят обороноспособность, развитие экономики, социальная сфера, благосостояние его граждан, престиж страны на мировой арене, в целом существование всего государства. Отсутствие средств в государственной казне, неспособность государства выполнять свои обязательства как перед своими гражданами, так и перед мировым сообществом может привести к краху финансовой системы.

Бюджетно-налоговая политика является частью финансовой политики – совокупности финансовых мероприятий, осуществляемых правительственными органами через звенья и элементы финансовой системы. Финансовая политика включает фискальную (в области налогообложения и регулирования структуры го-

сударственных расходов с целью воздействовать на экономику), бюджетную (в области регулирования бюджета) политику и финансовые программы.

Вопрос 1. Методы и средства государственного регулирования экономики

В рамках любой социально-экономической системы функции государства как одного из субъектов системы реализуются в определенной государственной экономической политике. В эпоху рыночного хозяйства свободной конкуренции содержанием такой политики было невмешательство государства в хозяйственную жизнь. Напротив, в условиях командно-административной системы именно государство организовывало эту сферу общественных отношений, осуществляло полномасштабное руководство всеми процессами в экономике. Современная рыночная система хозяйства предполагает проведение государством экономической политики, в основу которой положено государственное регулирование экономики.

Государственное регулирование экономики (ГРЭ) – это система мер законодательного, исполнительного и контролирующего характера, осуществляемых государством в целях стабилизации и приспособления рыночной системы хозяйства к изменяющимся условиям. Необходимость ГРЭ обусловлена резким обострением экономических и социальных проблем, возникших на определенном этапе развития рыночной системы хозяйства. Как было сказано выше, рыночный механизм не справился с их решением на базе частной собственности. Возможным ГРЭ становится только при достижении производительными силами общества вполне определенного уровня в своем развитии. В первую очередь, показателями такого уровня являются концентрация производства и капитала. Они могут быть различными в ка-

ждой конкретно взятой стране. В настоящее время механизм ГРЭ наиболее развит во многих странах Западной Европы и Японии. Сегодня вопрос о ГРЭ с особой актуальностью встает в странах, преодолевающих свою экономическую отсталость либо осуществляющих переход от планового хозяйства к рынку.

Одним из главных элементов механизма ГРЭ являются его субъекты. Следует отметить, что выделение в качестве субъекта ГРЭ только властных госучреждений неоправданно упрощает проблему. На самом деле в структуре субъектов ГРЭ цивилизованного рыночного хозяйства выделяются носители, выразители и исполнители хозяйственных интересов¹. Носителями хозяйственных интересов являются социальные группы, отличающиеся друг от друга по целому ряду признаков – имущественному, доходному, профессиональному и т. д. В основном это представители домохозяйств, бизнеса, государственные служащие. Носители экономических интересов, объединяясь в профсоюзы, ассоциации и другие общественные организации, вырабатывают свои собственные концепции социально-экономической политики. Данные общественные организации являются выразителями хозяйственных интересов. Каналами их влияния на тех, кто является непосредственным исполнителем в системе ГРЭ, становятся средства массовой информации, рекомендации и советы в рамках лоббирования при госучреждениях. Наиболее мощные выразители социально-экономических интересов – политические партии. Они аккумулируют и выражают их на общенациональном уровне.

Непосредственно в жизнь программы государственной экономической политики проводят исполнители хозяйственных интересов. К субъектам ГРЭ – исполнителям хозяйственных интересов относят органы трех ветвей власти, а также центральный

¹ Экономика / под ред. А. С. Булатова. М. : МАГИСТР, 2015. С. 304.

национальный банк. В странах с федеративным государственным устройством к исполнителям интересов кроме федеральных парламентов и правительств относятся законодательные и исполнительные органы власти субъектов федерации. Последние, как правило, призваны защищать местные региональные экономические интересы.

В целом корректировка интересов отдельно взятых хозяйственных субъектов с интересами других социальных групп, а также с общенациональными интересами представляет собой сложный и противоречивый процесс. Его главная цель – обеспечить реальное отражение многочисленных и разнообразных хозяйственных интересов в проводимой в стране государственной экономической политике. Для выработки мер в системе ГРЭ как сердцевине всей государственной экономической политики необходимо четкое определение объектов государственного регулирования.

К объектам ГРЭ относят сферы, отрасли, регионы, явления и условия социально-экономической жизни страны, в рамках которых наиболее часто возникают проблемы, не разрешаемые автоматически рыночным механизмом. Основные объекты ГРЭ: экономический цикл и региональная структура хозяйства; условия накопления капитала; занятость; денежное обращение; платежный баланс; цены; НИОКР; условия конкуренции; социальные отношения и социальное обеспечение; подготовка и переподготовка кадров; окружающая среда; внешнеэкономические связи. Объекты ГРЭ различают в зависимости от уровня решаемых ими задач: уровень фирмы (предприятия), региона, отрасли, уровень сектора экономики; уровень хозяйства в целом; международный уровень; глобальный уровень.

Основной целью ГРЭ является обеспечение достижения целей макроэкономического развития страны, упрочнение эконо-

мической и социальной стабильности в обществе при помощи целого комплекса методов и средств, имеющихся в распоряжении государства.

Методы воздействия государства на экономическую сферу подразделяются на прямые и косвенные. *Прямые (дирижистские) методы* базируются на силе и авторитете государственной власти. Они предполагают непосредственное административное воздействие на те или иные субъекты хозяйствования. Средствами воздействия становятся меры запрета, разрешения и принуждения. Примером такого рода мер является выдача органами государственного управления субъекту хозяйствования лицензии на строительство предприятия и т. п.

Сферы применения прямых административных методов регулирования довольно широки. Практически в любом государстве с рыночной системой хозяйства есть области экономической деятельности, где применение прямых методов не только возможно, но и обязательно. Прежде всего, это государственный контроль над монопольными рынками и осуществление мер по их демополизации. Второй областью административного регулирования является деятельность субъектов рынка, в результате которой наносится вред окружающей среде и ущерб невозпроизводимым ресурсам. Третья область – разработка государственных (национальных) стандартов производства и контроль их соблюдения всеми участниками хозяйственной деятельности. Следующая сфера применения административных методов – законодательное утверждение и поддержание минимально допустимых параметров жизни населения (гарантированного минимума заработной платы, пособий по безработице и т. д.). Административные методы широко применяются и тогда, когда необходимо защитить национальные интересы в системе мирохозяйственных связей (лицензирование экспорта и госконтроль

над импортом). И, безусловно, полномасштабное администрирование применяется в военно-экономической сфере. Необходимо отметить, что применение прямых методов подразумевает широкое использование административно-правового инструментария. Это не что иное, как разработанные законодательными органами правовые нормы хозяйствования: антимонопольное законодательство; правила, регулирующие порядок создания и деятельности различных организационных форм предприятий и т. д.

Несмотря на то, что в странах с развитыми рыночными экономиками административные методы превратились в неотъемлемую часть хозяйственного механизма, все же основными, преобладающими в нем, являются *косвенные, или экономические, методы* регулирования. Их коренное отличие от дирижистских методов заключается в том, что они не ограничивают свободу выбора экономического субъекта, а наоборот, создают дополнительные стимулы при принятии хозяйственного решения. Кроме того, они ориентируются не на поведение отдельного субъекта экономики, а на всю экономику в целом.

Косвенные методы ГРЭ предполагают применение и соответствующих средств. К ним следует отнести:

1. *Средства денежно-кредитной политики.* Ее цель – изменение соответствия спроса и предложения на финансовом рынке в направлении, необходимом государству. Это достигается регулированием учетной ставки (так называемая дисконтная политика центрального банка); установлением и изменением размеров минимальных резервов финансовых институтов, которые они обязаны хранить в центральном банке; проведением операций госучреждений на рынке ценных бумаг (эмиссия государственных обязательств, торговля ими и погашение).

2. *Средства бюджетно-налоговой политики.* Госбюджет является в данном случае основным инструментом государствен-

ного регулирования, поскольку налоги, служащие основным источником финансирования государственных доходов, при целенаправленном и умелом их применении одновременно становятся составной частью механизма воздействия на поведение юридических и физических лиц.

3. Государственный сектор в экономике. Это комплекс хозяйственных объектов, целиком или частично принадлежащих государству. Объектами госсобственности являются:

- отрасли, обеспечивающие существование всей экономической системы и контроль над ней (энергетика, транспорт, связь);
- капиталоемкие отрасли, фундаментальная наука, не дающие быстрой прибыли;
- военно-промышленный комплекс.

Процесс нарастания государственной собственности называется огосударствлением. Ее удельный вес в странах с рыночной системой хозяйства различен. В Западной Европе он составляет 12–15 % ВВП. Исторический опыт показывает, что количественный предел роста государственной собственности находится на уровне 30–35 % ВВП, несмотря на то, что государственные предприятия функционируют наравне с предприятиями других форм собственности. Использование госсобственности дает ощутимый регулирующий эффект, поскольку она является поставщиком относительно дешевых услуг (на транспорте, в связи, в энергетике), что приводит к снижению издержек производства в частном секторе, а также позволяет значительно увеличить объем инвестиций в сферы, не привлекательные для частного капитала. Это особенно ценно в период депрессий.

Следует заметить, что в настоящее время необходимость ГРЭ практически не оспаривается. Тем не менее, в экономической науке нет единства взглядов относительно масштабов его осуществления и приоритетов в использовании того или иного

средства регулирования. В частности, по-разному оценивают роль кредитно-денежной и налогово-бюджетной политики последователи неоклассической и неокейнсианской концепций роли государства в экономике применительно к регулированию экономических циклов (табл. 3).

Таблица 3

**Концепции роли государства в регулировании
экономических циклов**

Признаки	Неоклассическая концепция	Неокейнсианская концепция
Ориентация регулирования	На предложение	На спрос
Цели регулирования	Создание стимулов для деятельности отдельных предприятий (фирм)	Регулирование хозяйства в целом
Приоритеты регулирования	Денежно-налоговая политика. Бюджетно-налоговая политика	Бюджетно-налоговая политика. Денежно-налоговая политика
Роль государства	Ограничение	Поощрение

Решения о том, какие методы и средства регулирования необходимо применять в тот или иной период времени, отражаются в государственном экономическом программировании. Задачей последнего является комплексное использование всех элементов ГРЭ при помощи целевых программ. В них, как правило, содержится перечень хозяйственных задач, порядок их решения, органы, ответственные за исполнение, порядок финансирования и объекты ГРЭ. Программы обычного характера составляются на 5 лет с разбивкой по годам. В условиях кризисных явлений в экономике составляются и реализуются программы ГРЭ чрезвычайного характера. Наряду с целевыми программами в ряде стран успешно осуществляются и программы общенационального уровня.

Вопрос 2. Понятие финансов и финансовой системы

Финансы как экономическая категория – совокупность экономических отношений по поводу формирования, распределения и использования фондов денежных средств государства, его территориальных подразделений, а также предприятий, организаций и учреждений, необходимых для расширенного воспроизводства и социальных нужд, в процессе осуществления которых происходит распределение и перераспределение общественного продукта и контроль за удовлетворением потребностей общества. Финансы и финансовые отношения – это обязательно денежные отношения. Однако не все денежные отношения являются финансовыми. Так, деньги, обслуживающие отношения купли-продажи, административных штрафов, финансами не являются. Все фонды денежных средств в государстве взаимно увязаны и взаимно обусловлены и подразделяются на централизованные и децентрализованные. В общем плане выделяются такие виды финансов, как финансы хозяйствующих субъектов, финансы населения и государственные финансы.

Финансы хозяйствующих субъектов – это финансовые отношения между различными юридическими лицами, юридическими лицами и государством, юридическими лицами и физическими лицами. Основным показателем финансовых отношений является счет прибылей и убытков отдельных хозяйствующих субъектов.

Доходную часть *финансов населения* образуют первичные доходы домохозяйств, расходную часть – все расходы и сбережения населения.

Государственные финансы формируют центральную часть всей финансовой системы, а ведущим звеном финансов государства является государственный (федеральный) бюджет (план доходов и расходов государства).

Как экономический инструмент, финансы обладают значительной силой воздействия, поскольку их функции в обществе многогранны, и человечество пока не придумало лучшего способа управления государством, чем управление при помощи денег. Совокупность функций характеризует финансы всесторонне и, следовательно, полностью раскрывает их сущность. Финансы выполняют следующие функции:

- распределительную, означающую участие финансов в распределении национального дохода, перераспределении первичных доходов в целях развития производительных сил, создания рыночных структур экономики, укрепления государства, обеспечения высокого уровня жизни широких слоев населения;

- регулирующую, связанную с вмешательством государства через финансовые рычаги (государственные расходы, налоги, государственный кредит) в процесс воспроизводства;

- стабилизационную, заключающуюся в обеспечении всех хозяйствующих субъектов и граждан стабильными экономическими и социальными условиями;

- контрольную, заключающуюся в проверке точного соблюдения законодательства по финансовым вопросам, своевременности и полноты выполнения финансовых обязательств перед бюджетной системой, налоговой службой, банками, взаимных обязательств предприятий и организаций по расчетам и платежам.

Финансы играют следующую экономическую роль:

- 1) ускоряя кругооборот капитала, способствуют росту эффективности производственной деятельности фирм;

- 2) путем постоянного соизмерения доходов и расходов укрепляют и развивают коммерческий расчет фирм;

- 3) через распределение и перераспределение фондов денежных средств обеспечивают оптимальные пропорции экономического роста;

4) создают экономическую основу оптимизации сочетания фондов потребления и накопления в национальном доходе. От этой пропорции зависят темпы расширенного воспроизводства, динамика жизненного уровня населения;

5) способствуют развитию многообразных форм собственности и форм хозяйствования в национальной экономике. Новые отношения и субъекты собственности и рынка не смогут возникнуть и развиваться без финансовой поддержки государства, спонсоров и процветающих фирм.

Финансовая система государства – это совокупность финансовых институтов, при помощи которых государство собирает, распределяет и расходует денежные средства, а также государственных органов и учреждений, осуществляющих в пределах своей компетенции финансовую деятельность.

Финансовая система государства включает в себя следующие финансовые институты: а) государственные финансы (государственный бюджет, государственный кредит, государственные внебюджетные фонды); б) финансы предприятий, организаций, учреждений, в состав которых входят финансы коммерческих предприятий, некоммерческих организаций, финансы бюджетных учреждений); в) кредитование; г) страхование.

Финансовая система служит базой для осуществления финансовой деятельности государства – его деятельности по образованию, распределению и использованию фондов денежных средств для выполнения своих функций и задач.

В процессе финансовой деятельности государство решает важнейшие задачи по плановому собиранию и распределению денежных фондов в соответствии с целями государства, по экономическому стимулированию общественного производства в целях его развития и интенсификации, по контролю над законным и целесообразным использованием денежных и материальных ресурсов.

Вопрос 3. Бюджет и внебюджетные фонды государства

Ведущим звеном финансовой системы является государственный (федеральный) бюджет. Бюджет необходим каждому государству для удовлетворения его объективных потребностей в денежном фонде, служащем выполнению экономической, социальной и политической функций. Бюджет любого государства включает одни и те же категории: налоги, займы, расходы и т. д., содержание которых не меняется при переходе от одной общественно-экономической формации к другой.

Таким образом, бюджет представляет собой основную экономическую форму образования, распределения и использования централизованного фонда денежных средств государства. Его важнейшее назначение состоит в централизации финансов в руках государства.

Каждое государство организует свое бюджетное устройство. Бюджетное устройство Российской Федерации включает в себя такие элементы, как организация бюджетной системы, принципы ее построения и бюджетная классификация доходов и расходов.

Бюджетная система Российской Федерации – это основанная на экономических отношениях и государственном устройстве Российской Федерации, регулируемая нормами права совокупность федерального бюджета, региональных бюджетов субъектов Российской Федерации, местных бюджетов и бюджетов государственных внебюджетных фондов.

Федеративное устройство России обусловило трехуровневое строение бюджетной системы:

- федеральный бюджет и бюджеты государственных внебюджетных фондов;
- бюджеты субъектов Российской Федерации и бюджеты территориальных государственных внебюджетных фондов;
- местные бюджеты.

Федеральный бюджет играет определяющую роль в реализации социально-экономической политики, проводимой Правительством Российской Федерации. Через параметры федерального бюджета государство регулирует темпы экономического развития, а также взаимоотношения с территориями.

На территории Российской Федерации составляются консолидированные бюджеты, объединяющие бюджеты данной территории и бюджеты нижестоящих территориальных уровней и служащие базой для анализа и расчетов межбюджетных потоков денежных средств.

Все бюджеты в Российской Федерации формируются и исполняются на базе единых принципов и в соответствии с единой бюджетной классификацией, под которой понимается систематизация доходов, расходов и источников финансирования дефицита бюджета.

Бюджетная классификация Российской Федерации является группировкой доходов, расходов и источников финансирования дефицитов бюджетов бюджетной системы Российской Федерации, используемой для составления и исполнения бюджетов, составления бюджетной отчетности, обеспечивающей сопоставимость показателей бюджетов бюджетной системы (ст. 18 БК РФ).

Структура бюджета предусматривает разделение его на доходную и расходную части. Состав доходов бюджета выражается в различных платежах, уплачиваемых юридическими и физическими лицами в тот или иной бюджет. *Доходы бюджета* – денежные средства, поступающие в безвозмездном и безвозвратном порядке в распоряжение государственных и муниципальных органов. К доходам бюджетов относятся налоговые доходы, неналоговые доходы и безвозмездные поступления.

К *налоговым доходам бюджетов* относятся доходы от предусмотренных законодательством Российской Федера-

ции о налогах и сборах федеральных налогов и сборов, в том числе от налогов, предусмотренных специальными налоговыми режимами, региональных и местных налогов, а также пеней и штрафов по ним. К *неналоговым доходам бюджетов* относятся:

- доходы от использования имущества, находящегося в государственной или муниципальной собственности;

- доходы от продажи имущества, находящегося в государственной или муниципальной собственности;

- доходы от платных услуг, оказываемых бюджетными учреждениями;

- средства, полученные в результате применения мер гражданско-правовой, административной и уголовной ответственности, в том числе штрафы, конфискации, компенсации;

- средства самообложения граждан;

- иные неналоговые доходы.

К *безвозмездным поступлениям* относятся:

- дотации из других бюджетов бюджетной системы Российской Федерации;

- субсидии из других бюджетов бюджетной системы Российской Федерации (межбюджетные субсидии);

- субвенции из федерального бюджета и (или) из бюджетов субъектов Российской Федерации;

- иные межбюджетные трансферты из других бюджетов бюджетной системы Российской Федерации;

- безвозмездные поступления от физических и юридических лиц, международных организаций и правительств иностранных государств, в том числе добровольные пожертвования.

Наиболее важная классификация доходов – *по порядку и условиям зачисления*, согласно ей доходы бюджетов могут быть:

– *собственными*, в полном объеме или твердо фиксированной доле на постоянной основе направляемыми в соответствующий бюджет;

– *регулирующими*, поступающими в соответствующий бюджет в виде процентных отчислений от налогов и других платежей по нормативам, определяемым при утверждении бюджета на предстоящий финансовый год;

– *в виде финансовой помощи*:

а) дотация – определенная денежная сумма, поступающая из бюджета вышестоящего уровня по решению соответствующего представительного органа власти в нижестоящий бюджет на безвозмездной и безвозвратной основе для покрытия текущих расходов;

б) субвенция – сумма, выделяемая вышестоящим бюджетом нижестоящему на определенный срок и на конкретные цели;

в) субсидия – бюджетные средства, предоставляемые нижестоящему бюджету, физическому или юридическому лицу при условии долевого участия в осуществляемых расходах;

– *заемными*, привлекаемыми в случае возникновения временных финансовых затруднений при исполнении бюджета.

Расходы бюджетов – денежные средства, направляемые на финансовое обеспечение задач и функций государства и муниципальных образований. Структура расходов бюджета диктуется задачами, стоящими перед государством в будущем году. Разграничение предметов ведения и полномочий между уровнями власти обуславливает распределение расходов по уровням бюджетной системы в соответствии с определенными принципами:

– соответствие состава расходов компетенции органов власти Российской Федерации, ее субъектов, местного самоуправления;

– учет подчиненности предприятий, организаций, учреждений при формировании расходов каждого бюджета;

- учет значения определенных мероприятий, учреждений, масштабов и их влияния на развитие общества;

- самостоятельность субъектов Российской Федерации и органов местного самоуправления в определении направлений и состава расходов своих бюджетов.

Каждое звено бюджетной системы Российской Федерации решает определенные задачи по социально-экономическому развитию соответствующей территории. Концептуальные принципы построения бюджетной системы, отвечающей современным требованиям, законодательно закреплены в Бюджетном кодексе Российской Федерации. К бюджету тесно примыкают *внебюджетные фонды* – денежные средства государства, имеющие целевое назначение и не включенные в государственный бюджет. Эти средства находятся в распоряжении центральных или местных органов власти и концентрируются в специальных фондах, каждый из которых предназначен для определенных нужд.

В состав государственных внебюджетных фондов входят:

- Пенсионный фонд Российской Федерации;
- Фонд социального страхования Российской Федерации;
- Фонд обязательного медицинского страхования.

Внебюджетные фонды создаются за счет специальных (целевых) налогов, займов, субсидий из бюджета. Внебюджетные фонды расширяют возможности вмешательства государства в экономику, минуя бюджет.

В расходной части бюджетов бюджетной системы Российской Федерации (за исключением бюджетов государственных внебюджетных фондов) предусматривается создание *резервных фондов исполнительных органов государственной власти (местных администраций)* – резервного фонда Правительства Российской Федерации, резервных фондов высших исполни-

тельных органов государственной власти субъектов Российской Федерации, резервных фондов местных администраций.

Размер резервных фондов исполнительных органов государственной власти (местных администраций) устанавливается законами (решениями) о соответствующих бюджетах и не может превышать 3 % утвержденного указанными законами (решениями) общего объема расходов.

Средства резервных фондов исполнительных органов государственной власти (местных администраций) направляются на финансовое обеспечение непредвиденных расходов, в том числе на проведение аварийно-восстановительных работ и иных мероприятий, связанных с ликвидацией последствий стихийных бедствий и других чрезвычайных ситуаций. Федеральным бюджетом на очередной финансовый год и плановый период предусматривается резервный фонд Президента Российской Федерации в размере не более 1 % утвержденных расходов федерального бюджета. Средства резервного фонда Президента Российской Федерации используются для финансового обеспечения непредвиденных расходов. Использование бюджетных ассигнований резервного фонда Президента Российской Федерации на проведение выборов, референдумов, освещение деятельности Президента Российской Федерации не допускается.

Вопрос 4. Бюджетный дефицит и государственный долг

В том случае, когда расходы по размеру равны доходам, имеет место баланс бюджета. Несоответствие доходов и расходов бюджета приводит к образованию бюджетного дефицита, свидетельствующего о неблагоприятных процессах, происходящих в экономике страны. Финансирование возникшего дефицита бюджетных средств государства осуществляется за счет как вну-

тренних, так и внешних источников. **Дефицит бюджета** – превышение расходов бюджета над его доходами.

Причины возникновения бюджетного дефицита: спад производства, необоснованная денежная эмиссия, неподкрепленные финансовыми ресурсами социальные программы, значительные затраты на ОПК, большие масштабы теневой экономики, большие объемы неучтенных и скрытых доходов, результат чрезвычайных обстоятельств.

Источники финансирования бюджетного дефицита подразделяются на внутренние и внешние. К *внутренним источникам* финансирования дефицита бюджета относят: кредиты от кредитных организаций в валюте Российской Федерации, государственные и муниципальные займы, бюджетные ссуды от бюджетов других уровней.

К *внешним источникам* финансирования дефицита бюджета относят: государственные займы в иностранной валюте; кредиты правительств иностранных государств, банков и фирм, международных финансовых организаций в иностранной валюте.

Не могут быть источниками финансирования дефицита бюджета кредиты Банка России, а также приобретение Банком России долговых обязательств Российской Федерации, ее субъектов и муниципальных образований при их первичном размещении.

Серьезной проблемой, порождаемой бюджетным дефицитом, является **государственный долг**, представляющий собой сумму непогашенных дефицитов госбюджетов, накопленную за все время существования государства, за исключением, имевших место профицитов бюджета.

К государственному долгу Российской Федерации ст. 97 БК РФ относит долговые обязательства Российской Федерации перед физическими и юридическими лицами Российской Федерации, субъектами Российской Федерации, муниципальными об-

разованиями, иностранными государствами, международными финансовыми организациями, иными субъектами международного права, иностранными физическими и юридическими лицами, возникшие в результате государственных заимствований Российской Федерации, а также долговые обязательства по государственным гарантиям, предоставленным Российской Федерации, и долговые обязательства, возникшие в результате принятия законодательных актов Российской Федерации об отнесении на государственный долг долговых обязательств третьих лиц, возникших до введения в действие Бюджетного кодекса Российской Федерации.

Общий (совокупный) долг Российской Федерации включает внешний долг, внутренний государственный долг Российской Федерации, долг субъектов Российской Федерации и долг муниципальных образований Российской Федерации.

Под *внешним государственным долгом* принято понимать долг государства перед нерезидентами, под *внутренним государственным долгом* – долг государства перед резидентами.

Выделяют пять форм государственного долга:

1) кредиты, привлеченные от имени Российской Федерации как заемщика от кредитных организаций, иностранных государств, международных финансовых организаций, иных субъектов международного права, иностранных юридических лиц;

2) государственные ценные бумаги, выпущенные от имени Российской Федерации;

3) бюджетные кредиты, привлеченные в федеральный бюджет из других бюджетов бюджетной системы Российской Федерации;

4) государственные гарантии Российской Федерации;

5) иные долговые обязательства, ранее отнесенные в соответствии с законодательством Российской Федерации на государственный долг Российской Федерации.

Экономические последствия государственного долга можно свести к следующим моментам:

- необходимость обслуживания внешнего долга, что при его крупном объеме означает существенное сокращение возможностей потребления для населения данной страны;

- долг приводит к вытеснению частного капитала, что может ограничить дальнейший рост экономики;

- увеличение налогов для оплаты растущего государственного долга выступает в качестве антистимула экономической активности;

- перераспределение дохода в пользу держателей государственных облигаций.

Государственный внутренний долг – это долговые обязательства Правительства Российской Федерации перед юридическими и физическими лицами, появляющиеся в результате привлечения средств негосударственных организаций и населения для выполнения государственных программ и заказов. Он является неотъемлемой частью общего государственного долга, обслуживается Банком России (размещением и погашением долговых обязательств).

Вопрос 5. Налоговая политика государства

Согласно ст. 8 НК РФ под **налогом** понимается 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) муниципального образования.

Налоги выполняют три важнейшие функции:

- 1) поддержания социального равновесия путем регулирования соотношения между доходами отдельных социальных

групп для сглаживания неравенства между ними (социальная функция);

2) государственного регулирования экономики (регулирующая функция);

3) финансирования бюджетных расходов (фискальная функция). Во всех государствах в первую очередь выполняли именно эту функцию, т. е. обеспечивали финансирование расходов государства.

За последнее время значительно выросло значение социальной и регулирующей функций налогов.

Совокупность взимаемых в государстве налогов, сборов, пошлин и других платежей (далее – налоги), а также форм и методов их мобилизации образует законодательно определяемую налоговую систему. **Налоговая система государства** – основанная на определенных принципах совокупность урегулированных нормами права общественных отношений, складывающихся в связи с установлением и взиманием налогов и сборов. Основными элементами налоговой системы являются:

– субъект налога, или налогоплательщик. Им является лицо, на которое законом возложена обязанность уплатить налог. Однако через рыночный механизм налоговое бремя может быть переложено на другое лицо – носителя налога;

– носитель налога. Им является лицо, которое фактически уплачивает налог (например, субъектом налога на добавленную стоимость является производитель или продавец товара, носителем данного налога – покупатель товара);

– объект налога. К нему относится доход или имущество, с которого начисляется налог (заработная плата, прибыль, ценные бумаги, недвижимость и др.);

– источник налога. Им является доход, за счет которого уплачивается налог;

– ставка налога. Она представляет собой величину налога на единицу обложения (денежная единица доходов, единица земельной площади, единица изменения товара и т. д.).

Классификация налогов может быть проведена по разным основаниям.

По *величине налоговых ставок* различают:

– налоги с твердой ставкой, которая определяется в абсолютной величине на единицу обложения, например на кубометр древесины, тонну газа и другую продукцию. Такие налоги не зависят от величины остального дохода и относятся, в первую очередь, к сырьевым товарам:

– пропорциональные налоги. Они взимаются пропорционально к доходу, без дальнейшей дифференциации от размера этого дохода. Следовательно, средняя налоговая ставка при этом остается неизменной;

– прогрессивные налоги, средняя ставка которых повышается по мере увеличения дохода. Они превышают другие налоги не только по сумме, но и по величине изымаемого дохода. В зависимости от ставки различают малопрогрессивный и сильнопрогрессивный налоги;

– регрессивные налоги, ставка которых понижается по мере роста налога. Такие налоги изымают все меньшую и меньшую часть дохода при его увеличении.

По *признаку перелажаемости налога* выделяют:

– прямые (подходно-имущественные) – налоги, взимаемые в процессе приобретения и накопления материальных благ, определяемые размером объекта обложения и уплачиваемые производителем или собственником (налог на прибыль, налог на доходы от капитала и др.). Прямые налоги подразделяются на личные – налоги, уплачиваемые налогоплательщиком за счет и в зависимости от полученного дохода (прибыли)

и учитывающие финансовую состоятельность плательщика (налог на доходы физических лиц, налог на прибыль организаций), и реальные – налоги, уплачиваемые с имущества на основе предполагаемого среднего дохода, получение которого только ожидается (единый налог на вмененный доход, земельный налог);

– косвенные (на потребление) – налоги, взимаемые в процессе расходования материальных благ. Они определяются размером потребления, включаются в виде надбавки к цене товара (акцизы, НДС и др.). При косвенном налогообложении формальным плательщиком выступает продавец товара (работ, услуг). Реальным же плательщиком налога является покупатель.

По *степени компетенции органов власти* различных уровней по установлению и введению налогов выделяют государственный (федеральные и региональные) и местные налоги.

Параметры налоговой системы во многом зависят от проводимой государством налоговой политики. **Налоговая политика государства** – совокупность осуществляемых государством мероприятий, направленных на своевременное и полное взимание налогов и сборов с целью финансового обеспечения его функций и задач.

Субъектами осуществления налоговой политики выступают Президент Российской Федерации, Федеральное Собрание Российской Федерации, Правительство Российской Федерации, органы исполнительной власти. Особые функции возложены на Министерство финансов Российской Федерации и Федеральную налоговую службу.

Вопрос 6. Виды и инструменты бюджетно-налоговой политики

Бюджетно-налоговая (фискальная) политика осуществляется с помощью налогообложения и правительственных расходов. Основной фискальной политики является государственный бюджет. Составными частями фискальной политики государства являются:

- дискреционная политика, подразумевающая регулирование государством своих расходов и доходов (налогообложения). Рост/снижение государственных расходов увеличивает/снижает совокупный спрос. Занятость возрастает/падает – выпуск продукта возрастает/падает. Рост/снижение налогов уменьшает/увеличивает располагаемый доход, что снижает/увеличивает совокупный спрос, занятость и выпуск продукта падают/растут;

- недискреционная политика (политика автоматических стабилизаторов), регулирующая доходы и расходы независимо от оперативных действий государства;

Дискреционная политика выступает в двух вариантах:

- *расширительная (стимулирующая) политика*, увеличивающая совокупный спрос с помощью роста государственных расходов и снижения налогов и направленная на увеличение объема производства и занятости (проводится во время экономического спада);

- *ограничительная (рестриктивная или сдерживающая) политика*, сдерживающая совокупный спрос с помощью снижения государственных расходов и повышения налогов и направленная на сокращение объема производства и занятости (проводится во время экономического подъема).

Ограничительная политика применяется, прежде всего, для борьбы с инфляцией, расширительная – для сглаживания цикличности развития экономики и обеспечения экономического роста. Расширительная политика может породить инфляцию.

Недискреционная фискальная политика (политика автоматических стабилизаторов) является вторым составным элементом общей фискальной политики государства, которая определяется сочетанием действия дискреционной и недискреционной политики.

Автоматические (встроенные) стабилизаторы – это не зависящие от политики государства механизмы рыночной экономики, сглаживающие спады и подъемы в экономике. Действие автоматических стабилизаторов влияет на изменение объема производства, уровня цен и ставок процента. Стабилизаторы при изменении спроса обеспечивают более плавное изменение выпуска продукта. Действие автоматических стабилизаторов отражается на величине циклического дефицита/профицита бюджета.

Наиболее широко распространены следующие виды автоматических стабилизаторов:

- система прогрессивного налогообложения доходов (влияет на величину располагаемого дохода). Например, увеличение валового дохода индивида или предприятия увеличивает их налоговые отчисления. Воздействие на доход контролирует совокупный спрос. В периоды подъема/спада расходы соответственно увеличиваются/снижаются более плавно, чем получаемые доходы;

- социальные выплаты и пособия по безработице. При подъеме количество безработных и малоимущих сокращается, уменьшая социальные выплаты государства;

- потребление. При росте доходов потребление домашних хозяйств возрастает, но не в той же мере, как доход.

Лекция 11

ДЕНЕЖНО-КРЕДИТНАЯ (МОНЕТАРНАЯ) ПОЛИТИКА ГОСУДАРСТВА

Основным условием действенного функционирования всех звеньев прогрессивной рыночной экономики считается ее денежная система. Устойчивость денежного обращения гарантирует воздействие всех стоимостных категорий на подъем общественного производства, его пропорциональное формирование.

Денежная система – это приспособление денежного обращения в государстве. От нее зависит степень развитости производства в стране, расценки в экономике и расположение ресурсов. Она напрямую воздействует на оборот валютной массы, с поддержкой которой формируются условия для общественного становления общества: инвестирование в инфраструктуру, высочайшие технологии, социальную сферу.

На значимость денежной системы для государства указывает, то, что денежно-кредитная политика считается планируемой, все ее события утверждаются на уровне правительства, а отчетные и планируемые характеристики публикуются в средствах массовой информации и предназначенных для этого изданиях. Инновационные денежные системы непрочны, они подвержены кризисам, обвалам и не дают возможности эффективно применять народно-хозяйственный потенциал.

Устойчивая денежная система имеет огромное значение: нужно обеспечить устойчивость рубля, свести стагнацию экономики к минимуму, увеличить темпы подъема экономики. Трудности организации денежного обращения, денежно-кредитной политики для укрепления финансового роста экономики становятся на передний план.

Вопрос 1. Происхождение, сущность и функции денег

Хозяйствующие субъекты в своей деятельности постоянно имеют дело с денежными единицами своей страны и иностранных государств. Деньги – историческая категория. Они возникли в результате длительного развития производства и обмена материальных благ, который в весьма неразвитой и случайной форме существовал еще в первобытном обществе. С течением времени разделение труда между племенами и общинами привело к усилению специализации и, как следствие, к росту обмена продуктами труда.

Когда один товар обменивается на другой, последний выступает в качестве эквивалента первого товара, так как, если общество признает его полезность, ценность и необходимость, то тем самым оно признает и общественную полезность первого товара. По мере развития обмена некоторые товары постепенно становились наиболее употребительными эквивалентами всех других обмениваемых товаров. В качестве этих эквивалентов у разных племен и народностей выступали свои специфические товары – скот, меха, слоновая кость и т. п. Постепенно роль денег перешла к металлам сначала в виде слитков разной формы, а с VII в. до н. э. – чеканных монет. До капитализма роль денег выполняли медь, бронза, серебро, в некоторых странах (Ассирии и Египте) еще в древности (за два тысячелетия до н. э.) – золото. С развитием товарного производства золото и серебро стали денежными товарами. Бумажные деньги путешественники впервые увидели в Китае в VI в. Бумажные китайские деньги представляли собой квитанции за сданные на хранение ценности (наподобие квитанций, которые сейчас выдает ломбард) либо квитанции об уплаченных налогах. Самые ранние в мире выпуски банкнот были осуществлены в Стокгольме в 1661 г. В России бумажные деньги (ассигнации) впервые введены в 1769 г. при Екатерине II.

Таким образом, **деньги** – это особый единственный товар, выполняющий роль всеобщего эквивалента и являющийся посредником в операциях купли-продажи товаров и услуг. Они воплощают в себе общественный труд и выражают отношения между товаропроизводителями. С развитием денежного обращения и возрастанием покупательной способности денег они стали предрешать судьбу не только товаров, но и участников товарной сделки. Сущность денег проявляется в их функциях, возникших в результате исторического развития стран и их хозяйственных систем.

Деньги как мера стоимости. Эта функция денег играет важнейшую роль в организации и деятельности всего общественного хозяйства, так как благодаря единой мере измерения мы получаем возможность количественно сравнивать относительные стоимости различных товаров и услуг. Стоимость товара, выраженная в деньгах – это цена, в которой заложена постоянная возможность отклонения от стоимости. Для выражения стоимости товаров нет необходимости иметь наличные деньги. Стоимость как качественная определенность товаров, выраженная в деньгах, имеет и свою количественную сторону. С необходимостью количественного соизмерения стоимости товаров и всеобщего эквивалента связана техническая функция денег – масштаб цен. С его помощью цена товара как показатель величины стоимости преобразуется в прейскурантную, или рыночную, цену, выраженную в национальных денежных единицах. Как мера стоимости деньги функционируют стихийно, масштаб цен устанавливается государством.

Деньги как средство обращения. Это вторая фундаментальная функция денег. Они выступают как товар особого рода, обладающий всеобщей покупательной способностью, за который можно купить любой товар. Преимущество денежного обраще-

ния над бартером (обмен одного товара на другой без посредства денег) заключается в том, что деньги позволяют получать владельцам ресурсов и производителям такой товар (деньги), который может быть использован для покупки любого другого товара или услуги, имеющихся на рынке. Для бартера же надо найти покупателя для своего товара и что бы этот покупатель имел товар, в котором вы нуждаетесь. В качестве средства обращения должны использоваться уже не идеальные, а реальные деньги.

Деньги как средство накопления, сбережения и образования сокровищ. Данная функция проявляется в том, что после продажи товаров и услуг деньги дают их владельцу возможность приобретать товары в будущем. Другими словами, деньги обеспечивают их владельцу будущую покупательную способность. Средством накопления могут служить и другие вещи, например драгоценности, недвижимость, произведения искусства, акции, облигации и др. В экономической литературе существует общий термин для их обозначения: их называют активами, обладающими определенной ликвидностью, т. е. возможностью выступать в качестве средства платежа. В отличие от других активов деньги обладают наивысшей ликвидностью, поскольку выполняют функцию меры стоимости и тем самым сохраняют свою номинальную стоимость. Другие активы обладают меньшей ликвидностью, например недвижимость. Ближе всего к деньгам по ликвидности приближаются государственные ценные бумаги. Они легко могут быть проданы на финансовом рынке, а стоимость их колеблется весьма незначительно. Меньшей ликвидностью обладают акции и облигации, выпущенные предприятиями, фирмами и корпорациями. Образование сокровищ не только тесно связано с функцией денег как средством обращения, но и играет определенную роль в стихийном регулировании денежного обращения. Сокровища – это резервуары, в которые при необходимости уxo-

дят избыточные деньги и из которых деньги приходят в сферу обращения при возникновении потребности увеличить находящуюся в обращении массу денег.

Функцию средства накопления, сбережения и образования сокровищ выполняют не просто реальные, а полноценные деньги (золотые и серебряные монеты).

Деньги как средство платежа. С развитием товарного производства и обращения в силу ряда обстоятельств возникают отношения, при которых товары не всегда могут продаваться за наличные деньги – происходит продажа товаров в кредит. При продаже товаров в кредит деньги функционируют в сфере товарного обращения:

- как мера стоимости при определении цены товаров;
- как идеальное покупательное средство, которое осуществляет переход товара из рук продавца в руки покупателей;
- при наступлении срока платежа за ранее проданный в кредит товар деньги вступают в обращение и переходят из рук покупателя в руки продавца в виде реальных денег.

Деньги как средство платежа функционируют вне сферы товарного обращения: при выплате заработной платы, при выполнении всякого рода финансовых обязательств (займы, арендная плата, налоги и т. д.).

Мировые деньги. Настоящая функция денег проявляется в международной торговле, когда они выступают в роли всеобщего эквивалента в хозяйственных взаимоотношениях различных стран. На мировом рынке деньги срывают свои «национальные мундиры» монетных, бумажных, кредитных денег отдельных государств и выступают в своей первоначальной «наготе», т. е. в виде слитков золота или других драгоценных металлов. Золото в этих случаях является мерой стоимости и всеобщим платежным средством. В современных условиях в качестве

функциональных форм мировых денег используются конвертируемые (обмениваемые на иностранную валюту) национальные кредитные деньги, а также международные денежные расчетные единицы: SDR (*special drawing rights*) – специальные права заимствования как международные платежные средства.

Особенности мировых денег заключаются в том, что они функционируют в качестве всеобщей меры стоимости; выступают как всеобщее средство платежа; являются всеобщим покупательным средством; служат всеобщим воплощением общественного богатства, например при перемещении золота из одной страны в другую.

Изучение происхождения, сущности и функций денег – важнейшее условие понимания внутреннего механизма современной эволюции денег и их эффективного использования в рыночной экономике.

Вопрос 2. Теоретические основы денежной системы и денежного обращения. Виды денег

Процесс непрерывного движения денег в наличной и безналичной формах называется **денежным обращением**. Денежное обращение отражает направленные потоки денег между Центральным банком Российской Федерации и иными кредитными организациями; между самими кредитными организациями; кредитными организациями и предприятиями, организациями, учреждениями различных организационно-правовых форм; между банками и физическими лицами; предприятиями и физическими лицами; между банками и иными институтами финансовой системы; между финансовыми институтами и физическими лицами.

Под **денежной системой государства** понимается законодательно закрепленное устройство денежного обращения, включающее взаимодействие образующих ее элементов. В зависимости

от вида денег различают два типа денежных систем – металлического и бумажно-кредитного обращения. Первый тип был характерен для начальных этапов развития денежных систем. В настоящее время в различных государствах установился второй тип денежных систем.

В странах с рыночной экономикой денежный оборот представлен денежными средствами в виде наличных и безналичных денег.

Под *наличными деньгами* понимаются монеты, банковские билеты (банкноты) и казначейские билеты. *Безналичные деньги* – это средства на счетах в банках, различные депозиты (вклады) банках, депозитные сертификаты и государственные ценные бумаги. Эти вклады называются также банковскими деньгами. По объему наличные деньги значительно уступают денежным средствам, находящимся на банковских счетах (банкноты и разменная монета в современных условиях составляют лишь около 10 % всех денежных средств). Право выбирать форму расчетов – наличную или безналичную – принадлежит заинтересованным предприятиям, учреждениям, другим организациям, гражданам. Только в специально предусмотренных законодательством случаях форма расчетов должна быть четко определенной.

Денежное обращение в его различных формах регулируется экономическим законом (законом денежного обращения), который выражает экономическую зависимость между массой товаров, уровнем их цен и скоростью обращения денег.

Исходя из данного экономического закона количество денег, необходимых для обращения, в самом общем виде может быть представлено формулой

$$КД = \frac{СЦ}{O} ,$$

где КД – количество денег в обращении; СЦ – сумма цен товаров и услуг, произведенных в стране за год; О – скорость обращения денег.

Однако, учитывая возможность продажи товаров в кредит (рассрочку), а также осуществление бартерных сделок, количество денег, необходимых для обращения, можно рассчитать по следующей формуле:

$$КД = \frac{СЦ - К_p + П_l - ВП}{О},$$

где КД – количество денег в обращении; СЦ – сумма цен товаров и услуг, произведенных в стране за год; К_р – сумма цен товаров, проданных в кредит (рассрочку); П_л – сумма платежей по обязательствам (сумма цен товаров, ранее проданных в кредит, по которым наступило время уплаты денег); ВП – сумма взаимопогашающихся платежей (бартерные сделки); О – скорость обращения денег.

Представители количественной теории денег и сторонники монетаристской концепции, в частности американский экономист И. Фишер, сформулировали следующее уравнение обмена:

$$M \times V = P \times Q,$$

где М – количество денег в обращении; V скорость обращения денег; Р – цена товаров; Q – количество товаров и услуг.

Другими словами, количество денег в обращении равно частному от деления совокупного объема денежных средств, израсходованных в экономике в течение года, на число оборотов денег в актах купли-продажи.

Важнейшими элементами денежной системы являются:

- национальная денежная единица – мера денег, принятая в стране за единицу, в которой выражаются цены товаров и услуг (рубль, доллар, евро и др.);

- масштаб цен – весовое количество денежного металла, принятое в стране в качестве денежной единицы и ее составные части;

- система эмиссии денег – учреждения, выпускающие деньги и ценные бумаги; законодательно закрепленный порядок выпуска денег в обращение;

- формы денег – овеществленная в определенном типе всеобщего эквивалента меновая стоимость, которая в состоянии обеспечить устойчивость обращения товаров и является законным платежным средством в наличном обороте;

- валютный паритет – соотношение с другими валютами;

- институты денежной системы – государственные и негосударственные учреждения, регулирующие денежное обращение.

Денежная масса – совокупность всех денежных средств, находящихся в хозяйстве в наличной и безналичной формах, обеспечивающих обращение товаров и услуг в народном хозяйстве.

В структуре денежной массы выделяется активная часть, к которой относятся денежные средства, реально обслуживающие хозяйственный оборот, и пассивная часть, включающая денежные накопления, остатки на счетах, которые потенциально могут служить в качестве расчетных средств. Особое место в структуре денежной массы занимают так называемые «квазиденьги» (лат. *quasi* – как будто, почти), т. е. денежные средства на срочных счетах, сберегательных вкладах, в депозитных сертификатах, акциях инвестиционных фондов, которые вкладывают средства только в краткосрочные денежные обязательства.

При анализе денежной массы, обращающейся в стране, выделяют три вида денег – металлические, бумажные и кредитные.

Функцию обращения *металлических денег* выполняет золото (в том числе в форме монет). В современных условиях золото не утратило способность выполнять и такую функцию, как мера стоимости, ибо оно не потеряло своих свойств. В то же время внешние условия функционирования золота в качестве

денег, т. е. в товарных отношениях, коренным образом изменились, что привело к утрате ими возможности служить мерой стоимости.

Функцию средства обращения могут выполнять и неполноценные деньги – символы, знаки полноценных денег, которыми стали монеты из неблагородного металла. Это обусловлено природой денег как средства обращения. Деньги выполняют функцию средства обращения мимолетно, они находятся в непрерывном движении. Металлические деньги стираются, теряют в весе. Реальное содержание монеты отличается от номинального. Деньги становятся неполноценными. Монеты служат в качестве разменных денег, позволяют совершать любые мелкие покупки. Монеты в обращение вводит центральный банк государства.

В качестве вида денег, связанного с функцией денег как средства обращения, выступают *бумажные деньги*. Это представители золота, замещающие его в обращении. Бумажные деньги не имеют собственной стоимости, они являются знаками золота, вводятся государственной властью, которая придает им принудительный курс. Этот принудительный курс имеет силу только в пределах данного государства. Реальная стоимость, которую представляют бумажные деньги, не зависит от государственной власти, определяется объективными законами денежного обращения. Если выпуск бумажных денег превышает потребности товарооборота в золотых деньгах, они обесцениваются.

Казначейские билеты – те же бумажные деньги, но выпускаемые непосредственно государственным казначейством – министерством финансов или специальным государственным финансовым органом, ведающим кассовым исполнением государственного бюджета. В нашей стране до 1993 г. сохранялось деление бумажных денег на казначейские билеты и банкноты. Казначейскими считались купюры достоинством в 1, 3 и 5 руб., а билета-

ми Государственного банка – купюры достоинством начиная с 10 руб., на которых можно было прочесть, что они обеспечивают золотом, драгоценными металлами и прочими активами Государственного банка. С 1991 г. все выпущенные бумажные деньги считаются билетами Государственного банка. В настоящее время в России казначейские билеты не выпускаются.

Из функции денег как средства платежа возникает такой вид денег, как *кредитные деньги* – векселя, банкноты, чеки. К их производным относят, прежде всего, депозитные деньги и электронные деньги.

В торговой практике давно существовал обычай расплачиваться за полученные товары векселями, которые представляли собой обязательство расплатиться в определенный срок за полученные в кредит товары. В настоящее время вексель утвердился как письменное долговое обязательство строго установленной формы, дающее его владельцу (векселедержателю) беспорное право по истечении срока требовать с должника (векселедателя) обозначенную денежную сумму. Третьим лицом, играющим посредническую роль в операциях с векселями, стали банки, которые выпускали своеобразные векселя вместо бумажных денег, впоследствии названные банкнотами. Банкнота есть не что иное, как вексель на банкира, по которому предъявитель во всякое время может получить деньги и которым банкир замещает частные векселя. Они приобрели силу законного и единственного платежного средства с принудительно устанавливаемым государством курсом, т. е. стали национальными деньгами. Их выпуск (эмиссию) осуществляет только центральный банк страны.

По своей функциональной сущности банкноты как кредитные деньги имеют ряд отличий от бумажных денег:

1) бумажные деньги выполняют функцию средства обращения, банкноты – функцию средства платежа;

2) бумажные деньги выпускаются государством и для нужд государства, банкнота – центральным эмиссионным банком для нужд товарного обращения;

3) бумажные деньги не обеспечены золотом, банкнота имеет обеспечение золотом и другими ценностями (частными векселями, иностранной валютой), находящимися в распоряжении банка.

Орудие кредитных операций – чек, т. е. документ, содержащий безусловный приказ владельца текущего счета банку о выплате указанной в нем суммы денег определенному лицу или предъявителю.

Депозитные деньги – система специальных расчетов между банками на основе банковских вкладов путем переноса денежной суммы с одного счета на другой. К электронным деньгам относятся электронные средства платежа (с использованием ЭВМ).

Вопрос 3. Кредит: его сущность, функции и формы

Кредит – это движение денежного капитала, предоставляемого в ссуду на основе срочности и возврата за плату в виде процента.

Сущность кредита раскрывается в его функциях, которые он выполняет:

– *перераспределительная* функция. С ее помощью свободные денежные капиталы и доходы предприятий личного сектора, государства аккумулируются и превращаются в ссудный капитал, который передается за плату во временное пользование. Через кредитный механизм ссудный капитал перераспределяется на основе возвратности между отраслями хозяйства, устремляясь в те сферы, которые обеспечивают больше прибыли или которым отдается предпочтение в соответствии с общенациональными программами развития экономики;

– функция *экономии издержек обращения* – частичное замещение наличных денег так называемыми кредитными деньгами – векселями, банкнотами, чеками, а также через развитие безналичных расчетов (через банки и расчетные палаты) и ускорение обращения денег;

– функция *ускорения концентрации и централизации капитала*. Кредит выступает одним из факторов превращения индивидуальных предприятий в акционерные общества и товарищества, создания новых фирм, образования ТНК;

– *стимулирующая* функция. Кредит может предоставляться на льготных условиях, например для проведения технической реконструкции. Получатель кредита в процессе своей деятельности вынужден учитывать и необходимость возврата кредита и его платность, что требует его эффективного использования;

– *контрольная* функция. Использование кредита наряду с деньгами и дотациями как инструмента регулирования экономики, т. е. *кредитное регулирование экономики*, которое заключается в совокупности мероприятий, осуществляемых государством для контроля, изменения объема и динамики кредита в целях воздействия на хозяйственные процессы. Государство участвует в процессе движения ссудного капитала от источников к сферам приложения, регулируя доступ заемщиков на рынок ссудных капиталов, облегчая и затрудняя получение ссуд. Путем дифференциации процентных ставок за кредит, предоставления правительственных гарантий и льгот стимулируется преимущественное кредитование тех предприятий и отраслей, деятельность которых соответствует общенациональным программам экономического развития. Все функции кредита взаимосвязаны и взаимообусловлены.

В основе организации кредитных отношений в экономике лежат следующие *принципы*.

1. *Возвратность и срочность кредита.* Выделенные в кредит средства подлежат возврату в установленные сроки. Различают следующие виды кредитов:

а) *краткосрочный*, предоставляемый предприятию на срок до года. Как правило, он используется на покупку сырья, материалов, для приобретения и реализации продукции предприятиями торговли или заготовительными организациями;

б) *среднесрочный* – от 2 до 5 лет;

в) *долгосрочный* – от 6 до 10 лет. Он имеет место в случае необходимости привлечения денежных средств на осуществление технического перевооружения, реконструкции и расширения основных фондов предприятий. Установление срока возврата ссуды позволяет финансово-кредитным институтам планировать свою деятельность на кредитном рынке;

г) *долгосрочный специальный* – от 20 до 40 лет.

2. *Платность кредита.* В соответствии с этим принципом за предоставление в кредит денежных средств с предприятий, населения взимается плата в виде ссудного процента. Его величина зависит от размера ссуды, срока, на который она берется, состояния спроса и предложения на рынке капитала, уровня инфляции. Платность кредита является неременным условием деятельности кредитно-финансовых институтов.

3. *Целевой характер.* Кредитование заключается в предоставлении кредита на конкретные потребности, возникающие в процессе производственной и коммерческой деятельности. Это имеет большое значение для рационального использования заемных средств, осуществления эффективного контроля за их применением. Соблюдение данного принципа повышает вероятность возврата предоставляемой ссуды.

4. *Обеспеченность кредита.* Предполагает предоставление ссуды предприятию под его товароматериальные ценности или

под имущественные гарантии других предприятий, банков. Отсутствие обеспеченности кредита ставит под угрозу возврат ссуды. При нарушении условий кредитования в соответствии с законодательством кредитор вправе реализовать заложенные товароматериальные ценности или погасить кредит за счет гаранта.

В процессе исторического развития кредит приобрел многообразные формы, основные из которых – коммерческий и банковский, которые различаются по составу участников, объектам ссуд, динамике, величине процента и сфере функционирования.

Коммерческий кредит – это кредит, предоставляемый одними предприятиями другим в виде продажи товаров с отсрочкой платежа.

Орудием коммерческого кредита служит вексель. Векселя делятся на простые и переводные.

Простой вексель представляет собой вексельное обязательство, выдаваемое заемщиком на имя кредитора, с указанием места и времени выдачи долгового обязательства, суммы последнего, места и времени платежа.

Переводной вексель, или *тратта*, представляет собой письменный приказ одного лица (кредитора) другому (заемщику) об оплате определенной суммы третьему лицу или предъявителю. Лицо, выдающее переводной вексель, именуется *трассантом*; лицо, обязанное совершить платеж, – *трассатом*, а лицо, которому передается право получения денег, – *ремитентом*. Объект переводного векселя – товарный капитал.

Цель коммерческого кредита – ускорить реализацию товаров и заключенной в них прибыли.

Банковский кредит – это кредит, предоставляемый кредитно-финансовыми учреждениями (банками, фондами, ассоциациями) любым хозяйственным субъектам (частным предприятиям, предприятиям, организациям и т. п.) в виде денежных ссуд.

Объект банковского кредита – денежный капитал. *Заемщик* – предприниматель, государство, сектор домашних хозяйств. *Кредитор* – владелец денежных средств, преимущественно банк.

Банковский кредит носит двойственный характер, выступая то в виде ссуды капитала, когда заемщики используют его для увеличения объема функционирующего капитала, то в виде ссуды платежных средств, необходимых для погашения долговых обязательств.

Общность обеих форм кредита обусловлена тем, что основной кредитной системы является коммерческий кредит, так как он непосредственно обслуживает движение товаров из сферы производства в сферу потребления – производственного и личного. По мере развития кредитной системы более быстрыми темпами (по сравнению с коммерческим) увеличивается банковский кредит, в нем происходят существенные изменения. Главные из них – сосредоточение все возрастающей части ссудного капитала в руках крупных банков и использование значительной доли национальных кредитных ресурсов ведущими компаниями.

Для современной рыночной экономики характерны и другие формы кредита. К ним следует отнести:

– *межхозяйственный денежный кредит*, предоставляемый хозяйствующими субъектами друг другу путем выпуска предприятиями и организациями акций, облигаций, кредитных билетов участия и других видов ценных бумаг. Эти операции получили название *децентрализованного* финансирования (выпуск акций) и *кредитования* (выпуск облигаций и других ценных бумаг) предприятий;

– *ипотечный кредит*, предоставляемый в виде долгосрочных ссуд под залог недвижимости (земли, зданий). Инструмен-

том предоставления таких ссуд служат ипотечные облигации, выпускаемые банками и предприятиями. Ипотечный кредит используется, главным образом, для обновления основных фондов в сельском хозяйстве и способствует концентрации капитала в этой сфере;

– *государственный кредит*, представляющий собой систему кредитных отношений, в которых государство выступает заемщиком, а население и частный бизнес – кредиторами денежных средств. Источником средств государственного кредита служат облигации государственных займов, которые могут выпускаться не только центральными, но и местными органами власти.

Государство использует данную форму кредита, прежде всего, для покрытия дефицита государственного бюджета. В результате эмиссии государственных облигаций и их распространения, как правило, формируется государственный долг;

– *потребительский кредит*, предоставляемый частным лицам на срок до 3 лет при покупке потребительских товаров длительного пользования. Он реализуется или в форме продажи товаров с отсрочкой платежа через розничные магазины, или в форме предоставления банковской ссуды на потребительские цели. За использование потребительского кредита взимается высокий реальный процент (до 30 % годовых);

– *международный кредит*, представляющий собой движение ссудного капитала в сфере международных экономических отношений. Международный кредит предоставляется в товарной или денежной (валютной) форме. Кредиторами и заемщиками являются банки, частые фирмы, государства, международные и региональные организации.

Организация кредита в экономике государства осуществляется посредством кредитно-финансовых организаций и институтов.

Вопрос 4. Банковская система и ее функционирование в рыночной экономике

Банковская система государства предназначена для обеспечения функционирования кредитной и денежной систем.

Структурно банковская система включает в себя: центральные банки, коммерческие банки и специализированные финансово-кредитные институты (кредитные организации).

Вне зависимости от разнообразия имеющихся организационных структур банковских систем в различных странах мира у всех единый принцип – двухуровневость. Верхний уровень банковской системы образуют центральные банки или один центральный банк.

Центральные банки выполняют ряд важных функций:

– *эмиссионная функция* – старейшая и одна из наиболее важных функций центрального банка. Хотя в современных условиях наличные деньги наименее важны, чем безналичные, банкнотная эмиссия центральных банков сохраняет свое значение, поскольку наличные деньги по-прежнему необходимы для значительной части платежей и обеспечения ликвидности кредитной системы, которая должна иметь средства окончательного погашения долговых обязательств;

– *функция аккумуляции и хранения кассовых резервов* для коммерческих банков. Она заключается в том, что каждый банк (член национальной кредитной системы) обязан хранить на резервном счете в центральном банке сумму в определенной пропорции к размеру его вкладов. Изменение нормы резервов – один из основных методов денежно-кредитной политики. Одновременно центральный банк по традиции является хранителем официальных золотовалютных резервов страны;

– *функция кредитования коммерческих банков*. Она характерна для переходного периода экономики с государственной мо-

нополии на кредитную деятельность в связи с нехваткой средств у частных финансово-кредитных институтов или в периоды финансовых трудностей;

– *функция предоставления кредитов и выполнения расчетных операций для правительственных органов.* Данная функция осуществляется следующим образом. Эти средства накапливаются на счетах в центральных банках и расходуются с них. Поэтому центральные банки ведут счета правительственных учреждений и организаций, местных органов власти, аккумулируют на этих счетах средства и проводят выплаты с них. Кроме того, они осуществляют операции с государственными ценными бумагами, предоставляют государству кредит в форме прямых краткосрочных и долгосрочных ссуд или покупки государственных облигаций. Центральные банки также проводят по поручению правительственных органов операции с золотом и иностранной валютой;

– *клиринговая функция, или функция проведения безналичных расчетов,* основанная на зачете взаимных требований и обязательств. В ряде стран центральный банк ведет операции по общенациональному клирингу, выступая посредником между коммерческими банками, расположенными в разных районах страны.

Таким образом, центральные банки – это банки, осуществляющие выпуск банкнот и являющиеся центрами кредитной системы, которые занимают в ней особое место и являются государственными учреждениями.

Другим уровнем денежно-кредитного хозяйства являются коммерческие банки и специализированные кредитные организации.

Коммерческие банки представляют собой частные и государственные банки, осуществляющие универсальные операции

по кредитованию промышленных, торговых и других предприятий, главным образом за счет тех денежных капиталов, которые они получают в виде вкладов.

Функции коммерческих банков:

- *аккумуляция бессрочных депозитов* (ведение текущих счетов) и оплата чеков, выписанных на эти банки;
- *предоставление кредитов предпринимателям*;
- *осуществление расчетов и организация платежного оборота* в масштабе всего национального хозяйства.

Операции коммерческого банка подразделяются на *пассивные* (привлечение средств) и *активные* (размещение средств). Кроме того, банки могут заниматься *посредническими операциями* (по поручению клиента на комиссионной основе) и *доверительными операциями* (управление имуществом, ценными бумагами).

Основными разновидностями коммерческих банков являются:

- инвестиционные банки;
- ипотечные банки;
- специализированные банки (например, внешнеторговые банки).

Инвестиционные банки – это специальные кредитные институты, мобилизующие долгосрочный ссудный капитал и предоставляющие его заемщикам (предпринимателям и государству) посредством выпуска и размещения облигаций и других видов заемных обязательств.

Помимо посреднических функций между заемщиком и инвесторами инвестиционные банки выступают в роли гарантов эмиссий ценных бумаг и организаторов их рынка, что позволяет им покупать и продавать крупные пакеты акций и облигаций за свой счет, а также предоставлять кредиты для приобретения

ценных бумаг. Инвестиционные банки, с одной стороны, содействуют развитию национальной экономики путем концентрации и централизации капиталов, с другой – усиливают «разбухание» фиктивных капиталов и неустойчивость денежно-кредитной системы.

Ипотечные банки – кредитные учреждения, специализирующиеся на выдаче долгосрочных ссуд под залог недвижимого имущества – земли и строений.

Ресурсами ипотечных банков являются собственные ипотечные облигации. Ссуды используются для строительства жилых домов и других сооружений, расширения производственных мощностей предприятий. За предоставленную ссуду взимается процент. В случае неуплаты задолженности в срок недвижимость переходит либо к другому собственнику, либо в собственность банка. Наибольшее распространение ипотечные банки получили во Франции и Германии в виде земельных банков, которые занимаются предоставлением долгосрочных ссуд фермерам под залог их земель.

В России до Октябрьской революции 1917 г. функционировала целая система земельных банков. Наиболее крупными из них были Государственный крестьянский поземельный банк и Государственный дворянский земельный банк.

Внешнеторговые или экспортно-импортные банки призваны осуществлять кредитование экспорта, страхование экспортных кредитов. Их основная задача заключается в поощрении экспорта в целях стимулирования экономического роста. Они гарантируют и учитывают векселя по экспортным кредитам, предоставленным частными банками, участвуют вместе с ними в среднесрочном и долгосрочном кредитовании экспорта машин и оборудования. Страхование кредитов направлено на уменьшение и устранение кредитного риска. Оно защищает интересы

продавца или банка-кредитора в случае неплатежеспособности должника или неоплаты долга по иным причинам.

Особое место в современной банковской системе занимают *специализированные финансово-кредитные институты* – банковские и небанковские организации, специализирующиеся на определенных видах кредитования.

К таким институтам (организациям) относятся инвестиционные компании) сберегательные учреждения, финансовые компании, пенсионные фонды) страховые компании и т. п.

Инвестиционные компании примыкают к инвестиционным банкам и аккумулируют денежные ресурсы частных инвесторов путем собственных ценных бумаг и помещают их в акции и облигации предприятий как в своей стране, так и за рубежом. Занимая промежуточное положение между заемщиками и инвесторами, они в противоположность инвестиционным банкам полностью выражают интересы инвесторов. Их основной целью является получение не столько процента, сколько прибыли на вложенный капитал.

Сберегательные учреждения (сберегательные банки и кассы) – кредитные учреждения, основная функция которых состоит в привлечении сбережений и временно свободных денежных средств населения. Они имеют различные формы и носят различные названия: доверительно-сберегательные банки (Великобритания), взаимно-сберегательные банки (США), почтово-сберегательные банки (Франции, Япония). Как правило, эти небольшие кредитные учреждения действуют в региональном масштабе. Они контролируются государством в лице местных властей, выступающих в роли гарантов по их операциям. Для повышения своей конкурентоспособности сберегательные банки и кассы стремятся разнообразить активные и пассивные операции, проникая в сферу деятельности коммерческих банков. Сберегательные банки выпускают кредитные карточки.

Финансовые компании обслуживают малые системы коммерческого кредита, предоставляемого предприятиями друг другу при отгрузке товаров, путем авансирования предприятия, отгрузившего товар, и получения права требования к должнику. В последние годы финансовые компании стали внедряться в сферу проката, аренды машин и оборудования в форме финансового лизинга, который обеспечивает необходимыми финансовыми ресурсами сделки по долгосрочной аренде техники.

Пенсионные фонды создаются частными и государственными корпорациями и фирмами для выплаты пенсий и пособий рабочим и служащим. В отличие от общегосударственной системы социального страхования система пенсионных фондов позволяет устанавливать особые условия: систему взносов, учитывающую при исчислении пенсий весь заработок, а не только его часть. Пенсионные фонды мобилизуют значительные средства, инвестируемые преимущественно в акции корпораций. Часть резервов пенсионных фондов помещается в долгосрочные и краткосрочные государственные ценные бумаги. Они выступают как самостоятельное звено в кредитной системе.

Страховые компании. Для них характерна специфическая форма привлечения средств – продажа страховых полисов. Полученные доходы они вкладывают, прежде всего, в облигации и акции других компаний, государственные ценные бумаги. Они также предоставляют долгосрочные кредиты предприятиям и государству.

Таким образом, участие в кредитной системе различных финансово-кредитных институтов и рост заинтересованности в ее обслуживании расширили финансовые возможности индивидуальных клиентов и мелких фирм. Владелец мелкой фирмы получает большой выбор источников кредитования.

У банка, как у любого другого предприятия, основой существования является прибыль. Она складывается в результате осу-

ществования им пассивных и активных операций. Сопоставление операций по активу и пассиву позволяет сделать вывод об объеме или массе получаемой прибыли банком или любым финансово-кредитным учреждением. При этом необходимо различать валовую и чистую прибыль банка.

Валовая прибыль банка складывается из разности между суммой процентов, полученных банком по активным операциям, и суммой процентов, выплаченных банком по пассивным операциям.

Это можно выразить следующей формулой:

$$P_{\text{вал}}^{\delta} = \sum \Gamma_{\text{ссуд}} - \sum \Gamma_{\text{заем}},$$

где $P_{\text{вал}}^{\delta}$ – валовая прибыль банка;

$\Gamma_{\text{ссуд}}$ – процент, полученный за ссуду;

$\Gamma_{\text{заем}}$ – процент, выплачиваемый за вклад.

Чистая прибыль банка представляет собой валовую прибыль за вычетом административно-технических и прочих издержек:

$$P_{\text{чист}}^{\delta} = P_{\text{вал}}^{\delta} - И_{\delta},$$

где $P_{\text{чист}}^{\delta}$ – чистая прибыль банка;

$P_{\text{вал}}^{\delta}$ – валовая прибыль банка;

$И_{\delta}$ – административно-технические издержки.

Норма банковской прибыли представляет собой отношение чистой банковской прибыли к собственному капиталу банка:

$$P_{\text{банк}}^{\epsilon} = \left(P_{\text{банк}}^{\delta} - K_{\text{соб}} \right) \times 100 \% ,$$

где $P_{\text{банк}}^{\epsilon}$ – норма банковской прибыли;

$P_{\text{банк}}^{\delta}$ – чистая банковская прибыль;

$K_{\text{соб}}$ – собственный капитал банка.

Важную роль в оценке деятельности банков играет ликвидность.

Ликвидность банка характеризуется его способностью обеспечить своевременное выполнение своих обязательств. Наивысшая степень ликвидности достигается в том случае, если все аккумулированные банком средства не будут использоваться им для кредитования. В этом случае достигается 100%-я ликвидность. Это значит, что банк в состоянии в любой момент рассчитаться одновременно со всеми своими вкладчиками по первому их требованию.

Однако при таком подходе к делу возникает проблема целесообразности заниматься сбережениями граждан, предприятий и организаций, так как банк будет нести одни убытки – выплачивать проценты по вкладам, не получая ничего за свои усилия. В таком случае надо ставить вопрос не о выплате процентов вкладчикам, а о взимании с них платы за хранение их денежных средств в банках или в других финансово-кредитных учреждениях. Но банки аккумулируют денежные ресурсы с целью предоставления кредитов нуждающимся в них физическим и юридическим лицам. Тем самым полученные проценты за предоставленные в ссуду деньги позволяют банкам не только выплатить проценты вкладчикам, но и получить прибыль (маржу).

Следовательно, чем выше ликвидность банка, тем ниже его рентабельность и уровень доходности.

Для изменения степени ликвидности банков используется *коэффициент ликвидности*, который выражает собой отношение различных статей актива баланса банка (финансово-кредитного учреждения) к соответствующим статьям его пассива, либо наоборот.

Одним из важнейших факторов поддержания ликвидности банков являются их резервы.

Банковский резерв – это та сумма денег, которая необходима для расчетов с кредиторами. В настоящее время она оценивается в пределах 3–15 % от общей суммы вкладов. Обязательные ре-

зервы коммерческих банков, как правило, хранятся в центральном банке (банках) без выплаты процентов. Резервы выполняют двойную функцию. С одной стороны, они призваны обеспечить защиту интересов вкладчиков, гарантировать возврат их денежных средств. Одновременно это позволяет определенным образом контролировать положение дел в коммерческих банках. Если ситуация складывается таким образом, что ставится вопрос об использовании обязательных резервов банка, то сразу может возникнуть подозрение о не совсем благополучных делах в банке. Это своего рода сигнал центральному банку. С другой стороны, обязательные банковские резервы выступают как одно из важнейших регулирующих средств центрального банка. Дело в том, что норма банковских резервов, представляющая собой процентное выражение суммы обязательных банковских резервов, существенно воздействует на формирование депозитов (вкладов), их сокращение или увеличение.

Таким образом, кредитно-банковская система включает, во-первых, совокупность кредитных и банковских отношений, форм и методов кредитования; во-вторых, совокупность финансово-кредитных институтов, которые подразделяются на центральные банки, коммерческие банки и специализированные финансово-кредитные учреждения (кредитные организации).

Вопрос 5. Основы денежно-кредитной политики

Денежно-кредитная политика представляет собой комплекс мероприятий в области денежного обращения и кредита, направленных на регулирование экономического роста, сдерживание инфляции, обеспечение занятости и выравнивание платежного баланса. Денежно-кредитная политика служит одним из важнейших методов вмешательства государства в процесс воспроизводства.

Основополагающей целью денежно-кредитной политики является помощь экономике в достижении общего уровня производства, характеризующегося полной занятостью и отсутствием инфляции. Кредитно-денежная политика состоит в изменении денежного предложения с целью стабилизации совокупного объема производства, занятости и уровня цен. Центральный банк – главный, но не единственный орган регулирования. Существует целый комплекс регулирующих органов. При осуществлении кредитного регулирования государство, воздействуя на кредитную деятельность коммерческих банков и направляя регулирование на расширение или сокращение кредитования экономики, достигает стабильного развития внутренней экономики, укрепления денежного обращения, поддержки национальных экспортеров на внешнем рынке.

Кредитная политика осуществляется косвенными и прямыми методами воздействия. Различие между ними состоит в том, что центральный банк либо оказывает косвенное воздействие через ликвидность кредитных учреждений, либо устанавливает лимиты кредитования экономики (т. е. количественные ограничения кредита).

В условиях высокоразвитой рыночной экономики в основе денежно-кредитной политики лежит принцип компенсационного регулирования, включающий сочетание двух комплексов мероприятий:

- политики денежно-кредитной рестрикции (ограничение кредитных операций, повышение уровня процентных ставок, торможение темпов роста денежной массы в обращении);
- политики денежно-кредитной экспансии (стимулирование кредитных операций через снижение нормы процента и увеличение денежной массы в обращении).

Политика денежно-кредитной рестрикции (политика «дорогих денег») применяется в условиях циклического оживления

хозяйственной конъюнктуры. Политика денежно-кредитной экспансии (политика «дешевых денег») применяется в кризисной фазе цикла, в условиях падения производства и увеличения безработицы. Она заключается в стимулировании кредитных операций банков, введении более льготных условий кредитования в целях хозяйственного оживления.

Методы денежно-кредитной политики делятся на две группы: общие (влияют на рынок ссудных капиталов в целом) и селективные (предназначены для регулирования конкретных видов кредита или кредитования отдельных отраслей, крупных организаций).

Общие методы денежно-кредитной политики – это учетная (дисконтная) политика, операции на открытом рынке, установление норм обязательных резервов. Учетная (дисконтная) политика основана на превращении центрального банка в кредитора коммерческих банков. Коммерческие банки переучитывают у центрального банка свои векселя или получают кредиты под собственные долговые обязательства. Повышая ставку по кредитам (учетную ставку, ставку дисконта), центральный банк побуждает другие кредитные учреждения сокращать заимствования. Учетная политика относится к прямым методам регулирования и представляет собой вариант регулирования качественного параметра рынка, а именно стоимости банковских кредитов.

Операции на открытом рынке – это продажа или покупка у коммерческих банков ценных бумаг (преимущественно обязательств казначейских и государственных корпораций, а также облигаций промышленных компаний и банков, коммерческих векселей, учитываемых центральным банком). Посредством проведения операций на открытом рынке увеличивается (при покупке ценных бумаг) или уменьшается (при их продаже) объем собственных резервов коммерческих банков.

Установление норм обязательных резервов коммерческих банков способствует улучшению банковской ликвидности и ограничивает инвестиции. Изменение норм обязательных резервов – метод прямого воздействия на величину банковских резервов. В отличие от операций на открытом рынке и учетной политики этот механизм денежно-кредитного регулирования затрагивает основы банковской системы и способен оказывать сильное воздействие на финансово-экономическую систему в целом.

Лекция 12

МИРОВОЕ ХОЗЯЙСТВО И МЕЖДУНАРОДНЫЕ ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ОТНОШЕНИЯ

Современное мировое общественное развитие характеризуется усилением экономических связей между странами. Мировая экономика оказывает все большее влияние на национальное хозяйство любого государства, в том числе России. В то же время мировая экономика имеет свои собственные проблемы, отличные от проблем национальной экономики. Поэтому мировое хозяйство является традиционным предметом изучения теоретической и прикладной экономикой.

Вопрос 1. Сущность и объективные основы формирования и развития мирового хозяйства

Мировое хозяйство – это совокупность национальных хозяйств отдельных стран, связанных международным разделением труда и системой международных экономических отношений.

Международное разделение труда (МРТ) представляет собой специализацию отдельных стран на производстве определенных видов товаров и услуг, которыми эти страны обмениваются между собой.

Международное разделение труда зародилось в мануфактурный период развития капитализма (XVII–XVIII вв.). В это время основной формой реализации МРТ были двусторонние и трехсторонние внешнеторговые связи. На рубеже XIX–XX вв. международное разделение труда охватило практически весь мир.

До промышленного переворота (конец XVIII – первая половина XIX в.) МРТ базировалось на естественной основе – различиях между отдельными странами в природно-климатиче-

ских условиях, географическом положении, сырьевых ресурсах и источниках энергии. В период расцвета колониальной системы (конец XIX – первая половина XX в.) за большим числом стран была закреплена роль поставщиков одного или нескольких, главным образом сырьевых и энергетических, товаров (монокультурная специализация).

Однако в промышленно развитых странах зависимость специализации от естественной основы со временем значительно уменьшается. В XX в. для этих стран характерна зависимость специализации от уровня и особенностей экономического развития. Получают распространение наиболее развитые формы внутри отраслевой специализации в промышленности (предметная, поддетальная, технологическая), что отражается в росте взаимной торговли промышленными изделиями. Существенную роль в этом процессе играют вывоз капитала, транснационализация, межфирменная кооперация.

Что же лежит в основе международной специализации? Каким образом все участники мирохозяйственных связей извлекают выгоды для себя и способствуют росту эффективности использования производительных сил мира?

Ответ на вопрос о причинах специализации во внешней торговле дает А. Смит, обосновав тезис, в соответствии с которым основой развития международной специализации служит различие абсолютных издержек. Он отмечал, что следует импортировать товары из страны, где издержки абсолютно меньше, а экспортировать те товары, издержки которых ниже у экспортеров.

Взгляды А. Смита были дополнены и развиты Д. Рикардо, который сформулировал *теорию сравнительных издержек*. Он считал возможной взаимовыгодную торговлю и при наличии абсолютных преимуществ одной страны перед другой при производстве товаров.

Проиллюстрируем идеи Д. Рикардо простым примером. Допустим, что производство 25 м сукна в Англии требует труда 100 рабочих в течение года. На данное количество сукна Англия приобретает 50 л португальского вина, для собственного производства которого потребовался бы труд 120 рабочих в течение года. Поэтому Англия сочтет более выгодным ввозить вино и покупать его посредством вывоза сукна. На производство тех же количеств сукна и вина в Португалии затрачивается труд соответственно 90 и 80 человек в течение года. Поэтому Португалии выгодно ввозить сукно в обмен на вино.

Поясним этот тезис расчетом. Абсолютные издержки в Англии выше, чем в Португалии, и по сукну, и по вину. Однако сравнительные издержки в Португалии по сукну больше чем, в Англии. Они определяются отношением абсолютных издержек на производство единицы сукна к абсолютным издержкам на производство единицы вина. В Португалии они составляют

$$\frac{90}{25} : \frac{80}{50} = \frac{9}{4} = 2 \frac{1}{4}.$$

В Англии сравнительные издержки по сукну относительно меньше и составляют

$$\frac{100}{25} : \frac{120}{50} = \frac{5}{3} = 1 \frac{2}{3}.$$

Следовательно, Англии выгодно экспортировать сукно в Португалию, закупая там вино.

Исчисленные сравнительные издержки по вину составляют 4/9 в Португалии и 3/5 в Англии. Отказ Португалии от производства сукна ей выгоден, хотя оно дешевле, чем в Англии. Это видно из того, что в соответствии с пропорциями обмена между двумя странами, предусмотренными в рассматриваемом примере,

на собственное производство 25 м сукна, закупленных в Англии, Португалии пришлось бы затратить труд 90 человек в течение года, в то время как на производство вина, экспортированного в Англию взамен ввезенного сукна, Португалии потребовался бы труд всего 80 человек в течение года.

Таким образом, значение теории сравнительных издержек состоит в том, что она дает базу для понимания сущности МРТ и международного обмена. Согласно взглядам Д. Рикардо, каждой стране целесообразно специализироваться на производстве таких товаров, по которым она имеет сравнительно более низкие затраты труда и капитала.

Теория сравнительных издержек претерпела ряд модификаций и строится теперь на основе сопоставления факторов производства, трансформировавшись в *теорию сравнительных преимуществ*.

Наиболее известна модель МРТ, называемая *теоремой Хекшера – Олина*. Исходные принципы этой концепции были сформулированы шведским экономистом Э. Хекшером в 1919 г. и обобщены и развиты его учеником (впоследствии Нобелевским лауреатом) Б. Олином в 1935 г. В 1940-е гг. П. Самуэльсон (Нобелевский лауреат) дал математическое доказательство теории, сформулировав (совместно с В. Столпером) теорему о выравнивании цен па факторы производства и идею о влиянии внешней торговли на усиление неравномерности и распределение доходов (*теорема Столпера – Самуэльсона*).

Рассматривая международные различия в ценах (до установления торговых отношений), Э. Хекшер и Б. Олин определили, что основными причинами этих различий являются, во-первых, неодинаковая относительная обеспеченность факторами производства и, во-вторых, разная внутренняя потребность в тех или иных товарах.

Цена товара определяется (со стороны предложения) ценами на факторы производства, а последние зависят от соотношения спроса и предложения на национальном рынке каждой страны. В результате отклонения рыночных цен на каждый фактор производства от его равновесной цены происходит перераспределение доходов между владельцами факторов производства. Доля каждого из факторов в издержках (доходе) определяется их ценами. Если цена земли высока, а капитала – низка, то при продаже товара на национальном рынке собственник первого фактора производства получит большую долю дохода, чем второй. При экспорте товара в страну с низкой ценой земли и высокой ценой капитала собственник товара получит относительно большую долю дохода на затраченный капитал и относительно низкую долю на использование земли. Таким образом получается, что страны, имеющие относительный избыток капитала, при развитии международной специализации заинтересованы в экспорте капиталоемких товаров, тогда как имеющие избыток дешевой рабочей силы – в экспорте трудоемких товаров.

Согласно теореме Хекшера – Олина, страна будет производить для экспорта те товары, в создании которых можно в наибольшей степени использовать самый дешевый фактор производства. Она будет экспортировать эти товары в те страны, где этот фактор стоит относительно дороже, что обеспечит ей дополнительный доход. Страна будет импортировать товары с относительно большим удельным весом в затратах наиболее дорогого для нее фактора производства. Соответственно импорт будет осуществляться из тех стран, где этот фактор относительно дешевле, что даст дополнительный доход при реализации товара на внутреннем рынке стране-импортеру.

Суть теоремы Хекшера – Олина – Самуэльсона сводится к следующему: *страна экспортирует товары, в производстве*

которых наиболее эффективно использованы избыточные факторы производства, и импортирует товары с дефицитным фактором производства. При этом речь идет об относительной обеспеченности факторами (избыточности или дефицитности).

Таким образом, в основе мирового хозяйства, сформировавшегося на базе национальных хозяйств и экономических связей между ними, лежит МРТ. Оно представляет собой специализацию отдельных стран на производстве определенных товаров и услуг, которыми эти страны обмениваются между собой.

В результате развития МРТ сложился мировой рынок, т. е. совокупность национальных рынков отдельных стран, связанных друг с другом международными экономическими отношениями.

Международные экономические отношения – это хозяйственные связи между экономическими агентами разных стран. Экономические отношения в системе мирового хозяйства осуществляются в определенных формах: международная торговля, международное движение капитала, международная миграция рабочей силы, международные научно-технические связи, мировая валютная система, международная экономическая интеграция и международные военно-экономические связи.

Вопрос 2. Международная валютная система.

Платежный баланс страны

В каждой стране существует своя национальная денежная система: та ее часть, в рамках которой формируются валютные ресурсы и осуществляются международные платежи, называется *«национальная валютная система»*.

На базе национальных валютных систем функционирует *мировая валютная система* – форма организации международных валютных отношений. Она сложилась на основе развития мирового рынка и закреплена межгосударственными соглашениями.

В мировую валютную систему входят следующие обязательные «элементы»:

- международные платежные средства;
- механизм установления и поддержания валютных курсов;
- порядок балансирования международных платежей;
- условия конвертируемости (обратимости) валют;
- режим работы валютных и золотых рынков;
- права и обязанности межгосударственных инвесторов, регулирующих валютные отношения.

Международная валютная система прошла долгую эволюцию, которая началась вслед за промышленной революцией и формированием мировой системы хозяйства. Условно эту эволюцию можно разделить на три этапа.

Первый этап – это период возникновения системы «золотого стандарта» (XIX – начало XX в.), когда центральную роль в международной валютно-кредитной системе играло золото.

Эра золотого стандарта «официально» наступила в 1822 г., когда Британская империя объявила свою национальную денежную единицу (фунт стерлингов) свободно обратимой в золото по установленному государством курсу (чистое содержание золота в фунте стерлингов составляло тогда 7,322 г).

Начало второго этапа развития валютной системы датируется 1944 г., когда основные участники международной торговли провели конференцию в г. Бреттон-Вудс (США). На этой конференции было определено устройство послевоенной валютно-кредитной системы (получившей название «бреттонвудской»). Для внедрения и руководства новой системой был создан Международный валютный фонд, штаб-квартира которого находится в г. Вашингтоне.

«Бреттонвудская» система была очень похожа на систему золотого стандарта, что придало ей своего рода «переходный»

характер. В ее основе лежал принцип двойственного обеспечения бумажных денег – и золото, и доллар. Страны, подписавшие «бреттонвудское» соглашение, зафиксировали курсы своих национальных валют в долларах. С другой стороны, доллар получил твердое золотое содержание (35 долларов за тройскую унцию золота, которая равнялась 31,1 г).

Таким образом, доллар признавался основной «резервной» и «расчетной» валютной единицей, поскольку свободно обращался в золото. Эта система обеспечивала доллару «монопольную» позицию в мировой валютной системе.

Все остальные страны – участницы «бреттонвудской» системы обязывались поддерживать курсы своих валют по отношению к доллару на постоянном уровне. Если в результате колебаний спроса и предложения на внешних валютных рынках курс валюты данной страны отклонялся от постоянного на 1 %, ее центральный банк был обязан вмешаться и с помощью продажи (или покупки) долларов выровнять ситуацию.

Во время создания «бреттонвудской» системы мировая экономика развивалась очень быстро. Это были годы «экономического чуда»: инфляция сохранялась на низком уровне, безработица сокращалась, рос жизненный уровень европейцев. Однако одновременно разрушались основания «бреттонвудской» системы. Производительность труда в промышленности США оказалась ниже, чем в Европе и Японии. Это привело к уменьшению конкурентоспособности американских товаров, а следовательно, к снижению их импорта в Европу и, наоборот, к росту экспорта европейских и японских товаров в США. В результате в Европе скопилось большое количество так называемых «евродолларов». Эти доллары западноевропейские банки, как правило, вкладывали в американские казначейские бумаги, что привело к росту долга США другим странам и создало громадный дефицит их госбюд-

жета. К тому же часть «евродолларов» была предъявлена в конце 1960-х гг. центральными банками ряда европейских стран к прямому размену на золото. Золотой запас США начал уменьшаться. Все это сделало переоценку доллара неизбежной. В результате двух девальваций (понижения золотого содержания) доллара (в 1971 и 1973 гг.) «бреттонвудская» система фактически рухнула.

После официального прекращения обмена доллара на золото (в 1971 г.) «*фиксированные*» курсы валют уступили место «*плавающим*». Так начался третий этап развития мировой валютной системы, который был юридически оформлен в соглашении, подписанном в 1976 г. в г. Кингстоне (о. Ямайка).

По условиям этого соглашения валютный курс, как и всякая другая цена, определяется рыночными силами, т. е. спросом и предложением.

Размер спроса на инвалюту определяется потребностями данной страны в тех товарах и услугах, которые она импортирует, расходами туристов и разными внешними платежами.

Размеры предложения валюты определяются объемами экспорта страны, полученными ею займами, и т. п.

Новая система построена на принципе сочетания долгосрочной гибкости валютных курсов и одновременно их краткосрочной стабильности (в интересах международной торговли и финансов). Однако, утерав единый стержень, роль которого играл в «бреттонвудской» системе американский доллар, представлявший золото, мировая валютная система как бы раздробилась на ряд «фрагментов». Ведущие валюты (американский и канадский доллары, японская иена, британский фунт стерлингов) колеблются в соответствии с меняющимся спросом и предложением. Слаборазвитые страны стараются привязать свою валюту к валюте какой-либо ведущей промышленно-развитой страны, чаще всего к американскому доллару. Что касается большинства

стран европейского Общего рынка, то они пытаются взаимно укрепить свои валюты.

Любая национальная денежная единица является валютой. Она приобретает целый ряд дополнительных функций и характеристик как только начинает рассматриваться с позиции участника международных экономических отношений и расчетов. Следовательно, *валюта* – это любые платежные документы либо денежные обязательства, выраженные в той или иной национальной денежной единице и используемые в международных расчетах. Обычно речь идет о банкнотах, казначейских билетах, различных видах банковских счетов, а также чеках, векселях, аккредитивах и других платежных средствах.

Валюты условно можно разделить на три группы:

- свободно конвертируемые;
- частично конвертируемые;
- неконвертируемые (замкнутые).

При отсутствии каких-либо законодательных ограничений на совершение валютных сделок по любым видам операций (торговым, неторговым, движению капитала) валюта относится к *свободно конвертируемой*.

Частично конвертируемыми являются валюты тех стран, где существуют количественные ограничения или специальные разрешительные процедуры на обмен валюты по отдельным видам операций или для различных субъектов валютных сделок.

Неконвертируемыми, или замкнутыми, валютами являются национальные денежные единицы тех стран, законодательство которых предусматривает ограничения практически по всем видам операций.

Чем меньше ограничений, тем более «рыночным» является механизм формирования спроса и предложения на валютном рынке.

Совокупность всех отношений, возникающих между субъектами валютных сделок, охватывается общим понятием «*валютный рынок*».

При установлении экономических отношений между странами определяется валютный курс.

Соотношение обмена двух денежных единиц или цена одной денежной единицы, выраженная в денежной единице другой страны, называется *валютными курсом*.

Фиксирование курса национальной денежной единицы в иностранной называется *валютной котировкой*. При этом курс национальной денежной единицы может быть установлен в форме как *прямой котировки* (1, 10, 100 ед. иностранной валюты = х ед. национальной валюты), так и *обратной котировки* (1, 10, 100 ед. национальной валюты = х ед. иностранной валюты).

Современные международные валютные отношения нестабильны. Это заставляет многие страны участвовать в координации экономической политики в данной области. Эту координацию на практике осуществляют такие органы, как Международный валютный фонд, Международный банк реконструкции и развития, Европейская валютная система.

Международный валютный фонд (МВФ) – финансовая организация, обладающая статусом специализированного учреждения Организации Объединенных Наций. В его состав входят 49 стран. Он призван содействовать развитию внешней торговли и международного валютно-финансового сотрудничества, регулировать курсы валют государств – членов МВФ, осуществлять разработку реформ по оздоровлению валютной системы мира.

Международный банк реконструкции и развития (МБРР) – кредитная организация, как и МВФ, выступающая специализированным учреждением ООН. В составе МБРР 168 государств мира. В уставе МБРР определены основные направ-

ления его деятельности – создание благоприятных условий для капитальных вложений в производство, содействие реконструкции и развитию экономики страны – члена МБРР, обеспечение перевода военной промышленности на производство гражданской продукции и т. д.

Организация экономического сотрудничества и развития (ОЭСР) создана в 1960 г. для координации экономической и социальной политики 24 государств – его членов. В основном это промышленно развитые страны. Главная задача ОЭСР – предвидеть, как будет развиваться экономическая ситуация в странах-членах, как в этой связи будет меняться ситуация с валютными курсами, платежными балансами и взаимными кредитными отношениями внутри ОЭСР.

Валютный курс зависит от состояния торгового и платежного баланса страны.

Платежный баланс – это документ, отражающий все операции с денежными средствами, которые опосредуют (обслуживают) внешнеэкономические связи страны.

Учет платежей по всем внешнеэкономическим операциям осуществляется по принципу двойной бухгалтерии. Например, деньги, поступающие в страну за счет экспорта, приходятся со знаком «плюс» (т. е. как доход), а деньги, покидающие страну (в уплату за импорт), записываются в платежный баланс со знаком «минус» (т. е. как расход). Разница между доходами и расходами по внешнеэкономическим операциям называется *«сальдо платежного баланса»*. Оно может быть положительным или отрицательным. В последнем случае страна будет иметь *дефицит платежного баланса*. Следовательно, такая страна больше тратит денег за рубежом, чем получает извне, т. е. во внешней экономической области живет «не по средствам». Это может отрицательно сказаться на стабильности обменного курса ее национальной валюты.

Платежный баланс состоит из четырех основных разделов:

1) *торговый баланс* – выручка от экспорта товаров и расходы на импорт продукции. Если экспорт превышает импорт, то торговый баланс считается положительным (или «активным»), а если импорт превышает экспорт, то отрицательным (или «пассивным»);

2) *баланс услуг* – выручка от предоставления услуг за границе и оплата услуг, полученных из-за пределов страны. Сюда относятся: оплата услуг капитала (процентов и дивидендов), покупка населением иностранной валюты перед выездом за границу (эти суммы идут на оплату услуг за рубежом);

3) *баланс переводов* – все виды безвозмездных поставок товаров, помощи и безвозмездных денежных переводов;

4) *операции с капиталом* – импорт и экспорт капитала.

Таким образом, платежный баланс является главным статистическим документом, отражающим внешнеэкономические операции страны. Его состояние имеет большое значение для ее экономики. Сильные колебания сальдо по текущим операциям (в ту или другую сторону) нежелательны, ибо резкое увеличение положительного сальдо ведет к быстрому росту денежной массы и тем самым стимулирует инфляцию, а резкое увеличение отрицательного сальдо может вызвать «обвальное» снижение обменного курса, а следовательно, хаос во внешнеэкономических операциях страны. Именно поэтому государство активно регулирует платежный баланс.

Вопрос 3. Международная экономическая интеграция

Международная экономическая интеграция – это процесс хозяйственного и политического объединения стран на основе развития устойчивых взаимосвязей и разделения труда между национальными хозяйствами, взаимодействия их экономик на различных уровнях и в различных формах.

На микроуровне этот процесс идет через кооперационное взаимодействие отдельных фирм близлежащих стран.

На межгосударственном уровне интеграция происходит на основе формирования экономических объединений государств и согласования национальных политик.

Развитие межфирменных связей порождает необходимость межгосударственного (а в ряде случаев надгосударственного) регулирования, направленного на обеспечение свободного движения товаров, услуг, капитала и рабочей силы между странами в рамках данного региона, на согласование и проведение совместной экономической, валютно-финансовой, научно-технической, социальной, внешней и оборонной политики. В результате создаются целостные региональные хозяйственные комплексы с единой валютой, инфраструктурой, общими экономическими задачами, финансовыми фондами, общими наднациональными или межгосударственными органами управления.

Формы экономической интеграции:

1) *зона свободной торговли*, в рамках которой отменяются торговые ограничения между странами-участницами, прежде всего таможенные пошлины;

2) *таможенный союз*, предполагающий наряду с функционированием зоны свободной торговли установление единого внешнеторгового тарифа и проведение единой внешнеторговой политики в отношении третьих стран;

3) *платежный союз*, предполагающий взаимную конвертируемость валют и функционирование единой расчетной денежной единицы;

4) *общий рынок*, призванный обеспечивать его участникам наряду со свободной взаимной торговлей и единым внешнеторговым тарифом свободу передвижения капитала и рабочей силы, а также согласование экономической политики;

5) *экономический и валютный союз* – внешняя форма межгосударственной экономической интеграции, которая совмещает все указанные выше формы интеграции с проведением общей экономической и валютно-финансовой политики.

Объективный характер интеграции не означает, что она происходит спонтанно, стихийно, вне рамок управления со стороны государства. Целые группы стран на основе взаимных соглашений объединяются в региональные межгосударственные комплексы и проводят совместную региональную политику в общественно-политической и хозяйственной жизни.

Среди многочисленных интеграционных группировок можно выделить: в Западной Европе – Европейский союз, в Северной Америке – Североамериканскую зону свободной торговли, в Азиатско-Тихоокеанском регионе – Азиатско-Тихоокеанское экономическое сотрудничество, в Евразии – Содружество Независимых Государств.

Специальной формой развития современного мирового хозяйства являются международные военно-экономические связи.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

Нормативные правовые акты

1. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть первая) от 30 ноября 1994 г. № 51-ФЗ // Собрание законодательства Российской Федерации. – 1994. – № 32. – Ст. 3301.

2. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть вторая) от 26 января 1996 г. № 14-ФЗ // Собрание законодательства Российской Федерации. – 1996. – № 5. – Ст. 410.

3. Бюджетный кодекс Российской Федерации от 31 июля 1998 г. № 145-ФЗ // Собрание законодательства Российской Федерации. – 1998. – № 31. – Ст. 3823.

4. Налоговый кодекс Российской Федерации (часть первая) от 31 июля 1998 г. № 146-ФЗ // Собрание законодательства Российской Федерации. – 1998. – № 31. – Ст. 3824.

5. Налоговый кодекс Российской Федерации (часть вторая) от 5 августа 2000 г. № 117-ФЗ // Собрание законодательства Российской Федерации. – 2000. – № 32. – Ст. 3340.

6. Трудовой кодекс Российской Федерации от 30 декабря 2001 г. № 197-ФЗ // Собрание законодательства Российской Федерации. – 2002. – № 1. – Ч. 1. – Ст. 3.

7. Федеральный закон от 2 декабря 1990 г. № 395-1 «О банках и банковской деятельности» // Российская газета. – 1996. – 10 февр.

8. Федеральный закон от 26 декабря 1995 г. № 208-ФЗ «Об акционерных обществах» // Собрание законодательства Российской Федерации. – 1996. – № 1. – Ст. 1.

9. Федеральный закон от 10 июля 2002 г. № 86-ФЗ «О Центральном банке Российской Федерации (Банке России)» // Российская газета. – 2002. – 13 июля.

Основная литература

1. Макроэкономика : учебник / [М. Л. Альпидовская и др.]. – Ростов н/Д : Феникс, 2017. – 412 с. – URL: <http://www.iprbookshop.ru/59379.html>.
2. Микроэкономика : учебное пособие / [Е. Г. Гужва и др.] ; под ред. М. И. Лесной. – СПб. : Санкт-Петербургский государственный архитектурно-строительный университет, 2017. – 152 с. – URL: <http://www.iprbookshop.ru/78594.html>.
3. Старостенко, В. К. Экономика : учебное пособие / В. К. Старостенко, Ю. С. Костыря, И. В. Филатова. – М. : Московский университет МВД России им. В.Я. Кикотя, 2015. – 224 с.

Дополнительная литература

1. Киселева, Л. Г. Макроэкономика : опорный конспект лекций по дисциплине / Л. Г. Киселева. – Саратов : Вузовское образование, 2017. – 43 с. – URL: <http://www.iprbookshop.ru/68927.html>.
2. Наровлянская, Т. Н. Экономическая теория (политическая экономия) : учебное пособие для вузов / Т. Н. Наровлянская, Н. П. Щепачева, Е. О. Сазонова. – Оренбург : Оренбургский государственный университет, 2016. – 267 с. – URL: <http://www.iprbookshop.ru/61428.html>.
3. Радионов, А. С. Экономика : учебное пособие / А. С. Радионов, Д. А. Чепик. – М. : Научный консультант, 2016. – 182 с. – URL: <http://www.iprbookshop.ru/75125.html>.
4. Экономические и финансовые преступления : учебное пособие для студентов вузов, обучающихся по специальности «Юриспруденция» / [О. Ш. Петросян и др.]. – М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2017. – 311 с. – URL: <http://www.iprbookshop.ru/71122.html>.

Курс лекций

Иванова Людмила Николаевна,

кандидат экономических наук

Купрещенко Николай Пиманович,

доктор экономических наук, профессор

Лапина Светлана Борисовна,

кандидат экономических наук

Минаков Андрей Владимирович,

доктор экономических наук, профессор

ЭКОНОМИКА



Редактор *Васильевых Е. М.*

Корректор *Фомин И. Е.*

Компьютерная верстка *Гридчина Т. А.*

Московский университет МВД России имени В.Я. Кикотя

117437, г. Москва, ул. Академика Волгина, д. 12

Подписано в печать:	Формат 60×84 1/16	Тираж 280 экз.
30.11.2020	Цена договорная	Объем 10,17 уч.-изд. л.
Заказ № 195		16,4 усл. печ. л.
