

Краснодарский университет МВД России

ЭКОНОМИКА

Учебное пособие

Краснодар
2022

УДК 330.1(075.8)
ББК 65.01я73
Э400

Одобрено
редакционно-издательским советом
Краснодарского университета
МВД России

Составители: *А. Б. Цукахин, И. В. Бобрешова*

Рецензенты:

М. И. Комаров, кандидат экономических наук, доцент (Санкт-Петербургский университет МВД России);

С. С. Воронов, кандидат юридических наук, доцент (Нижегородская академия МВД России).

Экономика : учебное пособие / сост.: А. Б. Цукахин,
Э400 И. В. Бобрешова. – Краснодар : Краснодарский университет
МВД России, 2022. – 264 с.

ISBN 978-5-9266-1874-4

Раскрываются сущность и содержание экономического процесса, эволюция экономической мысли, развитие микроэкономики, макроэкономики и теоретических основ мирохозяйственных связей.

Для профессорско-преподавательского состава, адъюнктов, курсантов, слушателей образовательных организаций МВД России и сотрудников органов внутренних дел Российской Федерации.

УДК 330.1(075.8)
ББК 65.01я73

ISBN 978-5-9266-1874-4

© Краснодарский университет
МВД России, 2022
© Цукахин А. Б., Бобрешова И. В.,
составление, 2022

Предисловие

Настоящее учебное пособие предназначено для курсантов неэкономических направлений подготовки, изучающих экономическую теорию по программам бакалавриата и специалитета в образовательных организациях МВД России. Содержит курс лекций, ориентированных на формирование у обучающихся универсальных и общепрофессиональных компетенций, таких как способность принимать обоснованные экономические решения в различных областях жизнедеятельности и анализировать мировоззренческие, социальные и личностно значимые проблемы в целях формирования ценностных, этических основ профессионально-служебной деятельности.

В учебном пособии учтен ограниченный объем часов, отводимых на изучение дисциплины учебными планами бакалавриата, содержится максимум материала, доступного для освоения в ограниченное время. Немаловажным аспектом практического значения пособия является то, что обучающиеся могут опереться на него при закреплении знаний, полученных на лекционных занятиях.

В результате изучения дисциплины курсанты и слушатели должны знать и понимать общие проблемы социально-экономического развития России и мира, рыночный экономический порядок, факторы формирования доходов, причины и последствия безработицы и инфляции, роль государства в экономике, экономические аспекты развития мирового хозяйства и др.

Тема 1. Экономика и экономическая теория

1. Экономика и производственный процесс

В жизни общества одно из важнейших мест занимает экономическая сфера, то есть все то, что связано с производством, распределением, обменом и потреблением созданных трудом человека благ.

Под экономикой принято понимать систему общественного производства, процесс создания материальных благ, необходимых человеческому обществу для его нормального существования и развития, а также науку, изучающую экономические процессы.

Экономика играет огромную роль в жизни общества. Она обеспечивает людей материальными условиями существования – продуктами питания, одеждой, жильем и иными предметами потребления. Экономическая сфера – главная сфера жизни общества, она определяет ход всех происходящих в нем процессов.

Немаловажным аспектом жизни общества является экономическая безопасность – такое состояние производства в стране, при котором процесс устойчивого развития экономики и социально-экономическая стабильность общества обеспечивается практически независимо от наличия и действия внешних факторов.

Еще одним важным аспектом экономической жизни общества является ее взаимосвязь с правом. Без понимания механизма воздействия права на поведение экономических агентов – как фирм, так и домохозяйств – невозможны проведение реформ, планирование и реализация экономической и социальной политики. Взаимодействие права и экономики является двусторонним: право должно соответствовать современным социальным, в том числе и экономическим, реалиям, а экономические агенты, определяя стратегии своего поведения, должны учитывать ограничения, которые накладывает на них существующая правовая система.

Объектом изучения экономической науки является экономика как особая сфера жизнедеятельности людей. Особенности

этой сферы, ее содержание определяют границы экономической науки в целом и экономической теории, как ее основной части.

На вопрос, что такое экономика, существует множество ответов. Зачастую представления о содержании экономики вытекают из повседневной жизни – мы постоянно сталкиваемся с ценами, затратами, заработной платой и т. д. Поэтому в обыденном сознании представления об экономике часто связаны с рациональным ведением своего хозяйства, эффективным использованием денег и т. д.

Не случайно сам термин «экономика» (от греческого *oikonomike*) означает управление хозяйством.

Сложность определения содержания экономики связана еще с одним обстоятельством, которое следует иметь в виду изучающему экономическую теорию. Мы постоянно сталкиваемся с изменением социальной роли и функций участников экономической жизни, субъектов экономики. Люди одновременно выступают в роли и производителей благ, и их потребителей; получателей доходов и плательщиков налогов из этих же доходов; владельцев акций и в то же время производителей и т. д. К тому же положение в экономике и ее субъектов постоянно изменяется. Как за изменением разных показателей, множеством ролей субъектов экономики увидеть устойчивые тенденции, взаимосвязи, принять правильные решения – на эти и другие вопросы может ответить только наука, и, прежде всего, экономическая теория.

Можно сказать, что экономика – это система общественных отношений, через которую реализуется экономическая деятельность людей, направленная на удовлетворение их потребностей и поэтому включающая в себя такие элементы, как потребности, ресурсы, технологии, продукты и их использование¹.

Потребности являются исходным пунктом экономической деятельности, а их удовлетворение – конечным результатом.

Потребность – это чувство неудовлетворенности, испытываемое человеком и которое он желает преодолеть или, наоборот, чувство удовлетворенности, которое человек желает продлить.

¹ Агапова Т.А., Серегина С.Ф. Макроэкономика: учеб. / под общ. ред. А.В. Сидоровича; МГУ им. М.В. Ломоносова. – 8-е изд., перераб. и доп. – М.: Дело и Сервис, 2007.

Необходимость постоянно удовлетворять потребности – свойство человеческого общества, каждого человека.

Потребности многообразны. Их можно классифицировать по различным критериям.

Потребности в средствах существования, т. е. благах, удовлетворяющих жизненно важные потребности людей (в одежде, жилье и т. д.).

Потребности в социально-культурных средствах жизни человека (образовании, культуре, досуге и т. д.).

Потребности в средствах деятельности (предметы для производства товаров, услуг и т. д.).

Потребности в удовлетворении социально-престижных благ (туристические услуги, предметы роскоши и т. д.).

Возможны и другие классификации потребностей:

- по виду удовлетворения (индивидуальное, коллективное);
- по альтернативности удовлетворения потребностей и т. д.

С точки зрения экономики особенно важно отметить принципиальное свойство изменения потребностей – с развитием общества происходит возрастание и постоянное изменение потребностей по их структуре, качеству и количеству.

Появляются не только новые потребности, но и отмирают старые, изменяется соотношение между видами потребностей и т. д.

Это находит отражение в законе возвышения потребностей.

Возрастание потребностей и их изменение создает сильнейший побудительный мотив для создания благ, предназначенных для удовлетворения потребностей людей.

Благо – это любой предмет, как материальный, так и нематериальный, который способен, в конечном счете, удовлетворить определенные потребности потребителя или может быть использован производителем для соответствующих целей¹.

Созданные природой и предоставляемые человеку в изобилии блага являются естественными (свободными) благами. Природа создала блага, которые способны удовлетворить далеко не все потребности человека, поэтому человек вынужден их создавать в процессе производства.

¹ Агапова Т.А., Серегина С.Ф. Указ. соч.

Блага, являющиеся результатом производства, называются экономическими благами. Экономические блага еще называют товарами и услугами.

Неотъемлемое свойство всех благ – полезность, т. е. способность благ удовлетворять потребность. Полезность вещей и услуг – не внутреннее их свойство, она проявляется через отношение к потребностям. Продукт или услуги становятся полезными с того момента, когда потребитель действительно испытывает в них потребность.

Таким образом, благами являются как вещи, так и их свойства. В рыночной экономике их обычные названия – товары и услуги. Экономические блага можно разделить на два типа: производственные ресурсы и производимые на их основе потребительские блага.

Возможности для постоянного удовлетворения потребностей создаются лишь благодаря наличию ресурсов у страны, общества, отдельных людей. Ресурсы – это имеющиеся возможности для создания благ и удовлетворения потребностей. Ресурсы многообразны и могут быть классифицированы по-разному¹.

Природные ресурсы, т. е. имеющиеся у общества запасы полезных ископаемых, благоприятные условия для сельского хозяйства, выгодное географическое положение.

Ресурсы, созданные и накопленные предыдущими поколениями для производственной деятельности и потребления, т. е. имеющиеся предприятия, транспортные системы, жилые дома и т. д.

Людские ресурсы с их опытом, квалификацией, уровнем образования, а также предпринимательскими способностями.

Денежные, золотовалютные и другие ресурсы.

Технология и научно-технические ресурсы, т. е. имеющиеся у общества накопления, заделы современного технологического прогресса и т. д.

Возможны и другие классификации ресурсов. Например, по альтернативности возможностей их использования, взаимозаменяемости, исчерпаемости и неисчерпаемости в данный период времени и т. д.

¹ Агапова Т.А., Серегина С.Ф. Указ. соч.

Однако независимо от типа классификации все ресурсы имеют общее – они характеризуют исходную и основную предпосылку экономической деятельности: наличие ресурсов необходимого качества и многообразия является исходным условием для создания благ и, следовательно, удовлетворения потребностей.

Человеческие потребности могут быть удовлетворены различными способами и при помощи различных средств, но в любом случае для этого требуются создание благ, удовлетворяющих те или иные потребности людей. Надо заметить, что потребности удовлетворяются не только материальными продуктами.

Необходимость обеспечения удовлетворения постоянно существующих и возрастающих потребностей заставила людей создать особую систему общественных отношений – *систему экономических отношений*. Отношения между людьми, предприятиями и государствами направленные на всестороннее удовлетворение потребностей людей называются экономическими.

Основу таких отношений составляют производственные отношения. Производство является исходным признаком экономики.

В процессе производства происходит использование ресурсов (труда, средств производства, технологий, земли) для создания продукта (экономических благ). Необходимость в благах, как мы отмечали выше, определена потребностью, которая может быть удовлетворена в процессе потребления.

Постоянно возникающие потребности людей приходят на смену уже удовлетворенных, тем самым, требуя от производства *непрерывности*. Постоянно повторяющийся процесс производства получил название *воспроизводства* (рис. 1).

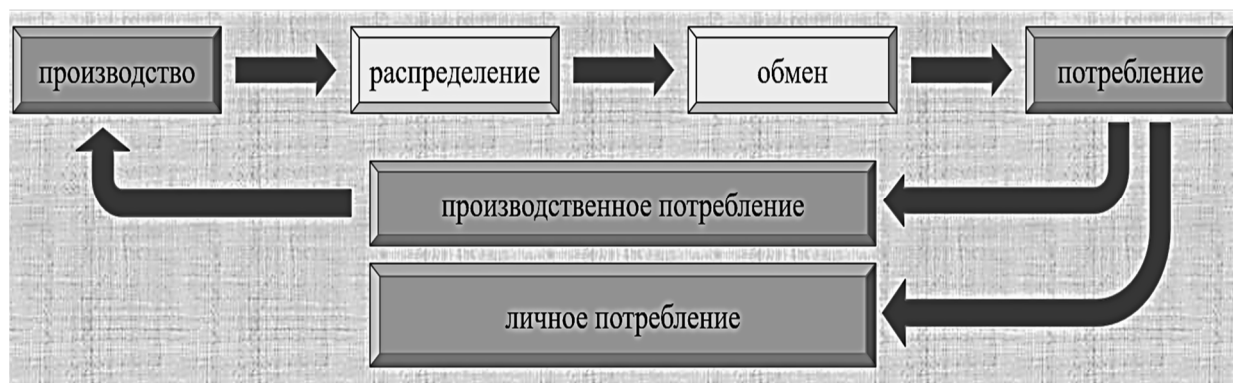


Рис. 1. Схема воспроизводства

Потребление, то есть удовлетворение потребностей, – конечный пункт и смысл производственной деятельности в любом обществе.

Потребности удовлетворяются как созданными, так и не созданными производственной деятельностью благами. По целям потребления оно делится на личное потребление, т. е. направленное на удовлетворение потребностей людей за пределами производства, и производственное потребление, или использование продукта для целей возобновления и расширения факторов производства, для инвестиционных целей.

Потребление не может прекратиться, и, следовательно, неизбежно постоянное повторение производства, что в итоге и определило необходимость таких процессов как распределение и обмен, позволяющих доставить созданные блага потребителю.

Распределение – это установление доли участия субъекта в созданном продукте (примером распределения является получение заработной платы, которая зависит от объема созданной работником полезности).

Различают *первичное распределение* и *вторичное распределение*, или перераспределение.

Обмен – стадия движения общественного продукта, которая доставляет произведенные продукты и условия производства субъектам экономической деятельности.

Обмен продуктами осуществляется на базе общественного разделения труда, или специализации субъектов экономики на производстве того или иного вида продукции. Обмен на основе разделения труда в условиях современной экономики принимает форму обмена товарами. Посредником в обмене выступают деньги.

Общественное разделение труда – одна из важных категорий, характеризующих общие основы экономического развития. Взаимосвязь специализации, разделения труда, развития обмена и производительности труда была замечена уже давно.

Исходным для определения общественного развития труда является признание того, что общественный труд, т. е. совокупность конкретных видов труда в обществе, которыми оно располагает в данный момент времени, ограничен с точки зрения удовлетворения потребностей.

Чтобы удовлетворять эти потребности, необходимо увеличивать виды труда и многообразие продуктов. Однако этот процесс сталкивается с узкими возможностями наличных ресурсов, в том числе и трудовых. Преодоление этого противоречия ведет к необходимости большей специализации и сочетаемым с нею ростом производительности труда.

В результате в обществе образуются особые отрасли и сферы экономики, то есть области экономической деятельности, которые отличаются друг от друга единством и однотипностью выпускаемого продукта, однотипностью ресурсов и технологий¹.

В этой связи в экономике выделяют, во-первых, сферу материальной производственной деятельности, которая специализируется на создании продуктов, имеющих материальную форму. Большинство отраслей этой сферы, благодаря производству необходимых жизненных средств, составляет основу жизнедеятельности общества (промышленность, сельское хозяйство и т. д.).

Во-вторых, выделяется сфера создания услуг. Она отличается тем, что удовлетворение потребности неотделимо от деятельности в этой сфере. Эта сфера неоднородна. Здесь – создание услуг в материальном производстве (услуги ремонта и т. д.) и в нематериальном производстве (туризм, образование, деятельность в области информации, в финансовых институтах и т. д.).

Используется и другая классификация – по стадиям переработки ресурсов и продуктов. В этом случае выделяются следующие сферы экономики: первичная сфера экономики – это отрасли и предприятия, осуществляющие непосредственное взаимодействие с природой по добыче сырья (сельское и лесное хозяйство, добыча полезных ископаемых, охота и рыболовство и т. п.); вторичная сфера экономики – отрасли предприятия, обеспечивающие создание и доведение продукта до потребителя (отрасли обрабатывающей и перерабатывающей промышленности, включая машиностроение, производство продуктов потребления, а также ремонт, продолжение производства в сфере торговли и т. д.). Производство услуг различного рода (услуги связи, туризм, образование и т. д.) составляет третичную сферу экономики.

¹ Агапова Т.А., Серегина С.Ф. Указ. соч.

Таким образом, *экономическая система* есть совокупность взаимосвязанных и определенным образом упорядоченных элементов экономики, функционирующая с целью всестороннего удовлетворения потребностей людей¹.

2. Экономическая теория

Желание человека сделать свою жизнь лучше в условиях существующих экономических противоречий привело человечество к накоплению знаний о том, как это можно сделать. Так появилась наука, изучающая экономическую сферу жизнедеятельности людей, т. е. *экономическая теория*.

Экономическая теория – это наука, изучающая экономические отношения, возникающие в обществе по поводу производства, распределения, обмена и потребления экономических благ.

Другое определение, которое дает известный британский экономист Лайонел Роббинс (1898–1984), звучит следующим образом: «Экономика – это наука, которая изучает поведение человека с точки зрения отношений между его целями и ограниченными средствами, допускающими альтернативное использование».

Задача любой науки состоит в анализе реальных процессов, фактов, выявлении внутренних взаимосвязей, определении закономерностей и тенденций изменения явлений. Не является исключением и экономическая теория.

Вся история экономической теории показывает, что это был постоянный поиск путей целостного системного анализа экономической жизни общества, стремление описать, объяснить и предвидеть тенденции развития, выяснить законы экономической жизни, обосновать способы наиболее рациональных экономических решений.

Экономическая теория, как и другие социальные науки, имеет ряд особенностей по сравнению с естественными науками.

¹ Курс экономической теории: Общие основы экономической теории. Микроэкономика. Макроэкономика. Основы национальной экономики: учеб. пособие / под ред. А.В. Сидоровича; МГУ им. М.В. Ломоносова. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Дело и Сервис, 2001.

Во-первых, экономическая теория связана с деятельностью людей и в силу этого является общественной социальной наукой, в отличие от естественных наук, которые изучают не опосредованные волей и сознанием людей явления и процессы.

Во-вторых, экономические действия и, следовательно, экономическая теория прямо связаны с экономическими интересами и идеологией. Это ставит перед экономической теорией задачу постоянно обращаться к другим социальным наукам и дисциплинам: социологии, политологии, истории.

В-третьих, в силу прямой связи экономической теории с экономическими интересами людей экономическую теорию интересуют не просто рациональные экономические решения, а необходимость реализации этих решений при учете социально справедливого распределения продуктов и благ, признаваемого обществом.

Предметом экономической теории являются экономические отношения в обществе. Поскольку экономические отношения представляют в обществе целостную систему, то предмет экономической теории имеет и другое определение. *Экономическая теория – это наука о системах экономических отношений общества.*

Экономическая теория, анализируя экономические отношения, должна ответить на ряд принципиальных вопросов:

- что собой представляет экономическая система, как она устроена, каковы ее основные структурные элементы, цели и формы движения;
- как функционирует экономическая система, как осуществляется взаимосвязь ее элементов в процессе функционирования и какое влияние оказывает принятие экономических решений;
- как система экономических отношений взаимодействует с другими общественными отношениями и, прежде всего, с социальными и политическими отношениями.

Экономическая теория, опираясь на изучение реальных экономических процессов, вырабатывает основу для принятия эффективных решений применительно как ко всей экономике, так и к конкретным задачам¹.

¹ Курс экономической теории: учеб. пособие. – М., 2001.

Поскольку принятие этих решений предполагает в первую очередь всестороннее изучение объекта, т. е. того, что он собой представляет, *исходная задача экономической теории – определение содержания и структуры экономической системы.*

Таким образом, можно сказать, что экономическая теория, решая стоящие перед ней задачи оказывает определенное влияние на развитие общества, выполняет функции: познавательную, практическую, мировоззренческую, прогностическую, методологическую, идеологическую, критическую, теоретическую.

На современном этапе сформировалась достаточно стройная структура экономической теории. Ее составные части и их непосредственный предмет могут быть правильно определены в контексте двух основополагающих процессов.

1. *Экономическая теория развивается вместе с обществом* – экономика и теоретические взгляды на экономику эволюционируют вместе с развитием реальных экономических отношений.

2. *Усложнение экономических отношений*, появление новых моделей экономических систем неизбежно порождают дифференциацию экономической теории и появление новых направлений и школ.

Экономическая теория, пройдя сложную эволюцию, дифференцируясь на множество направлений и школ, устойчиво воспроизводила существенное различие в подходах, непосредственном предмете, особенностях анализа экономических систем.

В результате, с одной стороны, сформировался развернутый анализ функционирования экономических систем в процессе использования ограниченных ресурсов и, с другой – анализ социально-экономической структуры и содержания экономики в ее реальных формах и в тесной взаимосвязи с другими отношениями и институтами общества. Все отчетливее выступают собственные границы и предмет институциональной экономики¹.

Структура экономической теории сегодня – это, *во-первых*, результат развития экономики от простейших до сложных экономических систем смешанного типа. *Во-вторых*, это результат усложнения и многообразия моделей национальных экономик.

¹ Курс экономической теории: учеб. пособие. – М., 2001.

В-третьих, современная теория – результат развития методов науки.

В конце XIX в. возникла целая совокупность качественных и количественных методов, существенно расширивших возможности науки. Все очевиднее становится то, что объект и предмет экономической теории многогранен, что попытки описать экономику исходя из одного подхода, одного метода не продуктивны и не перспективны.

Современная экономическая теория – это система экономических наук, связанных общим предметом – экономическими отношениями.

При этом каждая составная часть экономической теории имеет свой непосредственный предмет.

Экономическая теория является общетеоретической наукой об экономике, в отличие от частных экономических наук, которые изучают отраслевые, конкретные экономические проблемы. Последние дисциплины имеют и теоретическую часть, однако она базируется на общих выводах экономической теории. При этом в современных условиях теоретической базой всестороннего изучения экономики являются как курсы, в которых излагаются основы рационального использования ограниченных ресурсов общества (Economics), так и дисциплины, изучающие социально-экономический строй общества в его реальных формах и противоречиях (политическая экономия).

Современная экономическая теория включает в себя несколько основных разделов¹.

Микроэкономика. Часть, раздел, область экономической науки, связанная с изучением относительно маломасштабных экономических процессов, субъектов, явлений, в основном предприятий, фирм, предпринимателей, потребителей, их хозяйственной деятельности, экономических отношений между ними, отдельных рынков. В центре внимания микроэкономики находятся производители и потребители, принятие ими решений в отношении объемов производства, продаж, покупок, потребления с учетом потребностей, цен, затрат, прибыли. Микроэкономика изучает также рыночное поведение субъектов, отношения между ними

¹ Курс экономической теории: учеб. пособие. – М., 2001.

в процессе производства, распределения, обмена, потребления. Кроме того, объектом изучения микроэкономики служат отношения между производителями, предпринимателями и государством на разных рынках.

Макроэкономика. Часть, раздел экономической науки, посвященный изучению крупномасштабных экономических явлений и процессов, относящихся к экономике страны, ее хозяйству в целом. Объектом изучения макроэкономики являются сводные, обобщающие показатели по всему хозяйству, такие, как национальное богатство, валовой национальный и валовой внутренний продукт, национальный доход, суммарные государственные и частные инвестиции, общее количество денег в обращении. Одновременно макроэкономика изучает средние по стране экономические показатели, такие, как средние доходы, средняя заработная плата, цены, уровень инфляции, безработица, занятость, производительность труда. В то же время предметом макроэкономики являются обобщающие показатели роста, темпы увеличения или уменьшения величин, характеризующих экономику страны, и происходящие в ней экономические процессы, структурные пропорции.

Мировая экономика. Экономика всех стран мирового сообщества, рассматриваемая с учетом межстрановых экономических взаимосвязей и взаимодействий. Синоним – мировое хозяйство.

Экономическая наука, решая возлагаемые на нее обществом задачи, использует достаточно развитый методологический инструментарий. Применительно к экономической теории понятие *«метод»* – это путь познания системы экономических отношений в их взаимодействии с развитием производительных сил, путь мысленного воспроизведения.

Во всякой науке используется определенная совокупность методов исследования. Эти методы подразделяются на:

- *всеобщие (философские)*, вооружающие все области познания, например, метафизический и диалектический методы;
- *общенаучные* – исторический, логический, математический и др.;
- *специфические* – для каждой отрасли науки.

В экономической теории применяются два, хотя и противоположных, но взаимосвязанных философских метода метафизика и диалектика.

Метафизический метод основан на разрозненном рассмотрении всех явлений, т. е. в состоянии покоя и неизменяемости. Это необходимо в тех случаях, когда анализируется какая-то часть системы в отдельности или выясняется внутренняя структура хозяйственных отношений. Также поступают, например, при классификации типов собственности, форм организации хозяйства, функций денег, типов рынков, форм заработной платы.

Диалектический метод основан на учении о наиболее общих закономерностях становления и развития всех явлений природы, общества и мышления. Немецкий философ Георг Гегель (1770–1831) – создатель систематической теории диалектики центральное место в этой теории отводил противоречию. Последнее он рассматривал как единство взаимоисключающих и одновременно взаимно предполагающих друг друга противоположностей. Противоречие Гегель оценивал, как «мотор», как внутренний импульс всякого развития. Это, разумеется, в полной мере относится к реальной хозяйственной деятельности и к экономической теории.

Рассмотрим некоторые *общенаучные методы*. Метод *научных абстракций, или абстрагирование*, – это особый мыслительный прием, позволяющий формулировать те или иные отвлеченные понятия – так называемые абстракции, или категории. Люди в своей повседневности используют великое множество разнообразных абстракций на каждом шагу, даже не задумываясь об этом.

Результатом применения этого метода становится «выведение» (обоснование) экономических категорий. Абстракция позволяет отразить в идеальной форме содержание, которое уже заложено в изучаемых явлениях. Чем более содержательные и емкие абстракции (в виде категорий, дефиниций, понятий) вырабатывает экономическая теория, тем полнее и точнее они отражают действительность, тем эффективнее их использование как инструмента познания.

Чтобы абстракция была научной, необходимо определить границы абстрагирования, доказать, что рассмотрение экономи-

ческого явления или процесса в определенном аспекте или под определенным углом зрения не изменяет их внутренней сущности, законы развития и функционирования.

Методы анализа и синтеза предполагают изучение социально-экономических явлений как по частям – это анализ (от греческого analysis – разложение, расчленение), так и в целом – синтез (от греческого synthesis – соединение, сочетание, составление). Например, сопоставление экономических показателей работы отдельных шахт – это анализ, а определение общеотраслевых результатов хозяйствования всей угольной промышленности России – синтез.

Благодаря сочетанию методов анализа и синтеза обеспечивается системный, комплексный подход к сложным (многоэлементным) объектам исследования. Такие объекты (системы) рассматриваются как комплекс взаимосвязанных частей (подсистем) единого целого, а не как механическое соединение каких-то разрозненных элементов. Важность комплексного подхода обусловлена тем, что вся экономика по существу состоит из множества больших и малых систем (народное хозяйство – из отраслей, отрасли – из предприятий, предприятия – из цехов, стоимость товара – из элементов затрат, рынок – из многих секторов, ниш, участников и т. д.).

Индукция и дедукция являют собой два противоположных, но тесно взаимосвязанных способа рассуждения. Движение мысли от частных (отдельных) фактов к общему выводу – это индукция (от латинского inductio – наведение), или обобщение. Оно позволяет нам, по выражению Достоевского, «собрать свои мысли в точку». А рассуждение в обратном направлении (от общего положения к частным выводам) называют дедукцией (от латинского deductio – выведение). Следовательно, смысл индукции и дедукции вытекает из самой этимологии этих слов. Так, факты увеличение роста цен на молоко, хлеб, овощи и пр. наводят на мысль о росте дороговизны в стране (индукция). Из общего же положения о растущей стоимости жизни можно вывести отдельные показатели повышения потребительских цен по каждому продукту (дедукция).

Исторический и логический методы (или подходы) тоже применяются в единстве. Здесь подробное изучение социально-

экономических процессов в их исторической последовательности сопровождаются логическими обобщениями, то есть оценкой этих процессов в целом и общими выводами. Например, детальное исследование конкретного хода и особенностей строительства социализма в XX в. в разных обществах – это исторический подход. А выводы на его основе (о неэффективности экономики в соцстранах, о повседневной утрате стимулов к труду, о товарных дефицитах и пр.) – подход логический.

Чтобы помочь хозяйственному развитию освободиться от стихийных сил или, по крайней мере, уменьшить их разрушительные последствия, экономическая наука стремится, как можно полнее и глубже познать объективную логику хозяйственного развития в масштабе каждого предприятия, страны и всего мира. Полученные теоретические и практические выводы используются для прогнозирования и улучшения управления хозяйством.¹

Наконец, весьма широкое применение в экономических науках имеет *графический метод* (от греческого grapho – пишу, черчу, рисую). Он отображает хозяйственные процессы и явления с помощью различных систем, таблиц, графиков, диаграмм, обеспечивая краткость, сжатость, наглядность в представлении сложного теоретического материала. Так, график зримо демонстрирует зависимость тех или иных величин друг от друга, отражая, скажем, связь между ценами на билеты и числом театральных зрителей.

Рассмотрим некоторые *специфические методы* экономической теории. Так, например, *экономическое наблюдение* (то есть преднамеренное, целенаправленное восприятие экономических явлений, процессов в их реальном виде) и *сбор фактов*, происходящих в действительности, позволяют, скажем, проследить, как изменились товарные цены за тот или иной период, как возросли объемы производства, торговли и прибылей предприятия.

В отличие от этого *экономический эксперимент* предполагает проведение искусственного научного опыта, когда изучаемый объект ставится в специально созданные и контролируемые условия. Например, чтобы проверить эффективность новой системы

¹ Куликов Л.М. Основы экономической теории: учеб. пособие. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Финансы и статистика, 2008.

оплаты труда, проводят ее пробные испытания в рамках той или иной группы работников.

Активно используется и такой метод, как *экономико-математическое моделирование* – построение условной схемы экономического явления или процесса и получения на основе ее анализа достоверных данных о самом явлении. Такие модели исследуются методами функционального анализа, выявления характера зависимости одних переменных от других, например, объема покупок от цены и доходов покупателей. Экономическая модель служит для объяснения, как работает экономика или ее отдельный сектор, для выработки экономических принципов и экономических прогнозов.

Зарождение экономической науки, как и многих других, началось еще в Древнем Риме и Древней Греции и связано с именами многих выдающихся ученых того времени и, прежде всего, Ксенофонта (430–354 гг. до н. э.), Платона (428–347 гг. до н. э.), Аристотеля (384–322 гг. до н. э.) и др. Экономика не являлась самостоятельной областью знаний и сливалась с общей философией или сводилась к практическим советам в управлении хозяйством. Но можно отметить, что уже тогда ученых интересовали проблемы богатства и его источников. Источником богатства является труд рабов в земледелии и ремесле, причем, рабство – это явление естественное, данное богами. Принадлежать же богатство должно свободным людям, миссия которых заниматься искусством, наукой, войной и т. д. Среди этого класса преобладала философия гедонизма – наслаждайся богатством, которое священо и неприкосновенно. Более того, неприкосновенность частной собственности была закреплена в законе (Римское право).

Из такого понимания в науке выделяется два направления:

1) *Экономика как наука о ведении хозяйства*. Известно происхождение термина «Экономика», который был введен в оборот Ксенофонтом: ойкос – дом, номос – закон, т. е., по сути, наука о законах дома.

2) *Хрематистика* – искусство делать деньги, так как рыночные отношения были довольно развиты.

Существует достаточно разнообразные подходы к периодизации развития экономической науки. Рассмотрим один из них,

логика которого построена на способности науки решать практические задачи человечества в экономической сфере.

В развитии экономической теории как науки можно выделить четыре периода (табл. 1).

Таблица 1

Периоды развития экономической теории

Этап	Направление, школы, представители
1. Донаучный	Мыслители древности – Ману, Хаммурапи, Гесиод, Солон, Ксенофон, Платон, Аристотель и др.
	Меркантилизм – У. Стаффорд, Т. Мэнн, А. Монкретьен, Ж. Кольбер и др.
2. Зарождение экономической науки	Физиократы – Ф. Кенэ, В. де Мирабо, Д. Неймур, Ж. Тюрго
	Классическая политическая экономия – А. Смит, Т. Мальтус, Д. Миль, Д. Рикардо и др.
	Марксизм – К. Маркс, Ф. Энгельс, В. Ленин
	Маржинализм – трансформируется в неоклассическое направление
3. Открытие и разработка основополагающих принципов	Неоклассическое направление
4. Современный	Кейспанство – Д. Кейнс
	Неоклассическое направление – Э. Чемберлин, К. Виксель
	Неокейспанство – Д. Робинсон, Р. Хоррод
	Институционально-социологическое направление – Т. Веблен, Д. Коммонс, У. Митчел, Д. Гилбрейт

Рассмотрим каждый из этих этапов.

Донаучный этап. Свидетельства об изысканиях людей древности о предмете экономики можно найти в исторических документах, найденных при раскопках. Такие тексты относятся к древним государствам Индии, Вавилонии, Египта и позднее – Греции. Древнегреческие мыслители размышляли о ведении до-

машнего хозяйства, отсюда и название «экономика» – наука о хозяйстве. Их также интересовал вопрос ценности товаров относительно друг друга и механизмы приумножения богатства.

Следующим витком стало размышление о хозяйстве государства и общества в целом. Существенной статьей пополнения казны государства становится привлечение иноземных торговцев, предоставление им комфортных условий для продажи их товаров, а также вменение обязанности закупать отечественные товары на всю сумму выручки. Таким образом, запрещался вывоз капитала за рубеж.

Позднее внешнеторговая политика поменялась. Акцент делался на обложении ввозимых товаров существенными пошлинами. За счет этого регулировалось положение национальных производителей и торговцев. А иностранные купцы получили право свободно распоряжаться своим капиталом, в том числе и вывозить его из страны.

Таким образом, в ходе данного этапа шло накопление экономических знаний для последующей их систематизации. Необходимо отметить, что первой попыткой такой систематизации произошло в рамках первой экономической школы – *меркантилизма*.

Меркантилизм. Прежде чем остановиться на нем отметим, что в 1615 г. французский экономист Антуан де Монкретьен опубликовал «Трактат политической экономии». Особенностью данной работы, отличающей ее от множества уже существовавших экономических трудов, стало то, что в ней впервые был определен *предмет экономической теории* и введено понятие «*Политическая экономия*». Слово «политическая» имеет тоже древнегреческие корни и происходит от термина «полис» (город, государство). Таким образом, уже был очерчен более широкий круг предмета экономики, как искусство управлять общественным хозяйством ради увеличения общественного богатства. Но вот понимание богатства было различным.

И первыми в научном обосновании своего понимания богатства можно отметить меркантилистов (от итал. «мерканти» – торговец), которые под богатством понимали, прежде всего, деньги.

Основным положением ученых того времени была «теория активного денежного баланса», обосновывающая политику,

направленную на увеличение денежного богатства, вплоть до запрета вывоза денег за границу, ограничения импорта.

Таким образом, можно заключить, что меркантилизм впервые использовал экономический анализ как инструмент в деятельности государства и положил начало систематизации экономических знаний, превращая их в науку.

Данный процесс проходил уже в ходе следующего *этапа зарождения (становления) экономической науки*. Данный этап проходил в рамках таких экономических школ как, *физиократия, классическая политическая экономия, марксизм и маржинализм*. Здесь необходимо отметить, что по мнению многих ученых-экономистов физиократия и марксизм являются определенными этапами в развитии классической политической экономии. Несмотря на это мы их рассмотрим отдельно, чтобы подчеркнуть специфику, характеризующую логику развития самой экономической науки.

Физиократия. Возникновению этого направления также способствовали реальные экономические процессы, происходящие в Европе и, прежде всего, во Франции.

Физиократы подвергали критике меркантилизм, считая, что внимание производства должно быть обращено не на развитие торговли и накопление денег, а на создание изобилия «произведений земли», в чем, по их мнению, заключается подлинное благоденствие нации.

Основоположник школы физиократов Франсуа Кенэ (1694–1774) занялся проблемами экономики в 60 лет, будучи придворным медиком Людовика XV. Ф. Кенэ – автор «Экономической таблицы», где впервые была предпринята гениальная попытка провести анализ общественного воспроизводства с позиций установления определенных балансовых пропорций между натуральными и стоимостными элементами общественного продукта.

Таким образом, главным достижением данного направления экономической науки стало то, что физиократы перенесли предмет экономического анализа в область сельскохозяйственного производства, тем самым исправив ошибку меркантилистов, видящих источник богатства в обмене (торговле).

Классическая политическая экономия (классическая теория). Самые яркие представители классиков: шотландец А. Смит

(1723–1790). Основной труд: «Исследование о природе и причинах богатства народов» – 1776 г. и англичанин Д. Рикардо (1772–1823). Основной труд: «Начала политической экономии и налогового обложения» – 1817 г.

Методология учения классиков основана на концепции экономического либерализма, основные положения которой заключаются в следующем:

- богатство нации – это не золото и серебро, а реальный продукт, созданный трудом, причем не только в сельском хозяйстве, а в любой материальной сфере (трудовая теория стоимости);
- важнейшими условиями роста производительности труда является его разделение, специализация и как следствие этого – кооперация; на этой основе можно создавать машины, облегчающие труд, а главное – делающие его более производительным;
- богатство народов – это не результат некоего организованного плана, не следствие вмешательства государства, а есть непредвиденный результат действия многих людей, каждый из которых стремится к собственному интересу. Это «экономический человек», наделенный эгоизмом и стремящийся ко все большему накоплению личного богатства, но посредством этого возрастает богатство общественное;
- неперенным условием действия экономических законов является свободная конкуренция; на рынке действует «невидимая рука», при помощи которой свободная конкуренция управляет действиями людей через их интересы и ведет к разрешению общественных проблем наилучшим способом, максимально выгодным как отдельным лицам, так и всему обществу в целом;
- принцип полного невмешательства государства в экономику – «laissez faire» – по А. Смиту является условием богатства. Государственное регулирование необходимо при возникновении угрозы всеобщему благу (государство – ночной сторож). Главная же задача государства – это обеспечить для всех основные экономические свободы: свобода хозяйственной деятельности, свобода конкуренции и свобода торговли.

Таким образом, основным достижением данного направления явилось то, что в его рамках был достаточно подробно описан экономический процесс, основывающийся на саморегулирующемся рынке. Вместе с этим, важно отметить, что ученые

данной школы не учитывали влияние социальных противоречий, проявляющихся в ходе этого процесса. Как показала история – это влияние оказалось весьма существенным.

Марксизм. Марксистская политэкономия – «библия рабочего класса». Основатели – К. Маркс (1818–1883) и Ф. Энгельс (1820–1895). Исторический фон того времени: дальнейшая дифференциация населения, появление рабочего класса и формирование его классового самосознания, создание рабочих партий и разработка идеологии классовой борьбы. Выдающимися идеологами этой борьбы и были марксисты. Основной труд К. Маркса «Капитал», где он раскрыл механизм капиталистической эксплуатации через производство прибавочной стоимости. Марксисты не только критиковали существующее положение вещей, но обосновывали классовую борьбу (экспроприация экспроприаторов) и конструировали будущее общество (коммунизм). Они полагали, что противоречия капиталистического строя столь серьезны, что рыночный механизм не сможет с ними справиться, и поэтому обречен на гибель. В России марксизм прижился из-за очень тяжелого положения пролетариата. Это экономическая теория активно развивалась в СССР до 80-х гг. Она отражала господствующую идеологию, была единственной и самодовлеющей. Постепенно она стала крайне косной, что губительно сказалось на развитии экономической теории в России.

Таким образом, основным достижением данного направления явилось то, что в его рамках были показаны механизмы формирования социальных противоречий в капиталистическом способе производства. Данное направление «опередело» свое время, так как вскрытые им проблемы в экономическом анализе выйдут на первый план в начале 20 века.

Вместе с этим, важным отметить, что «классическая школа» того времени (вместе с марксистами) не смогла решить еще одну важную проблему, проблему образования цены в экономике.

Маржинализм. Зародился в 70-е гг. XIX в. как критическое осмысление теории классиков и марксизма. Маржиналисты абстрагировались от изучения сущности капитализма как способа производства, основанного на эксплуатации, отрицали теорию трудовой стоимости и заменили ее теорией предельной полезности. Собственно, главная их заслуга как экономистов и заключа-

ется в том, что они ввели в анализ предельные величины и, прежде всего, такую категорию как предельная полезность. Благодаря этому был разрешен так называемый парадокс А. Смита. Маржиналисты воспевали свободную конкуренцию, «чистую экономику» вне зависимости от формы ее организации. Основную задачу видели в поиске наиболее эффективных способов распределения ограниченных ресурсов и рационального хозяйствования. Такой подход получил название *микроэкономический*.

Таким образом, маржиналисты вместе с предельным анализом, позволившим широко использовать математический аппарат в решении экономических проблем и сделавшим экономическую науку точной наукой, обратили внимание на влияние «полезности» в вопросах ценообразования. *Данное обстоятельство существенно приблизило экономическую теорию к правильному пониманию сущности и содержания механизма установления цены.*

Появление следующей экономической школы ознаменовало переход экономической теории на следующий этап ее развития – *открытие и разработка основополагающих принципов.*

Неоклассическая школа. В 90-е гг. XIX в. А. Маршалл встроил в концепцию маржинализма элементы классической теории и на их основе был определен тот механизм формирования цен, который мы и по сей день анализируем в экономической теории, то есть он, по сути, создал теорию спроса и предложения. Как сказал великий ученый-экономист Дж. Кейнс: «После А. Маршалла экономистам в этой истории анализировать нечего». И действительно, если мы обратимся к труду А. Маршалла «Принципы экономической политики» и сравним с изложением теории спроса и предложения в современных учебниках, то увидим, что изменилась конкретика (примеры и т. д.). Теория же по сути та же, что была создана этим великим ученым.

В рамках данного направления выделилось ряд экономических школ, которые на основе «общих принципов» экономического процесса конкретизировали те или иные его сферы.

Важно отметить, что вскрытые еще марксистами экономические проблемы проявили себя в полной мере в начале XX в. в форме жесточайшего экономического кризиса – Великой депрессии. Именно это обстоятельство заставило обратить свое внимание на *проблемы государственного регулирования экономики.*

Влияние данного аспекта экономического анализа оказало существенное влияние на дальнейшие изменения в экономической науке, а значит можно говорить о современном этапе ее развития.

Последний этап развития экономической науки характеризуется наличием множества экономических школ, но, как представляется, в числе основополагающих можно назвать две.

Кейнсианство. Исторический опыт убеждает, что кризис в экономике является мощным стимулом к развитию экономической науки. Кризис 20–30-х гг. показал невозможность преодолеть противоречия капитализма. В отличие от неоклассиков, Д.М. Кейнс (1883–1946) предметом своего анализа сделал народное хозяйство в целом. В связи с этим появляется *кейнсианство, которое провозглашает необходимость серьезного вмешательства государства в рыночный механизм с целью установления стабильности, которая не характерна для рынка.* Был предложен новый метод в экономике: исследование зависимостей и пропорций между макроэкономическими величинами – национальным доходом и накоплениями. Такой подход получил название макроэкономического. Кейнс выдвинул вопрос о необходимости государственного вмешательства в экономику с целью исправления ее недостатков, которые до него отрицались – большинство буржуазных экономистов считали кризисы случайными явлениями. В отличие от своих предшественников, изучавших проблемы увеличения производства товаров, Кейнс на первый план поставил вопрос об «эффективном спросе», то есть о потреблении и накоплении, из которых складывается эффективный спрос.

Главный труд Дж. М. Кейнса – «Общая теория занятости, процента и денег» (1936). Кейнс утверждал, что с увеличением занятости растет национальный доход и, следовательно, увеличивается потребление. Но потребление растет медленнее, чем доходы, т.к. по мере роста доходов у людей усиливается стремление к сбережению. Психология людей такова, что рост доходов ведет к увеличению сбережений и к относительному сокращению потребления. Последнее, в свою очередь, выражается в уменьшении эффективного (действительно предъявляемого, а не потенциально возможного) спроса, а спрос влияет на размеры производства и, таким образом, на уровень занятости.

Кейнс не считал безработицу и кризисы неизбежным явлением в капиталистическом обществе, однако доказал, что сам механизм капиталистической системы хозяйства оказывается не в состоянии автоматически обеспечивать «устранение» этих явлений. Возникает «жизненная необходимость создания централизованного контроля в вопросах, которые ныне, в основном, предоставлены в частной инициативе...», – пишет Кейнс. В качестве решающего средства для повышения общего объема занятости Кейнс выдвигает увеличение частных и государственных капиталовложений (инвестиций). Наибольшее распространение основные выводы и идеи Кейнса получили в 50–60-х гг.

Вместе с тем, предложенные Кейнсом меры по обеспечению стабильного функционирования экономики сопряжены с высокими инфляционными рисками. Высокая инфляция – вот главный недостаток кейнсианской методологии. Этот недостаток попыталась решить другая экономическая школа – школа монетаризма.

Монетаризм. Теория стабилизации экономики, в которой главное место отводится денежным факторам. Монетаристы сводят управление страной к контролю государства над денежной массой, эмиссией денег, находящихся в обращении, достижению сбалансированного бюджета и установлению высокого банковского процента. По мнению М. Фридмана, все крупные потрясения объясняются последствиями денежной политики государства.

В современной экономической теории основополагающей проблемой является нахождение эффективного сочетания рыночной и государственной составляющей национальной экономики, что в итоге должно обеспечить высокий уровень жизни всех членов общества без исключения и стабильное экономическое развитие в стратегической перспективе. Экономическая наука существенно продвинулась в решении проблем общественной жизни. Вместе с тем, можно говорить и о том, что перед ней стоит еще много задач, которые предстоит решить в будущем.

Тема 2. Основы рыночного хозяйства и его структура

1. Товарное производство: условия зарождения и основные черты

История развития общества позволяет выделить две главные формы общественного хозяйства: *натуральную и товарную*.

Натуральная форма хозяйства – это такая форма хозяйствования, в которой производство материальных благ и услуг осуществляется для собственного потребления внутри отдельной хозяйственной единицы.

Материальной основой натурального хозяйства является слабое развитие общественного разделения труда. Натуральной форме хозяйства присущ замкнутый, локальный характер производства, ограниченный рамками данной хозяйственной единицы, что определяет возможности по удовлетворению ее потребностей.

Товарное (рыночное) хозяйство – это общественная форма организации экономики, основанная на товарном производстве и обеспечивающая взаимодействие между производством и потреблением посредством рынка.

Товарное производство предполагает, что продукты производятся частными, обособленными производителями, каждый из которых специализируется на выработке какого-либо одного продукта, поэтому для удовлетворения общественных потребностей необходимы купля-продажа продуктов на рынке, товарно-денежный обмен. Такое понимание товарного производства определяет его сущность как производства продуктов на рынок для обмена, но одновременно и указывает на условия возникновения товарного производства¹.

Товарное производство означает, что продукт создается не для самого производителя, а для обмена.

Товарное производство прошло длительную эволюцию. Возникло оно в условиях разложения первобытной общины, зарождения частной собственности, при первом общественном разделении труда. Известно, что простейшей формой разделения труда является естественное разделение в зависимости от пола и

¹ Агапова Т.А., Серегина С.Ф. Указ. соч.

возраста. Первое же общественное разделение труда связано с отделением скотоводства от земледелия. Это такое разделение труда, при котором сначала различные общины, а затем и отдельные члены общин стали заниматься различными видами хозяйственной деятельности, что привело к появлению избытка отдельных продуктов у производителей в результате роста производительности их труда и к значительному развитию обмена.

Общественное разделение труда – это первое необходимое условие возникновения товарного производства. С развитием общественного разделения труда происходит специализация производителей на выработке какого-либо одного продукта. Это обуславливает необходимость обмена. Общественное разделение труда является материальным условием существования товарного хозяйства.

Причиной товарного производства следует также считать экономическое обособление товаропроизводителей (положение производителя, характеризующееся его отношением к средствам производства и готовому продукту) как различных собственников. Именно экономическое обособление товаропроизводителей – условие, необходимое и достаточное для превращения обмена в товарный обмен. Только обмен между различными собственниками становится товарным. Экономическое обособление возможно в условиях и частной, и коллективной, групповой, корпоративной собственности.

Следовательно, под *товарным производством* следует понимать такую организацию общественного хозяйства, когда продукты производятся отдельными, обособленными производителями, причем каждый из них специализируется на выработке одного какого-либо продукта, так что для удовлетворения общественных потребностей необходима купля-продажа продуктов на рынке.

Такое понимание товарного производства определяет его сущность как производства продуктов на рынок, для обмена, но одновременно и указывает на условия его возникновения.

В зависимости от степени развития этих условий изменяется и содержание товарного производства¹.

¹ Агапова Т.А., Серегина С.Ф. Указ. соч.

Первоначально оно возникает и функционирует как ***простое или неразвитое товарное производство***, существенными чертами которого являются:

- 1) общественное разделение труда как материальное условие существования товарного производства;
- 2) частная собственность на средства производства и результаты труда;
- 3) личный труд собственника на средства производства;
- 4) удовлетворение общественных потребностей посредством купли-продажи продуктов труда;
- 5) экономическая связь между людьми через рынок.

Таким образом, простое товарное производство – это производство продуктов для обмена самостоятельными мелкими товаропроизводителями – крестьянами и ремесленниками.

Изучение простого товарного производства имеет большое теоретическое и практическое значение, поскольку оно является питательной средой для возникновения развитого товарного производства. Кроме того, оно имеет и в настоящее время широкое распространение, так как 55% населения земного шара – мелкие товаропроизводители, а в странах Латинской Америки и Африки – до 90%.

От простого товарного производства принято отличать ***развитое капиталистическое товарное производство***.

Несмотря на то, что товарное производство в своей основе однотипно с развитым (капиталистическим) товарным производством (ибо и то, и другое основано на общественном разделении труда, частной собственности и производстве продуктов для рынка), они имеют существенные различия. Простое товарное производство базируется на собственном труде товаропроизводителя, продукт труда с момента его производства до реализации на рынке ***принадлежит товаропроизводителю***. Развитое капиталистическое товарное производство ***базируется на применении наемного труда, а произведенный продукт отчуждается от производителя*** (производится рабочим, а принадлежит капиталисту).

Товарное хозяйство при капитализме получает наивысшее развитие. Товарные отношения носят всеобщий характер, что находит свое выражение в следующем:

- 1) все продукты труда производятся только на рынок;
- 2) все потребности общество удовлетворяет через рынок;
- 3) на рынке появляется новый товар – рабочая сила.

Достижение товарным производством его высшей ступени развития связано с утверждением капитализма в процессе первоначального накопления капитала.

Первоначальное накопление есть не что иное, как исторический процесс отделения производителя от средств производства. Он представляется «первоначальным», так как образует предысторию капитала и соответствующей ему формы хозяйствования.

Первоначальное накопление капитала включает два процесса:

- 1) превращение массы производителей в лично свободных, но в то же время лишенных всяких средств производства (этот процесс означает появление на рынке нового товара – рабочей силы);
- 2) сосредоточение денежного богатства и средств производства в руках меньшинства.

Для нормального функционирования рынка необходимы следующие условия.

1. Наличие самостоятельных экономических субъектов, их правомочность в заключении сделок и распоряжении своими доходами. Другими словами, возможность каждого заниматься любой не запрещенной законом предпринимательской деятельностью.

2. Многосекторная экономика, иначе говоря, многообразие форм собственности и, соответственно, видов предприятий. Основа рыночной экономики – частная собственность. Особое значение для современной экономики имеет акционерная (корпоративная) собственность.

3. Конкуренция. Конкуренция – душа рынка. Есть конкуренция – значит, есть и рынок. Условием конкуренции является наличие хотя бы нескольких продавцов (производителей), а также нескольких покупателей.

4. Свободные рыночные цены, которые устанавливаются в процессе конкуренции. Допускается государственное регулирование цен на определенные виды товаров и услуг. Цены передают информацию об изменениях рыночной ситуации, стимулируют применение наиболее экономичных методов производства, распределяют и перераспределяют доходы.

5. Устойчивые денежная и финансовая системы. Устойчивость денежной системы предполагает отсутствие инфляции или ее минимальный уровень, а устойчивая финансовая система предполагает прежде всего стабильность налогов.

6. Наличие развитой инфраструктуры рынка (о ней см. ниже).

7. Дополнение чисто рыночного механизма государственным регулированием экономики. Вопрос состоит только в том, как регулировать, в какой форме и дозе. Важно отметить, что государственное вмешательство в экономику должно быть минимизировано, оно не должно подавлять и разрушать рынок.

8. Открытость национального рынка, его связь с мировым рынком.

9. Стабильность политической ситуации.

10. Умение всех участников приспосабливаться к требованиям рынка, соблюдать «правила игры».

Можно выделить две модели развитого рынка: американскую и шведскую.

Американская модель характеризуется минимальным вмешательством государства в экономику, незначительной долей государственного сектора, ориентацией на свободное предпринимательство и свободный рынок и минимальную (относительно) социальную защиту населения.

Шведская модель – высокая социальная защищенность населения, значительные социальные расходы государства, базирующиеся на высоких налогах, значительное перераспределение национального дохода через госбюджет и в то же время опора на частную собственность, конкуренцию. Ее часто определяют так: «Социализм – в распределении, капитализм – в производстве».

Можно говорить и о других моделях (китайской, германской и др.). В России складывается своя модель современного рынка, в максимальной степени отражающая ту историческую ситуацию, в которой мы живем.

Инфраструктура рынка – это взаимосвязанная система институтов, организаций, действующих в пределах особых рынков и выполняющих обеспечивающую их бесперебойное функционирование.

На рынке товаров и услуг инфраструктура представлена товарными биржами, предприятиями оптовой и розничной тор-

говли, фирмами, предоставляющими участникам рыночную информацию, занимающимися маркетингом, рекламой и т. д. Эта часть инфраструктуры охватывает огромное экономическое пространство между производителями и потребителями; ее функционирование обеспечивает регулирование сбыта и обслуживание потребителей. Эта инфраструктура реагирует на сигналы, идущие от спроса, и обеспечивает равновесие на товарном рынке.

На рынке труда инфраструктурой являются биржи труда, системы, обеспечивающие обучение и переквалификацию работников. На рынке ценных бумаг это в первую очередь фондовая биржа, где покупаются и продаются акции и облигации. Соединяя инвесторов и владельцев сбережений, биржа способствует межотраслевому и межрегиональному переливу капиталов.

Инфраструктура кредитного рынка – это современная двухуровневая банковская система (Центральный банк и коммерческие банки), страховые компании и различные фонды, способные мобилизовать свободные денежные средства и превратить их в кредиты.

Государственные финансы (центральные и местные бюджеты) также являются частью инфраструктуры рынка. Бюджеты через налоги, а также через расходы позволяют государству решать те проблемы, перед которыми отступает рынок.

Следующий элемент инфраструктуры – это законодательство, правовая система, регулирующая взаимодействие участников рынка.

Отсутствие или слабое развитие правовой системы превращает рынок в «дикий», а экономику делает криминальной.

Таким образом, уровень развития товарного производства во многом определяет уровень развития экономики в целом, а значит, и эффективность решения ею основной экономической проблемы.

2. Критерии и типы классификации экономических систем

Экономические субъекты, как участники экономической деятельности, должны самостоятельно принимать решения для достижения своих целей исходя из имеющихся в их распоряжении ресурсов.

Хозяйствование – это совокупность мер и действий экономических субъектов, направленных на принятие наиболее экономических решений, предполагающих удовлетворение потребностей и достижение целей с наименьшими затратами. Оно предполагает постоянное соизмерение результатов и затрат и осуществление эффективной деятельности.

Экономический рационализм действий субъектов хозяйствования предполагает, что они должны прежде всего определить **выгоды** (результаты) от своих действий, предполагаемые **затраты**, необходимые для достижения выгод, и *сопоставить выгоды с затратами*.

Если, исходя из ограниченности благ и необходимости выбора среди альтернативных вариантов, рассмотреть проблему затрат, то проблема эффективности выступает в следующем виде.

Любое действие, направленное на получение данного блага, одновременно означает отказ от получения всех остальных альтернативных данному благ, т. е. тех благ, получением которых приходится жертвовать ради обладания данным выбранным благом.

Например, покупка литра молока может означать отказ от приобретения буханки хлеба на те же деньги.

Конечно, в подавляющем большинстве ситуаций имеется больше двух возможностей выбора. В подобном положении рационально действующий экономический субъект оценивает выгоду, получаемую им от каждого альтернативного варианта использования данных ресурсов, и останавливает свой выбор на той альтернативе, выгода от осуществления которой будет максимальной.

Следовательно, затратами на получение данного блага будут альтернативные, не полученные при этом блага, а *наивысшая выгода из отвергнутых при данном действии выгод* от альтернативных благ будет составлять издержки данного действия. Иначе говоря, **альтернативные издержки** – это *выгода от наилучшей из нереализованных альтернативных возможностей*¹.

В рыночных условиях выгода оценивается в денежной форме и приобретает вид **денежных поступлений** или выручки, а за-

¹ Агапова Т.А., Серегина С.Ф. Указ. соч.

траты – соответственно *расходов* или *издержек*. Тогда результат экономического действия может быть выражен в виде разности между приходом и расходом денежных средств – дохода. Рациональность поведения экономических субъектов будет при этом заключаться в максимизации доходов от экономической деятельности.

Необходимость постоянного решения проблемы экономического выбора – это объективное условие экономического поведения не только отдельных экономических субъектов, но всей экономической системы, всего общества. ***Ограниченность ресурсов означает, что производственные возможности общества ограничены, т. е. общество вынуждено производить ограниченное количество благ.***

Таким образом, можно заключить, что, наращивая производство одного блага, общество вынуждено сокращать производство другого. Выбирая один вариант производства, приходится жертвовать другими вариантами. Общество стоит перед выбором, какие блага производить, а от каких следует отказаться. Эта проблема стояла перед всеми экономическими системами в прошлом, стоит сегодня и будет стоять завтра.

С помощью простейшей модели рассмотрим производственные возможности общества. Данная модель представляет собой перечень возможных вариантов выбора общества **в условиях ограниченности ресурсов** и эффективность их использования. Впервые построил и описал эту модель американский экономист Пол Самуэльсон. Он проанализировал возможные варианты производства «пушек» и «масла», под которыми понимались товары военного и гражданского назначения, и отразил их на графике под названием «**Кривая производственных возможностей**» (КПВ), получившем всемирную известность, как инструмент экономического анализа.

Кривая производственных возможностей – это линия, показывающая максимально возможный объем производства двух благ при эффективном использовании всех имеющихся ресурсов.

Для упрощения анализа при построении данной модели были приняты следующие допущения:

- экономика функционирует в условиях полной занятости всех имеющихся ресурсов и достигает максимально возможного объема производства;
- имеющиеся ресурсы неизменны, как по количеству, так и по качеству;
- технология производства также постоянна;
- экономика производит два продукта;
- анализ проводится в краткосрочном периоде времени.

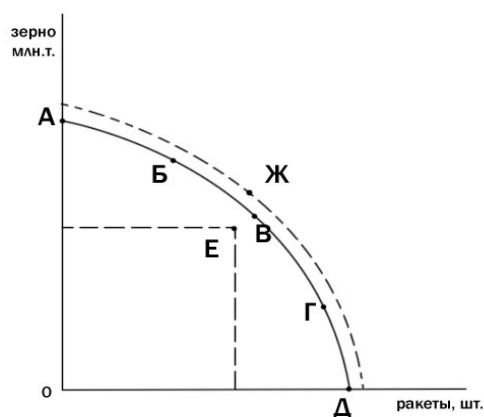


Рис. 2. Кривая производственных возможностей

В данном случае точки А, Б, В, Г, Д – точки, принадлежащие КПВ (рис. 2). Точка Е внутри графика КПВ означает неполное или нерациональное использование имеющихся ресурсов. Точка Ж (выше кривой) недостижима при данном количестве ресурсов и имеющейся технологии. Попасть в эту точку можно, если увеличить количество используемых ресурсов или улучшить технологию производства (например, сменить ручной труд на машинный).

При движении по кривой возможен только один, лучший вариант движения, который дает максимальный результат при минимальных затратах. **Кривая производственных возможностей показывает совокупность всех точек или решений, в пределах которых следует выбирать оптимальный вариант.** Все остальные точки представляют собой упущенные возможности или альтернативные затраты.

Как показывает история экономической науки, классификация экономических систем может производиться на основе различных критериев (признаков). В основе этой множественности лежит объективное многообразие свойств экономических систем.

В укрупненном виде критерии экономических систем можно разделить на три группы: предметообразующие критерии; социально-экономические (содержательные) критерии; объемные и динамические критерии.

Предметообразующие критерии – это критерии со стороны структурных элементов, образующих предмет экономической теории. Таковыми могут быть функциональные экономические связи, производственные отношения (прежде всего понимаемые как отношения присвоения), институты. Соответственно экономические системы подразделяются на системы функциональных связей, производственных отношений, институциональные системы.

Социально-экономические критерии – критерии, основанные на выделении ключевых содержательных сторон экономической системы. Среди них: способ соединения производства и потребления (способ координации экономической деятельности); способ соединения непосредственных производителей со средствами производства (тип собственности); роль социокультурного фактора, степень развития индустриальных и экономических начал. Соответственно экономические системы подразделяются по формам хозяйствования, а также по формационным, цивилизационным и технологическим признакам.

Объемные и динамические критерии – это критерии, характеризующие сложность системы и ее изменчивость. Среди них: однородность или разнородность системы, статичность или динамичность системы. Соответственно, экономические системы могут быть разделены на «чистые» и «смешанные», статичные и исторически развивающиеся. В реальности и в науке все вышеуказанные критерии и классификации накладываются друг на друга, переплетаются между собой, хотя и отражают разные стороны экономических систем. Только рассмотрение всей совокупности критериев и классификаций может позволить создать целостное, всеобъемлющее представление об экономике как системе¹.

Для нас, людей, изучающих принципы работы экономики наибольший интерес, как представляется, будет представлять классификация на основе социально-экономических критериев. Рассмотрим наиболее характерные с этой точки зрения классификации экономических систем.

1. Формы хозяйства (или формы производства, или «типы экономики»).

¹ Агапова Т.А., Серегина С.Ф. Указ. соч.

*Основной критерий их разграничения – способ связи производства и потребления, или способ включения индивидуального труда в совокупный труд общества, или способ координации экономической деятельности. Исторически первичная форма хозяйства – **натуральное хозяйство (или патриархальное хозяйство, или традиционная экономика)**.*

Другая и наиболее распространенная форма хозяйства – **рыночная экономика (или товарное хозяйство)**, в которой связь между производством и потреблением или координация экономической деятельности осуществляется путем купли-продажи товаров на рынке в условиях конкуренции.

2. Общественно-экономические формации (или способы производства). Основной критерий их разграничения – способ соединения производителей со средствами производства или господствующая форма собственности на средства производства. Наиболее распространенная трактовка реализации формационного подхода выделяет пять формаций (способов производства): первобытнообщинный, рабовладельческий, феодальный, капиталистический (буржуазный) и коммунистический (первая фаза которого получила название социализм).

3. Степень индустриального (индустриально-экономического) развития общества. Главное в этой классификации – соотнесение ступеней общественного развития со степенью укрепления (или ослабления) индустриальных и экономических начал. В итоге выделяются три крупные ступени: доиндустриальное общество – индустриальное общество – постиндустриальное общество. Более содержательно выявить своеобразие каждой из обозначенных ступеней позволяют два укрупненных критерия. Первый из них – со стороны производительных сил. Он имеет два аспекта: один раскрывает тип средств производства (ручные орудия труда – машины – информатика), другой – дает характеристику «ведущего сектора» (земледелие – индустрия – наука).

Второй критерий раскрывает тип обусловленности общественного поведения и «общественного» человека. Соответственно этому критерию ступени развития общества приобретают следующий вид: доэкономическое (традиционное) общество – экономическое общество – пост экономическое общество. У каждого из них свой тип детерминации: в первом случае – патриархаль-

ные традиции и внеэкономическое принуждение к труду; во втором – узко экономические (материальные, денежные) стимулы; в третьем – потребность творческого развития человека. У каждого общества и свой тип «общественного» человека: традиционный («патриархальный») человек, «экономический» человек, творческий («социальный», «социологический» и т. п.) человек¹.

4. Цивилизационные системы. Термин «цивилизация», широко используемый в общественных науках, употребляется в разных смыслах. Применительно к нашему анализу более пригодно определение цивилизации как такой интегральной общественной системы, которая характеризуется своеобразным способом воспроизводства жизни общества, исторически возникающим единством внутренних и внешних факторов. Экономическая интерпретация этого определения выражается в том, что система, как объект изучения экономической теории, включает в себя действие не только экономических (внутренних), но и неэкономических (внешних по отношению к экономике) элементов (факторов).

Таким образом, особенностью цивилизационного подхода к исследованию экономических систем является многомерность анализа, множественность критериев, их несводимость к узко-экономическим измерениям.

Более подробно мы рассмотрим классификацию экономических систем на основе *способа координации экономической деятельности*.

С точки зрения этого критерия, экономические системы делятся на *административно-командные, рыночные и смешанные*.

Административно-командная система (плановая). Эта система господствовала ранее в СССР и странах восточной Европы, и ряде азиатских государств.

Характерными чертами АКС является общественная (а в реальности – государственная) собственность практически на все экономические ресурсы, монополизация и бюрократизация экономики в специфических формах, централизованное экономическое планирование как основа хозяйственного механизма.

¹ Агапова Т.А., Серегина С.Ф. Указ. соч.

Хозяйственный механизм АКС имеет ряд особенностей. Он предполагает, *во-первых*, непосредственное управление всеми предприятиями из единого центра – высших эшелонов государственной власти, что сводит на нет самостоятельность хозяйственных субъектов. *Во-вторых*, государство полностью контролирует производство и распределение продукции, в результате чего исключаются свободные рыночные взаимосвязи между отдельными хозяйствами. *В-третьих*, государственный аппарат руководит хозяйственной деятельностью с помощью, преимущественно, административно-распорядительных методов, что подрывает материальную заинтересованность в результатах труда.

Преимущества плановой экономики

1. Несмотря на то, что органы управления хозяйственной деятельностью руководствуются преимущественно задачей удовлетворения минимальных потребностей, такие потребности удовлетворяются абсолютно для всех. Это исключает проблему бедности, особенно характерную для рыночной экономики, а также проблемы дотационных не прибыльных регионов государства. Это считается основным преимуществом этой экономической системы, и именно оно в свое время привело к установлению ее как главенствующей на просторах Восточной и Центральной Европы, Азии и в некоторых регионах Африки и Центральной Америки.

2. Так же необходимо отметить, что сравнительная схожесть уровней доходов всего населения полностью исключает возможности классового расслоения общества и превозвышения более богатых слоев населения над бедными. Это объясняется еще и наличием у государства с административно-командной экономической системой функции распределения. Она заключается в распределении и перераспределении совокупного продукта, произведенного в государстве с целью наиболее полного удовлетворения потребностей общества и человека.

3. Все товары продаются и покупаются по ценам, установленным специальными государственными органами. Это не дает возможности рынку диктовать свои условия в образовании цены на товар, что, в свою очередь, обеспечивает некоторую стабильность цен на значительно больший период, чем это возможно при рыночной экономике.

4. Плановая экономика теоретически направлена на удовлетворение общественных и личных потребностей. В этом положении можно выделить два основных аспекта. Первый состоит в предании большего значения общественным потребностям и не носит абсолютно положительный характер. Второй же состоит в том, что социалистическая система хозяйствования предполагает другой подход к классификации потребностей отличный от пирамиды потребностей Маслоу, активно используемой в рыночной экономической системе.

5. Снижение затрат производства на основе эффекта масштаба в силу высокой степени монополизации, а также возможность быстрой концентрации ресурсов на решении каких-то важных задач на основе абсолютной централизации функции управления.

В целом, можно сказать, что плановая экономика в теории решает многие практические проблемы, постоянно возникающие в рыночной экономике. В то же время эта система сама собой порождает множество негативных явлений, которые не могут появиться при рынке.

Недостатки плановой экономики

1. Хозяйственный механизм административно-командной системы предполагает непосредственное управление всеми предприятиями из единого центра – высших эшелонов государственной власти, что сводит на нет самостоятельность хозяйственных субъектов. Действуют плановые задания, которые детально определяют доводимые до каждого предприятия в виде подробной росписи натуральные и стоимостные показатели. Распределение материально-технических средств (машин, оборудования, сырья и материалов) и реализация готовой продукции также строго регламентированы. Результатом этого является невозможность производителей реагировать быстро на изменения на рынке.

2. При чрезмерной централизации исполнительной власти развивается бюрократизация хозяйственного механизма и экономических связей. По своей природе бюрократический централизм не способен обеспечить рост эффективности хозяйственной деятельности. Полное огосударствление хозяйства вызывает масштабную монополизацию производства и сбыта продукции. Монополии при отсутствии конкуренции не заботятся о внедрении

новшеств техники и технологии. Для порождаемой монополизмом дефицитной экономики характерно отсутствие нормальных материальных и людских резервов на случай нарушения сбалансированности народного хозяйства.

3. Распределение созданной продукции между участниками производства жестко регламентировалось центральными органами посредством повсеместно применяемой тарифной системы, а также централизованно утверждаемых нормативов средств фонда заработной платы. Это вело к преобладанию уравнительного подхода к оплате труда, а, следовательно, и к снижению заинтересованности в результатах своего труда¹.

Таким образом, можно заключить, что основным преимуществом АКС является ее способность быстро решать возникающие перед государством задачи, в том числе и социальные, а основным недостатком – ее крайне низкая эффективность, затратность.

Рыночная экономика – система экономических отношений, организованная на основе рыночной саморегуляции, реализуемой через установление рыночным механизмом свободных цен обмена экономическими благами.

Основные черты рыночной экономики:

- конкуренция;
- многообразие форм собственности (частной, коллективной, государственной, общинной);
- полная административная независимость и самостоятельность товаропроизводителя: товаропроизводитель должен быть собственником результатов своего труда;
- свободный выбор поставщиков сырья и покупателей продукции;
- сосредоточение капитала в руках буржуазии;
- ориентированный на покупателя рынок.

У экономики, основанной на работе рыночного механизма, есть как преимущества, так и недостатки.

К его преимуществам относят:

- 1) эффективное распределение ресурсов;
- 2) гибкость, высокую адаптивность к изменяющимся условиям, способность к удовлетворению разнообразных потребно-

¹ Булатов А.С., Большакова И.И., Виноградов В.В. и др. Экономика: учеб. для студ. вузов, обучающихся по экономич. специальностям и направлениям / под ред. А.С. Булатова. – М., 2001.

стей, повышению качества товаров и услуг, быстрой коррективке неравновесия.

В чем же проявляются несовершенства или, как их нередко называют, провалы рынка?

1. Рынок не способен противостоять монополистическим тенденциям. В условиях рыночной стихии неизбежно возникают монополистические структуры, ограничивающие свободу конкуренции.

2. Рынок не заинтересован и не способен производить общественные блага («общественные товары»). Эти товары либо вообще не производятся рынком, либо поставляются им в недостаточном количестве.

3. Рыночный механизм не пригоден для устранения внешних (побочных) эффектов, так называемых экстерналий. Экономическая деятельность в условиях рынка затрагивает интересы не только его непосредственных участников, но и других людей. Ее последствия нередко носят негативный характер.

4. Рынок не обладает способностью обеспечивать социальные гарантии, нейтрализовать чрезмерную дифференциацию в распределении доходов. Рынок по своей природе игнорирует социальные и этические критерии, т. е. справедливость при распределении ресурсов и доходов. Он не обеспечивает стабильную занятость трудоспособного населения. Каждый должен самостоятельно заботиться о своем месте и обществе, что неизбежно ведет к социальному расслоению, усиливает социальную напряженность.

В современном мире огромные различия в жизненном уровне людей не только сохраняются, но и усиливаются. По данным ООН, разрыв в средних доходах между самыми богатыми и самыми бедными странами в 1960 г. составлял 30:1, а в 2000 г. — уже 74:1, в 2010 — 83:1.

Таким образом, можно заключить, что основным достоинством рыночной экономики является ее высокая эффективность, в то время как основным недостатком — не способность решать социальные проблемы общества.

С целью устранения проблем присущих, рассмотренным выше экономическим системам, современная наука прибегает к возможному соединению и переплетению различных форм хо-

зайства, формационных образований, цивилизационных систем, а также более сложных сочетаний разных элементов системы, что позволяет говорить о *смешанных экономических системах (смешанной экономике)*.

Смешанная экономика представляет собой одновременное сочетание частного и государственного секторов экономики, рынка и государственного регулирования, капиталистических тенденций и социализации жизни, экономических и неэкономических начал.

В рамках смешанной экономики, как государство, так и частные предприятия, и корпорации имеют право иметь в собственности или оперативном управлении средства производства, свободно перемещать товары, осуществлять сделки по купле-продаже, нанимать и увольнять работников, и фактически являются равноправными игроками рынка.

Деятельность государства финансируется как за счет налогов, так и за счет его собственной экономической деятельности, обеспечивающей ему необходимую финансовую самостоятельность и имеющей своей целью как раз обеспечение базовых его функций.

Ряд жизненно важных для общества услуг и элементов общегосударственной инфраструктуры финансируются или частично субсидируются за счет бюджета, либо напрямую принадлежат государству: юридические услуги, библиотеки, дороги, школы, больницы, силовые структуры, сельское хозяйство и связанное производство продуктов питания первой необходимости, топливно-энергетический сектор, жилищно-коммунальное хозяйство, государственные монополии и т. п.

Иногда вводится ряд специальных, целевых налогов и сборов с целью возможности выплат: социальной помощи, пенсий, обязательного страхования, государственных субсидий.

Государство также осуществляет регулирование – трудовое, антимонопольное, корпоративное, таможенное, а также обеспечивает защиту интеллектуальной собственности, прав потребителей, окружающей среды и т. д.

По одной из точек зрения, большинство современных национальных экономик – гибридные, так как включают в себя как частную собственность, так и элементы государственной и близ-

кой к ней корпоративной собственности, причем во многих развитых странах последняя играет ведущую роль.

Параметры смешанной экономики обладают относительной самостоятельностью. Однако возможно превалирование того или иного параметра или одной из групп параметров в условиях различных стран. Смешанность экономики характеризует не только наличие разнообразных структурных элементов в ее составе, но и образование конкретных форм их сочетания в реальной экономике.

Для каждой страны характерны свои национальные *модели организации хозяйства*, так как страны отличаются своеобразием истории, уровнем экономического развития, социальными и национальными особенностями. Так, для административно-командной системы характерны: советская модель, китайская модель и др. Современной рыночной системе также присущи различные модели – американская, западноевропейская, японская.

Реально в разных странах и регионах складываются различные *модели смешанной экономики*. Они отличаются друг от друга своим специфическим сочетанием разных форм собственности, рынка и государственного регулирования, капитала и социальности, экономической и постэкономической сторон.

Рассмотрим некоторые наиболее характерные модели смешанной экономики, сложившиеся в мире.

Американская модель. Размеры государственной собственности невелики. *Главные позиции* в экономике занимает частный капитал, развитие которого регулируется институциональными структурами, правовыми нормами и налоговой системой. Однако государственное вмешательство достаточно велико. Оно осуществляется следующими методами:

Во-первых, на *основе системы правительственных заказов*. Она вовлекает в осуществление государственных программ частный бизнес (крупный, средний и мелкий) и этим формирует обширный государственный рынок. Через эту систему перераспределяется основная масса бюджетных средств.

Во-вторых, в условиях *всестороннего обеспечения производственной и социальной инфраструктуры, научной и информационной базы*, создание которых не под силу или невыгодно частному капиталу.

В-третьих, главное воздействие на экономику государство осуществляет через косвенные рычаги – *госбюджет, кредитно-денежную систему, хозяйственно-правовое законодательство*¹.

Эта модель *дает предпринимателям больше свобод и направлена на обогащение самой активной части населения*. Малообеспеченные граждане могут существовать на приемлемом уровне за счет выплат социальных пособий и частичной компенсации их затрат. Из этого следует вывод о том, что американская модель не стремится к социальному равенству, а наоборот лишь увеличивает разрыв между богатыми и бедными.

Также к отличительным качествам американской модели можно отнести *стремление к личной инициативе и личному успеху, а не к работе в группе*.

Британская модель. Смешанная экономика Великобритании формировалась под воздействием активной роли государственного регулирования. После Второй мировой войны в Великобритании была проведена частичная национализация ряда отраслей, создана единая система государственного здравоохранения и социального обеспечения. В результате были созданы *обширный государственный сектор и разветвленная система государственного регулирования*, которые выражались:

- в обеспечении частного сектора правительственными заказами;
- развитии военно-промышленного комплекса;
- финансировании научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ;
- финансировании социальной сферы и т. д.

Но к 1980 г. в Великобритании произошло снижение эффективности хозяйства и ослабление ее позиций в мировой системе. *Все это потребовало ограничения государственного вмешательства в экономику и предоставления большей свободы рыночным силам*: в 1980–1990-х гг. была проведена приватизация большинства государственных предприятий, в том числе естественных монополий – телефонной связи, газо- и электроснабжения, водоснабжения и т. д. Одновременно шел процесс поощрения частного предпринимательства. *Проводилась также политика дерегу-*

¹ Лукасян Г.М., Маховикова Г.А., Амосова В.В. Экономическая теория: учеб. для студ., обучающихся по экономич. специальностям. – М., 2011.

лирования: ликвидировался контроль над ценами, зарплатой, дивидендами. Усилился адресный характер бесплатной медицинской помощи. Все это позволило повысить эффективность и конкурентоспособность британской экономики.

Германская модель. 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. *Германская модель характеризуется следующими чертами:*

Во-первых, индивидуальной свободой как условием функционирования рыночных механизмов и децентрализованного принятия решений. В свою очередь, это условие обеспечивается активной государственной политикой поддержания конкуренции.

Во-вторых, обеспечением реального социального равенства – рыночное распределение доходов обусловлено объемом вложенного капитала или количеством индивидуальных усилий, в то время как достижение относительного равенства требует энергичной

социальной политики. Социальная политика опирается на поиск компромиссов между группами, имеющими противоположные интересы, а также на прямое участие государства в предоставлении социальных благ, например, в жилищном строительстве.

В-третьих, реализацией антициклического регулирования.

В-четвертых, стимулированием технологических и организационных инноваций.

И, наконец, в-пятых, защитой и поощрением конкуренции.

Перечисленные особенности германской модели есть производные от основополагающих принципов социальной рыночной экономики, первым из которых является органическое единство рынка и государства¹.

Французский вариант «смешанной экономики». Французский вариант «смешанной экономики» принципиально отличается от других, и не только концептуально. Французские социалисты, которые играют решающую роль в формировании «левого» направления социал-демократического движения, считают, что национализация собственности является неотвратимым, объективно-обусловленным процессом.

Как важную предпосылку коренного преобразования общества они рассматривали проведения (начиная с конца 50-х гг.) политики «социально-экономической модернизации», что нашло отражение в доктрине «третьего пути» генерала де Голля. Ее составляющими были: национализация ключевых предприятий, банковских и финансовых учреждений и усиление роли государственного сектора; усиление дирижизма²: государственного индикативного планирования общественной экономики и директивного планирования экономики национализированного сектора, долгосрочного, среднесрочного и текущего планирования и

¹ Гукасян Г.М., Маховикова Г.А., Амосова В.В. Указ. соч.

² Дирижизм (фр. dirigisme) – политика активного вмешательства в управление экономикой со стороны государства в середине сороковых годов XX в. во Франции. В результате этой политики, основанной на теории французского экономиста Ф.Перру о принципах индикативного (рекомендательного) государственного планирования в привилегированных точках экономики, был создан в стране большой сектор государственной экономики, включающий в себя ряд отраслей промышленности и кредитно-финансовых учреждений. Дирижисты существовали в экономиках других стран XX в., среди которых Индия, Турция, Индонезия, Пакистан и др. Принцип дирижизма противоположен невмешательству (laissez-faire), то есть экономическому либерализму и минимизации государственного регулирования.

программирования; участие трудящихся в прибылях; соучастие трудящихся в управлении (подотчетность управленческих структур на всех уровнях), регламентирована общественными соглашениями, развитие самоуправления в хозяйственном и территориальном планах; контроль за ценообразованием; контроль за использованием ресурсов; протекционизм в отношении национальных производителей; государственное регулирование внешнеэкономической деятельности; государственный контроль за иностранными инвестициями; развитие системы социальной помощи, внедрение широкого спектра социальных программ; контроль за развитием культуры и образования.

Программа «социально-экономической модернизации» способствовала выходу Франции из послевоенного экономического кризиса. Со сменой правительства в результате прихода к власти республиканцев (1974) избран курс был лишь частично скорректирован, уточненный, вступил неолиберальный курс (система перераспределения доходов через налоги), но относительно основных составляющих он остался таким же. Определенной коррекции понесла и программа социалистов, которые с 1971 г. добиваются победы на выборах. Социалисты не считают больше национализации альтернативой рыночной экономике. Рыночные механизмы рассматриваются как условие формирования «здоровой» экономики, но «глобальным регулятором» провозглашается план, который определяет ориентиры развития, обеспечивает социальную ориентацию, определяет условия экономического равновесия, является средством борьбы с кризисами, основным стабилизатором экономики. Планирование должно быть директивным, то есть непрерывным и общеобязательным, но строить его надо на основании соглашений на принципе демократического централизма, оно не может распространяться на заработную плату, сферу торговли и услуг. Главным объектом планирования должны быть инвестиции.

Поэтому французская «смешанная экономика», хоть и состоит из нескольких секторов – государственного, коллективного и частного, но управляется с социалистическим принципом.

Скандинавская модель «смешанной экономики». Шведский социализм. В основу скандинавской модели «смешанной экономики» положена концепция «функционального социализма»

шведских социал-демократов: сочетание частных и общественных основ экономического развития на функциональной основе.

Экономическая политика социал-демократического правительства Швеции является вполне самостоятельным, независимым от внешнего влияния. Основопологающим ее принципом является *признание непосредственной зависимости экономической стабильности от уровня государственного управления и общественного благосостояния.*

Социализация общества в Швеции связывалась с государственным перераспределением доходов, их выравниванием. Хотя Швеция является страной классического капитализма (95% средств производства находятся в частной собственности), она имеет наиболее развитую систему социального обеспечения и коллективного потребления. Половина валового внутреннего продукта контролируется государством, и 50% этих средств используется на социальные нужды. Эти расходы государства всегда точно обоснованными и осуществляются в рациональных формах.

Реформистская программа шведских социал-демократов предусматривала эволюционный переход к социализму через совершенствование системы социального обеспечения и ставила следующие задачи: достижение полной экономической демократии; увеличение объемов общественного производства; обеспечение полной занятости; справедливое распределение и обеспечение социального равенства.

Программа построена по принципу «солидарности», который рассматривается как компромисс «заинтересованных общественных групп» (профсоюзы, объединения предпринимателей и т. п.) Этот принцип признается «основной ценностью демократического социализма».

Практическим воплощением принципа «солидарности» стала политика «солидарной заработной платы», которая формируется на основании соглашения профсоюзов, объединений предпринимателей относительно границ ее роста, тарифных ставок. Размеры заработной платы и всех других видов доходов строго регламентируются, поскольку именно доходы признаются основ-

ным фактором экономической динамики и обеспечения социальной справедливости.

Основной чертой политики государственного контроля за заработной платой была и остается тенденция «выравнивания» доходов различных слоев общества.

Система управления обществом, построена на привлечении к этому процессу различных влиятельных общественных сил, которым делегируется часть государственных управленческих функций, является основой «функциональной социализации», применяемой в отношении частного капитала.

Эволюция программной цели шведских социал-демократов заключается в переходе от идеи «политической демократии» (осуществления демократических реформ, перестройка политической системы), до идеи «социальной демократии» (направленной на ликвидацию отсталости и нищеты), а впоследствии в «экономической (индустриальной) демократии», ориентированной на ликвидацию традиционного подчинения труда капиталу, укрепление позиций труда (повышение социального престижа, повышение качества жизни).

Принципы функционального социализма, социального партнерства и солидарности и которые понимаются как компромисс заинтересованных групп, различных социальных сил, отражены также в программах социал-демократических партий Дании и Норвегии.

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

Планы-прогнозы, *во-первых*, дают представление о наиболее вероятных путях развития национальной экономики, *во-вторых*, показывает проблемы, с которыми могут столкнуться правительство и деловые круги внутри страны и за ее пределами, *в-третьих*, обосновывают рекомендации, как решать эти проблемы.

Цель таких планов-прогнозов заключается в том, чтобы дать правительству и предпринимательским кругам общую ориентировку, рекомендации для руководства экономическим и социальным развитием различных отраслей народного хозяйства и регионов страны.

Правительство концентрирует свои ресурсы в основном на получении принципиально новых знаний, т. е. на фундаментальных исследованиях, и обеспечивает подготовку высококвалифицированных специалистов.

Вторая особенность общегосударственного регулирования состоит в том, что основным средством достижения социально-экономических целей является технологическое развитие, ориентированное на отраслевую структуру промышленности в зависимости от конкурентоспособности продукции на мировом рынке.

Особый интерес для нас представляет использование Японией *экономических рычагов и стимулов*. Правительство стимулирует исследования и разработки посредством налоговых льгот и ускоренной амортизации. В частности, по предприятиям, выпускающим новую продукцию, налоговые льготы могут достигать 25 или 50%, а в отношении особо важных изделий разрешается производить в первый год амортизационное отчисление до 25% объема продаж. Дополнительно могут применяться и специальные налоговые льготы. Для малых и средних фирм в налоговом кодексе сделана специальная оговорка, которая позволяет им применять 20%-ное снижение дохода, подлежащего налогообложению. Существуют и другие виды налоговых льгот.

Переходная экономика. Переходная экономика – это экономика, находящаяся в процессе перехода (трансформации) от одной экономической системы к другой. Переход от одной экономической системы к другой занимает длительный отрезок времени (от десятилетий до столетий). В настоящее время в постсоциалистических странах происходит переход от командной плановой к рыночной экономике. Переходная экономика не является продуктом XX в. Экономика ведущих ныне стран в конце XVII – первой половине XIX в. также знаменовала переход от традиционной к рыночной экономике и была переходной.

Характерной чертой переходной экономики является одновременное существование экономических отношений старой си-

стемы и новых, присущих зарождающейся системе. Для экономики переходного типа характерна многоукладность. Экономике переходного периода свойственно обострение социально-экономических отношений, которое уменьшается по мере создания новой экономической системы.

Формирование смешанной экономики прослеживается и в условиях *переходных экономик*, причем здесь складываются разные модели. Например, в ходе преобразования китайской экономики, рыночный механизм и негосударственный сектор экономики значительно усилили свою роль в годы реформ. Однако государственное регулирование в форме «направляющего планирования» и социальные гарантии продолжают занимать приоритетное значение в социально-экономической политике. Данная модель может быть определена как преимущественно социалистическая модель смешанной экономики.

Развитие смешанной экономики в России связано, прежде всего, со сравнительно развитым индустриальным базисом, сочетающимся с отдельными элементами постиндустриализма, с возникшим многообразием форм собственности и хозяйствования, с наличием традиций регулирования и социальности, а также с интенсивным развитием в годы реформ рынка и предпринимательства. На все это наслаиваются технологическая многоукладность и переходный общественный характер современной отечественной экономики, усиливающие ее смешанный характер. Очевидно, что в нашей стране, с учетом ее большой специфики, должна сложиться российская модель смешанной экономики.

Тема 3. Ценообразование в рыночной экономике

1. Рынок и рыночное равновесие

Современные экономические системы практически всех стран мира являются экономиками смешанного типа, где решающим механизмом, определяющим эффективность экономических отношений, является **рыночный механизм**, основной задачей которого является установление эффективной рыночной цены. Цена является главным индикатором для принятия всех экономических решений всеми субъектами воспроизводственного процесса, а ее динамика обеспечивает экономическую эффективность всей системы.

В таких экономиках государству отводится важная роль – роль регулятора, обеспечивающего стабильность работы этого механизма.

Рынок в экономической теории – это совокупность экономических отношений между субъектами рынка по поводу движения товаров и денег, которые основываются на взаимном согласии, эквивалентности и конкуренции.

Рынок развивается вместе с развитием товарного производства, вовлекая в обмен не только произведенные продукты, но и продукты, не являющиеся результатом труда (земля, дикорастущий лес).

Структура и инфраструктура рынка

Субъектами рынка являются продавцы и покупатели. В качестве продавцов и покупателей выступают домохозяйства (в составе одного или нескольких лиц), фирмы (предприятия), государство.

Объектами рынка являются товары и деньги. В качестве товаров выступает не только произведенная продукция, но и факторы производства (земля, труд, капитал), услуги. В качестве денег – все финансовые средства, важнейшими из которых являются сами деньги.

Инфраструктура рынка – это система учреждений и организаций, обеспечивающих свободное движение товаров и услуг на рынке. Организационная база инфраструктуры рынка

включает снабженческо-сбытовые, брокерские и другие посреднические организации, коммерческие фирмы крупных промышленных предприятий¹.

Важнейшими условиями существования рынка являются:

1) на рынке действуют независимо друг от друга многочисленные продавцы и покупатели с равными возможностями и правами;

2) обмен осуществляется стандартизированными и однородными продуктами

3) экономическая самостоятельность субъектов в заключении сделок по поводу купли-продажи и в распоряжении своими доходами;

4) существует возможность свободного входа и выхода с рынка, а у его участников отсутствуют стимулы для слияния;

5) право субъектов самим определять цены на свои товары и услуги;

6) покупатели и продавцы имеют полную информацию об интересующих их продуктах².

В экономической системе, где рынок является механизмом координации между производителями и потребителями он выполняет ряд важнейших экономических функций.

Самая важная функция рынка – регулирующая. В рыночном регулировании большое значение имеет соотношение спроса и предложения, влияющее на цены. Растет цена – сигнал к расширению производства, падает – сигнал к сокращению. Через механизм закона стоимости, спроса и предложения он устанавливает необходимые воспроизводственные пропорции в экономике.

Рынок выполняет стимулирующую функцию. Посредством цен он стимулирует внедрение в производство достижений научно-технического прогресса, снижение затрат на производство продукции и повышение ее качества, расширение ассортимента товаров и услуг.

¹ Шахнович С.В., Шахнович Е.С. Экономическая теория: курс лекций. – Витебск, 2003.

² Тумашев А.Р., Котенкова С.Н., Тумашева М.В. Экономическая теория: в 2 ч. Ч. I. Введение в экономическую теорию. Микроэкономика: учеб. пособие для студ. неэкономич. специальностей. – Казань: Казан. ун-т, 2011.

Следующая функция рынка – информационная. Рынок представляет собой богатый источник информации, знаний, сведений, необходимых хозяйствующим субъектам. Он дает, в частности, информацию о количестве, ассортименте и качестве тех товаров и услуг, которые на него поставляются. Наличие информации позволяет каждой фирме сверять собственное производство с меняющимися условиями рынка.

Посредническая функция рынка заключается в том, что в нормальной рыночной экономике с достаточно развитой конкуренцией потребитель имеет возможность выбора оптимального поставщика продукции. В то же время продавцу предоставляется возможность выбрать наиболее подходящего покупателя.

Рынок выполняет санирующую функцию. Он очищает общественное производство от экономически слабых, нежизнеспособных хозяйственных единиц и, наоборот, поощряет развитие эффективных, предприимчивых, перспективных фирм.

Как уже неоднократно подчеркивалось, главной особенностью рыночной экономики является наличие в ее структуре рыночного механизма, который обеспечивает свободное и эффективное ценообразование – главное условие эффективной работы всей экономики.

Рыночный механизм. Он состоит из спроса и предложения. Цены формируются не посредством их «усреднения», а в ходе своеобразного компромисса между покупателями и продавцами как предельно допустимые со стороны спроса и со стороны предложения.

Спрос – одна из фундаментальных категорий рыночной экономики.

Он характеризует потребности людей. Однако далеко не всякая потребность может быть и действительно бывает учтена рынком. Для этого она должна стать платежеспособной потребностью¹.

Спрос – это максимальное количество данного блага, которое может приобрести данный покупатель (покупатели) за данный период времени при данных условиях.

¹ Булатов А.С., Большакова И.И., Виноградов В.В. и др. Указ. соч.

При всем многообразии конкретных функций спроса их объединяет одно общее свойство: *с ростом цены (при прочих равных условиях, т. е. когда значения всех факторов, перечисленных выше, не меняются) количество товара, которое способен купить потребитель, сокращается (точнее, не растет)*. Именно эта эмпирически выведенная зависимость и является законом спроса¹.

Когда цена товара изменяется, то имеет место движение вдоль кривой спроса. Когда изменяется по крайней мере одно из «прочих равных» условий – цены на другие товары, доход, вкусы, предпочтения и т. д. – происходит сдвиг самой кривой спроса.

Важно различать движение вдоль кривой спроса и сдвиг самой кривой, отражающие соответственно изменение величины (объема) спроса и изменение спроса².

Следующей фундаментальной категорией рыночной экономики является предложение.

Предложение – это максимальное количество товара, приготовленного для продажи за данный период времени при данных условиях.

$$Q^s = f(P).$$

Обобщая множество эмпирических наблюдений, мы можем утверждать, что *(при прочих равных условиях, т. е. когда все факторы, перечисленные выше, не изменяются) чем выше цена данного товара, тем больше объем его предложения за данный период*. Эта зависимость и является законом предложения³.

Равновесная (рыночная, обмена) цена устанавливается под воздействием спроса и предложения. На рис. 3 представлен график равновесия. При данной равновесной цене желание и готовность покупателей приобрести товар, а также желание и готовность продавцов его продать совпадают⁴.

¹ Агапова Т.А., Серегина С.Ф. учеб. / под общ. ред. А.В. Сидоровича; МГУ им. М.В. Ломоносова. – 8-е изд., перераб. и доп. – М.: Дело и Сервис, 2007.

² Большая экономическая энциклопедия: более 7000 экономических терминов и понятий. – М.: Эксмо, 2007.

³ Иванов Н.Г., Моисеева Ю.О., Решетова Л.В. Экономическая теория: микроэкономика: учеб.-метод. пособие по практическим и семинарским занятиям и организации самостоятельной работы. – Ульяновск: УлГУ, 2019.

⁴ Агапова Т.А., Серегина С.Ф. Указ. соч.

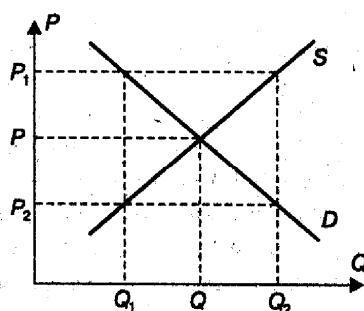


Рис. 3. Равновесие на рынке: P – равновесная цена;
 Q – равновесный объем продаж

Равновесие означает, что все покупатели, которые могут и хотят приобрести данный товар по цене P , приобретут его, а все продавцы, которые желают и готовы продать товар по цене P , продадут его. При этом на рынке не будет ни дефицита, ни излишков данного товара.

На рынке действует закон рыночного ценообразования, который состоит в следующем.

1. Цена на рынке стремится к такому уровню, при котором спрос равен предложению.

2. Если под воздействием неценовых факторов произойдет изменение в спросе или предложении, то установится новая равновесная цена, соответствующая новому состоянию спроса и предложения¹.

Закон ценности: Цена равновесия оптимизирует или уравнивает интересы потребителей, интегрально выраженные в спросе, и интересы производителей, нашедшие свое обобщенное отражение в рыночном предложении.

Рыночное равновесие – лишь момент в движении спроса и предложения. Рыночная цена, как мы уже знаем, под влиянием изменяющегося соотношения спроса и предложения колеблется вокруг цены равновесия, отклоняясь вверх или вниз от нее.

В статических моделях фактор времени явно не учитывается. Они представляют собой как бы мгновенные «фотоснимки» динамических процессов. Сравнение таких мгновенных состояний называют методом сравнительной статики. При этом обычно сравниваются различные равновесные состояния рынка, тогда как сам процесс перехода от одного состояния к другому остается как бы «за кадром».

¹ URL: <https://studfile.net/preview/9912624/page:2>

Хотя метод сравнительной статики не учитывает в явном виде фактор времени, косвенное его включение становится возможным посредством учета различий в скорости приспособления предложения к изменениям в спросе.

Для этого при использовании метода сравнительной статики принято различать **три периода**.

Первый, в котором все факторы производства рассматриваются как постоянные, называют **мгновенным периодом** (синонимы: очень короткий, рыночный).

Другой, в котором одна группа факторов рассматривается как постоянная, а другая как переменная, называют **коротким периодом**.

Третий, в котором все факторы производства рассматриваются как переменные, называют **длительным периодом**.

Некоторые экономисты выделяют еще и четвертый, очень длительный (или «вековой») период, в течение которого может меняться не только объем применяемых ресурсов и интенсивность их использования, но и характер применяемой технологии.

В *мгновенном периоде* продавец вообще лишен возможности приспособить объем предложения к объему спроса, поскольку количество производственных ресурсов и интенсивность их использования заданы.

В течение *короткого периода* неизменными считаются производственные мощности предприятия, но их использование, а значит, и объем продукции могут изменяться за счет изменения объема применения переменных факторов (числа отработанных человеко-дней или человеко-часов, расхода сырья и материалов). Эти изменения, однако, не могут выходить за пределы технической производственной мощности.

Наконец, в *длительном периоде* производитель может не только варьировать интенсивность использования производственных мощностей, но и изменять их размеры, а значит, и масштабы производства.

2. Эластичность спроса и предложения. Виды эластичности

При проведении экономических расчетов и особенно при прогнозировании различных важных для производителей и потребителей процессов очень часто возникает необходимость не

просто определить общий вид функций спроса и предложения, но и выяснить, как сильно будет реагировать в каждом данном конкретном случае величина спроса или предложения на изменения соответствующих факторов, другими словами, насколько значительными окажутся при этом ее ответные изменения.

Здесь важно выяснить, насколько чувствителен исследуемый экономический показатель к изменению определяющих его факторов. *Очевидно, что для этого не всегда будет достаточно сопоставить приросты (абсолютные изменения),* скажем, величины предложения и цены данного товара¹.

Напомним, что когда величина Q меняется от значения Q_0 (начальное значение) до значения Q_1 (конечное значение), то величина $\Delta Q = Q_1 - Q_0$ называется **абсолютным изменением (приращением) величины Q** .

Так, рост цены на 10 000 рублей будет означать совсем разные вещи для карандаша и для пишущей машинки, а рост объема спроса на 100 штук – для порций мороженого и для атомных подводных лодок.

Поэтому от абсолютных изменений, сопоставляемых при анализе величин необходимо перейти к относительным: в нашем примере – от ΔQ к $\Delta Q/Q$. **Темп прироста** (процентное изменение) какой-либо величины – это измеренное в процентах отношение приращения этой величины к первоначальному ее значению:

$$\%AQ = \Delta Q/Q \cdot 100\% = (Q_1 - Q_0)/Q_0 \cdot 100\%.$$

Это позволит разрешить указанные выше проблемы:

единица и масштаб измерения потеряют значение, так как в числителе и знаменателе таких дробей они будут одинаковыми;

сопоставимость по различным товарам будет обеспечена *безразмерностью* относительных изменений, выражаемых в долях от базовых величин или в процентах;

наконец, *степень значимости* таких изменений можно будет установить исходя из соотношений полученных таким образом относительных величин.

¹ Агапова Т.А., Серегина С.Ф. Указ. соч.

Итак, чувствительность одного фактора к поведению другого лучше всего определять исходя не только из абсолютных, но и из относительных изменений их обоих¹.

Для характеристики степени реакции спроса (предложения) на изменение цены в экономической практике используется показатель эластичности, введенный в экономический анализ А. Маршаллом.

Эластичностью данной величины можно считать измеряемую в относительной форме степень изменения ее значения в ответ на изменение значения другой, сопоставляемой с ней при анализе, величины.

В аналитическом выражении эластичность (величины спроса Q по цене P (или просто **ценовая эластичность спроса**) может быть найдена из соотношения относительных изменений объема спроса и цены:

$$\epsilon = \frac{\Delta Q}{Q} : \frac{\Delta P}{P}$$

или после упрощений

$$\epsilon = \frac{\Delta Q}{\Delta P} \cdot \frac{P}{Q} = \frac{Q_1 - Q_0}{P_1 - P_0} \cdot \frac{P}{Q}.$$

Иногда, пренебрегая формальными тонкостями, говорят, что ценовая эластичность спроса показывает, на сколько процентов изменится величина спроса при изменении цены на один процент.

При этом конкретная методика подсчета конкретного коэффициента эластичности будет зависеть от того, насколько значительными являются расхождения начальных и конечных значений рассматриваемых величин P и Q .²

Если они невелики, то в формулу эластичности могут быть поставлены просто либо их начальные значения P_0 и Q_0 , либо конечные – P_1 , и Q_1 , ведь полученные значения коэффициента эластичности при этом будут не слишком различаться (обычно используют начальные значения, так как это позволяет сравнивать несколько вариантов изменений при принятии экономических решений). В таком случае можно говорить о **точечной эластичности**.

¹ Курс экономической теории: Общие основы экономической теории. Микроэкономика. Макроэкономика. Основы национальной экономики: учеб. пособие / под ред. А.В. Сидоровича; МГУ им. М.В. Ломоносова. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Дело и Сервис, 2001.

² Агапова Т.А., Серегина С.Ф. Указ. соч.

При этом мы вправе перейти от приращений объема спроса и цены к их дифференциалам:

В том же случае, когда рассматриваемые изменения ΔQ и ΔP оказываются значительными, значения коэффициента эластичности при использовании начальных и конечных величин предложения (спроса) и цены могут существенно расходиться. Тогда лучше определять дуговую эластичность, используя средние величины $Q^{\wedge}$ и $P^{\wedge}$:

$$\varepsilon_{\text{дуг}} = (\Delta Q / \Delta P) \cdot (P^{\wedge} / Q^{\wedge}),$$

$$\text{где } Q^{\wedge} = (Q_0 + Q_1) / 2, \\ P^{\wedge} = (P_0 + P_1) / 2.$$

Таким образом, при небольших изменениях рассматриваемых величин обычно используется формула точечной эластичности, а при значительных (например, более 5% от исходных величин) – дуговой эластичности¹.

При исследовании чувствительности находящихся в функциональных зависимостях сопоставляемых величин используют эластичности функций.

Если вспомнить, что в соответствии с законом спроса изменения величины спроса и цены данного товара разнонаправлены, станет понятно, что коэффициент ценовой эластичности спроса должен быть отрицательным. Для простоты анализа знак «минус» иногда опускают. Фактически при этом имеют дело с *абсолютным значением*, или попросту, модулем коэффициента эластичности $|e|$.

Абсолютное значение коэффициента эластичности может изменяться в диапазоне от нуля до бесконечности, однако важной границей является единица, поскольку она разделяет реакцию, превышающую исходный импульс, и менее чувствительные ответные изменения.

При $|e| < 1$ степень изменения, например, объема спроса меньше исходного изменения цены – значит, мы имеем дело с **товаром неэластичного (жесткого) спроса**.

При единичной эластичности ($|e| = 1$) исходный импульс и ответная реакция совпадают по относительной величине.

¹ Курс экономической теории: учеб. – М., 2001.

Если же $|e| > 1$, то можно говорить о **товаре эластичного (гибкого) спроса**¹.

Следующим видом эластичности спроса является **перекрестная ценовая эластичность** $\epsilon_{п}$, которая определяется как относительное изменение величины спроса на один товар (например, А), деленное на относительное изменение цены другого товара (например, Б):

$$\epsilon_{п} = (\Delta Q^D_A / Q^D_A) : (\Delta P_B / P_B) = (\Delta Q^D_A / P_B) (\Delta P_B / Q^D_A),$$

где Q^D_A — объем спроса на товара А,

P_B — цена товара Б.

Показатель перекрестной ценовой эластичности, или эластичности спроса на товар А по цене товара Б, используется в экономических исследованиях для определения того, имеется ли *связь в потреблении* между рассматриваемыми товарами, а при наличии таковой — для выяснения, какой она носит характер.

Если взять наугад два первых попавшихся товара и подсчитать коэффициенты перекрестной эластичности спроса на них, то, скорее всего они окажутся близкими к нулю ($\epsilon_{п} = 0$). Это и будет означать, что данные товары являются *независимыми в потреблении*. Но если перекрестная эластичность спроса заметно отличается от нулевой, то можно заподозрить, что данные товары *взаимосвязаны в потреблении*, поскольку объем спроса на один из них ощутимо реагирует на изменения цены другого (если, конечно, это не случайное совпадение). В этом случае знак коэффициента перекрестной эластичности укажет нам на вид такой взаимосвязи. *Положительная перекрестная эластичность* ($\epsilon_{п} > 0$) будет характеризовать отношения **взаимозаменяемости** данных товаров (при росте цены товара Б объем спроса на него, как известно, падает, а на товар А растет). *Отрицательная перекрестная эластичность* ($\epsilon_{п} < 0$) может означать отношения **взаимодополняемости** данных товаров (при росте цены товара Б объем спроса и на него, и на товар А одновременно снижается)².

¹ Курс экономической теории: учеб. — М., 2001.

² Агапова Т.А., Серегина С.Ф. Указ. соч.

Тема 4. Доходы в рыночной экономике и их распределение

1. Номинальный и реальный доходы населения. Распределение личных доходов

Динамика и структура доходов населения являются важнейшим элементом, определяющим содержание экономического процесса в обществе. Доходы и покупательная способность населения имеют не только социальное значение – как слагаемые уровня жизни, но и как факторы, определяющие продолжительность самой жизни. Они весьма значимы как элемент экономического подъема, который определяет емкость внутреннего рынка.

Доходы – одна из основных характеристик экономического положения населения. Стремление к максимизации своего дохода диктует экономическую логику поведения любому рыночному субъекту. Доходы являются конечной целью и мощным стимулом трудовой и предпринимательской деятельности каждого активного участника рыночной экономики, объективным и мощным стимулом его повседневной деятельности.

Доходы есть денежная оценка результатов деятельности физических или юридических лиц, как субъектов рыночной экономики. В большинстве индустриальных стран под *совокупным личным доходом* понимается доход от занятости, собственности или трансфертов¹ из других секторов, которые перемещаются в личный сектор экономики.

Следует различать понятия «доход» и «богатство». Как известно, экономисты выделяют два типа количественных переменных – *запас* и *поток*. Запас – количество, измеренное в данный момент. Поток – количество за единицу времени. В нашем случае капитал является запасом, а доход – потоком. В свою оче-

¹ Одна из схем перераспределения бюджетных средств: выплаты из государственного бюджета населению и частным предпринимателям, осуществляемые в порядке перераспределения средств в пользу более нуждающихся в них граждан. Имеют три распространенные формы: субсидии частным предпринимателям, выплаты процентов по государственному долгу, государственные денежные выплаты на социальные нужды (пенсии, пособия и др.) / Энциклопедии & Словари // Коллекция энциклопедий и словарей. URL: <http://enc-dic.com/legal/Transfertnye-Platezhi-18847>

редь капитал является богатством, а доход – услугой богатства. Из этого можно вывести и следующие определения: запасы богатства, существующие в отдельный момент, называются капиталом. Поток услуг в течение периода называется доходом.

Для наглядности взаимозависимость дохода и богатства можно проиллюстрировать следующим образом. Пусть некто получает ежегодно средства существования из различных источников: заработной платы, прибыли от инвестирования, трансфертных поступлений от государства и прочих поступлений (наследство, пожертвования, подарки и т. п.). После уплаты налогов он может распорядиться этими средствами существования (*располагаемый личный доход*¹) следующим образом: 1) потратить на личные нужды; 2) передать другим лицам в качестве трансферта капитала; 3) добавить к своему уже существующему запасу богатства (произвести сбережения). В последнем случае прибыль от инвестирования на следующий год соответственно увеличится. Схематично этот процесс можно изобразить следующим образом (рис. 4).

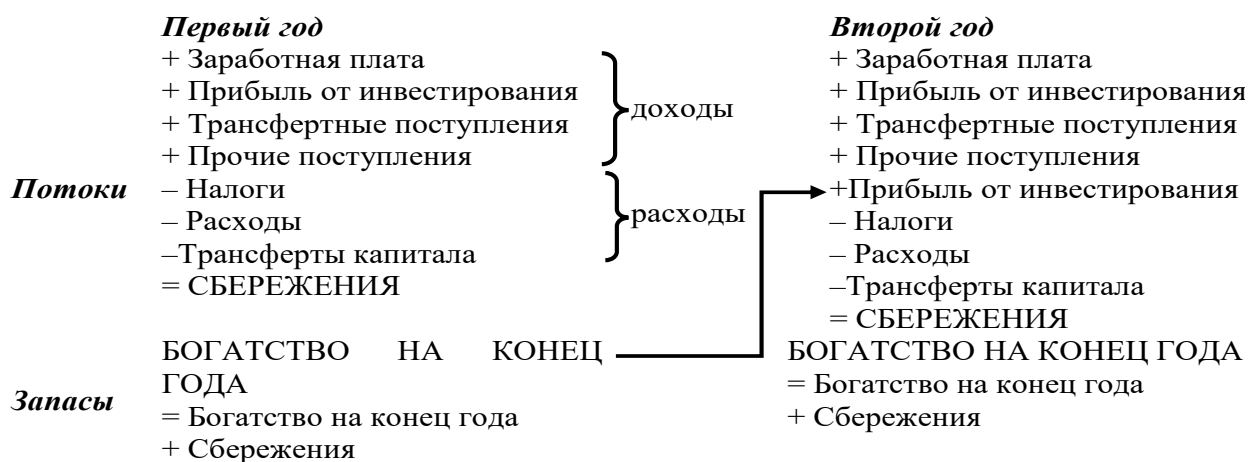


Рис. 4. Схема формирования доходов экономического субъекта

Исходя из изложенного выше, можно теперь привести самое распространенное и универсальное определение дохода:

Доходом в данный период является сумма средств, которую может тратить определенное лицо, оставляя без изменения стоимость своего богатства (капитала).

¹ См., например: Словарь-справочник по экономике. URL: <http://dic.academic.ru/searchall.php?SWord>

Свой денежный доход потребители рассматривают как средство приобретения товаров и услуг. Изменение дохода, которое происходит одновременно с изменением цены, может быть благоприятно или неблагоприятно для потребителя. В связи с этим необходимо отличать *номинальные (денежные) и реальные доходы*. *Номинальный (денежный) доход населения* – все поступления денег населению от предприятий и организаций всех форм собственности, безналичные перечисления и пр. Иными словами, это количество денег, полученное отдельными лицами в течение определенного периода. Реальные доходы населения – вещественное, предметное содержание доходов потребителя. Реальный доход можно полно охарактеризовать, лишь перечислив все товары и услуги, которые потребитель мог бы приобрести в соответствии со своими предпочтениями, с указанием количества каждого приобретаемого товара или услуги. Иными словами, реальный доход представляет собой количество товаров и услуг, которое можно купить на располагаемый доход в течение определенного периода. В отличие от номинальных, реальные денежные доходы населения характеризуют количество приобретаемых материальных благ и услуг с учетом изменения розничных цен и расходов на выплату налогов, а также других обязательных платежей.

Реальные доходы экономического субъекта определяются посредством деления общей суммы денежных доходов на индекс потребительских цен:

$$RI = \frac{NI}{CPI}$$

где RI (real income) – реальный доход; NI – номинальный доход; CPI – индекс потребительских цен.

Отметим, что *индекс потребительских цен* – измеритель соотношения между стоимостью определенного набора товаров и услуг для данного периода времени и стоимостью идентичного набора товаров и услуг в базовом периоде (период, принимаемый за основу для сравнения)¹:

$$CPI = \frac{\sum(Q^0 \times P^t)}{\sum(Q^0 \times P^0)}$$

где Q^0 – товары и услуги набора в базовом периоде; P^0 – цена товаров и услуг набора базового периода; P^t – цена товаров

¹ Рассчитывается как индекс Ласпейреса.

и услуг набора текущего периода. Основное значение индекса потребительских цен состоит в установлении величины изменения во времени общего уровня цен на товары и услуги, приобретаемые населением.

Таким образом, реальный располагаемый доход домашних хозяйств отражает максимальную стоимость товаров и услуг, которые могли бы приобрести домашние хозяйства на свои текущие доходы исходя из цен базисного периода.

Мы уже говорили о том, что источником личного дохода является участие субъекта в экономическом процессе. Рассмотрим основные источники получения доходов, которые можно свести к следующим: доходы от деятельности; доходы от собственности; социальные выплаты. Процесс их формирования можно упрощено представить следующим образом (рис. 5).

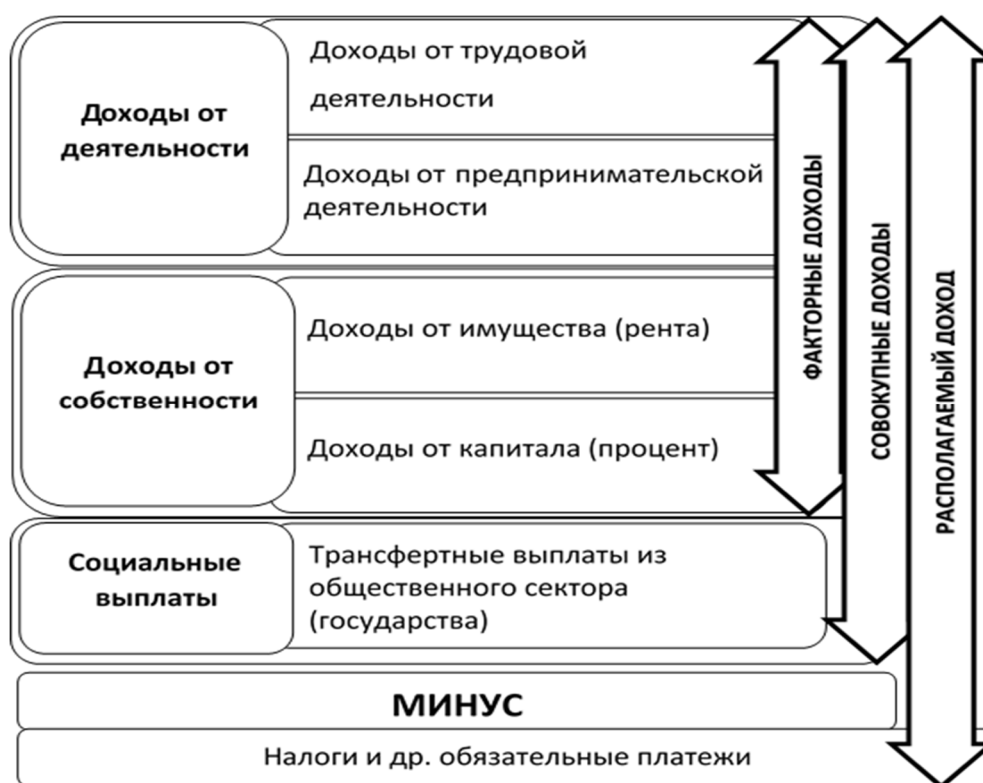


Рис. 5. Схема формирования доходов из различных источников

Далее необходимо отметить, что основной характеристикой экономического субъекта является его *благосостояние*, под которым понимается, чаще всего, обеспеченность населения необходимыми для жизни материальными и духовными благами.

Каждое общество на каждом уровне исторического и социально-экономического развития характеризуется определенным распределением личных доходов. С учетом всех источников *распределение доходов населения* будет неоднородным. Важно знать, как распределяется доход в обществе.

Количественное определение неравенства

Распределим всех жителей страны в соответствии с их годовым доходом. Затем делим их на пять равных по численности групп – *квинтилей*. Нижний квинтиль – самые бедные; второй квинтиль – более обеспеченные; средний, четвертый и верхний пятый квинтили – самые богатые. Возьмем данные по распределению денежных доходов населения России в первом полугодии 2012 г. и оценим равномерность их распределения (табл. 2)¹.

Таблица 2

Распределение доходов населения России в 2011–2012 гг.

Год	Доля общего дохода в стране, %				
	1 квинтиль	2 квинтиль	3 квинтиль	4 квинтиль	5 квинтиль
2011	5,5	10,2	15,2	22,7	46,4
2012	5,3	10,1	15,1	22,6	46,9

Представленные данные позволяют оценить равномерность распределения совокупного дохода в экономике. В случае равномерного распределения доходов каждый квантиль получал бы одну пятую – 20% дохода. Таким образом, хотя в верхнюю и нижнюю группу входит одинаковое число людей, верхний квантиль в 2012 году имел доход, в 8,9 раза превышающий заработки нижней пятой части людей (рис. 6).

¹ См. подробно: Мисихина С. Уровень жизни населения России // Экономическое развитие России. – Т. 19. – № 9. – Сентябрь – октябрь 2012. – URL: http://www.vedi.ru/red_r/2012/ed090112_pop.pdf



Рис. 6. Распределение денежных доходов населения России в 2011–2012 гг.

В данном случае мы условно разбили население страны на пять доходных групп по так называемым **квинтилям** (от лат. quintus – пятый). Отношение доходов верхней пятой части к доходам нижней пятой части, является одним из основных показателей неравенства распределения доходов.

Более точная картина распределения доходов в обществе получится, если разбить население на 10 доходных групп – **децилий**. Например, о распределении доходов в обществе часто судят, сравнивая доходы верхней и нижней **децилий**, получая так называемый децильный коэффициент или коэффициент фондов, или коэффициент дифференциации доходов, характеризующий степень социального расслоения, который определяется как соотношение между средними уровнями денежных доходов 10% населения с самыми высокими доходами и 10% населения с самыми низкими доходами. Для анализируемого периода в России он достигал в 2011 г. – 14,8, а в 2012 г. – 15,4.

Еще более точное представление о дифференциации доходов в обществе можно получить на основе так называемой кривой Лоренца (рис. 7).

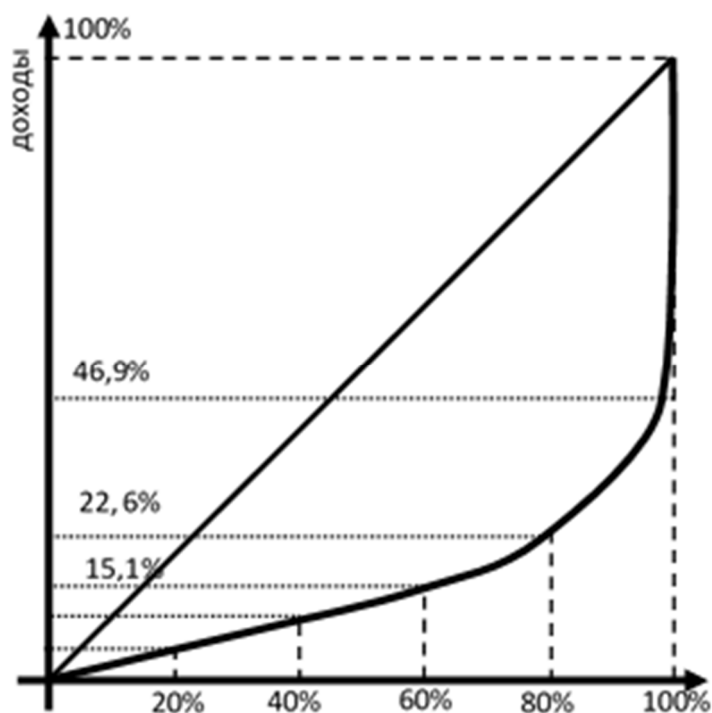


Рис. 7. Кривая Лоренца

На данном рисунке «доля семей (индивидов)» расположена на оси абсцисс, а «доля дохода» – на оси ординат. Теоретическая возможность абсолютно равного распределения представлена биссектрисой, которая показывает, что все блага распределены между семьями (индивидами) совершенно равномерно. Однако в реальной действительности (см. табл. 2) денежные доходы распределяются в соответствии с кривой, расположенной ниже биссектрисы, – кривой Лоренца. Причем чем дальше кривая Лоренца от «идеального распределения», тем неравномернее распределение доходов.

Таким образом, о неравномерности распределения доходов в обществе можно судить, соотнося площадь фигуры между кривой Лоренца и биссектрисой с общей площадью треугольника под диагональю. Это соотношение называется *индексом (коэффициентом) Джини* по имени итальянского статистика. Данный коэффициент может изменяться от 0 до 1, чем он больше, тем хуже. Так, например, в России в рассматриваемый период он равнялся в 2011 году – 0,405, а в 2012 – 0,411¹.

¹ См. подробно: Мисихина С. Указ. соч.

Причины дифференциации доходов. Дифференциация доходов складывается под воздействием разнообразных факторов, связанных с личными достижениями или независимых от них, имеющих экономическую, демографическую, социальную, цивилизационную или политическую природу.

Среди причин неравномерности распределения доходов выделяют *различия в способностях, образовании и квалификации, трудолюбие и мотивацию, инициативность и склонность к риску, происхождение, размер и состав семьи, владение собственностью и положение на рынке, удачу, везение и дискриминацию*¹.

Теория человеческого капитала особый упор в данном случае делает на *длительность обучения и образования*, что в свою очередь во многом зависит от семейного происхождения (*семейный социо-экономический фон*). С другой стороны, семейное происхождение оказывает влияние на величину дохода и непосредственно, без учета образования. Определенное влияние на величину персонального дохода оказывают наследственные интеллектуальные способности (*генотипный IQ*), а также личные интеллектуальные способности (*измеренный в детстве IQ*). Также следует отметить такой фактор, как случай, везение («оказаться в нужном месте в нужный момент»). В последние годы в разных странах мира проводились многочисленные эмпирические исследования влияния выше отмеченных факторов на величину индивидуального дохода. На основании этих изысканий можно сделать вывод, что наиболее существенное влияние на величину персонального дохода оказывали *семейно-экономический фон* и связанная с ним *продолжительность обучения*. Интеллектуальные способности оказали на величину персонального дохода наименьшее влияние.

Данная схема не учитывает также факторов социально-экономической, политической и цивилизационной организации общества. Так, картина персонального распределения доходов во многом зависит от типа общества, в котором проживает индивид (рыночная демократия, средневековая кастовость, социалистическое общество, религиозное окружение и т. п.).

¹ Лобачева Е.Н. и др. Экономическая теория: учеб. для вузов / под ред. Е.Н. Лобачевой. – 4-е изд., перераб. и доп. – М.: Юрайт, 2019.

2. Уровень жизни и бедность.

Государственное регулирование распределения доходов

Совокупные доходы общества в целом и каждого из его членов оцениваются как показатели экономического *благосостояния*, которое имеет количественную и качественную определенность.

Уровень жизни (уровень благосостояния) – степень удовлетворения материальных и духовных потребностей людей массой товаров и услуг, используемых в единицу времени. Он базируется на объеме реальных доходов на душу населения и соответствующем объеме потребления.

Серьезной проблемой современного общества является *бедность*. В самом общем виде *бедность* определяется как ситуация, в которой потребности не могут быть достаточно удовлетворены. Однако это общее определение должно быть конкретизировано.

Бедность – характеристика экономического положения индивида или социальной группы, при котором они не могут удовлетворить определенный круг минимальных потребностей, необходимых для жизни, сохранения трудоспособности, продолжения рода.

Концепции определения бедности

Абсолютная концепция бедности. Концепция абсолютной бедности тесно связана с понятием черты бедности. Черта бедности – это уровень располагаемого дохода, валового дохода или потребления, ниже которого человек считается бедным. Абсолютная бедность часто измеряется как количество людей либо домохозяйств, чей уровень потребления или дохода ниже *черты бедности*. Если принять черту бедности за необходимые средства для поддержания жизнедеятельности, то можно определить все средства выше этой черты как *дискреционный доход*¹. Иногда применяют несколько черт бедности: собственно, для бедности и для крайней бедности (нищеты). Всемирный банк в качестве порога абсолютной бедности задает существование на менее чем 1,25 американского доллара в день (курс рассчитывается по ППС (паритету покупательной способности)).

¹ Часть чистого дохода потребителя, предназначенная для расходов по собственному усмотрению после обязательных расходов на налоги и на удовлетворение жизненных потребностей.

У черты бедности как показателя есть один существенный недостаток: она не учитывает число домохозяйств, находящихся непосредственно над ней с малым от нее отрывом. Также необходимо отметить, что это позволяет существовать ситуации, когда бедность и неравенство растут, а число людей за чертой бедности снижается.

Относительная концепция бедности. В противопоставление абсолютной приводят относительную бедность. Меры относительной бедности выставляют относительную черту бедности и примеряют к ней доходы населения.

При конструировании *относительной черты бедности* используется показатель медианного (разделенного на две равные части), личного располагаемого дохода. В США граница относительной бедности соответствует 40% медианного дохода, в большинстве стран Европы – 50%, в Скандинавии – 60%.

Субъективная концепция бедности. Это концепция бедности, основывающаяся на мнении, что только сам индивид может определить, беден ли он. Для определения уровня субъективной бедности существует множество подходов: можно узнать, сколько людей считают себя бедными, либо считают бедными своих друзей. Можно выявить субъективную абсолютную черту бедности, основываясь на общественном мнении, а затем сравнить с ней доходы населения.

Таким образом, под *бедностью* понимается ситуация, при которой благосостояние личности (семьи) находится ниже определенного минимального уровня, называемого *порогом бедности*. Следует иметь в виду, что бедность не поддается точному определению и поэтому в разных странах трактуется неоднозначно.

В России долгое время величина прожиточного минимума на душу населения и по основным социально-демографическим группам населения в целом по Российской Федерации и в субъектах Российской Федерации определялась, согласно Росстату, в соответствии с Федеральным законом от 24 октября 1997 г. № 134-ФЗ «О прожиточном минимуме в Российской Федерации» (в ред. федеральных законов от 27.05.2000 № 75-ФЗ, от 22.08.2004 № 122-ФЗ, от 24.07.2009 № 213-ФЗ, от 30.11.2011 № 363-ФЗ, от 03.12.2012 № 233-ФЗ, от 28.12.2017 № 421-ФЗ, от

29.07.2018 № 272-ФЗ, от 01.04.2019 № 49-ФЗ)¹ ежеквартально на основании потребительской корзины и данных федерального органа исполнительной власти по статистике об уровне потребительских цен на продукты питания и индексах потребительских цен на продукты питания, непродовольственные товары и услуги и расходов по обязательным платежам и сборам.

Потребительская корзина – необходимые для сохранения здоровья человека и обеспечения его жизнедеятельности минимальный набор продуктов питания, а также непродовольственные товары и услуги, стоимость которых определяется в соотношении со стоимостью минимального набора продуктов питания. Продукты питания, включаемые в потребительскую корзину для основных социально-демографических групп населения в целом по Российской Федерации, устанавливаются в следующих составе и объемах (табл. 3):²

Таблица 3

Наименование	Единица измерения	Объем потребления (в среднем на одного человека в год)		
		трудоспособное население	пенсионеры	дети
Хлебные продукты (хлеб и макаронные изделия в пересчете на муку, мука, крупы, бобовые)	кг	126,5	98,2	77,6
Картофель	кг	100,4	80,0	88,1
Овощи и бахчевые	кг	114,6	98,0	112,5
Фрукты свежие	кг	60,0	45,0	118,1
Сахар и кондитерские изделия в пересчете на сахар	кг	23,8	21,2	21,8
Мясопродукты	кг	58,6	54,0	44,0
Рыбопродукты	кг	18,5	16,0	18,6
Молоко и молокопродукты в пересчете на молоко	кг	290,0	257,8	360,7

¹ См. подробно: О прожиточном минимуме в Российской Федерации: федер. закон от 24 окт. 1997 г. № 134-ФЗ (с изм. и доп.). Доступ из справ.-правовой системы «Гарант».

² См. подробно: О потребительской корзине в целом по Российской Федерации: федер. закон от 3 дек. 2012 г. № 227-ФЗ. Там же.

Наименование	Единица измерения	Объем потребления (в среднем на одного человека в год)		
		трудоспособное население	пенсионеры	дети
Яйца	шт.	210	200	201
Масло растительное, маргарин и другие жиры	кг	11,0	10,0	5,0
Прочие продукты (соль, чай, специи)	кг	4,9	4,2	3,5

А также устанавливаются следующие соотношения в стоимости непродовольственных товаров и услуг со стоимостью продуктов питания (табл. 4).

Таблица 4

Наименование	Трудоспособное население	Пенсионеры	Дети
Непродовольственные товары, %	50	50	50
Услуги, %	50	50	50

С середины 2021 г. в России утвержден новый порядок определения прожиточного минимума (см. постановление Правительства РФ от 26 июня 2021 г. № 1022 «Об утверждении Правил установления величины прожиточного минимума на душу населения и по основным социально-демографическим группам населения в субъектах Российской Федерации на очередной год»). Он основывается на медианном среднедушевом доходе россиян за предыдущий год. Прожиточный минимум должен составлять 44,2% от его величины. Соотношение между прожиточным минимумом и медианным доходом (сейчас 44,2%) будет пересматриваться не реже одного раза в пять лет исходя из условий социально-экономического развития России. Вводится дополнительная защитная норма – прожиточный минимум не может опуститься ниже уровня предыдущего года.

После второй мировой войны в жизнь стала активно претворяться *концепция социального государства*, согласно которой оно несет ответственность за обеспечение достойных условий жизни для его граждан. В основу системы управления его экономикой положены следующие принципы:

Признание определяющей роли свободных рыночных отношений, в меру необходимости регулируемых государством;

Признание ответственности государства за создание и поддержание условий для эффективной экономической деятельности и разумных распределительных отношений, учитывающих интересы широких слоев населения;

Поддержка слабозащищенных категорий населения за счет трудоспособных лиц;

Участие работников в управлении производством и, прежде всего, в формировании справедливых условий оплаты труда.

Значительное неравенство в распределении доходов является социально опасным. В экономически развитых странах признается право людей на определенный стандарт благосостояния. Средством преодоления неравенства и бедности выступает государственная политика доходов. Она осуществляется в направлении регулирования доходов населения, а также в направлении перераспределения доходов через государственный бюджет.

Практика регулирования доходов предполагает следующее.

Во-первых, установление гарантированного минимума (или ставки) заработной платы, который имеет большое значение для таких категорий населения, как малоквалифицированные рабочие, молодежь, женщины, иностранные рабочие, а также часто используется как исходная база для определения оплаты труда более высоких категорий работников, различных премий и доплат.

Во-вторых, регулирование в ряде случаев верхнего предела увеличения номинальной заработной платы в целях снижения издержек производства и на этой основе сдерживания инфляции, роста инвестиций и повышения конкурентоспособности национальной продукции.

И, наконец, в-третьих, – защиту денежных доходов населения от инфляционного обесценения путем индексации, т. е. увеличения номинальных доходов в зависимости от роста цен. Индексация может осуществляться как на уровне государства, так и на уровне фирм, будучи включена в коллективный договор, а также производиться дифференцированно в зависимости от величины доходов.

Политика перераспределения доходов включает:

1) аккумуляцию денежных средств в руках государства для проведения социальной политики путем взимания с населения прямых и косвенных налогов;

2) предоставление населению социальных гарантий путем финансирования систем образования, медицинского обслуживания, учреждений культуры, искусства и пр.;

3) финансирование системы социальной защиты, включающей: а) систему социального страхования; б) систему государственной помощи лицам, не способным обеспечить себе доход.

Социальная защита населения предполагает выплату государством трансфертных, т. е. безвозвратных, платежей.

Социальные трансферты – это бюджетные средства для финансирования обязательных выплат населению: пенсий, стипендий, пособий, компенсаций. Они могут осуществляться в натуральной и денежной формах.

Вмешательство государства в перераспределительные процессы должно осуществляться в оптимальных размерах. Выравнивание доходов, признанное для современного общества необходимым в силу целого ряда причин, может привести к сокращению эффективности экономики в результате чрезмерного роста налогов и, как следствие, подрыву стимулов к предпринимательству, инвестициям, а также снижению стимулов к труду у самих получателей трансфертных выплат. Проведение этой политики требует значительных средств на содержание бюрократического аппарата.

Проводя социальную политику, государство использует такие инструменты, как социальные стандарты, потребительские бюджеты, другие пороговые социальные ограничители. Социальные стандарты являются средством обеспечения прав граждан в области социальных гарантий. Минимальные государственные социальные стандарты – это государственные услуги, предоставление которых гражданам на определенном минимально допустимом уровне гарантируется государством на безвозмездной и безвозвратной основах за счет бюджетов всех уровней на всей территории страны. Они используются для определения финансовых нормативов, необходимых для формирования бюджетов и внебюджетных фондов. На основе социальных стандартов (пороговых показателей) по науке, образованию, культуре, здравоохранению устанавливаются объемы их финансирования¹.

¹ Марыганова Е.Н., Назарова Е.В. Макроэкономика: учеб.-практ. пособие. – М.: ЕАОИ, 2011.

Тема 5. Рыночная конкуренция и ее виды

1. Совершенная и несовершенная конкуренция

В системе рыночных отношений покупатели свободно обмениваются благами на многих конкурентных рынках. Конкуренция является механизмом, который решает все экономические проблемы общества.

Рыночный характер экономических отношений означает свободу выбора для покупателя и продавца. Механизм рынка действует через соотношение спроса и предложения, что предполагает необходимую подвижность цен, конкуренцию товаров и, значит, товаропроизводителей. Конкуренция – это неотъемлемая частью рыночной среды, необходимое условие развития предпринимательской деятельности.

Конкуренция возникла одновременно с товарным производством, однако лишь при капитализме она превратилась в главный рычаг рыночного регулирования общественного производства.

В сущности, **конкуренция** – процесс борьбы фирм за платежеспособный спрос, так как, несмотря на многообразие форм проявления, суть отраслевого взаимодействия фирм сводится к одному – укреплению своего положения путем расширения контролируемой доли рынка.

Различают совершенную (чистую) и несовершенную конкуренцию.

Совершенная конкуренция – тип конкуренции, при котором фирмы не обладают рыночной властью и конкурируют по цене. Характерной ее особенностью является то, что продавцы не могут увеличить свои доходы за счет повышения цены и единственным доступным для них способом получения экономической прибыли является снижение издержек производства, а совершенная конкуренция становится условием обеспечения максимальной эффективности функционирования экономики.

Совершенная конкуренция представляет собой скорее теоретическую модель, нежели тип реального соперничества фирм.

Во-первых, сами условия совершенно конкурентного рынка на практике мало осуществимы, так как обычно рынки не явля-

ются атомизированными¹, а продукция фирм чаще всего дифференцирована. Фирмы используют разные технологии, а капиталоемкость современного производства такова, что сильно затрудняет межотраслевой перелив капитала.

Во-вторых, посылка о пассивном приспособлении фирм к рыночным условиям и ценам не соответствует реальному характеру их деятельности, связанному с активным воздействием на окружающую рыночную среду.

В-третьих, неполная доступность информации, а именно ее асимметрия, является движущим мотивом конкуренции.

Наконец, если мы где-то и встретим условия, соответствующие требованиям совершенной конкуренции, то они будут всего лишь отражать результат процесса конкуренции, ничего, не говоря о самом способе конкуренции.

Несовершенная конкуренция – тип конкуренции, при котором фирмы обладают рыночной властью и конкурируют за объем продаж. Данный тип конкуренции представляет способ соперничества фирм, имеющих разные размеры и издержки, отличительные характеристики продукта и разные цели, а также применяющих различные конкурентные стратегии. Экономическое содержание этого типа конкуренции состоит в том, что рыночное взаимодействие фирм представляет собой постоянно модифицирующийся процесс противодействия господству на рынке отдельных фирм. А его отличительной особенностью является использование преимущественно неценовых факторов конкуренции².

Наиболее распространенные формы несовершенной конкуренции – это монополистическая конкуренция, представляющая соперничество между фирмами, рыночная власть которых обусловлена уникальными особенностями их товара, и олигополистическая конкуренция, представляющая соперничество между фирмами, рыночная власть которых обусловлена их рыночной долей.

¹Атомизация рынка – ситуация на рынке, свидетельствующая о присутствии большого количества покупателей и продавцов, рыночные доли которых столь малы, что субъекты рынка полностью подчинены влиянию рыночных сил и не могут оказывать воздействия на рыночные цены.

² Мокроносов А.Г., Маврина И.Н. Конкуренция и конкурентоспособность: учеб. пособие. – Екатеринбург: Изд-во Урал ун-та, 2014.

Конкуренция реализуется не только через цены, но и посредством типа продукта, способов производства и сбыта. Она затрагивает не только потребителей, но и другие конкурентные силы – поставщиков ресурсов, посредников, производителей товаров-заменителей и т. д. Как функция рыночной структуры конкуренция может быть более или менее ограниченной. Главное, однако, состоит в том, чтобы определить, насколько соответствуют количество, качество и цены товаров запросам потребителей. В этом смысле конкуренция может быть эффективной и неэффективной.

Движущие силы конкуренции

Конкурентная среда любого отраслевого рынка формируется под влиянием пяти основных сил, определяющих интенсивность конкуренции: 1) отраслевых производителей, 2) покупателей, 3) поставщиков ресурсов, 4) наличия потенциальных конкурентов, 5) наличия товаров-заменителей¹.

2. Рыночная структура и рыночная власть.

Типы рыночных структур

С точки зрения фирмы рынок представляет собой сферу взаимодействия конкурирующих фирм. Но так как продукты фирм различаются, то такое взаимодействие будет иметь место только тогда, когда уникальность товара каждого продавца не препятствует взаимозаменяемости их товаров.

Степень взаимозаменяемости благ определяется перекрестной ценовой эластичностью спроса на товары конкурирующих фирм.

Таким образом, **отрасль** – это группа фирм, производящих блага одной товарной группы. Поскольку *конституирующим признаком отраслевого рынка является взаимозаменяемость товаров*, то фирма, производящая не входящие в одну товарную группу блага, будет одновременно функционировать на разных отраслевых рынках.

¹ Курс экономической теории: учеб. пособие. – М., 2001.

Как институциональное образование каждый отраслевой рынок имеет свои характерные признаки организации, комбинация которых представляется в виде рыночной структуры, или модели рынка.

***Рыночная структура** (модель рынка) – это совокупность отражающих отраслевые особенности признаков рыночной организации, обуславливающих способ установления цены и объема выпуска, а также определяющих характер взаимодействия фирм отрасли.* Тип рыночной структуры зависит от множества факторов, как со стороны производства, так и спроса. Однако можно выделить три фактора, которые и определяют в конечном счете структуру отрасли¹:

1. *Эффект масштаба.* Если особенности отраслевой технологии таковы, что позволяют фирме извлечь значительную экономию от масштаба производства, то это неизбежно приведет к концентрации производства в отрасли и, как следствие, к сокращению числа действующих фирм, что, в свою очередь, модифицирует поведение продавцов.

2. Вертикальная интеграция, вызванная стремлением фирм к снижению транзакционных издержек. Она будет тем выше, чем менее конкурентным является рынок, где фирма выступает в качестве покупателя, и чем более масштабным является собственное производство фирмы.

3. Политика государства. Воздействие государства на характер организации рыночных структур связано с его способностью регулировать уровень концентрации производства посредством налоговой и тарифной политики, влияния на совокупный спрос и осуществления антимонопольных мер.

Хотя степень концентрации производства является не единственным фактором, определяющим тип рыночной структуры, чаще всего именно она выступает основным фактором. Поэтому измерение концентрации рынка является начальным шагом в его характеристике. Простейшим показателем в этом отношении может служить **индекс концентрации**, показывающий процентное

¹ Хунгуреева И.П., Шабыкова Н.Э., Унгаева И.Ю. Экономика предприятия: учеб. пособие. – Улан-Удэ: Изд-во ВСГТУ, 2004.

соотношение рыночных долей одной фирмы или групп фирм. Если значение индекса

$$CR_k = \sum_{i=1}^k Y_i$$

(где Y_i – рыночная доля i -той фирмы, а k – количество фирм) составит для четырех фирм ($k=4$) до 35%, то рынок считается слабоконцентрированным, если до 70% – средней концентрации, свыше 70% – высококонцентрированным. Недостаток данного индекса состоит в том, что он не учитывает долей фирм и будет одинаковым для рынков, где четыре фирмы разделят рынок по 25% и где одна фирма будет иметь долю в 70%, а три другие – по 10%.

Более точное представление о концентрации рынка дает **индекс Херфиндаля-Хиршмана**, рассчитываемый как сумма квадратов долей фирм $HHI = q^2_1 + q^2_2 + \dots + q^2_n = \sum q^2$, где q – доля продаж фирм, выраженная в процентах. Чем меньше значение индекса, тем менее концентрированным является рынок, и наоборот. При абсолютной монополии он достигает своего максимального значения, равного 10 000.

Рыночная власть

Высокая концентрация отраслевого выпуска у отдельных фирм приводит к тому, что они оказываются способными влиять на формирование рыночного равновесия, т. е. приобретают рыночную власть.

Рыночная власть – способность производителя или потребителя оказывать влияние на рыночную цену.

Источниками рыночной власти могут быть: а) доля фирмы в отраслевом предложении, б) эластичность рыночного спроса, в) степень взаимозаменяемости продукта, г) характер взаимодействия фирм.

Наличие у фирмы рыночной власти отнюдь не означает, что она может произвольно устанавливать цены. Рыночный спрос функционально не зависит от фирмы, а кривая спроса на ее продукцию подвержена действию закона спроса. Поэтому, даже обладая рыночной властью, она может лишь выбирать подходящий для каждого уровня цены объем выпуска. Фирма может повысить

цену на свою продукцию, сократив ее предложение, и наоборот, увеличивая предложение, она должна будет снижать цену.

Таким образом, *рыночная власть производителя* означает его способность воздействовать на цену через регулирование объема своего предложения.

Степень рыночной власти фирмы (L – коэффициент Лернера) определяется как отношение превышения цены фирмы над ее предельными издержками к цене фирмы

$$L = \frac{(P - MC)}{P}$$

и выражается в абсолютных величинах, изменяясь от 0 для совершенной конкуренции до 1 для монополии.

Это означает, что *рыночная власть фирмы находится в обратной зависимости от эластичности спроса на ее продукцию*, а обладающая рыночной властью фирма будет назначать цену, превышающую предельные издержки на величину, обратно пропорциональную этой эластичности¹.

Типология рыночных структур базируется на ряде параметров, которые определяют **признаки отраслевого рынка**. В зависимости от содержания каждого признака и их комбинации, формируются различные типы отраслевых рынков, характеризующиеся разной степенью конкурентности.

Численность продавцов на каждом рынке важна в смысле определения их способности оказывать влияние на рыночное равновесие. При большом количестве: продавцов на рынке, при прочих равных условиях, спрос на продукцию каждого из них будет столь эластичным, что изменение любым из производителей цены или объема выпуска не повлечет за собой изменений в рыночном равновесии. Напротив, при малом количестве продавцов влияние каждого из них будет достаточным, чтобы привести к возникновению рыночной власти. К тому же нескольким фирмам легко вступить в сговор.

Рыночные доли фирм (размер фирм) обуславливают возможности фирм оказывать влияние на рыночную цену. Небольшая фирма неспособна изменить рыночные условия и вынуждена

¹ Хирачигаджиева М.М. Экономика отраслевых рынков: учеб. пособие (курс лекций). – Махачкала: ДГИНХ, 2012. – 112 с.

приспосабливаться к ним, а рыночная структура характеризующаяся присутствием множества имеющих незначительные мощности фирм, будет более конкурентной. Рынки, где действуют фирмы крупного размера, будут менее конкурентными из-за значительного воздействия отдельных фирм на рыночное предложение.

Степень дифференциации продукта отражает наличие у предназначенных для удовлетворения одной потребности продуктов фирменных особенностей, отчего продукты разных фирм не являются совершенными заменителями. Независимо от того, на каких параметрах основана дифференциация продукта – технических данных, качестве, наборе услуг или каких-то иных, она имеет то существенное значение, что определяет уровень конкуренции на рынке. Чем выше степень дифференциации продукта, тем менее конкурентным будет поведение продавцов, а их рыночная власть больше.

Условия вступления в отрасль и выхода из нее связаны с наличием или отсутствием отраслевых барьеров, к которым могут быть отнесены: значительный положительный эффект масштаба, патенты и лицензии, большая капиталоемкость производства, норма прибыли, согласованное поведение отраслевых фирм. Чем выше отраслевые барьеры, тем сложнее посторонним фирмам проникать на отраслевой рынок и тем больше возможностей для действующих фирм реализовать рыночную власть. Если отрасль является капиталоемкой и выход из нее связан со значительными безвозвратными издержками, фирмы склонны к проведению согласованной¹ ценовой политики. И то, и другое препятствует развитию отраслевой конкуренции.

Степень контроля производителей над ценами является наиболее очевидным показателем степени конкурентности рынка. Чем больше контроль производителей над ценой, тем менее конкурентным является рынок. Степень контроля производителя над ценой не является статической величиной. С одной стороны, она детерминирована потребительскими предпочтениями и может изменяться независимо от производителя.

Характер поведения фирм может быть нестратегическим, когда фирмы принимают решения, не учитывая реакции конку-

¹ Курс экономической теории: учеб. пособие. – М., 2001.

ренгов, и стратегическим, когда они принимают во внимание возможность ответных действий со стороны соперников, а их рыночное поведение координируется с поведением других фирм отраслевого рынка. Стратегическое поведение обычно присуще рынкам с небольшим количеством фирм, каждая из которых обладает значительной долей рыночного предложения. Такие рынки характеризуются тесным взаимодействием фирм, усилением их рыночной власти и снижением конкурентного потенциала отрасли.

В конечном счете все эти признаки найдут свое выражение в характерном для каждого типа рынка количестве и размере фирм, что дает возможность представить распределение основных типов рыночных структур в виде следующей схемы (рис. 8):

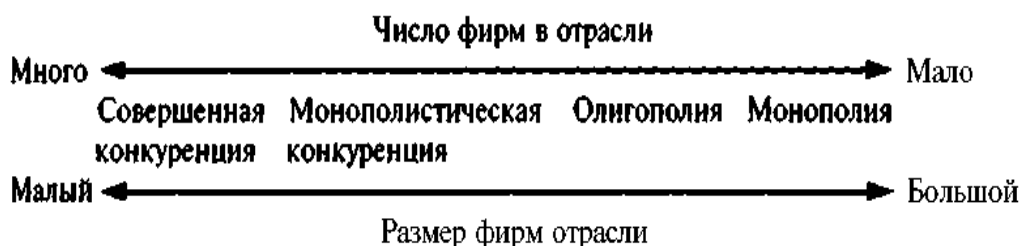


Рис. 8. Распределение основных типов рыночных структур

Рынок совершенной конкуренции представляет собой рыночную структуру, характеризующуюся большим числом небольших фирм, которые не оказывают влияния на рыночную цену. Определяющими его признаками являются:

- *атомизация рынка*, свидетельствующая о присутствии большого количества покупателей и продавцов, рыночные доли которых столь малы, что субъекты рынка полностью подчинены влиянию рыночных сил и не могут оказывать воздействия на рыночные цены;
- *стандартизация продукции*, означающая такую однородность продукции разных фирм, что у потребителей нет оснований предпочитать продукцию одной фирмы продукции другой;
- *прозрачность рынка*, подразумевающая, что отрасль характеризуется свободным и бесплатным доступом к информации

о ценах и альтернативах, а участники рынка располагают полной рыночной информацией;

- *свободный вход в отрасль и выход из нее* указывает на то, что в отрасли отсутствуют какие-либо препятствия для того, чтобы помешать новым фирмам начать производство, а действующим – прекратить операции;

- *автономность поведения фирм*, свидетельствующая о том, что, принимая решения, фирмы не учитывают реакции своих конкурентов¹.

Рынок монополистической конкуренции тип рыночной структуры, где обладающие рыночной властью продавцы дифференцированного товара конкурируют друг с другом за объем продаж. Признаками такого рынка являются:

- *дифференциация продукта*, означающая, что, хотя товары разных фирм удовлетворяют одну и ту же потребность, товару каждой фирмы присущи свои уникальные особенности, обуславливающие высокую, но не абсолютную степень замещения их товаров, что приводит к возникновению ограниченной рыночной власти;

- *большое число продавцов*, достаточное для того, чтобы отрасль была конкурентной, однако меньше, чем при совершенной конкуренции и при большей рыночной доле каждой фирмы, что обуславливает способность фирмы оказывать влияние на рыночный спрос;

- *отсутствие барьеров проникновения в отрасль* хотя и сохраняется в виде отсутствия легальных (технологических и законодательных) препятствий, но при более высоких, нежели в условиях совершенной конкуренции, издержках проникновения в отрасль, обусловленных дифференциацией продукции (лояльность потребителя по отношению к торговой марке);

- *отсутствие стратегического поведения* из-за большого количества продавцов.

Рынок абсолютной (чистой) монополии – тип рыночной структуры, характеризующийся концентрацией всего отраслевого предложения у одного продавца. Его отличительными особенностями являются:

¹ Курс экономической теории: учеб. пособие. – М., 2001.

Олигополистический рынок – тип рыночной структуры, характеризующийся затрудненным проникновением в отрасль и наличием стратегического взаимодействия немногочисленных фирм, конкурирующих за объем продаж.

Олигополистический рынок может быть представлен как стандартизированным (*чистая олигополия*), так и дифференцированным продуктом (*дифференцированная олигополия*). Важнейшими его признаками являются:

- *ограниченное количество фирм*, поделивших между собой отраслевой рынок;
- *значительная концентрация производства у отдельных фирм*, что делает каждую фирму большой относительно совокупного рыночного спроса;
- *ограниченный доступ в отрасль*, что может быть обусловлено как формальными (патенты и лицензии), так и экономическими (эффект масштаба, высокие издержки проникновения) барьерами;
- *стратегическое поведение фирм*, являющееся принципиальной характеристикой олигополистического рынка, означает, что осознающие свою взаимозависимость фирмы строят свою конкурентную стратегию с учетом возможной реакции конкурентов на предпринимаемые действия.

Соревновательный рынок имеет место в том случае, когда поведение продавца обусловлено не характером организации рынка, а наличием потенциальной угрозы конкуренции, то есть когда объектом конкуренции являются не рыночные преимущества, а сам рынок. В этих условиях даже монополизировавшая рынок фирма вынуждена действовать в конкурентном режиме. Такая ситуация присуща рынкам, которые характеризуются:

- *малым объемом рыночного спроса*, так как в этом случае деятельность нескольких фирм на рынке оказывается заведомо нерентабельной;
- *низкими безвозвратными издержками* (невосполнимые потери, вызванные изменением вида или места деятельности), что обуславливает возможность проникновения на рынок потенциальных конкурентов.

Низкая интенсивность загрузки внутрирайонных пассажирских маршрутов изначально предполагает их монополизацию.

Однако фирме-монополисту вряд ли удастся реализовать свое монопольное положение, так как отсутствие безвозвратных издержек не мешает другой транспортной фирме предложить более привлекательную цену за услуги и захватить рынок.

3. Монополия. Антимонопольная деятельность государства

Абсолютная монополия имеет место тогда, когда весь объем отраслевого предложения концентрируется у одного продавца, а появление в отрасли других продавцов заблокировано. Такое положение возможно только в случае наличия чрезвычайно высоких, непреодолимых барьеров проникновения в отрасль, что и является причиной существования монополий. Способствующие формированию таких барьеров факторы служат источниками монопольной власти.

В качестве источника монопольной власти могут выступать **исключительные права**, предоставляемые производителю на ведение определенного рода деятельности.

Часто источником монопольной власти, хотя и ограниченной во времени, являются авторские права. Реализуясь через **патенты и лицензии**, они позволяют их владельцу занимать монопольное положение на рынке какого-либо товара (услуги) или в применении в производстве некоей технологии.

Источником монопольной власти может служить **собственность на производственный ресурс**. Если фирма обладает собственностью на весь объем предложения ключевого для производства какого-то товара ресурса, то это обеспечит ей и монополию на рынке данного товара.

Источником монопольной власти может стать и **эффект масштаба**, если экономия от масштаба устойчиво растет с расширением производства вплоть до обеспечения всего долгосрочного рыночного спроса.

Иногда источниками монопольной власти могут выступать **предпочтения потребителей**, когда существует устойчивая лояльность торговой марке, и **нечестная конкуренция**, когда монопольное положение на рынке является следствием незаконных действий (подкуп государственных чиновников, картельные соглашения и т. п.).

Типы монополий

Используя критерии происхождения приведенных источников монопольной власти, выделяют несколько типов монополий.

Закрытая монополия имеет место тогда, когда монопольное положение фирмы на рынке защищено законодательно или какими-либо юридическими правами, ограждающими ее от конкуренции. В этом смысле закрытая монополия представляет собой наиболее устойчивую форму монопольной власти, которая, однако, чаще всего не обуславливает получения монопольно высоких прибылей, так как предоставление исключительных прав всегда сопровождается ограничениями как в отношении уровня цен, так и нормы прибыли.

Открытая монополия обнаруживает себя в том случае, когда обладание монопольной властью является результатом авторских достижений самой фирмы (новый продукт, новая технология, достижения в маркетинге). Специфика этого типа монополии состоит в том, что она всегда имеет временный характер, поскольку связанные с нововведениями рыночные преимущества могут быть превзойдены или скопированы конкурентами. Тем не менее именно в условиях открытой монополии фирма может наиболее полно реализовать имеющуюся у нее рыночную власть и получить монопольно высокую прибыль.

Естественная монополия характерна для отраслей, в которых присутствие единственного производителя обуславливает минимальные средние издержки производства при обеспечении всего рыночного спроса. Поскольку причиной возникновения естественных монополий является проявляющаяся в положительном эффекте масштаба корреляция между объемом рыночного спроса и эффективным размером предприятия, то такого рода монополии находятся под патронатом государства, регулирующего их деятельность.

Монопсония представляет собой тип рыночной структуры, для которой характерна концентрация монопольной власти у покупателя. Монопсония возникает в том случае, когда одна фирма выступает единственным покупателем на отраслевом рынке при отсутствии возможностей альтернативного сбыта для продавцов. Рыночная власть монопсонии состоит в том, что монопсонист способен оказывать влияние на цены закупаемых им благ.

Причем если монополист употребляет свою рыночную власть, чтобы производить меньшее количество блага по более высокой цене, то монополист использует имеющуюся у него рыночную власть для того, чтобы меньше покупать по более низким ценам. Нечасто встречающиеся случаи монополии можно наблюдать в сфере государственных закупок вооружений и на локальных рынках труда, где отдельная фирма является единственным работодателем на данной территории.

Двусторонняя монополия имеет место в том случае, когда монопольная сила продавца сталкивается с монопольной силой покупателя. Особенность ситуации состоит в том, что, хотя продавец и обладает монопольной властью, монопольное положение покупателя позволяет ему рассматривать кривую предельных издержек продавца в качестве кривой отраслевого предложения, т. е. аналогично условиям совершенной конкуренции. Поэтому покупатель устанавливает цену ниже той, которую запрашивает продавец для каждого данного объема спроса со стороны покупателя. Поскольку обе стороны обладают рыночной властью, договорные цена и количество будут находиться в пределах между предложениями покупателя и продавца, а конечный результат сделки будет функцией от степени информированности сторон друг о друге и способности каждой из них вести переговоры. Модель двусторонней монополии часто встречается на рынках вооружений, когда речь идет о подрядах на закупку типов вооружения, техническими возможностями производства которого располагает только одна-единственная фирма¹.

Говоря о рыночной власти монополий, следует избегать ее неправильных трактовок.

Во-первых, даже обладание большой рыночной властью не означает, что монополист взимает максимально возможную цену, поскольку в условиях убывающего спроса это не обеспечивает ему максимальной прибыли. Во-вторых, само обладание рыночной властью не является гарантией получения прибыли, поскольку прибыль зависит не только от цены, но и от уровня средних издержек, что при определенном их сочетании (в случае падения спроса) может принести убытки. В-третьих, само по себе монопольное положение на рынке не является свидетельством полу-

¹ Курс экономической теории: учеб. пособие. – М., 2001.

чения высокой прибыли. Даже при отсутствии конкурентов низкий спрос и высокие издержки производства уже сами по себе ограничивают возможности извлечения высоких прибылей. С другой стороны, действуют *факторы, ограничивающие монополиста в реализации имеющейся у него рыночной власти*. Это опасения, связанные с применением антимонопольных мер в случае получения чрезмерно высоких прибылей. Почти всегда существующая угроза проникновения в отрасль потенциальных конкурентов заставляет монополиста умерить свои устремления к реализации всей рыночной власти в целях сохранения высоких барьеров проникновения в отрасль и, следовательно, своего монопольного положения. («Лучшая монополия – спокойная жизнь».) Существуют ограничения и со стороны спроса, связанные с ростом противодействия потребителей по мере усиления проявления рыночной власти монополии, – переход к заменителям, развитие вертикальной интеграции и т. п.

Экономические последствия монополии

Предельный доход монополиста

Для фирмы в условиях совершенной конкуренции характерно равенство предельного дохода и цены. Для монополиста ситуация иная. *Кривая среднего дохода и цены совпадает с кривой рыночного спроса, а кривая предельного дохода лежит ниже нее.*

Почему кривая предельного дохода лежит ниже кривой рыночного спроса? Поскольку монополист – единственный производитель продукции на рынке и представитель всей отрасли, он, снижая цену продукции для увеличения объема продаж, вынуж-

ден снижать ее на все единицы продаваемых товаров, а не только на последующую.

Например, монополист может продать по цене 800 руб. только одну единицу своей продукции. Чтобы продать две единицы, он должен снизить цену до 700 руб. как на первую, так и на вторую единицу продукции. Чтобы продать три единицы продукции, цена должна

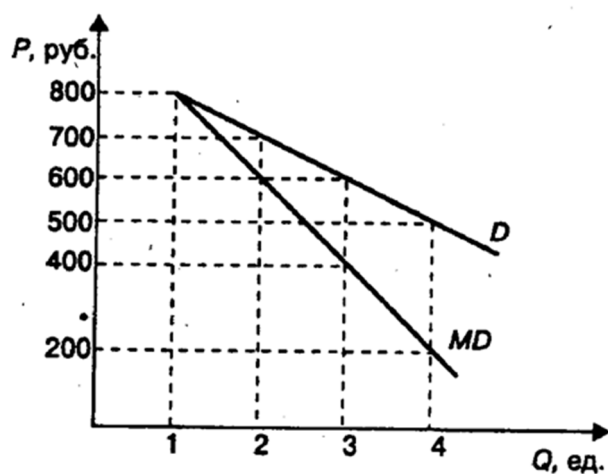


Рис. 9

стать равной 600 руб. за каждую из них, четыре единицы – 500 руб. и т. д. Доход фирмы-монополиста соответственно составит при продаже: 1 ед. – 800 руб.; 2 ед. – 1400 (700 х 2); 3 ед. – 1800 (600 х 3); 4 ед. – 2000 (500 х 4).

Соответственно предельный (или дополнительный в результате увеличения продаж на одну единицу продукции) доход составит: 1 ед. – 800 руб.; 2 ед. – 600 (1400 – 800); 3 ед. – 400 (1800 – 1400); 4 ед. – 200 (2000 – 1800).

На рис. 9 кривые спроса и предельного дохода показаны как две несовпадающие линии, причем предельный доход во всех случаях, кроме выпуска 1 ед., меньше цены. А поскольку монополист принимает решение об объеме производства, выравнивая предельный доход и предельные издержки, цена и количество произведенной продукции будут иными, чем в условиях конкуренции¹.

Несмотря на то что рынок в условиях монополии является равновесным, а монополист может иметь эффективное производство, монопольные рынки являются неэффективными. В условиях монополии рыночная цена продукции выше предельных издержек ее производства, что свидетельствует о неэффективном распределении ресурсов.

Монопольный выпуск меньше конкурентного и осуществляется при средних долгосрочных издержках выше минимальных, что указывает на более низкую эффективность использования ресурсов. Производя слишком мало продукции и продавая ее по слишком высоким ценам, монополия ведет к сокращению общественного благосостояния.

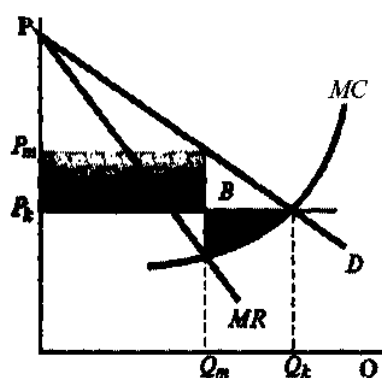


Рис. 10

Допустим, что функция спроса D линейна, предельные издержки фирмы равны MC (рис. 10). В этом случае монопольный выпуск составит Q_m против конкурентного Q_k при соответствующих

¹ Булатов А.С., Большакова И.И., Виноградов В.В. и др. Экономика: учеб. для студ. вузов, обучающихся по экономич. специальностям и направлениям / под ред. А.С. Булатова. – М., 2001.

ценах P_m и P_k . Превышение монопольной цены над конкурентной означает, что часть потребительского излишка, равная площади прямоугольника перераспределяется в пользу монополиста и присваивается им в форме монопольной прибыли. Меньший по сравнению с конкурентным объем монопольного выпуска свидетельствует о потере части потребительского излишка, равной площади треугольника B , и части излишка производителя, равной площади фигуры C . Общие потери благосостояния составят величину, равную сумме потерь со стороны потребителя и производителя, т. е. $(-A - B) + (A - C)$, что даст величину потерь, равную $(B + C)$. Следовательно, суть проблемы состоит не в перераспределении благосостояния в пользу монополиста, а в том, что монополизм приводит к чистым потерям общественного благосостояния. Представляющие собой общественные издержки неэффективности, чистые потери благосостояния являются социальной ценой монополии. Причем, даже если часть монопольной прибыли будет перераспределена в пользу потребителей посредством ее налогообложения, полной эффективности достигнуто не будет, так как объем предложения в условиях монополии меньше конкурентного.

При линейной функции спроса и неизменных предельных издержках ($MC = AC$) на уровне конкурентной цены P_k (см. рис. 10) в условиях совершенной конкуренции потребительский излишек составит величину, равную $Q(P - P_k)/2$. В случае с монополией он сокращается до $Q_m(P - P_{,,})/2$, а монопольная прибыль составит $Q_m \{P_m - P_k\}$. Если монополисту удастся установить отдельную цену для каждой единицы продукции, то он перераспределит весь излишек в свою пользу. Однако при монопольном ценообразовании происходит не только перераспределение потребительского излишка, но и его сокращение на величину, равную площади треугольника B , представляющей собой разницу между потерями потребителей и выигрышем монополиста. Разница между потерями потребителей в потребительском излишке и выигрышем монополиста называется потерями «мертвого груза» (W) и определяется как $W = (APAQ)/2$, где $AP = P - P_{,,}$, а $AO = Q_L - Q$. Определив относительную величину монопольной надбавки к цене $d = (P_m - P_k)/P_k = AP/P_k$ и выразив через нее эластичность спроса $\epsilon = (AQ/Q_k)/(DP/P) = (AQ/Q_k)/d$, мы можем определить

$AQ = EdQ_k$ и $AP = P_k d$. В этом случае потери «мертвого груза» будут равны $\frac{1}{20} P_k E^2$.

Потери «мертвого груза» – не единственная форма снижения эффективности в условиях монополии. Отсутствие давления конкурентных сил позволяет фирме функционировать не в оптимальном режиме, так как возникающую при этом неэффективность она может компенсировать за счет имеющейся рыночной власти. *Потери эффективности, связанные с выбором нерациональных методов производства и неоптимальных размеров, называются X-неэффективностью.* Она может проявляться в форме излишних производственных мощностей, чрезмерного управленческого персонала, неоправданно высоких расходов на рекламу. Главное же в том, что причиной ее является не неспособность оптимизировать производство, а недостаток конкуренции.

Хотя потери эффективности из-за монополии могут быть существенными, большинство экономистов склоняются к тому, что в действительности бремя монополии невелико. Это связано с тем, что, с одной стороны, чистая монополия встречается редко, и чаще всего мы можем говорить лишь о монопольном влиянии, а с другой стороны, сами монополисты сталкиваются с противодействием ряда ранее упоминавшихся нами факторов, которые ограничивают реализацию их рыночной власти.

Монополия приводит не только к отрицательным последствиям – она дает и некоторые выгоды. Во-первых, позволяя получать экономическую прибыль, рыночная власть создает более широкие возможности для инновационной деятельности фирм и способствует научно-техническому прогрессу, особенно когда барьеры проникновения в отрасль невысоки. Во-вторых, рыночная власть ведет к экономии на информационных издержках, поскольку сама фирменная марка уже является информацией для потребителя. В-третьих, в условиях монополии существует возможность более полного извлечения экономии от масштабов и, следовательно, производства при более низких, нежели в условиях совершенной конкуренции, издержках.

Регулирование деятельности монополий направлено на ограничение монопольных проявлений и осуществляется с целью снижения цен и увеличение выпуска продукции. Осуществляется оно посредством мер законодательного и экономического характера. Сведенные воедино, они образуют систему антимонопольного регулирования (рис. 11).



Рис. 11. Система антимонопольного регулирования

Законодательные меры регулирования деятельности монополий – это правовые нормы, направленные на предотвращение монопольных проявлений на рынках, а также нечестной конкуренции. Чаще всего законодательные меры предполагают: запрещение договоров о ценах и разделе рынка, установление контроля за разделом рынка и слияниями, регулирование наборов услуг, предоставляемых потребителям доминирующими продавцами. Направленность действия данных мер связана: а) с коррекцией поведения монополистов, чтобы сделать его более конкурентным; б) с проведением структурной политики, в ходе которой сама отрасль становится более конкурентной.

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 цен и прибылей* обычно реализуется в форме установления «потолка цен», т. е. верхнего или нижнего предела цены, и предельного уровня нормы прибыли.

Целью установления «потолка цены» 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, а с другой – обеспечить фирме покрытие оперативных расходов и получение справедливого дохода на инвестированный капитал. Наиболее частый случай применения «потолка цен» имеет место при естественной монополии.

В реальной хозяйственной практике применение регулирования цен на продукцию естественных монополий сталкивается с рядом проблем. Значительную сложность представляет само определение уровня средних издержек с точки зрения обоснованности включения в издержки тех или иных видов затрат. Другая проблема связана с тем, что регулирование цен может способствовать росту Х-неэффективности. Так, субсидируемые фирмы, зная, что их расходы будут компенсированы, утрачивают стимулы для снижения издержек. При установлении «справедливых цен», осуществляемом чаще всего по принципу «издержки плюс», фирмы прямо заинтересованы в увеличении издержек, так как это приводит к увеличению совокупной прибыли. Если же в качестве базы установления «справедливой цены» будут взяты ее капитальные активы, то в этом случае фирма будет стремиться к необоснованному замещению труда капиталом, что приведет к той же Х-неэффективности, только в виде неэффективного распределения ресурсов внутри фирмы. Не следует упускать из виду и тот момент, что установление «потолков цен» чревато возникновением дефицита продукции.

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 по-

высит 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. Налогообложение монопольной прибыли отличается от ценового регулирования тем, что налог не влияет на уровень цены и выработку, а вся тяжесть налогообложения падает на производителя. При этом поступления от налога присваиваются всеми потребителями, а не только потребителями продукции монополиста. Метод налогообложения монопольной прибыли не тождествен налогу с продаж (повышает MC и AC), при котором налоговое бремя распределяется между производителем и потребителем. При практической реализации мер по установлению предельного уровня прибыли возникают те же трудности, что и при установлении «потолка цен».

Тема 6. Издержки производства и прибыль. Принцип максимизации прибыли

1. Производство и его организация

Производство является исходным признаком экономической деятельности. Исходя из этого, вопросы организации производства представляют исключительную актуальность в системе экономических знаний. Цели, содержание и специфические особенности производства будут представлять предмет данной темы.

В ходе эволюционного развития экономической науки было доказано, что основой жизни человеческого общества является производство. В самом общем виде производство определяется как целесообразная деятельность людей, направленная на преобразование предметов природы в соответствии с их потребностями.

***Производство** – процесс создания полезного продукта, предназначенного для удовлетворения потребностей человека.*

Во время этого процесса работники приспособляют вещество, силы природы и ресурсы к удовлетворению общественных потребностей. ***Результатом процесса производства*** является создание материальных и нематериальных благ, выступающих средством удовлетворения разнообразных человеческих потребностей.

Производство – это процесс, в котором работники предприятий, находясь в определенных производственных отношениях, используя орудия и предметы труда, создают товары производственного и личного назначения.

В его структуре можно выделить три составляющих:

– ***основное производство*** – совокупность производственных процессов, в результате которых сырье, основные материалы, полуфабрикаты превращаются в готовую продукцию;

– ***вспомогательное производство*** – совокупность производственных процессов, связанных с изготовлением инструментов, технических приспособлений, ремонтом оборудования и т. д.

– ***обслуживающее производство***, вызванное необходимостью проведения технического контроля качества продукции,

хода основных и вспомогательных процессов, осуществления внутризаводской транспортировки и т. п.

С содержательной точки зрения можно сказать, что *производство* представляет собой **процесс объединения экономических ресурсов** для получения полезности, способной удовлетворять потребности людей. Реально вовлеченные, т. е. используемые в конкретном производстве, ресурсы называются **факторами производства**. Экономическая теория выделяет следующие факторы производства.

1. Созданные природой естественные ресурсы, которые используются в производственном процессе. К ним, например, относятся такие ресурсы, как пахотные земли, леса, месторождения минералов, нефти, водные ресурсы, воздух. Такие факторы производства получили свое образное название **«Земля»**.

2. Все созданные человеком средства производства, с помощью которых он создает экономические блага. Такие средства получили образное название **«Капитал»**, и в его качестве можно назвать все виды инструментов, машин, оборудования, фабрично-заводские, складские помещения, транспортные средства, сбытовая сеть, используемые в производстве и доставке товаров и услуг к конечному потребителю. Именно так капитал выглядит в производстве. Но следует отметить, что под термином «капитал» очень часто в экономике подразумеваются деньги, акции и другие ценные бумаги. В этом случае речь идет о финансовом капитале, который не является реальным капиталом и не может участвовать непосредственно в процессе создания экономических благ.

3. Следующий фактор производства получил в экономической науке такое образное название, как **«Труд»**. Этот термин употребляется для обозначения деятельности человека, применения совокупности физических и умственных способностей людей для достижения какого-либо результата. Работы, выполняемые лесорубом, токарем, пекарем, педагогом, врачом, артистом, ученым и др.

4. Особым видом человеческих ресурсов, заключающимся в способности наиболее эффективно использовать все другие факторы производства, является **«предпринимательская способность»**. Этот фактор отличается от «Труда» тем, что: 1) предприниматель берет на себя **инициативу соединения ресурсов** земли, капитала и труда в единый процесс производства товара и

услуг. Он выступает как бы катализатором этого процесса; 2) предприниматель берет на себя трудную **задачу принятия решений и ответственности** за их выполнение; 3) предприниматель – это новатор; 4) предприниматель – человек, идущий на риск.

5. Одним из ключевых экономических ресурсов на современном этапе развития общества является **«информация»** и ее специфическая форма – **«технология»**. Обладание достоверной информацией является необходимым условием для решения стоящих перед экономическим субъектом проблем. Умение использовать полученные сведения для принятия наилучшего при сложившихся обстоятельствах решения характеризует такой ресурс, как **знания**. Носителями этого ресурса выступают квалифицированные кадры в сфере управления, продажи и обслуживания покупателей, технического обслуживания товара. Именно этот ресурс дает наибольшую отдачу в бизнесе.

Необходимо отметить, что в экономических источниках используются различные классификации экономических ресурсов и факторов производства. Приведенная классификация представляет общепринятый подход к решению данного вопроса и способствует эффективному изучению процесса производства.

Таким образом, *процесс производства можно представить, как совокупность ресурсов (факторов) производства, объединенных на основе технологии с целью создания экономических благ для получения максимально возможного дохода.*

Схематически процесс производства можно представить следующим образом (рис. 12).

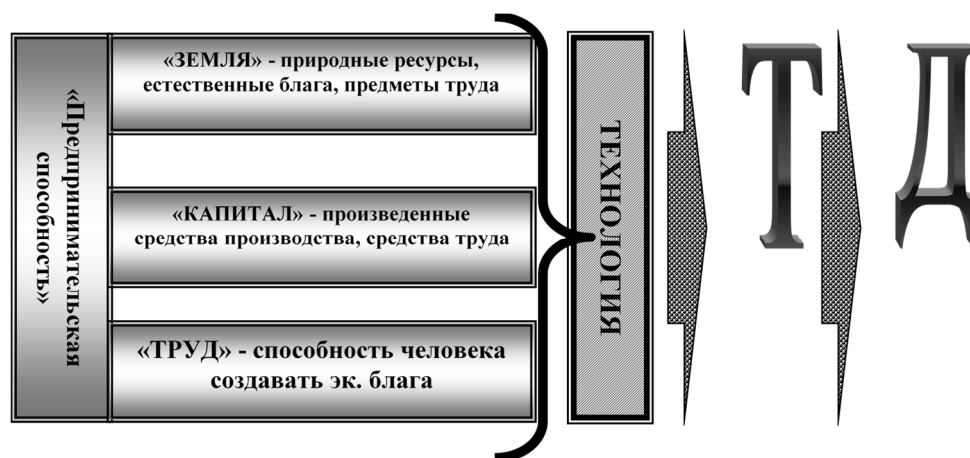


Рис. 12. Процесс производства

Для организации и развития производственного процесса в экономике создаются предприятия.

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

Предприятие – это открытая система, которая может существовать лишь при условии активного взаимодействия с окружающей (внешней) средой (рис. 13).



Рис. 13

Важно отметить, что все необходимые для производства ресурсы носят ограниченный характер, а это значит, что с увеличением объемов выпускаемой продукции, будет расти и редкость используемых для этого ресурсов, что, в свою очередь, будет вызывать рост цен этих ресурсов на соответствующих рынках. Затраты на приобретение необходимых производству ресурсов называются **издержками производства**, и они изменяются не равномерно.

2. Издержки производства и производственная функция

Каждый конкретный процесс производства требует не только определенного набора факторов, но и некоего соотношения между ними, что выражается в форме **технологии – устойчивой комбинации факторов производства**.

Развитие технологии позволяет применять новые методы производства для более эффективного использования факторов производства. Хотя проблема эффективности самым непосредственным образом связана с применяемыми технологиями, она не может быть решена без учета цен используемых факторов производства.

В рамках применения одной технологии всегда существует устойчивая зависимость между величиной потребленных ресурсов и объемом выпуска продукции.

Функциональная взаимосвязь между вводимой комбинацией факторов производства и объемом выпуска продукции называется производственной функцией¹.

$$Q = F(X_a, X_b, X_c, \dots, X_n),$$

где Q — значение объема выпуска; F — форма функциональной зависимости между вводимыми факторами производства и объемом выпуска; $X_a, X_b, X_c, \dots, X_n$ — значения применяемых в производстве факторов.

Для исследования влияния факторов на объем выпуска используются понятия **краткосрочного** и **долгосрочного** периода, а все факторы производства делятся на **переменные** и **постоянные**.

Краткосрочный период — период, в течение которого хотя бы один фактор производства остается неизменным.

Долгосрочный период — период, в течение которого могут быть изменены все факторы производства.

Переменные факторы — это ресурсы, количества которых могут быть изменены в рамках краткосрочного периода.

Постоянные факторы — это ресурсы, количества которых не могут быть изменены в рамках краткосрочного периода.

Любой производственный процесс обладает той характерной особенностью, что, если *при данном количестве постоянного фактора наращивать применение переменного фактора, то производственный выпуск обязательно достигнет максимума и начнет снижаться. Это обусловлено изменениями в отдаче от переменного фактора. Указанная зависимость получила название «закона убывающей отдачи» или «убывающей предельной производительности»².*

¹ Курс экономической теории: учеб. пособие. — М., 2001.

² URL: <https://mydocx.ru/12-31709.html>

Любая фирма имеет возможность не только комбинировать факторы производства, но и изменять количество применяемых факторов, т. е. изменять масштабы производства. Оказывается, изменение факторов в одной и той же пропорции может привести к различным результатам.

*Соотношение между относительным изменением объема выпуска и относительным изменением затрат факторов производства называется **эффектом масштаба**.*

В зависимости от характера указанного соотношения различают:

- *положительный (растущий) эффект масштаба*, когда объем выпуска увеличивается в большей пропорции, чем затраты факторов;
- *постоянный (неизменный) эффект масштаба*, когда объем выпуска изменяется в той же пропорции, что и затраты факторов;
- *отрицательный (снижающийся) эффект масштаба*, если объем выпуска увеличивается в меньшей пропорции, нежели затраты факторов производства.

Затраты по производству продукции зависят не только от количества использованных факторов, но и от цен каждого из них. Поэтому проблема оптимизации производства трансформируется в задачу выбора такого способа производства, который обеспечил бы минимальные издержки для данного объема выпуска.

Производитель может привлекать ресурсы извне, и тогда издержки представляются в виде денежных выплат поставщикам ресурсов, а может использовать и собственные ресурсы, и тогда издержки производства представляются в виде затрат по удержанию ресурсов от альтернативного использования. Последний вид затрат не найдет отражения *в бухгалтерском балансе*, что будет означать занижение фактического уровня издержек производства (рис. 14).

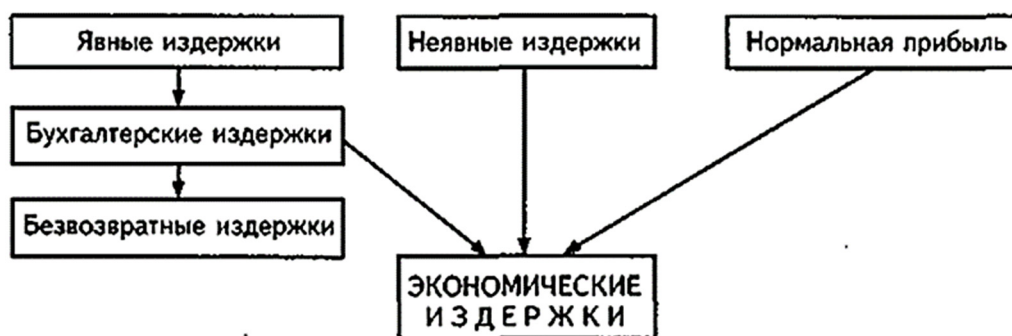


Рис. 14

Отправной точкой анализа издержек производства является существующая между ними и объемом выпуска функциональная зависимость. Суть ее сводится к тому, что затраты по производству есть функция от выпуска.

К характеризующим общий уровень издержек относятся совокупные, постоянные и переменные издержки.

Совокупные (валовые) издержки (TC) – это суммарная величина издержек, понесенных при производстве данного объема продукции. Для двухфакторной модели производства они составят: $TC = P_K K + P_L L$ где K и L – количества факторов, а P_K и P_L – их цены.

Постоянные (фиксированные) издержки (FC) – издержки, величина которых не меняется в зависимости от объема выпуска.

Переменные издержки (VC) – издержки, величина которых изменяется в зависимости от объема выпуска.

Для каждого данного объема выпуска $TC = FC + VC$.

Другую группу составляют издержки, характеризующие уровень затрат на единицу продукции.

Средние издержки (ATC) представляют собой величину совокупных издержек, приходящихся на единицу произведенной продукции:

$$ATC = \frac{TC}{Q} = \frac{FC + VC}{Q} = \frac{P_K K + P_L L}{Q}$$

Сравнивая их с рыночной ценой данной продукции, можно наглядно видеть, прибыльным ли будет производство.

Средние постоянные издержки AFC – величина постоянных издержек, приходящихся на единицу продукции.

$$AFC = FC/Q.$$

С ростом объема выпуска они убывают.

Средние переменные издержки (AVC) – величина переменных издержек, приходящихся на единицу продукции:

$$AVC = VC/Q.$$

Отдельную группу представляют предельные издержки (MC), отражающие прирост совокупных издержек, вызванный увеличением объема выпуска на единицу продукции:

$$MC = \Delta TC / \Delta Q.$$

Величина предельных издержек может быть найдена как первая производная функции совокупных издержек:

$$MC = dTC/dQ.$$

На рис. 15 можно увидеть графики всех вышеуказанных издержек.

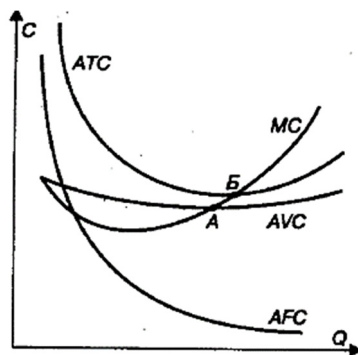


Рис. 15

Таким образом, на графике (рис. 15) видно, что с увеличением объемов производства затраты на него будут изменяться не равномерно. Так, например, предельные издержки вначале резко снижаются, потом стабилизируются на каком-то определенном уровне, а затем начинают резко возрастать. Очевидно, что и прибыль от такой деятельности будет изменяться неравномерно, так как прибыль, прежде всего, подвержена влиянию издержек. Отсюда важно понимать, как изменяется прибыль при изменении объемов производства.

3. Прибыль и условия ее максимизации

Результат экономической деятельности любого предприятия представляет собой объем реализованной на рынке продукции, который имеет денежное выражение.

Выручка – это количество денежных средств или иных благ, получаемых организацией за определенный период ее

деятельности, в основном за счет продажи товаров или услуг своим клиентам.

Выручка является логическим завершением и итогом деятельности любой компании коммерческого, а также некоммерческого характера. Некоммерческие фирмы под выручкой понимают итоговую сумму поступивших на их счет пожертвований и подарков.

Упрощенно выручку (совокупный доход) предприятия можно представить, как произведение всех реализованных им экономических благ на их рыночные цены:

$$TR = \sum Q_i \times P_i,$$

Где TR – выручка предприятия; Q_i – количество реализованных экономических благ i -го наименования; P_i – рыночная цена реализованных экономических благ i -го наименования

Для анализа динамики изменения доходов предприятия важно выделять, так называемый, предельный доход от реализации экономических благ. **Предельный доход (англ. *marginal revenue* – MR)**, также **предельная выручка**, – дополнительный доход, получаемый от производства дополнительной единицы продукции. Он является показателем изменения дохода и формально высчитывается как производная функции дохода по объему производства:

$$MR = \frac{\Delta TR}{\Delta Q},$$

Прибыль является самым важным показателем финансовых результатов деятельности организаций, предприятий и других субъектов предпринимательства, и представляет собой **цель предпринимательской деятельности**.

Прибыль – это разница между доходом субъекта предпринимательства от реализации продукции, товаров и услуг и издержками на ведение хозяйственной деятельности.

$$Pr = TR - TC,$$

где Pr – прибыль предприятия; TC – средние общие издержки предприятия, которые равны произведению количества выпущенной продукции на средние постоянные издержки:

$$TC = ATC \times Q.$$

В определенном смысле можно говорить и о предельной прибыли, как о ее изменении в зависимости от реализации дополнительной единицы продукции:

$$MPr = \frac{\Delta Pr}{\Delta Q},$$

Как уже отмечалось, для любой коммерческой организации основной целью деятельности является извлечение максимально возможной прибыли. Условие или принцип максимизации прибыли состоит в том, что фирмы планируют свою деятельность на предстоящий период, стараясь максимизировать размер прибыли в этом периоде или по меньшей мере минимизировать убытки.

Давайте рассмотрим это условие для фирмы реализующей свою продукцию на рынке совершенной конкуренции. Важным моментом является тот факт, что на таком рынке цена по которой может продавать свою продукцию производитель является внешним (независящим от него) условием: или он продает продукцию по цене рынка или не продает совсем. Таким образом, выручка предприятия будет изменяться равномерно увеличению количества продаваемой продукции:

$$TR = P \times Q, \text{ где } P = const \rightarrow MR = const$$

В то же время издержки с увеличением объемов производства будут увеличиваться, так как будут увеличиваться предельные издержки, в силу действия закона убывающей предельной отдачи от факторов производства.

Все это говорит, что предельная прибыль с каждой дополнительной единицей продукции будет уменьшаться, а значит рост общей прибыли с каждой дополнительной единицей реализованной продукции будет замедляться вплоть до точки, когда предельные издержки превысят предельный доход, т.к. он постоянен. Дальше начнется абсолютное снижение общей прибыли.

Таким образом, условием роста прибыли является превышение предельного дохода над предельными издержками, а их равенство означает максимально возможную прибыль предприятия для данных условий. Это и есть условие максимизации прибыли фирмой.

Тема 7. Провалы рынка и экономическая роль государства

1. Внешние эффекты в рыночной экономике и их государственное регулирование

Существует несколько причин, по которым рынок не может самостоятельно справиться с задачей эффективного использования ресурсов. Это и *несовершенство конкуренции при наличии рыночной власти*, и *внешние эффекты*, и *общественные блага*. Все эти явления называют **недостатками рынка**¹.

Когда рынок дает сбой, государство может откорректировать результаты его работы и добиться улучшения в распределении ресурсов. Однако здесь тоже возможны проблемы. Можно утверждать, что сама по себе государственная экономическая деятельность вовсе не является гарантией преодоления недостатков рынка и достижения экономически эффективного размещения ресурсов.

Таким образом, принимая решения об осуществлении той или иной экономической деятельности частным либо государственным сектором, приходится выбирать между институтами, имеющими каждый свои плюсы и минусы. При этом необходимо сопоставлять как достоинства, так и недостатки рыночного и государственного механизмов координации экономической деятельности и получения данного конкретного вида благ.

Частные и социальные издержки и выгоды

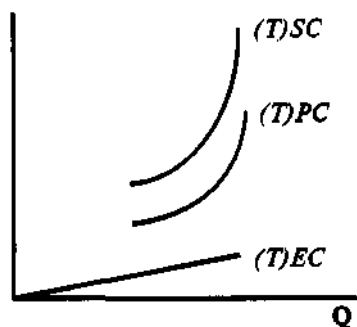
Частные (внутренние) издержки характеризуют все внутренние для данного производства затраты производителей данного блага.

Внешние издержки характеризуют затраты всех **третьих лиц** (*экономических субъектов, не являющихся продавцами или покупателями данного товара и поэтому не принимающих участия в сделке по его купле-продаже*), вызванные производством и потреблением блага.

Социальные (общественные) издержки характеризуют совокупные затраты как производителей, так и всех третьих лиц,

¹ Емцов Р.Г., Лукин М.Ю. Микроэкономика: учеб. – М., 1997.

связанные с производством и потреблением данного продукта (рис. 16):



$$(T)SC = (T)PC + (T)EC,$$

где $(T)SC$ – (общие) социальные издержки;
 $(T)PC$ – (общие) частные издержки;
 $(T)EC$ – (общие) внешние издержки.

Рис. 16

Соответственно, **предельные частные издержки** (MFC), **предельные внешние издержки** (MEC) и **предельные социальные издержки** (MSC) – это прирост частных, внешних и социальных издержек, вызванный увеличением производства данного продукта на некоторую величину.

Аналогичным образом, **частная (внутренняя) выгода** характеризует рост благосостояния непосредственных потребителей данного блага, являющихся его покупателями.

Внешняя выгода характеризует увеличение благосостояния всех третьих лиц, вызванное производством и потреблением данного блага.

Социальная (общественная) выгода характеризует совокупную внутреннюю и внешнюю выгоду, как непосредственных потребителей, так и всех третьих лиц, связанную с производством и потреблением данного продукта¹.

Соответственно, **предельная частная выгода** (MPB), **предельная внешняя выгода** (MEB) и **предельная социальная выгода** (MSB) – это прирост частной, внешней и социальной выгоды, вызванный увеличением производства и потребления данного продукта на некоторую величину.

Положительные и отрицательные внешние эффекты

Внешние эффекты (экстерналии) – это влияние действий экономических субъектов (или их агентов), участвующих в дан-

¹ Булатов А.С. и др. Экономика: учеб. для вузов / под ред. А.С. Булатова. – М.: Экономистъ, 2008.

ной сделке, на третьих лиц (еще раз напомним, не принимающих участия в данной сделке).

Таким образом, экстерналии не находят отражения в рыночном механизме ценообразования и, следовательно, приводят к снижению эффективности его работы и к неоптимальному размещению благ в экономике.

Отрицательные внешние эффекты (*негативные экстерналии*) являются негативными воздействиями участвующих в сделке экономических субъектов на третьих лиц. Фактически это означает не выявленное в данной сделке использование определенных ресурсов без соответствующей их оплаты (пример таких неявно используемых ресурсов – право на незагрязненную окружающую среду: чистый воздух, чистую воду и т. д.). Это ведет к возникновению внешних для данной сделки издержек производства данной продукции.

Поскольку получающие внешние издержки третьи лица не участвуют в заключении и совершении сделок с данным товаром, их издержки не учитываются при заключении таких сделок, а устанавливающиеся на рынке равновесные цена и количество отличаются от тех величин, которые были бы получены при таком учете. Поэтому результатом негативной экстерналии является *недооценка* (занижение цены) и *перепроизводство* (избыточный выпуск) данного товара¹.

Это ведет к использованию *излишних* ресурсов в производстве данного блага и, следовательно, неэффективному размещению благ в экономике. Важно подчеркнуть, что негативные экстерналии возникают независимо от воли и желания порождающих их своими действиями субъектов.

Положительные внешние эффекты (*позитивные экстерналии*) являются позитивными воздействиями участвующих в сделке экономических агентов на третьих лиц. Фактически они означают не выявленное в данной сделке производство определенного блага без соответствующей его оплаты. Это приводит к возникновению внешней для данной сделки выгоды при производстве и потреблении данного товара.

¹ Миллер Р.Л., Ван-Хуз Д.Д. Современные деньги и банковское дело. – М.: Инфра-М, 2000.

Поскольку получающие внешние выгоды третьи лица не участвуют в заключении и совершении сделок с данным товаром, их выгоды не учитываются при заключении таких сделок, а устанавливающиеся на рынке равновесные цена и количество отличаются от тех величин, которые были бы получены при таком учете. Поэтому результатом позитивной экстерналии являются *недопроизводство* (недостаточный выпуск) и *недооценка* (занижение цены) данной продукции.

Это ведет к использованию ресурсов в производстве данного продукта в *недостаточном* количестве и, следовательно, неэффективному размещению благ в экономике.

Таким образом, как перепроизводство благ с негативными внешними эффектами, так и недопроизводство благ с позитивными экстерналиями обнаруживают сбои в работе рыночного механизма и приводят к снижению эффективности экономики и потерям *«мертвого груза»*.

Возникновение экстерналии указывает на недостатки в работе рыночного механизма, нередко связанные просто с *отсутствием* определенных рынков, что приводит к фактически бесплатному использованию некоторых специфических ресурсов и неоплачиваемому производству определенных благ. Это ведет, например, к чрезмерному загрязнению окружающей среды при производстве минеральных удобрений. Такое положение вызывается тем, что осуществление имеющих внешние эффекты действий (например, производство сульфатов, связанное с выбросом сернистого газа в атмосферу) по сути дела означает в неявном виде *использование производителями права на совершение подобных действий. А это означает, в сущности, наличие права собственности на соответствующий ресурс или продукт, какой бы особый вид этот ресурс ни принимал* (в нашем примере это право на чистый воздух). Но пока такие права собственности не выявлены, они не могут найти отражения в рыночных сделках.

Таким образом, *неопределенность*, размытость подобных *прав собственности* может являться препятствием в эффективной работе рыночного механизма и нередко вызывает столкновение интересов различных групп экономических субъектов.

Следовательно, четкое определение прав собственности является одной из важных предпосылок решения проблемы экстерналий¹.

Проблема внешних эффектов и ее решение

Сущность **проблемы внешних эффектов** заключается в *неэффективном размещении и использовании ресурсов и продуктов в экономике вследствие расхождения частных и социальных издержек либо частной и общественной выгоды.*

Принцип решения проблемы внешних эффектов заключается, поэтому в *достижении равенства предельных общественных издержек предельной общественной выгоде.*

Важно подчеркнуть, что при решении проблемы экстерналий внешние эффекты получают выражение в виде соответствующих издержек и выгод уже для непосредственных участников сделок, и тогда действие рыночного механизма меняет цены и объемы производства соответствующих благ, а это вносит коррективы в распределение ресурсов и продуктов, которое становится эффективным. В то же время это означает, что соответствующие внешние эффекты трансформируются во внутренние. Тем самым осуществляется **интернализация** внешних эффектов.

Частный сектор и внешние эффекты. Теорема Коуза – Стиглера

В частном секторе экономики проблема экстерналий в определенных случаях может быть решена в ходе функционирования самого рыночного механизма без постороннего вмешательства. Этому могут способствовать соответствующие действия экономических субъектов, вовлеченных в такие ситуации.

Решению проблемы могут способствовать, например, **слияния**, т. е. *объединения производителей и получателей внешних эффектов в одно целое*, – например, фирму, общество потребителей и т. д. Тем самым бывшие внешние эффекты автоматически становятся внутренними, и происходит необходимая корректировка объемов и технологий производства соответствующих благ.

Далее проблема экстерналий может решаться путем формирования и действия общественных обычаев – *внеэкономических методов решения экономических проблем*, таких как моральные

¹ Емцов Р.Г., Лукин М.Ю. Указ. соч.

нормы, традиции и тому подобные способы влияния на поведение экономических субъектов, которое порождает внешние эффекты.

Эти способы, издавна используемые человечеством, реализуются через воспитание, общественное мнение (поддержка одних действий и осуждение других) и т. д. В определенных обстоятельствах они способствуют корректировке поведения таких лиц, поскольку издержки на устранение причин внешних эффектов оказываются меньше потерь, связанных с утратой репутации, в том числе порой ведущих к прямому экономическому ущербу для тех, кто игнорирует принятые в данном обществе правила поведения. Именно к таким средствам относится «золотое правило морали»: «Поступай с другими так, как ты хотел бы, чтобы поступали с тобой».

Выяснение и перераспределение соответствующих *прав собственности*, способствующие решению проблемы экстерналий, могут происходить путем **переговоров** вовлеченных в проблему внешних эффектов лиц. Иногда, в случае споров, к этому процессу могут привлекаться и судебные инстанции – например, для определения и защиты прав собственности. После того как права собственности на соответствующие ресурсы и продукты выяснены, их владельцы могут либо сами использовать их для производства и потребления соответствующей продукции, либо продать их заинтересованным лицам. В любом случае, «невидимые» прежде для рыночного механизма блага получают денежную оценку и вовлекаются в рыночный оборот, что и приводит к перераспределению ресурсов и продуктов и восстановлению эффективного их размещения.

Теорема Коуза (точнее Коуза – Стиглера, поскольку именно Стиглеру принадлежит само это определение и исходная формулировка теоремы) гласит: *при нулевых трансакционных издержках и четком установлении прав собственности, независимо от того, как эти права собственности распределены между экономическими субъектами, частные и социальные издержки будут равны*¹.

¹ Курс экономической теории: учеб. пособие. – М., 2001.

Иными словами, эффективное размещение ресурсов будет достигаться независимо от распределения прав собственности на эти ресурсы; достаточно только, чтобы издержки на установление и защиту прав собственности, ведение переговоров и достижение соглашения по перераспределению этих прав были незначительны. В результате таких переговоров все не учтенные ранее в рыночных расчетах ресурсы получают денежную оценку, и их собственником становится (или остается) тот экономический субъект, которому это наиболее выгодно.

Важно отметить, что, хотя распределение прав собственности не влияет на оптимальное размещение ресурсов, оно существенно воздействует на доходы экономических субъектов, которые, конечно, будут различны при разных вариантах распределения прав собственности. Эти две стороны значения прав собственности – для решения проблемы экстерналий и для имущественного положения экономических субъектов – нельзя смешивать.

Таким образом, в рамках возможностей адекватного функционирования частного сектора рыночной экономики экстерналий существуют только временно, лишь на тот период, который необходим рыночному механизму, чтобы выявить и «переварить» указанными выше способами возникающие расхождения между издержками и выгодами.

Государство и внешние эффекты

Тем не менее многие экстерналий существуют в экономике длительное время. Это означает, что транзакционные издержки на выяснение и перераспределение прав собственности существенны, и ими нельзя пренебречь. Если такие издержки превышают выгоду от переговоров, то экстерналий не будут устранены. К такому же результату ведут слишком большое число вовлеченных в проблему экстерналий субъектов, трудности в определении конкретных источников внешних эффектов, асимметричная информация относительно издержек и выгод участников переговоров. Когда экстерналий устойчиво существуют в экономике, к решению их проблемы необходимо привлечь государство. При этом возможны следующие формы государственного воздействия.

Наиболее распространенным методом является **административное регулирование**, которое заключается в *прямых за-*

претах или, наоборот, требованиях выполнения вовлеченными экономическими субъектами определенных действий, что подкрепляется мощью государственного аппарата принуждения. Оно осуществляется, например, в форме установления стандартов и предельных норм вредных воздействий на окружающую среду. Такие меры позволяют сократить размеры экстерналий, но не приводят, как правило, к оптимальному размещению ресурсов, так как не учитывают индивидуальных особенностей вовлеченных в подобные ситуации экономических субъектов.

Корректирующие налоги и субсидии. Корректирующий налог (**налог Пигу**) на производителя негативной экстерналии устанавливается в размере, равном предельным внешним издержкам на каждую единицу выпускаемой продукции, что ведет к сокращению производства продукции с отрицательными внешними эффектами до оптимального уровня.

Корректирующая субсидия устанавливается в размере, равном предельной внешней выгоде на каждую единицу выпускаемой продукции с позитивными экстерналиями, что приведет к росту производства продукции с положительными внешними эффектами до эффективного с точки зрения размещения ресурсов уровня.

Однако реализовать на практике корректирующие налоги и субсидии не просто, так как это связано со значительными административными и транзакционными издержками.

Создание рынков прав на загрязнение. Важная сфера деятельности государства – *создание прав собственности* там, где они ранее отсутствовали. Это позволяет создать новые, отсутствовавшие ранее, рынки и подключить рыночный механизм к решению проблемы экстерналий под государственным контролем.

Те субъекты загрязнения, для которых данная цена окажется выше издержек на снижение или ликвидацию вредных выбросов, предпочтут не покупать такую лицензию, а осуществить необходимые сравнительно более дешевые меры. В ином случае им придется купить лицензию и сократить производство данной продукции – или же полностью отказаться от него, если суммарные затраты окажутся слишком высоки.

2. Общественные блага и роль государства в их производстве

Классификация экономических благ.

Частные и общественные блага

Для проведения классификации экономических благ необходимо определить критерии их разграничения – разумеется, в зависимости от особенностей классифицируемых таким образом объектов микроэкономического анализа.

Первым таким критерием является **конкурентность (соперничество)** различных сравниваемых благ в потреблении.

Конкурентными (соперничающими) в потреблении блага будут в том случае, когда *получение выгод от потребления данного блага одним экономическим субъектом делает невозможным получение этих выгод в том же самом отношении от того же самого блага каким-либо другим экономическим субъектом.*

Неконкурентными же в потреблении являются такие блага, получение выгод от потребления которых данным экономическим субъектом содержит в себе возможность для других экономических субъектов получения от подобного блага таких же выгод в том же самом отношении.

Например, если один потребитель не даст другому яблоко, а будет есть его сам, то второй потребитель сможет (если, конечно, захочет) получать удовольствие от вида данного румяного плода, может быть, его запаха – но это не будет означать неконкурентности данного яблока: ведь все указанные выгоды в потреблении могут быть получены только в другом отношении, а не в отношении вкуса данного яблока и получения соответствующих содержащихся в яблоке полезных веществ. А вот регулирующий уличное движение инспектор ГИБДД, задерживающий движение по одной из улиц перекрестка и одновременно разрешающий проезд по поперечной улице, оказывает данную услугу сразу нескольким водителям, проезжающим по этой улице¹. Выгода от возможности проехать по ней, полученная одним экономическим субъектом, не означает невозможности извлечь точно такую же выгоду от того же самого движения регулировщика остальным водителям, проезжающим по той же самой дороге. Таким образом,

¹ Емцов Р.Г., Лукин М.Ю. Указ. соч.

услуга регулирующего дорожное движение инспектора ГИБДД оказывается неконкурентной в потреблении водителями автотранспорта, проезжающими по данной улице.

Следующим принципиальным критерием разграничения различных видов благ является *исключаемость* из потребления различных товаров и услуг.

Исключаемыми из потребления являются такие блага, обладание правом пользования которыми данным экономическим субъектом одновременно означает для него *возможность воспрепятствовать всем остальным экономическим субъектам потреблять подобное благо*. Вернемся к тому же яблоку. Ясно, что оно является исключаемым из потребления всех возможных его потребителей.

Если же благо не обладает хоть в какой-то степени исключаемостью из потребления, сама проблема его *распределения* может стать неактуальной. Вместо этого на первый план выходит проблема *обеспечения* им возможных потребителей, поскольку существенным свойством *неисключаемых* из потребления благ является невозможность (или высокая стоимость) запрещения кому-либо участвовать в потреблении подобных благ. Традиционным примером таких благ являются услуги органов охраны правопорядка. Тот уровень защиты личных и общественных прав, который обеспечивается данными органами на данной территории в данное время, распространяется на всех находящихся в данном месте (в данной стране и т. п.), и потребление этих услуг каким-либо лицом ничуть не препятствует остальным получать те же самые услуги. Равным образом отсутствие должного правопорядка будет распространяться на всех данных субъектов, страдающих от этого. Конечно, одного конкретного человека можно, например, выдворить за пределы конкретной страны, в результате чего он лишится услуг органов власти, ответственных за охрану правопорядка. Но это исключение, как известно, лишь будет подтверждать общее правило: ведь все оставшиеся будут продолжать беспрепятственно получать данные услуги, а выдворить все население, по крайней мере экономически, нецелесообразно. Способы же получения необходимых для финансирования деятельности правоохранительных органов средств, разумеется, отличаются от рыночных.

Итак, мы выявили как минимум четыре класса экономических благ, различающихся по своим принципиальным характеристическим признакам. Результаты этого анализа сведены в простую матрицу 2х2:

Неконкурентные и исключаемые блага	Конкурентные и исключаемые блага
Неконкурентные и неисключаемые блага	Конкурентные и неисключаемые блага

Конечно, это лишь первое приближение к пониманию различий в основных характеристиках экономических благ. Но уже оно дает представление о многомерности «мира благ» и необходимости в связи с этим различать особенности способов координации экономической деятельности, обеспечивающей потребителей этими различными видами благ.

Обратимся далее к конкретным характеристикам различных, определенных таким образом, видов благ. Очевидно, что **конкурентные и одновременно исключаемые блага** обладают свойствами, делающими их максимально приспособленными для обращения в рыночном кругообороте. Именно поэтому подобные блага называют **частными**. Потребление данного частного блага каким-либо экономическим субъектом делает практически невозможным для всех остальных субъектов потребление этого же блага в том же отношении без разрешения его владельца.

Теперь рассмотрим противоположное сочетание ключевых характеристик потребления благ.

В отличие от чистых частных благ, чистыми **общественными** будут считаться такие блага, которые объединяют в себе низкую (вплоть до нулевой) конкурентность с невысокой исключаемостью остальных экономических субъектов из потребления.

Нулевая конкурентность чистых общественных благ означает, что предельные издержки предоставления подобного блага каждому дополнительному потребителю (после первого) равны нулю. Например, рождение еще одного жителя страны несколько не увеличивает расходы на государственную оборону. Низкая же исключаемость общественных благ означает, что подобные блага вполне могут, да и чаще всего действительно потребляются сообща, коллективно, поскольку никто из владельцев не может (а точнее, недо-

статочно материально заинтересован) воспрепятствовать потреблять такие блага всем остальным экономическим субъектам.

Таким образом, два противоположных полюса двумерной шкалы сопоставления конкурентности и исключаемости благ в потреблении занимают чистые частные и чистые общественные блага.

Но «мир благ» к этому не сводится. Кратко охарактеризуем промежуточные варианты сочетания данных двух свойств в их различных пропорциях.

Высокая конкурентность в сочетании с **низкой исключаемостью** дает **общие (совместно потребляемые)** блага. Из истории нам известно немало их примеров: общинные земли, леса, воды и т. п. В современном мире подобных благ осталось уже не так много – можно привести в качестве примера общественные парки для отдыха, общественные водоемы с рыбой и иными продуктами подводного мира и т. д. Причиной сокращения числа общих благ служит именно высокая их конкурентность: на всех их часто просто не хватает (пойманная кем-либо в таком озере рыба уже никому другому не достанется). **Иногда общие блага называют также коммунальными.**

Обратная ситуация возникает в случае **низкой конкурентности**, но достаточно **высокой исключаемости** благ. Здесь реально возможен контроль собственника над процессом потребления подобных благ, хотя такой процесс часто протекает в различных коллективных формах. Поэтому подобные блага часто называют **исключаемыми общественными**.

В итоге мы можем свести полученные результаты в схему (рис. 17). В отличие от матрицы с ее простой группировкой признаков, вертикальная и горизонтальная протяженность этой схемы будет разделяться на общие по качеству отрезки измерения (например, от 0 до 100% – как области на графике).

Исключаемость	Высокая	Исключаемые общественные блага	Чистые частные блага
	Низкая	Чистые общественные блага	Общие (совместные) блага
		Низкая	Высокая
		Конкурентность	

Рис. 17

Проблема «безбилетника» и обеспечение общественными благами

Проблема «безбилетника» (или неплательщика) возникает, когда один из экономических субъектов может получить выгоду от действий другого субъекта, не оплачивая ее. Фактически это свидетельствует о наличии положительных внешних эффектов, плохо поддающихся интернализации.

Если с этой точки зрения рассматривать возможность обеспечения производства неисключаемых благ, то окажется, что в сущности никто из потенциальных потребителей, несмотря на свою заинтересованность в потреблении таких благ, не будет склонен оплачивать это потребление. Ведь заплативший за данное неисключаемое благо потребитель не получает никаких преимуществ перед незаплатившим.

Таким образом, потребность в чистых общественных благах ставит перед экономикой две проблемы: как достичь экономически эффективного объема производства таких благ и как обеспечить их производство при наличии «безбилетников».

Спрос на общественные блага и эффективный объем общественных благ

Спрос на общественные блага не во всем идентичен спросу на частные блага. Прежде всего, каждый потребитель не может произвольно изменять количество используемого им общественного блага, а вынужден потреблять данное количество целиком. Например, все жители данной страны пользуются одним и тем же количеством военных самолетов, защищающих их от внешнего нападения. Далее, все потребители получают определенную выгоду от потребления общественного блага одновременно. Следовательно, предельная общественная выгода от потребления дополнительной единицы общественного блага складывается из суммы всех предельных выгод его потребления.

Таким образом, общая кривая **спроса на общественное благо** может быть получена путем *не горизонтального, а вертикального суммирования* индивидуальных кривых спроса, выражающих индивидуальную готовность каждого из потребителей оплатить данное количество общественного блага в соответствии со своей индивидуальной выгодой от потребления этого блага.

Таким образом, существует некоторый *однозначно* определяемый **оптимальный объем общественного блага**, который обеспечивает наибольшую эффективность использования ресурсов. Другими словами, данное общественное благо должно выпускаться до такого количества Q_s , пока общественная (напомним, суммарная) готовность оплатить это количество (в размере P) не станет равной предельным издержкам выпуска этого количества данного блага. *Для определения этого объема нужно точно знать общественные предпочтения в отношении общественного блага.*

**Обеспечение общественными благами:
возможности рынка и государства**

Напомним, что исключаемые общественные блага одновременно являются *неконкурентными* и *исключаемыми*. В отличие от чистых общественных благ доступ к ним легко ограничить. Следовательно, несмотря на то, что их потребление происходит коллективно, проблемы «безбилетника» в таких случаях не возникает. Это означает, что исключаемые общественные блага могут производиться и нередко действительно производятся в частном порядке, без привлечения государственных институтов. Типичным примером рыночного обеспечения исключаемыми общественными благами является шоу-бизнес, процветающий во многих странах.

Существует довольно много благ, имеющих некоторые характеристики общественных. Степень неконкурентности их потребления может быть различной в разных условиях, это же относится и к степени их исключаемости. Многое здесь зависит от характера рыночных условий, в том числе от развития рыночной инфраструктуры, и от уровня развития соответствующих технологий. Такие блага называют **условными общественными благами**. В определенных случаях они также могут приобретать необходимую степень исключаемости, с тем, чтобы их производство и продажа стали возможными для рыночного сектора экономики¹.

Типичный пример таких благ – общественные помещения: библиотечные, лекционные и т. д. Они используются без проблем

¹ Курс экономической теории: учеб. пособие. – М., 2001.

при количестве потребителей (читателей, слушателей и т. д.), не превышающем их нормальную *вместимость*, которая и является *величиной перегрузки*. Дорожное движение также сильно осложняется после достижения определенного числа одновременно проезжающих по данной дороге автомобилей вплоть до возникновения «пробок».

Еще одним интересным способом подключения рыночного механизма к производству условных и исключаемых общественных благ является объединение потребителей таких благ в специально создаваемые для этого организации – **клубы**. Они выступают во внешнем, вполне «рыночном» мире как обычные покупатели подобных благ, а во внутренней сфере ограничивают доступ потенциальных потребителей к подобным благам, обуславливая его необходимостью вступления в ряды членов клуба, одновременно сокращая индивидуальные затраты таких членов на получение подобных **клубных благ**.

В определенных случаях даже обладающие крайне низкой исключаемостью чистые общественные блага могут производиться и продаваться в частном секторе экономики. Для этого применяется прием, называемый **пакетированием (увязыванием)**. Суть его заключается в объединении подобного чистого общественного блага с другим благом, обладающим достаточной степенью исключаемости, в единый набор, *пакет*, для участия всего пакета в рыночных сделках. Классический пример пакетирования, исследованный Рональдом Коузом, – частное владение маяками в Англии в XVII–XIX вв., когда маячные пошлины собирались в портах при оказании судам портовых услуг.

Во всех остальных случаях, и прежде всего, когда степень исключаемости общественных благ недостаточно высока для их производства в частном секторе экономики, они могут производиться в государственном секторе, а издержки их производства при этом покрываются из налоговых поступлений. Это позволяет избежать последствий проблемы «безбилетника». Невозможность обойтись без государства в данном случае признается экономистами даже самых крайних либеральных взглядов.

Однако далеко не все производимые (или обеспечиваемые) государством блага являются чистыми общественными благами. Многие из них обладают уровнем исключаемости, достаточно

высоким для того, чтобы их производство (и последующая продажа) стало возможным и в частном секторе, а некоторые вообще представляют собой чистые частные блага. Тем не менее они также производятся в государственном секторе по разным причинам. Одна из них – *высокий уровень положительных внешних эффектов* от таких благ, который при их выпуске в частном секторе приводит к их устойчивому недопроизводству. Примером таких благ могут послужить здравоохранение и образование.

Вместе с тем важно подчеркнуть, что производство благ в государственном секторе вовсе не означает автоматического достижения экономически эффективного объема их выпуска, хотя оно и является часто наиболее целесообразным способом обеспечения такими благами потребителей.

Тема 8. Макроэкономика и макроэкономические показатели

1. Основы макроэкономики

Макроэкономика, как и микроэкономика, представляет собой раздел экономической теории. В переводе с греческого слово «макро» означает «большой» (соответственно «микро» – «маленький»), а слово «экономика» – «ведение хозяйства». Таким образом, макроэкономика – это наука, которая изучает поведение экономики в целом или ее крупных совокупностей (агрегатов), при этом экономика рассматривается как сложная большая единая иерархически организованная система, как совокупность экономических процессов и явлений и их показателей¹.

Впервые термин «макроэкономика» употребил в своей статье в 1933 г. известный норвежский ученый – экономист-математик, один из основоположников эконометрики, лауреат Нобелевской премии Рагнар Фриш. Однако содержательно современная макроэкономическая теория ведет свое начало от фундаментального труда выдающегося английского экономиста, представителя Кембриджской школы, лорда Джона Мейнарда Кейнса. В 1936 г. вышла его книга «Общая теория занятости, процента и денег», в которой Кейнс заложил основы макроэкономического анализа².

В отличие от микроэкономики, которая изучает экономическое поведение отдельных (индивидуальных) хозяйствующих субъектов (потребителя или производителя) на индивидуальных рынках, макроэкономика изучает экономику как единое целое, исследует проблемы, общие для всей экономики, и оперирует совокупными величинами.

¹ Гукасьян Г.М., Маховикова Г.А., Амосова В.В. Экономическая теория: учеб. для студ., обучающихся по экономич. специальности. – М., 2011.

² Куликов Л.М. Основы экономической теории: учеб. пособие. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Финансы и статистика, 2008.

Раздел экономической теории, изучающий функционирование экономики в целом, экономическую систему как единое целое, совокупность экономических явлений, называется **макроэкономикой**.

В центре внимания макроэкономики оказываются проблемы, отличные от микроэкономических, а именно:

- обеспечение устойчивого роста экономики;
- обеспечение полной занятости ресурсов;
- минимизация инфляции и уровня безработицы;
- оптимизация внешнеэкономических связей и отношений страны.

Соответственно, макроэкономикой используются особые методы и инструменты воздействия на эти процессы. Они применяются в рамках **макроэкономической политики государства**, проводимой Правительством и Центральным банком¹.

Выделяются **бюджетно-налоговая** и **кредитно-денежная** формы экономической политики.

Бюджетно-налоговая политика, в том числе внешнеторговая, осуществляется преимущественно Правительством РФ, а кредитно-денежная политика – преимущественно Центральным банком.

Координация краткосрочных и долгосрочных целей, выбор инструментов и разработка альтернативных стратегий фискальной и монетарной политики являются непосредственным **объектом исследования в макроэкономической теории**².

Концентрируя внимание на наиболее значимых экономических факторах, определяющих фискальную и кредитно-денежную политику государства (например, таких, как динамика инвестиций, состояние государственного бюджета и платежного баланса, уровня заработной платы, цен, валютного курса и т. д.), макроэкономика оставляет «за кадром» поведение отдельных экономических агентов – домашних хозяйств и фирм. **Макроэкономический анализ** предполагает абстрагирование от различий между отдельными рынками и выявляет ключевые моменты функционирования целостной экономической системы во взаимодействии

¹ Курс экономической теории: учеб. пособие. – М., 2001.

² Агапова Т.А., Серегина С.Ф. Макроэкономика: учеб. / под общ. ред. А.В. Сидоровича; МГУ им. М.В. Ломоносова. – 8-е изд., перераб. и доп. – М.: Дело и Сервис, 2007.

рынков товаров, труда и денег как таковых, а также национальных экономик в целом.

В отличие от микроэкономики, макроэкономика использует в своем анализе **агрегированные величины**, характеризующие движение экономики как единого целого:

- ВВП (а не выпуск отдельной фирмы);
- средний уровень цен (а не цены на конкретные товары);
- рыночную ставку процента (а не отдельные виды процента), уровень инфляции, занятости, безработицы и т. д.

Основными макроэкономическими показателями являются темп роста реального ВВП, темп инфляции и уровень безработицы.

Наряду с классификацией экономических переменных на **эндогенные** и **экзогенные** в макроэкономике очень важна и другая группировка, связанная со способом измерения их во времени.

Переменные **запаса** могут быть измерены только в определенный момент времени и характеризуют состояние объекта исследования на определенную дату – начало или конец года и т. д. Примерами запаса могут служить государственный долг, объем капитала в экономике, общее число безработных и т. д.

Переменные **потока** измеряются в единицу времени (в месяц, в квартал, в год и т. д.) и характеризуют собственно «течение» экономических процессов во времени: размер потребительских расходов за год, объем инвестиций за год, число потерявших работу в течение квартала и т. д.

Потоки вызывают изменения в запасах: накопление бюджетных дефицитов за ряд лет приводит к увеличению государственного долга; изменение запаса капитала в конце текущего года по сравнению с его величиной на конец прошлого года может быть представлено как поток чистых инвестиций за год и т. д.

Широко используемые в макроэкономическом анализе модели также имеют особенности по сравнению с микроэкономическими моделями.

В основу макроэкономического анализа положена общая **модель круговых потоков** с учетом деятельности государства и связи экономики с внешним миром. В этом случае в модель вводятся две другие группы экономических агентов – правительство и остальной мир. В результате равенство «доходы-расходы» и «ресурсы-продукция» нарушается, так как из потока «доходы-расходы»

образуются «утечки» в виде сбережений, налоговых платежей и импорта.

«Утечки» – любое использование дохода не на покупку произведенной внутри страны продукции. Одновременно в поток «доходы-расходы» вливаются дополнительные средства в виде «инъекций» – инвестиции, государственные расходы и экспорт. «Инъекции» – любое дополнение к потребительским расходам на продукцию, произведенную внутри страны¹.

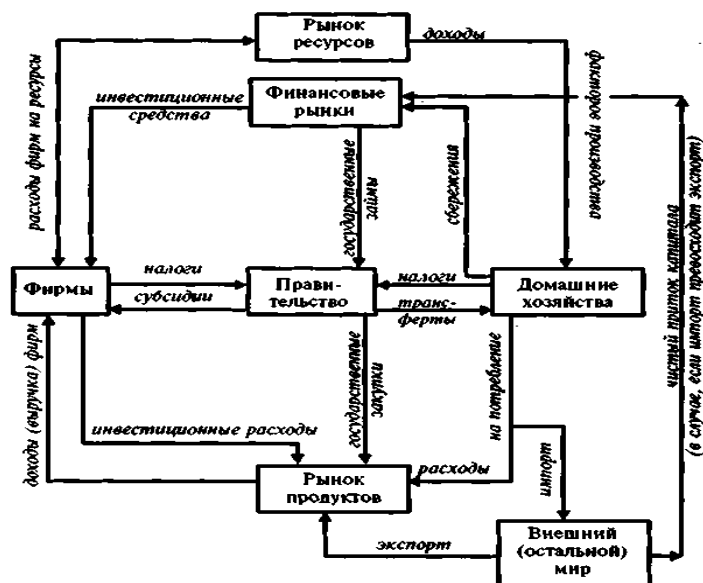


Рис. 18

Схема взаимодействия между решениями домашних хозяйств о расходах и решениями фирм по поводу производства остается прежней, хотя и усложняется: с помощью трансфертов, субсидий, налогов и других экономических инструментов государство регулирует колебания в уровнях производства, занятости и инфляции (рис. 18).

Если домашние хозяйства решают тратить меньше, то фирмы вынуждены сокращать выпуск продукции, что, в свою очередь, приводит к снижению доходов. Уровень спроса на товары определяет уровень производства и занятости, а уровень выпуска определяет уровень доходов владельцев факторов производства, которые (доходы), в свою очередь, определяют совокупный спрос.

Основной вывод из модели круговых потоков: реальный и денежный потоки осуществляются беспрепятственно при условии равенства совокупных расходов домашних хозяйств, фирм, государства и остального мира совокупному объему производства. Совокупные расходы дают толчок к росту занятости, выпуска и доходов; из этих доходов вновь финансируются расходы экономических агентов, которые снова возвращаются в виде до-

¹ Курс экономической теории: учеб. пособие. – М., 2001.

хода к владельцам факторов производства и т. д.¹ Причина и следствие меняются местами, и модель круговых потоков принимает вид кругооборота, изображенного на рис. 19.



Рис. 19

Анализ макроэкономики начинается с характеристики показателей результатов экономической деятельности или функционирования национальной экономики.

Национальная экономика – экономика определенной страны, конкретного государства. Каждая национальная экономика, как развивающаяся система, имеет свои цели:

Основу национальной экономики составляют предприятия, фирмы, организации, домашние хозяйства, производящие товары или услуги. Национальная экономика состоит из двух сфер – производственной и непроизводственной.

К производственной сфере народного хозяйства относятся все отрасли, производящие материальный продукт (сельское хозяйство, промышленность, торговлю, строительство), к непроизводственной сфере – отрасли, оказывающие услуги (здравоохранение, образование, пассажирский транспорт, культуру, искусство, страхование).

Группа однородных отраслей народного хозяйства образует сферу народного хозяйства. Отрасль – совокупность предприятий, производящих одинаковый или аналогичный продукт. К отраслям, производящим товары, относятся: промышленность, сельское хозяйство, строительство. Остальные отрасли отнесены к отраслям, оказывающим услуги. Причем каждая из них имеет подотрасли. Крупнейшей отраслью производства товаров является промышленность.

¹ Агапова Т.А., Серегина С.Ф. Указ. соч.

Отрасли промышленности, в свою очередь, подразделяются на тяжелую (черная металлургия, цветная металлургия, машиностроение, химическая, лесная, промышленность строительных материалов); легкую (текстильная, швейная, обувная, меховая); пищевую (мясная, молочная, рыбная) промышленность.

Комплексы могут развиваться внутри одной отрасли или между различными отраслями. В составе промышленности, например, существуют топливно-энергетический, металлургический, машиностроительный и другие комплексы.

Под сектором понимается совокупность институциональных единиц, имеющих сходные экономические цели, функции и поведение. Так, сектор нефинансовых предприятий объединяет предприятия, занимающиеся производством товаров и услуг с целью получения прибыли. Сектор финансовых предприятий (кредитные и страховые учреждения), занятые финансовым посредничеством, те оказывают финансовые и страховые услуги. Сектор государственных учреждений – совокупность органов законодательной, судебной и исполнительной властей. Сектор домашних хозяйств в основном включает подсобные хозяйства: фермерские хозяйства, ремесленники и прочие без образования юридического лица. Внешний сектор – это совокупность нерезидентов данной страны (т. е. расположенных за пределами страны), имеющих экономические связи, а также посольства, консульства, военные базы, международные организации, находящиеся на территории данной страны.

2. Измерение результатов экономической деятельности

Макроэкономический анализ предполагает использование множества экономических показателей, которые предоставляются статистикой и, в частности, системой национальных счетов (СНС)¹. В рамках СНС определяются некоторые основные статистические агрегаты, которые широко используются как показатели экономической активности на уровне экономики в целом.

¹ Балансовый метод комплексной взаимосвязанной характеристики экономических процессов и их результатов на основе системы макроэкономических показателей, объединенных в таблицы.

Одним из основных макроэкономических показателей, оценивающих результаты экономической деятельности, является валовой внутренний продукт (ВВП).

Валовой внутренний продукт (англ. Gross Domestic Product, GDP) – макроэкономический показатель, отражающий рыночную стоимость всех конечных товаров и услуг, произведенных за год во всех отраслях экономики на территории государства для потребления, экспорта и накопления, вне зависимости от национальной принадлежности использованных факторов производства.

Впервые это понятие было предложено в 1934 году *Саймоном Кузнецом*. Его динамика используется для оценки общей эффективности функционирования экономики и, следовательно, для определения относительного успеха или несостоятельности мер экономической политики, проводимой правительством¹.

*Валовой внутренний продукт*² измеряет стоимость конечной продукции, произведенной резидентами данной страны за определенный период времени.

Конечными товарами и услугами являются те из них, которые используются на конечное потребление, накопление и экспорт.

Стоимость *промежуточных* товаров и услуг, израсходованных в процессе производства (сырье, материалы, топливо, энергия, инструменты, семена, услуги грузового транспорта, оптовой торговли, рекламных агентств, платежи за аренду помещений и др.), не включаются в ВВП.

В противном случае имел бы место повторный счет, так как стоимость промежуточных продуктов входит в состав стоимости конечных товаров и услуг.

Термин «*валовой*» в определении ВВП означает, что при исчислении ВВП из стоимости не вычитается потребление основного капитала (амортизация).

ВВП является внутренним продуктом, поскольку производится резидентами данной страны.

¹ Агапова Т.А., Серегина С.Ф. Указ. соч. – С. 14–21.

² Определение ВВП дается в соответствии с новой версией СНС ООН, принятой в 1993 г. и представляющей современный международный стандарт в области национального счетоводства.

Резидентами считаются все экономические единицы (предприятия, домашние хозяйства) независимо от их национальной принадлежности и гражданства, имеющие центр экономического интереса на экономической территории¹ данной страны (занимаются производственной деятельностью или проживают в стране не менее года).

Выделяют *номинальный и реальный ВВП* (англ. nominal and real GDP).

Номинальный (абсолютный) ВВП выражен в текущих ценах данного года.

Реальный (с поправкой на инфляцию) – выражен в ценах предыдущего или любого другого базового года. В реальном ВВП учитывается, в какой степени рост ВВП определяется реальным ростом производства, а не ростом цен.

Отношение номинального ВВП к реальному называется *дефлятором ВВП*.

Дефлятор валового внутреннего продукта (дефлятор ВВП) – ценовой индекс, созданный для измерения общего уровня цен на товары и услуги (потребительской корзины) за определенный период в экономике. Рассчитывается как индекс Пааше и выражается в процентах.

Основные свойства:

- при расчете дефлятора цен учитываются все товары и услуги, включаемые в ВВП данной страны;
- данный индекс не включает в себя импортные товары;
- основан на потребительской корзине текущего года, а не базисного как при индексе потребительских цен;
- явно недооценивает уровень инфляции в экономике.

Индекс Пааше определяется путем взвешивания цен двух временных периодов по объемам потребления текущего периода и отражает изменение стоимости потребительской корзины текущего периода. Он рассчитывается как отношение текущих потребительских расходов к расходам на приобретение такого же ассортиментного набора в ценах базисного периода:

¹ В отличие от географической территории, экономическая не включает территориальные анклавы других стран (посольства, военные базы и т. п.), но содержит анклавы данной страны, расположенные на территории других стран.

$$I_p = \frac{\sum(Q^t \times P^t)}{\sum(Q^t \times P^0)} \times 100\%$$

Отражая динамику цен по потребительской корзине текущего периода (Q^t), индекс Пааше не в полной мере отражает эффект дохода. В результате получается завышенная оценка изменения цен при их снижении и заниженная в случае роста.

Фактический ВВП – это ВВП при неполной занятости, который отражает реализованные возможности экономики.

Потенциальный ВВП – это ВВП при полной занятости, он отражает потенциальные возможности экономики. Последние могут быть намного выше реальных.

3. Методы расчета валового внутреннего продукта

Существуют три способа измерения ВВП:

- а) по добавленной стоимости (производственный метод);
- б) по расходам (метод конечного использования);
- в) по доходам (распределительный метод).

ВВП является, прежде всего, показателем производства. Валовой внутренний продукт представляет собой конечный результат производственной деятельности производителей-резидентов.

При подсчете ВВП производственным методом суммируется стоимость, добавленная на каждой стадии производства конечного продукта.

Добавленная стоимость – это разность между стоимостью произведенных товаров и услуг (выпуском) и стоимостью товаров и услуг, полностью потребленных в процессе производства (промежуточным потреблением).

В целях упрощения в макроэкономике ВВП определяют как сумму добавленной стоимости всех производителей. Данный метод подсчета ВВП позволяет учесть вклад различных фирм и отраслей в создание ВВП. Исключение промежуточной продукции позволяет решить проблему двойного счета.

Для экономики в целом сумма всей добавленной стоимости должна быть равна стоимости конечных товаров и услуг. В России в настоящее время наиболее доступной и оперативной ин-

формацией являются данные о производстве товаров и услуг, собираемые Государственным комитетом по статистике на базе статистической отчетности предприятий, поэтому основным методом расчета ВВП является производственный метод.

При расчете ВВП по расходам суммируются расходы на конечное потребление товаров и услуг домашних хозяйств, государства; валовые инвестиции; чистый экспорт. Фактически речь идет о совокупном спросе на произведенный **ВВП**. Суммарные расходы можно разложить на несколько компонентов:

$$ВВП = C + I + G + X_{\text{ч}},$$

где *C* – **личные потребительские расходы**, включающие расходы домашних хозяйств на товары длительного пользования и текущего потребления и на услуги, но не включающие расходы на покупку жилья;

I – **валовые инвестиции**, включающие производственные капиталовложения или инвестиции в основные производственные фонды (затраты фирм на приобретение новых производственных предприятий и оборудования); инвестиции в жилищное строительство; инвестиции в запасы (рост запасов учитывается со знаком «+», уменьшение – со знаком «-»). Валовые инвестиции можно также представить как сумму **чистых инвестиций** и **амортизации**. Чистые инвестиции увеличивают запас капитала в экономике¹.

G – **государственные закупки товаров и услуг**, например, расходы на строительство и содержание школ, дорог, содержание армии и государственного аппарата управления и пр. Однако это

¹ Термин «инвестиции» употребляется в макроэкономике в строго определенном смысле, он означает затраты на новое строительство или покупку нового оборудования. Приобретение ценных бумаг также часто называют инвестированием средств. Однако, хотя финансовые активы и обеспечивают их владельцам денежный доход, с точки зрения макроэкономики, затраты на них не относятся к инвестициям, так как здесь речь идет не о создании новых, а о перераспределении уже существующих активов, переходе их от одного владельца к другому.

лишь часть государственных расходов, которые включаются в госбюджет. Сюда не входят, например, трансфертные платежи¹.

X_n – **чистый экспорт** товаров и услуг за рубеж, рассчитываемый как разность экспорта и импорта. При подсчете **ВВП** необходимо учесть все расходы, связанные с покупками конечных товаров и услуг, произведенных в данной стране, в том числе и расходы иностранцев, т. е. стоимость экспорта данной страны. Одновременно необходимо исключить из покупок экономических агентов данной страны те товары и услуги, которые были произведены за рубежом, т. е. стоимость импорта.

Приведенное уравнение **ВВП** часто называют **основным макроэкономическим тождеством**. Различие между составляющими **ВВП** – C , I , G , X_n – базируется главным образом на различии между типами покупателей, осуществляющих эти затраты (домашние хозяйства, фирмы, государство, иностранцы), а не на различии покупаемых благ и услуг. Так, автомобиль, купленный домашним хозяйством, включается в компонент C , если же он приобретен фирмой – это часть инвестиций в основные фонды и т. д. Исключения составляют инвестиции в жилищное строительство, которые включаются в **ВВП** без деления на составляющие в зависимости от того, кто осуществил эти инвестиции – домашние хозяйства, бизнес или государство (табл. 5).

В **ВВП** не включаются затраты на приобретение товаров, произведенных в предшествующие годы (например, покупка дома, построенного 5 лет назад), а также затраты на покупку промежуточных продуктов, что позволяет избежать двойного счета.

Среди компонентов **ВВП** самыми большими обычно бывают потребительские расходы (C), а самыми изменчивыми – инвестиционные расходы (I).

¹ Государственные трансферты – это выплаты государственных органов, не связанные с движением товаров и услуг. Трансферты перераспределяют доходы государства, полученные от налогоплательщиков, через пособия, пенсии, выплаты по социальному страхованию и т.д. Существуют также трансферты бизнеса, например, в форме благотворительных взносов и др.

Таблица 5

*Структура использования валового внутреннего продукта
в России в 2006 г.*

ВВП по использованию, или по расходам	Млрд. руб.	В процен- тах
<i>Валовой внутренний продукт</i>	<i>26781,1</i>	<i>100</i>
в том числе:		
<i>Расходы на конечное потребление</i>	<i>17742,5</i>	<i>66,2</i>
домашних хозяйств	12910,9	48,2
государственного управления	4698,0	17,5
некоммерческих организации, обслуживающих до- машние хозяйства	133,6	0,4
<i>Валовое накопление</i>	<i>5415,8</i>	<i>20,2</i>
валовое накопление основного капитала	4795,6	17,9
изменение запасов материальных оборотных средств	620,2	2,3
<i>Чистый экспорт</i>	<i>3390,0</i>	<i>12,6</i>
Экспорт	9069,1	33,8
Импорт	5679,1	21,2
Статистическое расхождение	232,8	0,86

При расчете ВВП по доходам (распределительным методом) суммируются первичные доходы, выплаченные из добавленной стоимости производственными единицами-резидентами. К таким доходам относятся:

– оплата труда наемных работников (заработная плата, включая премии, доплаты, надбавки, начисленные в денежной или натуральной форме и др., исчисленные до выплаты налогов и других удержаний; отчисления работодателей на социальное страхование;

– налоги на производство и импорт за вычетом субсидий (чистые косвенные налоги), куда включаются НДС, акцизы, налоги на продажи, налоги на землю, здания, фонд оплаты труда и др.;

– валовая прибыль и валовые смешанные доходы или чистая прибыль и чистые смешанные доходы плюс потребление основного капитала (амортизация).

Валовая прибыль представляют собой часть валовой добавленной стоимости, которая остается у производителей после вычета расходов, связанных с оплатой труда наемных работников и уплатой налогов на производство и импорт. Данный компонент доходов показывает прибыль, полученную от производства, до вычета доходов от собственности¹. Рента, проценты и другие доходы от собственности выплачиваются в ходе дальнейшего распределения первичных доходов.

Смешанными доходами называются доходы некорпоративных предприятий, принадлежащих домашним хозяйствам (индивидуально или совместно с другими лицами), – мелких магазинов, ферм, товариществ и др. В таких предприятиях применяется труд самих владельцев или членов их домашних хозяйств, а доход этих предприятий содержит элемент оплаты труда, который не может быть отделен от дохода владельца или предпринимателя.

Налоги на производство и импорт (косвенные налоги) в новой версии СНС рассматриваются как первичный доход органов государственного управления².

Другая трактовка ВВП, рассчитываемого по доходам, основанная на американской практике расчета данного показателя и сохранившаяся во многих учебниках по экономической теории, предполагала суммирование следующих видов первичных доходов: оплаты труда, прибыли корпораций, остающейся после выплат работникам и кредиторам (в ней выделялись дивиденды, нераспределенная прибыль и налоги на прибыль), ренты, процента (кроме процентов по государственному долгу), доходов некорпоративных предприятий (они назывались доходами собственников или доходами от собственности). К этим доходам прибавлялись две статьи, не считавшиеся доходами, – косвенные налоги и потребление основного капитала.

¹ В СНС доходами от собственности считаются доходы, возникающие в результате предоставления в ссуду или сдачи в аренду финансовых и материальных непродуцированных активов, в том числе земли, другим хозяйствующим единицам для использования в производстве. Сюда относятся: проценты, дивиденды и аналогичные виды доходов владельцев финансовых активов; рента, получаемая владельцами земли или ее недр, сдаваемых в аренду другим единицам; реинвестированные доходы от прямых иностранных инвестиций.

² Отметим, что налоги на доходы и собственность не рассматриваются как первичные доходы, а тракуются как перераспределительные платежи.

Из приведенных методов расчета ВВП чаще всего используются производственный и метод конечного использования (их применяют большинство стран ЕС). Выбор определяется наличием надежной информационной базы.

Помимо ВВП существуют и другие показатели дохода и продукта. ВВП – это результат производственной деятельности предприятий, организаций, являющихся резидентами данной страны. Однако не все работники этих учреждений являются резидентами. Поэтому часть стоимости, созданной в данной стране, выплачивается нерезидентам за их участие в производстве ВВП данной страны. И наоборот, резиденты данной страны часть доходов могут получать из-за рубежа (из добавленной стоимости, созданной в других странах) за свое участие в производстве ВВП других стран, например, в виде оплаты труда. Аналогичные процессы происходят и с распределением доходов от собственности (процентов, дивидендов и др.). Часть этих доходов резиденты получают из добавленной стоимости, произведенной за рубежом, тогда как часть стоимости, произведенной в данной стране, используется для выплаты доходов от собственности нерезидентам.

Для учета всех первичных доходов, полученных резидентами данной страны в связи с их участием в производстве как ВВП данной страны, так и ВВП других стран, используется показатель **валового национального дохода (ВНД)**.

Валовой национальный доход – это совокупность первичных доходов, полученных резидентами в результате их участия в производстве и от собственности¹.

Различие между показателями ВВП и ВНД заключается в следующем. С качественной стороны принципиальное различие состоит в том, что ВВП измеряет поток конечных товаров и услуг, произведенных резидентами данной страны, а ВНД – поток первичных доходов, полученных ее резидентами. С количественной точки зрения ВНД отличается от ВВП на сальдо первичных доходов, полученных из-за границы, т. е. разницу между доходами наших резидентов, полученными из-за границы, и доходами

¹ К первичным доходам в СНС относят доходы, поступившие хозяйственным субъектам в порядке первичного распределения добавленной стоимости: прибыль, смешанные доходы, доходы от собственности, оплата труда, налоги на производство и импорт за вычетом субсидий.

нерезидентов, переданными за границу из данной страны (выплаченными резидентами данной страны нерезидентам). Эту разницу называют также «чистым доходом из-за границы».

$$\text{ВНД} = \text{ВВП} + \text{сальдо первичных доходов из-за границы}$$

Таким образом, оба показателя (ВВП и ВНД) относятся ко всей экономике, но один измеряет выпуск (ВВП), а другой – доход (ВНД). Показатель ВНД идентичен показателю ВВП (валовой национальный продукт), использовавшемуся в старой редакции СНС.

Показатели внутреннего продукта и национального дохода могут быть рассчитаны как на **валовой**, так и на **чистой** основе. Соответственно в первом случае мы имеем ВВП и ВНД, а вычитая из них потребление основного капитала, мы получаем **чистый внутренний продукт (ЧВП)** и **чистый национальный доход (ЧНД)**¹.

Вмакроэкономическом анализе используется показатель личного дохода. Как таковой он отсутствует в СНС, но может быть рассчитан на базе других показателей СНС.

Показатель **личного дохода** получается путем вычитания из чистого национального дохода взносов на социальное страхование, косвенных налогов (с учетом новой трактовки национального дохода, включающего в себя и сумму косвенных налогов), нераспределенной прибыли корпораций, налогов на прибыль корпораций и добавления суммы трансфертных платежей. Необходимо также вычесть процентные доходы бизнеса и прибавить личные доходы, полученные в виде процента, в том числе процент по государственному долгу.

Располагаемый личный доход исчисляется уменьшением личного дохода на сумму подоходного налога с граждан и некоторых неналоговых платежей государству. Располагаемый личный доход используется домашним хозяйством на потребление и сбережения.

Потребление (С) – важнейшая и самая большая составляющая ВВП. В долгосрочной перспективе изменения ВВП и потребитель-

¹ В учебной литературе по экономической теории, основанной на американских источниках, обычно рассчитывался чистый национальный продукт (ЧНП). Он был равен ВВП за вычетом амортизации. Национальный доход (НД) равнялся ЧНП за вычетом косвенных налогов. В новой редакции СНС косвенные налоги включаются в состав национального дохода.

ских расходов приблизительно одинаковы, но в краткосрочном периоде потребительские расходы колеблются в меньшей степени, чем **ВВП**, так как зависят главным образом от располагаемого дохода, который как по величине, так и по своим компонентам не совпадает с ВВП. Например, две важнейших составляющих располагаемого дохода, отличающие его от ВВП, – налоги (при прогрессивной системе налогообложения) и трансферты – действуют как автоматические стабилизаторы в периоды спадов и подъемов: налоги снижаются в период спада, а трансферты растут, поэтому располагаемый доход сокращается не так быстро, как **ВВП**.

Сбережения (S) определяются как доход за вычетом потребления.

Располагаемый доход может определяться не только на уровне домашних хозяйств (располагаемый личный доход), но и на уровне экономики в целом. **Валовой национальный располагаемый доход** получается путем суммирования ВНД и чистых трансфертов из-за рубежа, т. е. трансфертов, полученных от «остального мира» (дарения, пожертвования, гуманитарная помощь и пр.) за вычетом аналогичных трансфертов, переданных за рубеж. Валовой национальный располагаемый доход используется для конечного потребления и национального сбережения.

Тема 9. Закономерности денежного обращения и инфляция

1. Деньги: сущность и экономическая роль

Эффективное функционирование современной экономики невозможно без денег.

Равновесие складывается на следующих рынках: труда, благ и денег. В результате такого подхода в обществе возникают два вида рынков. Один рынок – реально существующий, на котором продается и покупается рабочая сила, товары и услуги. Другой рынок – денежный, который только обслуживает первый рынок.

Таким образом, возникло понятие **классической дихотомии**, т. е. системы функционирования двух параллельных рынков: одного – реального, второго – денежного.

На заре цивилизаций люди вполне обходились без денег.

Все необходимое для жизни они получали от природы. В это время еще не было обмена, люди жили в эпоху натурального хозяйства.

Однако не каждый человек, умевший делать топоры и прочее оружие, являлся заодно и хорошим охотником. Возникла идея: пусть оружейник делает оружие, а охотник с этим оружием на охоту ходит, при этом за оружие охотник оружейнику платит добычей. Так возникло разделение труда, которое определило необходимость обмена.

Чтобы менять один товар на другой, необходима потребность продавца конкретно в том товаре, который предлагает другой торговец. Следовательно, обмен товаров мог происходить только при наличии нужных товаров у обоих торговцев, вступающих в сделку.

Это условие сильно ограничивало возможность товарообмена. Следует также учесть, что при обмене должно соблюдаться требование равенства стоимости товаров, участвующих в обмене, что тоже ограничивало обмен. *Потребность в развитии обмена привело к выделению из множества обмениваемых товаров эквивалента, используемого при обмене товаров. Основной характеристикой такого товара-эквивалента была его необхо-*

димостъ всем или ликвидностъ. Сначала это были товары первой необходимости: животные, меха, драгоценные камни, соль, зерно, посуда, мебель, обувь, одежда и т. п.¹

Но все эти товары-деньги обладали определенными недостатками: они плохо хранились, плохо делились, занимали много места, их зачастую не хватало, чтобы обеспечить товарообмен.

Поэтому в качестве денег в процессе развития товарообмена выделились драгметаллы, прежде всего, золото и серебро, т.к. металлы обладали следующими качествами: они достаточно редки, однородны, делимы, могут длительно храниться, портативны, трудно добываемы и т. д.

Само слово «деньги» возникло в результате того, что древние римляне использовали Храм богини **Джуно Монета** в качестве мастерской для чеканки монет. Впоследствии все места, где делались монеты, стали называть «монета». Монеты существуют повсюду около 2500 лет, но известно, что им предшествовали разные предметы, используемые как деньги.²

Дальнейшее развитие товарообмена привело к появлению бумажных денег, которые были дешевле в производстве, в хранении, в транспортировке и т. д. Известные истории самые первые, находившиеся в свободном обращении купюры, банкноты, были впервые выпущены банкирами в Китае в XVIII веке нашей эры. Хотя банки и банкиры существовали в течение многих веков до появления самых первых банкнот.

На первых порах банкноты поддерживали монетами, и в результате этого их стали воспринимать как деньги. К XVII веку бумажные деньги были введены в обращение в очень небольших количествах всего лишь в нескольких странах.

Дальнейшее развитие товарообмена привело к значительному вытеснению наличных денег (бумажных и металлических) безналичными (электронными), что еще более повысило эффективность денежного обращения.

Таким образом, можно выделить основные исторические этапы развития денег:

¹ Мухина Е.А. Люди и деньги: о роли денег в мировой истории. – М.: НЦ ЭНАС, 2006.

² Дадченко А. История денег. – У., 2001.

Первый этап – появление денег с выполнением их функций случайными товарами для повышения эффективности обмена.

Второй этап – закрепление за золотом роли всеобщего эквивалента (этот этап был самым продолжительным).

Третий этап – этап перехода к бумажным или кредитным деньгам.

И наконец, последний, **четвертый этап** – постепенное вытеснение наличных денег из оборота, в результате чего стали появляться электронные разновидности платежей¹.

Макроэкономика рассматривает деньги как вид финансовых активов, который может быть использован для сделок.

Деньги это особый вид товара, служащий всеобщим эквивалентом.

Наиболее характерная черта денег – их высокая ликвидность, т. е. способность быстро и с минимальными издержками обмениваться на любые другие виды активов.

Обычно выделяют три основные функции денег:

- 1) средство обмена;
- 2) мера стоимости (измерительный инструмент для сделок);
- 3) средство сбережения или накопления богатства².

При обеспечении товарообмена денежными знаками возникает так называемый сеньораж.

Сеньораж – доход от эмиссии денег. Его не следует смешивать с родственным ему понятием инфляционного налога. Сеньораж получается существенно различными способами.

В средневековой Европе право на получение платы за чеканку монет являлось одной из сеньоральных регалий. Тем не менее собственно чеканкой могло заниматься и частное предприятие. Услуга монетного двора заключалась в чеканке серебряной или золотой монеты из предоставленного заказчиком металла. Часть этого металла служила платой и составляла валовой сеньораж, который делился на доход владельца монетного двора (брасаж) и доход суверена (чистый сеньораж).

¹ Беляшевич Р.А. Сущность денег на современном этапе развития // Финансы. – 2006. – № 3. – С. 15–21.

² Вечканов Г.С., Вечканова Г.Р. Макроэкономика: учеб. – 2-е изд. – СПб.: Питер, 2004. – С. 131–158.

Затраты на непосредственную чеканку монет крупных номиналов были незначительно выше затрат на производство разменных монет, тогда как их вес был в десятки и сотни раз выше. Поэтому в некоторых странах плата за чеканку различалась в зависимости от номинала производимых монет. В других странах, напротив, плата выражалась в проценте от веса и была единой для монет всех номиналов (хотя и отличалась для золотых и серебряных монет), но изменялся брассаж.

Когда деньги не изготавливаются из материала, имеющего эквивалентную стоимость, сеньораж – это доход в виде разницы между себестоимостью изготовления денежных знаков (бумажных, электронных или других) и их номиналом. Например, если считать, что себестоимость изготовления стодолларовой банкноты 10 центов, то сеньораж при выпуске такой банкноты составит 99 долларов 90 центов. Достаточно часто этот доход присваивается частными эмиссионными центрами.

Денежная система – это исторически сложившаяся в каждой стране и законодательно установленная государством форма организации денежного обращения. **Денежное обращение** – это непрерывное движение денег, выполняющих функции средства обращения и средства платежа.

Элементами денежной системы являются:

- *денежная единица*, т. е. мера денег, принятая в стране за единицу (рубль, доллар и т. д.);
- *масштаб цен*, т. е. весовое количество денежного металла, принятое в стране в качестве денежной единицы и ее составных частей (например, рубль состоит из 100 копеек и в течение 1960–1980-х гг., как указано выше, приравнивался к 0,987672 г золота);
- *эмиссионная система*, т. е. учреждения, выпускающие деньги и ценные бумаги (например, Центральный банк России и др.);
- *виды денежных знаков*, т. е. система кредитных бумажных денег, разменных монет, которые являются законными платежными средствами в обороте;
- *институты денежной системы*, т. е. государственные и негосударственные учреждения, регулирующие денежное обращение.

Исторически система обращения металлических денег прошла через биметаллизм и монометаллизм.

Биметаллизм базировался на использовании в качестве денег двух металлов – золота и серебра (XVI–XIX вв.).

Монометаллизм в качестве денег использовал только золото, а бумажные и кредитные деньги свободно на него обменивались. Монометаллизм имеет три разновидности:

- **золотомонетный стандарт** (с 1821 г. до Первой мировой войны), который характеризовался обращением золотых монет и свободным обменом бумажных и кредитных денег на золото;

- **золотослитковый стандарт** (Англия и Франция – годы Первой мировой войны), предусматривавший обмен знаков стоимости на золото, если они соответствовали цене стандартного слитка золота (например, если картина по цене соответствовала слитку в 1 кг золота, то она на него обменивалась);

- **золотодевизный стандарт** (1920– 1930-е гг.), предусматривающий обмен банкнот на иностранную валюту (девизы), разменную на золото.

После кризиса 1929–1933 гг. свободный обмен банкнот на золото был прекращен, а эпоха монометаллизма закончена. С 1930-х гг. установилась система неразменных кредитных денег.

Основные черты этой системы:

- *уход из обращения золота* (демонетизация золота), отказ от обмена банкнот на золото и отмена их золотого содержания, усиление положения кредитных денег;

- *расширение безналичного оборота*, эмиссия денег государством в целях увеличения денежной массы.

Замена золота в роли денег кредитно-бумажными деньгами стала возможна по следующим причинам: в обмене товаров возникает потребность не в том, чтобы определить, какая именно стоимость заключена в том или ином товаре, а в том, *чтобы выяснить, во сколько раз она больше или меньше стоимости, заключенной в товаре, предложенном для обмена*. Для соизмерения стоимостей не требуется обязательно использовать стоимость какого-либо реально существующего в вещественной форме товара (золота). *Важно другое – чтобы обращающиеся деньги представляли стоимость, эквивалентную стоимости обмениваемых товаров, но не обязательно сами имели стоимость*.

Именно это и позволило заменить золото простыми бумажными знаками. Вытеснение золота кредитными деньгами полу-

чило дальнейшее развитие в замене носителей денежных функций (банкнот, векселей, чеков) кредитными карточками.

Кредитная карточка выполняет функцию денег быть средством платежа и предназначена для совершения операций, расчеты по которым осуществляются исключительно за счет денежных средств, предоставленных банком клиенту в пределах установленного лимита в соответствии с условиями кредитного договора¹.

Дебетовые карты отличаются от кредитных тем, что используются для распоряжения собственными деньгами, находящимися на расчетном счете в банке.

Кредитная карта может заменять потребительские кредиты и кредиты на неотложные нужды. Главным преимуществом кредитных карт перед кредитами является возможность использования кредита, не отчитываясь перед банком о его целевом использовании, и возможность постоянного возобновления кредитной линии (установленного банком для данного клиента максимального размера кредита) после погашения. Кредитная карта может предполагать наличие выданного клиенту кредита или его отсутствие². Для современного этапа эволюции денег характерно появление системы электронных денег, с помощью которой проводятся денежные операции: получение денег с банковского счета, прием вкладов, платежи, выдача чековых книжек, дебет-карточек и др. Появились смарт-карточки, которые представляют собой электронную чековую книжку.

В России система электронных денег находится в стадии развития. Первые «пластиковые деньги» были выпущены в ограниченном количестве Внешэкономбанком в 1989 г. В настоящее время их выпускают крупнейшие банки страны³.

Денежная масса – совокупность наличных денег, находящихся в обращении и остатков безналичных средств на счетах, которыми располагают физические, юридические лица и государство.

¹ Маховикова Г.А., Гукасян Г.М., Амосова В.В. Экономическая теория : учеб. и практикум для вузов. – 4-е изд., перераб. и доп. – М.: Юрайт, 2020.

² Ямщикова О.В., Пухов А.В. Платежные карты: бизнес-энциклопедия. – М.: Маркет ДС, 2008.

³ Гукасян Г.М., Маховикова Г.А., Амосова В.В. Экономическая теория: учеб. для студ., обучающихся по экономич. специальностям. – М., 2011.

Количество денег в стране контролируется государством (монетарная, или денежная политика), на практике эту функцию осуществляет Центральный Банк.

Показателями структуры денежной массы являются **денежные агрегаты**. *Денежными агрегатами называются виды денег и денежных средств, отличающиеся друг от друга степенью ликвидности (возможностью быстрого превращения в наличные деньги)*. В разных странах выделяются денежные агрегаты разного состава. МВФ рассчитывает общий для всех стран показатель M_1 и более широкий показатель «квазиденьги» (срочные и сберегательные банковские счета и наиболее ликвидные финансовые инструменты, обращающиеся на рынке)¹.

Денежные агрегаты представляют собой иерархическую систему – каждый последующий агрегат включает в свой состав предыдущий. Чаще всего используют следующие агрегаты:

- M_0 = наличные деньги в обращении,
- $M_1 = M_0 + \text{чеки}^2$, вклады до востребования³ (в том числе банковские дебетовые карты⁴).
- $M_2 = M_1 + \text{средства на расчетных счетах}^5$, срочные вклады⁶
- $M_3 = M_2 + \text{сберегательные вклады}^7$
- $L = M_3 + \text{ценные бумаги}^8$

В макроэкономическом анализе чаще других используются агрегаты **M_1** и **M_2** . Иногда выделяется показатель наличности

¹ Пархоменко А.В., Пчелинцев А.Н. Статистика финансов: учеб. пособие. – Тамбов: Тамбовский гос. техн. ун-т, 2010.

² Ценная бумага, содержащая ничем не обусловленное распоряжение чекодателя банку произвести платёж указанной в нем суммы чекодержателю.

³ Банковский вклад, возвращаемый вкладчику полностью или частично по первому его требованию.

⁴ Платежная карта, используемая для оплаты товаров и услуг, получения наличных денег в банкоматах.

⁵ Счет, используемый банком или иным расчётным учреждением для учёта денежных операций клиентов.

⁶ Банковский вклад, по которому устанавливается определённый срок хранения (от нескольких месяцев до нескольких лет). Такой вклад хранится в банке в размере внесённой суммы и возвращается вкладчику полностью вместе с процентами.

⁷ Банковский вклад, предназначенный для непрерывного накопления средств для крупных покупок. Особенностью данного вклада является то, что счёт можно пополнять достаточно мелкими суммами, к тому же возможно частичное изъятие средств.

⁸ Документ, удостоверяющий с соблюдением установленной формы и обязательных реквизитов имущественные права, осуществление или передача которых возможны только при его предъявлении.

МО, или С – от английского «currency» как часть **M1**, а также показатель «квазиденьги»¹ (QM) как разность между **M2** и **M1**, т. е., главным образом, сберегательные и срочные депозиты, тогда **M2 = M1 + QM**.

Динамика денежных агрегатов зависит от многих причин, в том числе от движения процентной ставки. Так, при росте ставки процента агрегаты **M2M3** могут опережать **M1**, поскольку их составляющие приносят доход в виде процента. В последнее время появление в составе **M1**новых видов вкладов, приносящих проценты, сглаживает различия в динамике агрегатов, обусловленные движением ставки процента².

Важным показателем состояния денежной массы выступает **коэффициент монетизации**, равный $K = M2 / ВВП$.

Коэффициент монетизации позволяет ответить на вопрос: достаточно ли денег в обороте? Он показывает, сколько денег приходится на рубль ВВП. В развитых странах коэффициент монетизации достигает 0,6, а иногда близок к единице. В России этот показатель на конец 2011 г. был равен 0,39.

2. Спрос и предложение денег. Денежный мультипликатор

Количественная теория денег определяет спрос на деньги с помощью уравнения обмена:

$$MV = PY,$$

где **M** – количество денег в обращении; **V** – скорость обращения денег, **P** – уровень цен (индекс цен); **Y** – объем выпуска (в реальном выражении).

Первоначально уравнение количественной теории выглядело как $MV = PT$, где **T** – количество сделок в экономике в течение определенного периода времени, а **P** – цена типичной следки. Но сложности определения величины **T** привели к замене ее на реальный объем выпуска, а величины **P** – на индекс цен. Поэтому в уравнении $MV = PY$ правая часть представляет собой номинальный объем выпуска.

¹ Нечекные сберегательные депозиты, срочные вклады (до 100 000 долл.), однодневные соглашения об обратном выкупе и др.

² Курс экономической теории: учеб. пособие. – М., 2001.

Предполагается, что скорость обращения – величина постоянная, т.к. связана с достаточно устойчивой структурой сделок в экономике. Однако с течением времени она может изменяться, например, в связи с внедрением новых технических средств в банковских учреждениях, ускоряющих систему расчетов. При постоянстве V уравнение обмена имеет вид:

$$MV = PY.$$

При условии постоянства V изменение количества денег в обращении (M) должно вызвать пропорциональное изменение номинального ВВП (PY). Но согласно классической теории реальный ВВП (Y) изменяется медленно и только при изменении величины факторов производства и технологии. Можно предположить, что Y меняется с постоянной скоростью, а на коротких отрезках времени – постоянен. Поэтому колебания номинального ВВП будут отражать главным образом изменения уровня цен.

Таким образом, изменение количества денег в обращении не окажет влияния на реальные величины, а отразится на колебаниях номинальных переменных. Это явление получило название «нейтральности денег». Современные монетаристы, поддерживая концепцию «нейтральности денег» для описания долговременных связей между динамикой денежной массы и уровнем цен, признают влияние предложения денег на реальные величины в краткосрочном периоде (в пределах делового цикла).

По **правилу монетаристов**, государство должно поддерживать темп роста денежной массы на уровне средних темпов роста реального ВВП, тогда уровень цен в экономике будет стабилен.

Приведенное выше уравнение обмена $MV = PY$ связывают с именем американского экономиста И. Фишера. Используется и другая форма этого уравнения, так называемое кембриджское уравнение:

$$M = kPY$$

где k – величина, обратная скорости обращения денег. Коэффициент k несет и собственную смысловую нагрузку, показывая долю номинальных денежных остатков (M) в доходе (PY). Строго говоря, величины V и k связаны с движением ставки процента¹, но в

¹ Рост ставки процента может снизить часть дохода, которую население хранит в виде наличности, и увеличить активы, приносящие проценты. Тогда, чтобы оставшаяся часть наличности могла обслужить тот же объем выпуска, скорость обращения денег должна возрасти.

данном случае для простоты принимаются постоянными. Кембриджское уравнение предполагает наличие разных видов финансовых активов с разной доходностью (а не только наличность или М1) и возможность выбора между ними при решении вопроса, в какой форме хранить доход.

Чтобы исключить влияние инфляции, обычно рассматривают **реальный спрос на деньги**, т. е.

$$\left(\frac{M}{P}\right)^D = kY$$

где величина $\frac{M}{P}$ носит название «**реальных запасов денежных средств**», или «**реальных денежных остатков**»¹.

Кейнсианская теория спроса на деньги – **теория предпочтения ликвидности** – выделяет три мотива, побуждающие людей хранить часть денег в виде наличности:

- *транзакционный мотив* (потребность в наличности для текущих сделок);
- *мотив предосторожности* (хранение определенной суммы наличности на случай непредвиденных обстоятельств в будущем);
- *спекулятивный мотив* («намерение приберечь некоторый резерв, чтобы с выгодой воспользоваться лучшим, по сравнению с рынком, знанием того, что принесет будущее»).

Спекулятивный спрос на деньги основан на обратной зависимости между ставкой процента и курсом облигаций². Если ставка процента растет, то цена облигации падает, спрос на облигации растет, что ведет к сокращению запаса наличных денег (меняется

¹ Курс экономической теории: учеб. пособие. – М., 2001.

² Пусть мы приобрели облигацию по курсу 100 000 руб., приносящую фиксированный доход в 5 000 руб. в год, что соответствует существующей на этот момент процентной ставке, равной 5%. Затем мы решаем продать эту облигацию. Но процентная ставка на рынке изменилась и равна уже 8%. За какую сумму мы сможем теперь продать нашу облигацию при условии, что она приносит те же 5 000 руб. дохода? По курсу 100 тыс. ее уже не купят, так как эти деньги могут принести 8 000 руб. дохода при существующей рыночной ставке. Предполагая, что 5 000 руб. соответствуют 8% дохода, получаем новый курс облигации, равный 62 500 руб. Общая формула для определения текущего курса облигации такова:

$$B = a/i,$$

где B — курс облигации в данный момент; a — фиксированная сумма дохода, которую приносит облигация; i — текущая рыночная ставка процента. В нашем примере $5 = 5000 \cdot 0,08 = 62500$. Кейнс для простоты предположил, что существуют только две формы финансовых активов: наличность и облигации.

соотношение между наличностью и облигациями в портфеле активов), т. е. спрос на наличные деньги снижается. Таким образом, очевидна обратная зависимость между спросом на деньги и ставкой процента.

Обобщая два названных подхода – классический и кейнсианский, – можно выделить следующие факторы спроса на деньги:

- уровень дохода;
- скорость обращения денег;
- ставка процента.

Классическая теория связывает спрос на деньги главным образом с реальным доходом. Кейнсианская теория спроса на деньги считает основным фактором ставку процента. Хранение денег в виде наличности связано с определенными издержками. Они равны проценту, который можно было бы получить, положив деньги в банк или используя их на покупку других финансовых активов, приносящих доход. Чем выше ставка процента, тем больше мы теряем потенциального дохода, тем выше альтернативная стоимость хранения денег в виде наличности, а значит, тем ниже спрос на наличные деньги¹.

Эмпирические данные подтверждают теоретическую модель спроса на деньги, обнаруживая, однако, наличие определенного временного лага между изменением факторов и реакцией спроса на деньги.

Различают **номинальную** и **реальную** ставки процента. *Номинальная ставка – это ставка, назначаемая банками по кредитным операциям. Реальная ставка процента отражает реальную покупательную способность дохода, полученного в виде процента.* Связь номинальной и реальной ставки процента описывается уравнением Фишера:

$$i = r + n,$$

где i – номинальная ставка процента; n – темп инфляции; r – реальная ставка процента.

Уравнение показывает, что номинальная ставка процента может изменяться по двум причинам: из-за изменения реальной ставки и темпа инфляции.

¹ Курс экономической теории: учеб. пособие. – М., 2001.

Количественная теория и уравнение Фишера вместе дают связь объема денежной массы и номинальной ставки процента: рост денежной массы вызывает рост инфляции, а последняя приводит к увеличению номинальной ставки процента. Эту связь инфляции и номинальной ставки процента называют *эффектом Фишера*.

Отметим, что в долгосрочном периоде сохраняется отмеченная классиками «нейтральность денег», то есть изменение номинальной переменной (в данном случае n) может повлиять лишь на другую номинальную переменную (i), не затрагивая реальные величины (r). В краткосрочном периоде изменение номинальной величины может на какое-то время отразиться на реальной переменной. Так, при изменении темпов инфляции банки могут не сразу изменить назначаемую ими ставку процента (i), тогда, например, рост инфляции (n) снизит на некоторое время реальную ставку процента, что создаст благоприятные условия для инвесторов и других получателей кредитов. В этом случае $r = i - n$.

Предложение денег (M^s) включает в себя наличность (C) вне банковской системы и депозиты¹(D), которые экономические агенты при необходимости могут использовать для сделок (фактически это агрегат $M1$):

$$M^s = C + D$$

Современная банковская система – это система с частичным резервным покрытием: только часть своих депозитов банки хранят в виде резервов, а остальные используют для выдачи ссуд и других активных операций.

В отличие от других финансовых институтов, банки обладают способностью увеличивать предложение денег («создавать деньги»).

Кредитная мультипликация – процесс эмиссии платежных средств в рамках системы коммерческих банков.

Предположим, что депозиты 1-го банка выросли на 1 000. В резерве остается 20%, т. е. 200, а остальные отдаются в ссуду (норма резервов – отношение резервов к депозитам – в данном случае составляет 20% или 0,2). Таким образом, 1-й банк увеличил

¹ Депозит (банковский вклад) – сумма денег, помещенная вкладчиком в банк на определенный или неопределенный срок. Банк пускает эти деньги в оборот, а в обмен выплачивает вкладчику проценты. Депозит является долгом банка перед вкладчиком, т. е. подлежит возврату.

предложение денег на 800, и теперь оно равно $800 + 1000 = 1800$. Вкладчики по-прежнему имеют депозиты на сумму 1 000 единиц, но и заемщики держат на руках 800 единиц, то есть банковская система с частичным резервным покрытием способна увеличить предложение денег.

Далее, если эти 800 единиц опять попадают в банк, процесс возобновляется: 20%, т. е. 160 единиц, 2-й банк оставляет в резервах, а остальные 640 использует для выдачи кредитов, увеличивая предложение денег еще на 640 единиц. Третий банк, куда могут попасть эти деньги, добавит еще 512 и т. д.

Если процесс продлится до использования последней денежной единицы, то количество денег в системе можно будет определить следующим образом:

Первоначальный вклад = 1 000

Ссуда 1-го банка (дополнительное предложение денег) = $(1 - 0,2) \times 1000 = 800$. Ссуда 2-го банка = $(1 - 0,2)[(1 - 0,2) \times 1000] = (1 - 0,2)^2 \times 1000 = 640$. Ссуда 3-го банка = $(1 - 0,2)[(1 - 0,2)^2 \times 1000] = (1 - 0,2)^3 \times 1000 = 512$.

Суммарное предложение денег равно:

$$1000 \times [1 + (1 - 0,2) + (1 - 0,2)^2 + (1 - 0,2)^3 + \dots] = \frac{1}{0,2} \times 1000$$

(в квадратных скобках имеем сумму членов геометрической прогрессии со знаменателем $(1 - 0,2)$, т. е. меньше единицы. По определению, эта сумма равна $\frac{1}{1 - (1 - 0,2)} = \frac{1}{0,2}$).

В общем виде дополнительное предложение денег, возникшее в результате появления нового депозита, равно:

$$M^s = \frac{1}{rr} D,$$

где rr — норма банковских резервов; D — первоначальный вклад.

Коэффициент $\frac{1}{rr}$ называется **банковским мультипликатором**, или **депозитным мультипликатором**.

Более общая модель предложения денег строится с учетом роли Центрального Банка, а также с учетом возможного оттока части денег с депозитов банковской системы в наличность. Она включает ряд новых переменных.

Денежная база (деньги повышенной мощности, резервные деньги) это наличность вне банковской системы, а также резервы

коммерческих банков хранящиеся в Центральном банке. Наличность является непосредственно частью предложения денег, тогда как банковские резервы влияют на способность банков создавать новые депозиты, увеличивая предложение денег. Обозначим денежную базу через MB , банковские резервы – через R , тогда:

$$MB = C + R,$$

где MB – денежная база; C – наличность; R – резервы.

$$M^s = C + D,$$

где M^s – предложение денег; C – наличность; D – депозиты до востребования.

Денежный мультипликатор (m) – это отношение предложения денег к денежной базе:

$$m = \frac{M^s}{MB} \Rightarrow M^s = mMB.$$

Денежный мультипликатор можно представить через отношение «наличность – депозиты» cr (коэффициент депонирования) и резервы-депозиты rr (норму резервирования):

$$m = \frac{M^s}{MB} = \frac{C + D}{C + R}.$$

Разделим почленно числитель и знаменатель правой части уравнения на D (депозиты) и получим¹:

$$m = \frac{cr + 1}{cr + rr},$$

$$\text{где } cr = \frac{C}{D}, \quad rr = \frac{R}{D}$$

Величина cr определяется главным образом поведением населения, решающего, в какой пропорции будут находиться наличность и депозиты. Отношение rr зависит от нормы **обязательных резервов**, устанавливаемой Центральным Банком, и от величины **избыточных резервов**, которые коммерческие банки предполагают держать сверх необходимой суммы.

Теперь предложение денег можно представить как

$$M^s = \frac{cr + 1}{cr + rr} MB.$$

¹ Курс экономической теории: учеб. пособие. – М., 2001.

Таким образом, предложение денег прямо зависит от величины денежной базы и денежного мультипликатора (или мультипликатора денежной базы). Денежный мультипликатор показывает, как изменяется предложение денег при увеличении денежной базы на единицу. Увеличение коэффициента депонирования и нормы резервов уменьшает денежный мультипликатор.

Центральный Банк может контролировать предложение денег, прежде всего путем воздействия на денежную базу. Изменение денежной базы, в свою очередь, оказывает мультипликативный эффект на предложение денег. Таким образом, процесс изменения объема предложения денег можно разделить на два этапа:

- первоначальная модификация денежной базы путем изменения обязательств Центрального Банка перед населением и банковской системой (воздействие на величину наличности и резервов);
- последующее изменение предложения денег через процесс «мультипликации» в системе коммерческих банков.

Инструменты денежной политики корректируют величину денежной массы, воздействуя либо на денежную базу, либо на мультипликатор.

Выделяют три главных инструмента денежной политики, с помощью которых Центральный Банк осуществляет косвенное регулирование денежно-кредитной сферы:

- изменение учетной ставки (или ставки рефинансирования), то есть ставки, по которой Центральный Банк кредитует коммерческие банки;
- изменение нормы обязательных резервов, то есть минимальной доли депозитов, которую коммерческие банки должны хранить в виде резервов (беспроцентных вкладов) в Центральном банке;
- операции на открытом рынке: купля или продажа Центральным Банком государственных ценных бумаг (используется в странах с развитым фондовым рынком).

Эти операции связаны с изменением величины банковских резервов, а, следовательно, денежной базы (подробнее они будут рассмотрены в следующей теме).

Центральный Банк не может полностью контролировать предложение денег, поскольку, например:

- коммерческие банки сами определяют величину избыточных резервов (они входят в состав R), что влияет на отношение rr и соответственно на мультипликатор;
- Центральный Банк не может точно предусмотреть объем кредитов, которые будут выданы коммерческими банками;
- величина определяется поведением населения и другими причинами, не всегда связанными с действиями Центрального Банка¹.

3. Инфляция. Виды и последствия инфляции

Инфляция – устойчивая тенденция к повышению среднего (общего) уровня цен. При инфляции за одну и ту же сумму денег по прошествии некоторого времени можно будет купить меньше товаров и услуг, чем прежде. В этом случае говорят, что за прошедшее время покупательная способность денег снизилась, деньги утратили часть своей реальной стоимости.

Противоположным процессом является **дефляция** – **снижение общего уровня цен (отрицательный рост)**. В современной экономике встречается редко и краткосрочно, обычно носит сезонный характер. Например, цены на зерновые сразу после сбора урожая обычно снижаются. Длительная дефляция характерна для очень немногих стран².

Другими словами, *инфляцию можно охарактеризовать как процесс переполнения каналов денежного обращения денежной массой сверх потребностей товарооборота.*

Причины инфляции. В экономической науке различают следующие причины инфляции.

1. *Рост государственных расходов, для финансирования которых государство прибегает к денежной эмиссии, увеличивая денежную массу сверх потребностей товарного обращения. Наиболее ярко выражено в военные и кризисные периоды.*

2. *Чрезмерное расширение денежной массы за счет массового кредитования, причем финансовый ресурс для кредитования берется не из сбережений, а эмиссии необеспеченной валюты.*

¹ Курс экономической теории: учеб. пособие. – М., 2001.

² Агомир Д.Г. Макроэкономика. – М.: АСТ, 2017.

3. *Монополия крупных фирм* на определение цены и собственных издержек производства, особенно в сырьевых отраслях.

4. *Монополия профсоюзов*, которая ограничивает возможности рыночного механизма определять приемлемый для экономики уровень заработной платы.

5. *Сокращение реального объема национального производства*, которое при стабильном уровне денежной массы приводит к росту цен, так как меньшему объему товаров и услуг соответствует прежнее количество денег.

Уровень инфляции (темп роста цен) – относительное изменение среднего (общего) уровня цен. В макроэкономических моделях уровень инфляции может быть представлен как

$$\pi = \frac{P - P_{-1}}{P_{-1}},$$

где P – средний уровень цен в текущем году; P_{-1} – средний уровень цен в прошлом году.

Средний уровень цен измеряется индексами цен. Нередко в качестве основы для расчета уровня инфляции используется индекс потребительских цен (CPI), и показатель приобретает следующий вид:

$$\pi = \frac{CPI - CPI_{-1}}{CPI_{-1}},$$

где CPI – индекс потребительских цен в текущем году; CPI_{-1} – индекс потребительских цен в прошлом году.

Для современных экономик, в которых роль денег исполняют обязательства, не имеющие собственной стоимости (фиатные деньги), незначительная инфляция считается нормой и находится обычно на уровне нескольких процентов в год. Уровень инфляции обычно несколько увеличивается в конце года, когда растет как уровень потребления товаров домохозяйствами, так и уровень расходов корпораций.

Виды инфляции. В зависимости от критериев выделяют разные виды инфляции. Если критерием служит темп (уровень) инфляции, то выделяют следующие ее виды.

Ползучая (умеренная) инфляция (рост цен менее 10% в год). Западные экономисты рассматривают ее как элемент нормального развития экономики, так как, по их мнению, незначительная инфляция (сопровождаемая соответствующим ростом

денежной массы) способна при определенных условиях стимулировать развитие производства, модернизацию его структуры. Рост денежной массы ускоряет платежный оборот, удешевляет кредиты, способствует активизации инвестиционной деятельности и росту производства. Рост производства, в свою очередь, приводит к восстановлению равновесия между товарной и денежной массами при более высоком уровне цен. Средний уровень инфляции по странам ЕС за последние годы составил 3–3,5 %. Вместе с тем всегда существует опасность выхода ползучей инфляции из-под государственного контроля. Она особенно велика в странах, где отсутствуют отработанные механизмы регулирования хозяйственной деятельности, а уровень производства невысок и характеризуется наличием структурных диспропорций.

Галопирующая инфляция (годовой рост цен от 10 до 50 %). Опасна для экономики, требует срочных антиинфляционных мер. Преобладает в развивающихся странах.

Гиперинфляция (цены растут астрономическими темпами, достигая нескольких тысяч и даже десятков тысяч процентов в год). Возникает за счет того, что для покрытия дефицита бюджета правительством выпускается избыточное количество денежных знаков. Парализует хозяйственный механизм, при ней происходит переход к бартерному обмену. Обычно возникает в военные или кризисные периоды.

Если критерием выступают формы проявления инфляции, то различают: *явную (открытую) инфляцию* и *подавленную (скрытую) инфляцию*.

Открытая (явная) инфляция проявляется в наблюдаемом росте общего уровня цен.

Подавленная (скрытая) инфляция имеет место в случае, когда цены устанавливает государство, причем на уровне ниже, чем равновесный рыночный (устанавливаемый по соотношению спроса и предложения на товарном рынке). Главная форма проявления скрытой инфляции – *дефицит товаров*¹.

¹ Матвеева Т.Ю. Макроэкономика: учеб. для вузов: в 2 ч. – М.: Изд. дом Высшей школы экономики, 2017.

Типы инфляции:

– **сбалансированная инфляция** – цены различных товаров остаются неизменными относительно друг друга.

– **несбалансированная инфляция** – цены различных товаров изменяются по отношению друг к другу в различных пропорциях.

– **прогнозируемая инфляция** – это инфляция, которая учитывается в ожиданиях и поведении экономических субъектов.

– **непрогнозируемая инфляция** – становится для населения неожиданностью, так как фактический темп роста уровня цен превышает ожидаемый.

В соответствии с причиной, обусловившей рост общего уровня цен, различают два типа инфляции: **инфляцию спроса** и **инфляцию издержек**¹.

Если причиной инфляции служит рост совокупного спроса, то такой тип называется инфляцией спроса (demand-pull inflation).

Если инфляция вызвана сокращением совокупного предложения (что происходит в результате увеличения издержек), то такой тип инфляции называется инфляцией издержек (cost-push inflation).

Инфляция вызывает множество последствий, как в экономике, так и в социальной сфере.

1. *В условиях инфляции реальные доходы населения сокращаются.* Это означает, что при неизменной величине номинального дохода по мере развития инфляционных процессов объемы покупок из-за роста цен будут сокращаться, т. е. реальный доход будет падать.

Во время инфляции несут потери люди, получающие фиксированные доходы. Эти люди со временем обнаруживают, что получают деньги, имеющие меньшую покупательную способность, чем ранее.

2. *При инфляции уменьшаются реальные накопления, осуществляемые в форме бумажных денег, кроме того, уровень инфляции чаще всего гораздо выше, чем номинальная ставка процента в кредитных учреждениях.* Таким образом, личные сбережения населения обесцениваются.

3. *Особенно быстро идет социальное расслоение. Большая часть населения нищает, переходя черту бедности.*

¹ Матвеева Т.Ю. Указ. соч.

4. *«Бегство» от денег – ускоренная материализация денежных средств населения и бизнеса.* В условиях обесценивания денег субъекты рыночных отношений стараются как можно быстрее избавиться от них, переводя деньги в товары и услуги. В период устойчивой инфляции люди, чтобы не обесценились их сбережения и текущие доходы, вынуждены тратить деньги сейчас. Предприятия поступают точно также – вместо того чтобы вкладывать капитал в инвестиционные товары, производители, защищаясь от инфляции, приобретают непродовольственные материальные ценности (золото, драгоценные металлы, недвижимость).

5. *Отставание процентной ставки, выплачиваемой банками и другими кредитными учреждениями, от уровня инфляции вплоть до отрицательных значений реальной процентной ставки.*

6. *Потери обычно несут кредиторы (кредитодатели), а выигрывают дебиторы (кредитополучатели), в случае если в договоре кредита не предусматривается изменение ставки процента в соответствии с изменением уровня цен в экономике.* Из-за инфляции получателю кредита дают «дорогие» деньги, а он возвращает его «дешевыми» деньгами. Становится невыгодным давать деньги в долг, что приводит к кризису кредитной системы. Практически исключено получение долгосрочных кредитов, следовательно, отсутствуют инвестиционные вложения в экономику.

7. *Цены в период открытой инфляции растут быстрее номинальных доходов.* У предпринимателей издержки на заработную плату растут медленнее затрат на приобретение средств производства, что делает более выгодным сохранение устаревшего и сравнительно дешевого оборудования, чем замена его новым и более дорогим. Из-за опережающего роста цен самая трудоемкая технология может приносить больше прибыли, чем новая. Это обстоятельство отрицательно влияет на техническое состояние производства, тормозит освоение новых технологий.

8. *Нестабильность экономической ситуации и экономической информации.* В условиях рыночной экономики основную информацию о ситуации на рынке несут цены. Именно на цены ориентируются производители и потребители, принимая решение о продаже или о покупке того или иного товара. Если же цены подвержены постоянным изменениям, производители оказываются дезориентированными: В инфляционной экономике цены

перестают давать точные сигналы инвесторам относительно эффективности вложений в ту или иную отрасль или сферу экономики. В результате возникают неизбежные отраслевые и региональные диспропорции. Поскольку предугадать движение цен и издержек практически невозможно, предприниматели предпочитают воздерживаться от крупных капитальных затрат с длительными сроками окупаемости.

Обычно выделяют два основных направления антиинфляционной политики государства: *адаптивную политику*, предполагающую приспособление к инфляции, смягчение ее последствий, и *активную политику*, направленную на ликвидацию причин инфляции. Суть адаптивной политики сводится к тому, что правительство с определенной периодичностью индексирует основные виды фиксированных доходов населения (минимальная заработная плата, пенсии, стипендии и т. п.). Обычно индексация составляет 60–70% от уровня инфляции. Делается это для того, чтобы, с одной стороны, поддерживать минимально достаточный уровень доходов населения, а с другой стороны, за счет разницы в 30–40% постепенно, за полтора-два года, снизить спрос на национальном рынке и тем самым погасить инфляцию. Этот метод борьбы с инфляцией имеет как достоинства, так и недостатки. Явное его преимущество – социальная стабильность в обществе. В качестве недостатка можно упомянуть длительность сроков реализации данного подхода к борьбе с инфляционными явлениями. Активная политика борьбы с инфляцией осуществляется на основе значительного сокращения количества денег, находящихся в обращении. Это предполагает, проведение денежной реформы конфискационного типа; контроль за денежной эмиссией; недопущение эмиссионного финансирования государственного бюджета; текущий контроль за состоянием денежной массы в рамках осуществления кредитно-денежной политики.

Кроме указанных мероприятий предпринимается ряд других шагов, направленных против инфляции спроса и инфляции предложения: увеличение налогов и сокращение государственных расходов; сокращение дефицита госбюджета; стабилизация валютного курса; сдерживание роста факторных доходов (доходы владельцев факторов производства – плата за экономические ресурсы); борьба с монополизмом в экономике и прочие меры.

Реализация политики активной борьбы с инфляцией позволяет свести инфляцию почти к нулю за достаточно короткий промежуток времени. Однако осуществление описанных выше мер сопровождается массовым разорением неконкурентоспособных и низкорентабельных фирм, приводит к росту безработицы, порождая социальную напряженность в обществе. В реальной действительности правительство чаще всего проводит политику, сочетающую оба направления борьбы с инфляцией с преобладанием какого-либо из них¹.

¹ Бардовский В.П., Рудакова О.В., Самородова Е.М.. Экономика: учеб. – М.: Форум: Инфра-М, 2011.

Тема 10. Денежно-кредитная политика и механизм ее реализации

1. Банковская система и ее экономическая роль

В целях макроэкономического анализа разработчиков государственной экономической политики делят на денежные и фискальные власти. Фискальные власти представляет министерство финансов от лица правительства. Фискальные власти взаимодействуют с денежными властями, которые представляет центральный банк, ответственный за денежно-кредитную политику. Оба направления регулирования, налогово-бюджетная политика и денежно-кредитная политика, формируют макроэкономическую политику государства.

Денежно-кредитная политика представляет собой одно из направлений государственной политики регулирования экономики. Объектами денежно-кредитной политики выступают спрос и предложение на денежном рынке, изменяющиеся в результате действий денежных властей, частных банков и небанковских организаций. Предметами денежно-кредитной политики центрального банка являются ключевые экономические величины, характеризующие равновесие на денежном рынке: предложение денег, процентная ставка, валютный курс, оборот торгов, объем ликвидных ресурсов и пр.

К субъектам денежно-кредитной политики, или экономическим агентам, с которыми центральный банк взаимодействует, относятся банки и другие финансовые институты, участвующие в работе финансовой системы. Проводником денежно-кредитной политики государства, или регулятором, является центральный банк, он занимается рефинансированием коммерческих банков, благодаря чему его называют «банком банков»¹.

Он наделен монопольным правом денежной эмиссии, регулирования денежного обращения, кредита и валютного курса. Нередко центральный банк выступает агентом правительства при

¹ Моисеев С.Р. Денежно-кредитная политика: теория и практика: учеб. пособие. – М.: Московская финансово-промышленная академия, 2011.

обслуживании государственного бюджета и надзорным органом банковской системы.

Кредит как понятие связано непосредственно с денежными функциями, в частности, с функцией средства платежа. Кредит означает предоставление денег в долг на условиях возвратности и платности.

Кредитные отношения порождены необходимостью бесперебойного осуществления субъектами тех или иных экономических функций в условиях временного отсутствия денег. Содержание кредитных отношений связано с действиями между кредитором и дебитором по поводу использования денежной стоимости, выданной в ссуду (кредит).

Ссудный капитал – это денежный капитал, предоставляемый в ссуду собственником на условиях возвратности за плату в виде процентов¹.

Ресурсами ссудного капитала являются:

- денежные резервы (временно свободные денежные средства), высвобождаемые в процессе кругооборота фондов предприятий;
- денежные резервы в виде специальных фондов (амортизационный фонд);
- государственные денежные резервы;
- денежные ресурсы населения;
- эмиссия денежных знаков в соответствии с потребностями товарооборота².

Возникновение временно свободных средств является объективной необходимостью. Но временно свободные средства вступают в противоречие с необходимостью эффективного использования средств в рыночной экономике. Это противоречие разрешается посредством кредита, т. е. временно высвобождающийся денежный капитал передается в ссуду.

Большинством современных российских экономистов признают следующие функции кредита.

Перераспределительная функция проявляется как при аккумуляции временно свободных средств, так и при их размещении,

¹ Мавлютов Р.Р. Финансы: учеб. – Волгоград: ВолгГТУ, 2019.

² Там же.

при котором хозяйствующие субъекты обеспечиваются необходимым оборотным капиталом и ресурсами для инвестиций.

Финансовый рынок является своеобразным насосом, перекачивающим временно свободные финансовые ресурсы из одних сфер хозяйственной деятельности в другие. Кредит, таким образом, выступает в роли одного из регуляторов экономики, в значительной степени используемого государством. Однако в некоторых случаях кредит может стимулировать углубление диспропорций в структуре рынка. Например, с помощью кредита может происходить перелив средств из сферы производства в сферу обращения. Этому способствует развитие кредитных организаций.

Вторая функция, которую признают практически все экономисты, – функция замещения действительных денег кредитными деньгами и кредитными операциями. Здесь деньги выполняют функцию платежного средства. Суть кредитной операции в том, что мы получаем ссуду на определенное время, а затем ее гасим (возвращаем).

Зачастую в качестве функции кредита называется контрольная функция, которая реализуется в процессе наблюдения за деятельностью заемщиков и кредиторов, оценивающих кредитоспособность и платежеспособность хозяйствующих субъектов, контролирующих соблюдение принципов кредитования. Любой кредитор – банк, предприниматель или частное лицо – своеобразно, через ссуду, контролирует состояние дел заемщика, стремясь предотвратить невозврат долга и процентов по нему (предотвратить кредитный или процентный риск). Весь процесс кредитования построен на гражданском законодательстве, где, например, в Гражданском кодексе РФ, дается характеристика договору займа, его форме, проценту по займу, а также кредиту, кредитному договору, его форме, вопросам отказа от предоставления или получения кредита. Форма кредита – внешнее конкретное проявление кредитных отношений.

Классификацию форм кредита проводят по нескольким базовым признакам:

- по ссуженной стоимости (товарный или коммерческий кредит, денежный, смешанный);
- по виду кредитора и заемщика.

По характеру кредитора и заемщика реализуются в основном следующие формы кредита: коммерческий, банковский, потребительский, ипотечный, государственный, международный. Они отличаются друг от друга составом участников, объектом ссуд, динамикой, величиной процента и сферой функционирования. Всем им свойственны специфические формы отношений и методы кредитования¹.

Кредитная система государства. Сущность и функции кредита в его различных формах реализуются через кредитную систему. Традиционно кредитная система рассматривается в двух аспектах: функциональном и институциональном.

С точки зрения функционального аспекта, под «кредитной системой» понимается совокупность кредитных отношений, форм и методов кредитования, т. е. кредитная система представлена банковским, коммерческим, потребительским, государственным и международным кредитом.

С точки зрения институционального аспекта, кредитная система представляет собой совокупность кредитных институтов, создающих аккумулирующих и предоставляющих денежные средства в ссуду фирмам, компаниям, отдельным лицам. Основу институциональной кредитной системы составляет банковская система.

Первые банки появились на Древнем Востоке (VII–VI вв. до н. э.). Дальнейшее развитие банковское дело получило в античную, а затем средневековую эпоху.

Первый банк современного типа – Банк св. Георгия в Генуе – появился в начале XV в.

В этот период банки становятся особым видом частной предпринимательской деятельности и осуществляют мобилизацию и распределение ссудных капиталов. Они выступают как финансовые посредники, соединяющие интересы кредиторов и заемщиков.

Банк (от итал. banco – скамья, лавка, стол, на которых менялы раскладывали монеты) – финансово-кредитное учреждение, производящее разнообразные виды операций с деньгами и ценными

¹ Экономическая теория: учеб. для студ. высш. учеб. заведений / под ред. В.Д. Камаева.. – 10-е изд., перераб. и доп. – М.: ВЛАДОС, 2003.

бумагами и оказывающее финансовые услуги правительству, юридическим и физическим лицам, а именно:

- привлечение денежных средств физических и юридических лиц во вклады;
- размещение этих средств от своего имени и за свой счет;
- предоставление юридическим и физическим лицам кредитов;
- открытие и ведение банковских счетов физических и юридических лиц;
- осуществление расчетов по поручению владельцев счетов;
- инкассация денежных документов, средств и кассовое обслуживание;
- операции банков с ценными бумагами;
- привлечение и размещение драгоценных металлов;
- выдача гарантий¹.

Виды банковских систем. В истории развития банковских систем различных стран известно несколько их видов:

- двухуровневая банковская система (Центральный банк и система коммерческих банков);
- централизованная монобанковская система;
- уникальная банковская система, представленная опытом развития банков в США.

В большинстве стран с рыночной экономикой существует двухуровневая структура банковской системы.

Первый уровень банковской системы образует Центральный банк страны.

В США, в отличие от других стран, действует своеобразная двухуровневая банковская система. Центральный банк представляет децентрализованная Федеральная Резервная Система (ФРС США). Ее возглавляют 12 федеральных резервных банков в различных регионах страны, задачей которых является контроль за деятельностью банков – членов ФРС и определение кардинальных направлений денежно-кредитной политики США. Членами ФРС являются 40% всех коммерческих банков. Остальные коммерческие банки работают «на свой страх и риск».

¹ Мишкин Ф. Экономическая теория денег, банковского дела и финансовых рынков = The Economics of Money, Banking and financial market. – 7-е изд. – М.: Вильямс, 2006.

История развития банковского дела знает и такой тип банковской системы, как централизованная монобанковская. По этому типу была построена банковская система СССР и других социалистических стран.

Современная банковская система России представлена двумя уровнями. В юридическом плане она базируется на Федеральном законе от 2 декабря 1990 г. «О Центральном банке Российской Федерации (Банке России)» (в редакции от 26 апреля 1995 г. с последующими изменениями и дополнениями) и Федеральном законе от 3 февраля 1996 г. «О внесении изменений и дополнений в закон РСФСР «О банках и банковской деятельности в РСФСР» (с последующими изменениями и дополнениями).

В соответствии с данными законами, кредитная организация – это юридическое лицо, которое имеет целью извлечение прибыли и на основе лицензии Банка России имеет право осуществлять банковские операции. Состав банковских операций также предусмотрен в Законе РФ «О банках и банковской деятельности»¹.

Отметим следующие формы небанковских кредитных организаций.

1. Банковские союзы, консорциумы, кредитные союзы, общества взаимного кредита. Задачами указанных организаций являются концентрация денежных ресурсов на какие-либо определенные цели, размещение полученных ресурсов среди конкретного круга пайщиков, участников. Если банки кредитуют практически любого платежеспособного клиента, то небанковские организации кредитуют только участников данного союза или пула. В этом состоит основное различие их деятельности по сравнению с деятельностью банка.

2. Инвестиционные фонды, пенсионные фонды, кредитно-потребительские кооперативы. Эти организации призваны аккумулировать свободные денежные средства граждан и инвестировать их в развитие экономики. К сожалению, опыт России в части создания инвестиционных фондов и негосударственных пенсионных фондов, в основном, негативный. Однако это не значит, что указанные учреждения неэффективны. Опыт развитых стран,

¹ О Центральном банке Российской Федерации (Банке России): федер. закон от 2 дек. 1990 г. (в ред. от 26 апр. 1995 г.) с последующ. изм. и доп. Доступ из справ.-правовой системы «Гарант».

особенно опыт США, показывает сколь эффективно и надежно могут функционировать инвестиционные и пенсионные фонды. В США именно эти организации являются основными аккумуляторами денежных ресурсов, предназначенных на цели инвестирования.

3. Расчетно-клиринговые центры, трастовые компании, лизинговые фирмы и др. Речь здесь идет об узкопрофессиональной специализации в осуществлении одной-двух операций. Их деятельность в полной мере отвечает задачам деятельности определенных элементов денежно-кредитной инфраструктуры.

Особую роль в двухуровневой банковской системе занимают Центральный банк. Он занимает верхний уровень системы и призван осуществлять регулирование и надзор за всеми участниками национальной банковской системы. Эти функции выполняются ими от имени государства. Но сам Центральный банк является независимым учреждением от деятельности государственных органов власти. Законодательство Российской Федерации гарантирует независимость Банка России.

Он является не структурным подразделением Правительства Российской Федерации, а банковским учреждением, наделенным специальной компетенцией, поскольку осуществляемое Банком России управление кредитно-банковской системой представляет собой форму выражения самоуправления, саморегуляции этой системы. Таким образом, в кредитно-банковской системе Центральный банк есть тот элемент, который контролирует и регулирует деятельность остальных элементов, а регулирование посредством контроля и надзора есть одна из форм и методов управления.

Что же касается коммерческих банков и кредитных учреждений, то они формируют низший уровень банковской системы, являясь сердцевиной самой системы.

Эмиссионный банк – банк, имеющий монопольное право на выпуск банковских билетов. Эмиссионным является национальный банк страны.

Универсальный банк – кредитное учреждение, выполняющее все основные виды банковских операций (кроме эмиссии банкнот): депозитные, кредитные, фондовые, расчетные и др.

Специализированный банк – банк, выполняющий отдельные операции или обслуживающий отдельных клиентов. Такими бан-

ками являются инвестиционные, сберегательные, торговые, сельскохозяйственные, внешнеторговые, ипотечные и др.

Сберегательный банк – кредитное учреждение, специализирующееся на привлечении денежных сбережений и временно свободных денежных средств населения.

Инвестиционный банк – финансовая организация, специализирующаяся на операциях с долгосрочными вложениями преимущественно в сфере создания новых основных фондов.

Внешнеторговый банк – специализированный банк, осуществляющий кредитование экспорта, страхование экспортных кредитов.

Венчурный банк – банк, осуществляющий кредитование «рисковых» проектов (разработки с неопределенным эффектом и др.)¹.

Для российской банковской системы характерна в большей степени универсальность банков с точки зрения выполнения операций. Пока с большим трудом намечается линия на функциональную специализацию. Думаем, что формирование отдельных специализированных сегментов нашей банковской системы еще впереди.

Коммерческий банк и его операции

Банк, действующий в условиях рынка, по внутренней логике той экономической системы, в которой он функционирует, является по сути своей коммерческим предприятием. Свою работу он строит на основе рентабельности, извлечения дохода от каждой операции с учетом действия факторов риска. Банк можно рассматривать как коммерческое предприятие, занимающееся куплей-продажей денег и расчетно-платежными операциями. Если это коммерческое предприятие, то главное в его деятельности – получение прибыли, реализация экономического интереса².

Необходимо перечислить некоторые важные принципы деятельности коммерческого банка, которые определяют его специфику.

Принцип самоокупаемости и прибыльности, как уже было отмечено, определяет существо деятельности банка как агента

¹ Лукасян Г.М., Маховикова Г.А., Амосова В.В. Экономическая теория: учеб. для студ., обучающихся по экономич. специальностям. – М., 2011.

² Экономическая теория: учеб. для студ. высш. учеб. заведений / под ред. В.Д. Камаева. – 10-е изд., перераб. и доп. – М.: 2003.

рыночных отношений. Это понятно: банк как коммерческое предприятие должен быть самоокупаем и приносить некоторый доход.

Принцип партнерства и забота о клиенте характеризует банк несколько иначе, уже не как коммерческое предприятие. Для каждого банка успех его работы обеспечивает взаимодействие с клиентами. Поэтому так важна забота о клиенте, уважительное к нему отношение, ибо клиент для банка – это капитальная база деятельности.

Принцип взаимного сотрудничества и уважения общих правил очень важен в том смысле, что банки обеспечивают свой коммерческий успех только при соблюдении общих правил, действующих в банковской системе.

Банк следует рассматривать с точки зрения микроэкономики как рыночного агента, действующего, прежде всего, с точки зрения своих интересов. С макроэкономической точки зрения банк – это частица общественного механизма распределения денежных средств, которая должна действовать в четком взаимодействии с другими банками, подчиняясь единым правилам и требованиям.

Логично предположить, что банки не могут отдавать займы все имеющиеся у них деньги вкладчиков, поскольку последние имеют право отозвать свои деньги в любой момент. Отношение между размером обязательных резервов, которые должны иметь коммерческие банки, и обязательствами по вкладам называется «нормой обязательных резервов». Эта норма устанавливается Центральным банком страны.

Операции банка. Классическими операциями для банка являются: осуществление денежных расчетов, пассивные и активные операции.

Денежные расчеты в рамках национальной экономики могут иметь наличную и безналичную форму.

При безналичной форме расчетов проводятся записи по счетам в банках, когда

деньги списываются со счета плательщика и зачисляются на счет получателя.

Безналичные расчеты осуществляются по банковским счетам, которые открываются клиентам для хранения и перевода средств после представления соответствующих документов. Бан-

ковские счета могут быть следующих видов: расчетные счета (расчетные субсчета), текущие, депозитные, валютные.

Расчетные счета открываются всеми фирмами, независимо от формы организационно-правовой деятельности, действующими на принципах коммерческого расчета и имеющими статус юридического лица.

Текущие счета открываются обычно организациям и учреждениям, не занимающимся коммерческой деятельностью, либо нехозрасчетным подразделениям фирмы.

Депозитные счета открываются для хранения в течение определенного времени части средств предприятия.

Валютные счета служат базой для проведения безналичных расчетов в различной форме с инвалютой.

Традиционно банк рассматривается как учреждение, которое принимает вклады и выдает ссуды. Эти операции относятся либо к пассивным, либо к активным.

Пассивные операции банка – это операции по мобилизации средств. Средства, полученные в результате пассивных операций, являются основой дальнейшей банковской деятельности.

Активные операции банков – это операции по размещению средств, представленных клиентам в кредит.

Результатом проведения пассивных операций банка является формирование банковских ресурсов, которые отражаются в пассиве баланса банка. Источниками банковских ресурсов могут быть собственные, заемные и привлеченные средства. Основным источником формирования банковских ресурсов являются вклады клиентов (привлеченные средства).

Вклады клиентов или депозиты могут быть: бессрочные (до востребования), срочные (обязательства, имеющие определенный срок), условные (средства могут быть изъяты при наступлении заранее оговоренных условий).

К пассивным операциям коммерческого банка относятся кредиты, полученные от других банков, за счет которых образуются заемные кредитные ресурсы коммерческого банка. Объектами межбанковского кредита (МБК) являются свободные кредитные ресурсы устойчивых в финансовом отношении банков. Чтобы эти ресурсы приносили доход, банки размещают их в дру-

гих банках-заемщиках. Сроки возвращения кредитных ресурсов колеблются от одного месяца до нескольких лет.

Источником кредитных ресурсов коммерческого банка могут быть и кредиты Центрального банка как кредитора «в последней инстанции». Центральный банк может проводить по отношению к коммерческим банкам либо политику кредитной экспансии (направленную на расширение кредитных вложений), либо политику кредитной рестрикции (направленную на сокращение кредитных вложений).

Пассивные операции коммерческих банков связаны с формированием и развитием собственного капитала банка. К собственным средствам банков относятся уставный фонд, резервный фонд, другие фонды, образуемые за счет отчислений от прибыли банка, страховые резервы, а также не распределенная в течение года прибыль.

Банковские активы состоят из капитальных и текущих статей. Капитальные статьи активов – это земля, здания, принадлежащие банку; текущие – денежная наличность банков, учтенные векселя и другие краткосрочные обязательства, ссуды и инвестиции.

До 80% банковских активов приходится на учетно-ссудные или активные кредитные операции и операции с ценными бумагами.

Ссудные операции – кредитование предприятий и населения – относятся к традиционным видам банковских услуг. Не случайно банк называют «кредитным предприятием». Наибольшая часть активов банков по-прежнему помещена в кредитные операции.

Классификация банковских кредитов осуществляется по нескольким критериям: в зависимости от получателя, целей, сроков, обеспеченности и т. д.

Ссудные операции являются наиболее доходной статьей банковского бизнеса, но в каждой кредитной сделке для кредитора присутствует элемент риска: возможность невозврата ссуды, неуплаты процентов, нарушение сроков возврата кредита.

Наличие такого риска, его зависимость от различных факторов, связанных с деятельностью заемщика, предполагает осуществление банком обоснованной оценки кредитоспособности заемщика.

Традиционное представление о банке сводится к тому, что банк рассматривается как кредитный и расчетно-кассовый институт. Выполняя эти традиционные функции, банковская система опосредует процесс создания денег, эмитируя в процессе своей деятельности платежные средства.

Особую группу операций составляют финансовые и биржевые услуги. Это управление пакетами акций, консультации, бюджетное и налоговое планирование, помощь в слиянии и т. п.

2. Содержание денежно-кредитной политики государства

Денежно-кредитная (монетарная) политика – это политика государства, воздействующая на количество денег в обращении с целью обеспечения стабильности цен, полной занятости населения и роста реального производства. Осуществляет монетарную политику центральный банк¹.

Воздействие на макроэкономические процессы (инфляцию, экономический рост, безработицу) осуществляется посредством денежно-кредитного регулирования.

Обычно денежно-кредитная политика центрального банка направлена на достижение и сохранение финансовой стабилизации, в первую очередь укрепление курса национальной валюты и обеспечение устойчивости платежного баланса страны.

Денежно-кредитное регулирование – это совокупность конкретных мероприятий центрального банка, направленных на изменение количества денежной массы в обращении, объема кредитов, уровня процентных ставок и других показателей денежного обращения и рынка ссудных капиталов².

Денежно-кредитная политика является составной частью единой государственной экономической политики. Государственная экономическая политика должна предусматривать меры по решению проблем в каждом блоке. Центральный банк выполняет свою часть – денежно-кредитную политику, он отвечает за ее проведение.

¹ Мишкин Ф. Указ. соч.

² Там же.

Инструменты монетарной политики

Инструменты монетарной политики, дающие возможность центральному банку контролировать величину денежной массы:

- норма обязательных резервов;
- учетная ставка процента, ставка рефинансирования;
- операции на открытом рынке.

Роль денежно-кредитной политики в развитии экономики заключается в том, чтобы добиться максимально возможного равновесия денежного рынка, т. е. поддержать баланс между количеством денег в обращении и потребностью в них.

Виды монетарных политик. Жесткая – направлена на поддержание определенного размера денежной массы. Гибкая – направлена на регулирование процентной ставки.

Различают следующие виды монетарной политики:

- стимулирующая – проводится в период спада и имеет целью «взбадривание» экономики, стимулирование роста деловой активности в целях борьбы с безработицей¹;
- сдерживающая – проводится в период бума и направлена на снижение деловой активности в целях борьбы с инфляцией².

Стимулирующая монетарная политика заключается в проведении центральным банком мер по увеличению предложения денег. Ее инструментами являются:

- снижение нормы резервных требований;
- снижение учетной ставки процента;
- покупка центральным банком государственных ценных бумаг.

Сдерживающая (ограничительная) монетарная политика состоит в использовании центральным банком мер по уменьшению предложения денег. К ним относятся:

- повышение нормы резервных требований;
- повышение учетной ставки процента;
- продажа центральным банком государственных ценных бумаг.

Политика дешевых денег

Проводится в период низкой конъюнктуры. Центральный банк увеличивает предложение денег путем покупки государственных ценных бумаг на открытом рынке, понижения резерв-

¹ Шевчук Д.А., Шевчук В.А. Макроэкономика: конспект лекций. – М., 2006.

² Там же.

ной нормы, понижения учетной ставки. Тем самым понижается процентная ставка, достигается рост инвестиций и повышение деловой активности.

Политика дорогих денег

Проводится центробанком, прежде всего, как антиинфляционная политика. Для того, чтобы сократить денежное предложение, ограничивается денежная эмиссия, осуществляется продажа государственных ценных бумаг на открытом рынке, увеличивается минимальная резервная норма, увеличивается учетная ставка.

Наряду с перечисленными методами государственного регулирования, имеющими внутриэкономическую направленность, существуют *специальные меры внешнеэкономического регулирования*. К ним можно отнести *меры стимулирования экспорта товаров, услуг, капиталов, «ноу-хау», управленческих услуг*. Это кредитование экспорта, гарантирование экспортных кредитов и инвестиций за рубежом, введение и отмена квот, изменение величины пошлины во внешней торговле.

Методы денежно-кредитной политики

Методы денежно-кредитной политики – совокупность приемов и операций, посредством которых субъекты денежно-кредитной политики воздействуют на объекты для достижения поставленных целей.

Прямые методы – административные меры в форме различных директив центрального банка, касающихся объема денежного предложения и цены на финансовом рынке. Лимиты роста кредитования или привлечения депозитов служат примерами количественного контроля. Реализация этих методов дает наиболее быстрый экономический эффект с точки зрения центрального банка за максимальным объемом или ценой депозитов и кредитов, за количественными и качественными переменными денежно-кредитной политики. При использовании прямых методов временные лаги сокращаются. Временные лаги – это определенный период времени между моментом возникновения потребности в применении той или иной меры в сфере денежно-кредитной политики и осознания такой потребности, а также между осознанием потребности, выработкой мнения и началом реализации.

Косвенные методы регулирования денежно-кредитной политики воздействуют на мотивацию поведения хозяйствующих

субъектов при помощи рыночных механизмов, имеют большой временной лаг, последствия их применения менее предсказуемы, чем при использовании прямых методов. Однако их применение не приводит к деформациям рынка. Соответственно, использование косвенных методов непосредственно связано со степенью развитости денежного рынка. Переход к косвенным методам характерен для общемирового процесса либерализации, повышения степени независимости центральных банков.

Различают также *общие* и *селективные методы*.

Общие методы являются преимущественно косвенными, оказывающими влияние на денежный рынок в целом.

Селективные методы регулируют конкретные виды кредита и носят в основном директивный характер. Благодаря этим методам решаются частные задачи, как ограничение выдачи ссуды некоторым банкам, рефинансирование на льготных условиях.

Операции на открытом рынке

Продажа ЦБ государственных ценных бумаг на открытых рынках коммерческим банкам уменьшает резервы банков, а следовательно, уменьшает кредитные возможности банков, увеличивая процентную ставку. Этот метод денежной политики применяется в краткосрочном периоде и обладает большой гибкостью.

Изменение учетной ставки

Ставка, взимаемая ЦБ за ссуды, представленные коммерческим банкам, называется учетной ставкой. С понижением учетной ставки увеличивается спрос коммерческих банков на кредиты ЦБ. Одновременно увеличиваются резервы коммерческих банков и их способность давать кредит предпринимателям и населению. Снижается и банковский процент за кредит. Предложение денежной массы в стране возрастает. Наоборот, когда нужно снизить деловую активность, уменьшив денежную массу в стране, центральный банк повышает учетную ставку. Повышение учетной ставки является также приемом борьбы с инфляцией. В зависимости от экономической ситуации центральный банк прибегает к политике «дешевых» и «дорогих» денег.

Норма обязательного резервирования. Монетарные власти осуществляют регулирующий контроль над коммерческими банками. Денежно-кредитная политика может осуществляться посредством изменения объема активов, которые банки должны

хранить в резервах центрального банка. Лишь небольшую часть своих активов банки держат в наличных средствах, доступных для мгновенного снятия. Остаток инвертируется в неликвидные активы, такие как ипотеки и кредиты. Изменяя норму ликвидности, центральный банк изменяет объем доступных кредитных фондов. Центральный банк, как правило, часто не изменяет резервные требования, так как это создает волатильные изменения в предложении денег вследствие действия кредитного мультипликатора.

Тема 11. Бюджетно-налоговая политика и механизм ее реализации

1. Организационные принципы и функции финансов. Государственный бюджет

Экономика любого общества не может функционировать без нормально организованного потока денежных средств между государством и производственными структурами, государством и различными слоями населения, между регионами и отдельными государствами.

Такие денежные потоки отражают процессы реальной жизни общества, устанавливая связи и отношения между гражданами и юридическими учреждениями.

Через финансовый механизм государство (правительство) реализует все свои функции по управлению, ограничению, контролю и аудиту за функционирующими производственными и финансовыми структурами. В ходе выполнения этих функций финансы используются в качестве индикатора роста национальной экономики, благосостояния, а также ограничения в развитии негативных моментов в экономическом росте. Они стимулируют снижение издержек производства предприятий и повышение их конкурентоспособности на мировом рынке, формируют структуру производства, межотраслевые и территориальные пропорции¹.

Финансы – это система отношений по поводу распределения и использования фондов денежных средств финансовых ресурсов через особые фонды и учреждения.

Становление финансовых отношений происходит одновременно с развитием товарно-денежных отношений в целях обслуживания потребностей государства в организации аппарата управления и армии, борьбы с нуждой и бедностью².

Реализуются финансовые связи через **финансовую систему**, которая включает бюджеты различных уровней, фонды социального, имущественного и личного страхования, валютные ре-

¹ URL:https://studbooks.net/1293866/finansy/organizatsionnye_printsipy_funktsii_finansov

² Алибекова С.Л., Тураев Б.Х. Экономическая теория: учеб. пособие. – Самарканд, 2008.

зерны государства, денежные фонды предприятий и фирм, коммерческих и некоммерческих структур и прочие специальные денежные фонды.

В рамках элементов финансовой системы формируются **финансовые ресурсы** как количественно определенная и специально предназначенная сумма денежных средств.

Чем развитее рыночные отношения, чем сложнее и разнообразнее экономические связи в государстве, тем сложнее финансовая система и тем больше ее финансовые ресурсы. Развитость и размер финансовых ресурсов обеспечивают более широкую маневренность государства в выполнении внутренних и внешних экономических функций.

Различают **финансы хозяйствующих субъектов, населения, государства.**

Финансы домашнего хозяйства – совокупность отношений по поводу создания и использования фондов денежных средств и финансовых активов, необходимых для обеспечения жизнедеятельности членов домашнего хозяйства.

Под домашним хозяйством с экономической точки зрения понимается группа лиц, чаще всего связанных родственными отношениями (семья), совместно принимающих экономические решения на основе совместного формирования и совместного использования фондов денежных средств, необходимых для потребления и накопления. Домашнее хозяйство может состоять из одного лица, самостоятельно и независимо формирующего свой бюджет.

Домашнее хозяйство (в лице его членов-представителей) в системе рыночных отношений выступает в качестве:

- покупателя и потребителя товаров и услуг;
- поставщика факторов производства (труд, капитал);
- накопителя денежных фондов путем сбережения части полученного дохода;
- кредитора или заемщика для различных финансовых посредников и институтов (банки, страховые компании, инвестиционные фонды и др.);

– налогоплательщика, формирующего бюджет¹.

Финансовые отношения, характерные для домашнего хозяйства, можно разделить на *внутренние и внешние*.

Внутренними финансовыми отношениями домашнего хозяйства являются те, которые возникают между участниками (членами) домашнего хозяйства по поводу формирования и распределения фондов денежных средств, являющихся общими для домашнего хозяйства, между его членами.

К внешним причисляются финансовые отношения:

- *с предприятиями и организациями, производящими товары, работы и услуги, потребляемые членами домашнего хозяйства;*
- *с государством по поводу формирования и использования бюджета и внебюджетных фондов;*
- *с коммерческими банками по поводу предоставления во временное пользование, хранящихся на различных счетах денежных средств, а также по поводу заимствования денежных средств (домашнее хозяйство как кредитор и как заемщик банка);*
- *со страховыми компаниями (страховщиками) по поводу страхования своих рисков;*
- *с работодателями и другими домашними хозяйствами.*

С определенной степенью условности можно сказать, что домашнее хозяйство имеет свой баланс, в котором отражается совокупность его активов, то есть стоимость его имущества в денежной и неденежной форме и пассивов, то есть источников формирования этих активов. Важным источником формирования активов домашних хозяйств является не только текущие доходы, но и сбережения, накопления, полученные в порядке наследования от предыдущих поколений².

Финансы хозяйствующих субъектов – это финансовые или денежные отношения, возникающие в процессе формирования основного и оборотного капитала, фондов денежных средств предприятий и их распределения и использования.

Экономическая или финансовая возможность этих финансовых отношений определяется через счета прибыли и убытков, через возможности взаиморасчетов, исключая бартерные сделки.

¹ URL: https://m.vuzlit.ru/1557388/formirovanie_ispolzovanie_finansovyh_resursov_domohozyaystv

² URL: https://studbooks.net/1693668/finansy/finansy_naseleniya

Финансы предприятий возникает в процессе хозяйственной деятельности предприятия. Они связаны с созданием, собственными средствами, использованием собственных и заемных средств, т. е. с созданием фондов и резервов предприятия. Формирование денежных фондов предприятия начинается с момента его организации и является важнейшей стороной его деятельности.

Уставный капитал – основной первоначальный источник собственных средств предприятия. Он является источником формирования основного и оборотного капитала, которые в свою очередь направляются на приобретение основных производственных фондов, нематериальных активов, оборотных средств.

Собственный капитал – представляет собой разницу между совокупными активами предприятия и его обязательствами (долгами). Подразделяется на *постоянную часть* – уставный капитал и *переменную*, величина которой зависит от финансовых результатов деятельности предприятия. В состав *переменного капитала* входят: добавочный капитал, резервный капитал, нераспределенная прибыль и специальные фонды.

Добавочный капитал создается за счет прироста стоимости имущества в результате переоценки основных фондов, эмиссионного дохода, безвозмездно полученных денежных и материальных ценностей на производственные цели. Он может быть использован на погашение сумм снижения стоимости имущества, выявившихся по результатам его переоценки, на погашение убытков, возникших в результате безвозмездной передачи имущества др. предприятиям и лицам, на увеличение уставного капитала, на погашение убытка, выявленного по результатам работы предприятия за год.

Резервный капитал – денежный фонд предприятия, источником образования которого являются отчисления от прибыли, остающейся в распоряжении предприятия. (15–25% УК). Предназначен для покрытия убытков отчетного года, выплаты дивидендов при отсутствии или недостаточности прибыли отчетного года для этих целей.

Нераспределенная прибыль направляется на формирование специальных фондов: *фонда накопления* – денежные средства, предназначенные для развития и расширения производства; *фонда потребления* – денежные средства, направляемые на социальные

нужды; *валютного фонда* – формируется на предприятиях, осуществляющих реализацию продукции на экспорт и получающих валютную выручку; *амортизационного фонда* – создается в процессе использования капитала и предназначен для финансирования простого воспроизводства основных фондов.

Государственные финансы – совокупность экономических отношений, система образования и распределения денежных фондов, необходимых государству для содержания его органов и выполнения присущих ему функций.

Государственные финансы формируют сложную структурную часть финансовой системы. Ведущим звеном финансов государства выступает **государственный бюджет** доходов и расходов. Полнота, структура и наполняемость доходной части бюджета – показатель экономических возможностей и устойчивости государства.

Используя бюджет, государство оказывает влияние на формирование межотраслевых, территориальных и социальных пропорций, осуществляет распределение и перераспределение ВВП, экономически обеспечивает выполнение целевых комплексных программ НТР и национальных планов экономического роста.

*Совокупность государственных мер по оптимизации и развитию экономических и социальных условий с использованием централизованных денежных ресурсов образует **финансовую политику государства**.*

Она не одинакова в различных национальных образованиях, но общая тенденция в ее проведении для разных государств состоит в материальном обеспечении национальных концепций по социализации жизни: использованию научных достижений, повышению производительности труда, росту качества жизни людей. В целом финансовая политика призвана осуществлять **распределительные и контрольные функции**. Это предполагает активное участие государственных финансов в распределении и перераспределении ВВП и контроле со стороны общества за производством, распределением и обращением совокупного продукта общества¹.

¹ URL: https://mobile.studbooks.net/1589444/finansy/teoreticheskie_aspekty_finansovoy_politiki

Контроль доходной части бюджета обеспечивается финансовыми, налоговыми, таможенными органами и государственными и частными организациями аудита, которые проводят работу по взиманию налогов и следят за порядком их уплаты.

Главным звеном финансовой системы является *государственный бюджет*. Это крупнейший централизованный денежный фонд, находящийся в распоряжении правительства. Совокупность входящих в него организационных структур образует *бюджетную систему*¹.

Структура бюджетной системы той или иной страны зависит, прежде всего, от ее государственного устройства. В странах, имеющих унитарное устройство, бюджетная система имеет двухъярусное построение – государственный и местный бюджет. В странах с федеральным государственным устройством (США, ФРГ, Российская Федерация) имеются промежуточные звенья – бюджеты штатов, земель, субъектов Федерации.

В Российской Федерации рассматриваются: **консолидированный бюджет** – бюджет, складывающийся из федерального, региональных и местных бюджетов; **расширенный бюджет (бюджет расширенного правительства)** – федеральный бюджет в совокупности с внебюджетными фондами (Пенсионный фонд, Фонд социального страхования, Федеральный фонд занятости населения и др.).

Все бюджеты, образующие бюджетную систему, функционируют автономно, каждый из них имеет законодательно определенный источник доходов и направления расходования средств.

Через бюджетную систему реализуются распределительная и контрольная функции финансовой политики.



Распределительная функция предполагает концепцию формирования денежных средств в государстве через различные каналы поступления и их использование для выполнения

¹ Экономическая теория: учеб. для вузов / под ред А.И. Добрынина, Л.С. Тарасевича. – СПб., 2004.

государственных целей и функций. В некоторых странах эту функцию выполняет государственное казначейство через свои региональные органы. **Контрольная функция** проявляется в проведении контролирующих мер за процессом формирования и использования денежных средств в различных структурных звеньях экономики. Осуществляют ее налоговые инспекции и налоговая полиция, государственные казначейства, Центральный банк и другие органы. **Государственный бюджет** – централизованный фонд денежных ресурсов правительства для содержания государственного аппарата, вооруженных сил, здравоохранения, образования, выплаты социальных пособий¹.

Бюджет является мощным рычагом государственного регулирования экономики, воздействия на хозяйственную конъюнктуру, осуществления мер по ее стабилизации. Воздействие государства на экономику происходит путем финансирования, выдачи субсидий, трансфертов и т. д.

С помощью бюджета государство осуществляет сочетание централизованных и местных интересов регионов через распределение налогов, бюджетных дотаций, трансфертов; бюджет как экономический документ отражает политическую и социальную динамику общества².

Государственный бюджет представляет собой не только бюджет центрального (федерального) правительства, но и совокупность бюджетов всех уровней государственных и административно-территориальных властей (штатов, губерний, субъектов Федерации, земель и т. д.).

Кроме этого, к бюджету относятся также различные *внебюджетные фонды* или денежные средства, имеющие целевое назначение. По своему количественному составу они не всегда включаются в состав бюджета. Но по принципу распределения и использования они равнозначны государственным бюджетным расходам. Находятся они в распоряжении центральных и местных органов и части, концентрируясь в определенные целевые фонды. Это пенсионные фонды, внебюджетные и другие, которые создаются за счет специальных налогов, займов и субсидий

¹ URL: <https://booksonline.com.ua/view.php?book=38818&page=25>

² URL: https://studbooks.net/1312426/finansy/funktsii_byudzhethoy_sistemy_struktura_gosudarstvennogo_byudzheta

из бюджета. Внебюджетные фонды расширяют возможность государственного регулирования и вмешательства в экономику, минуя бюджет и парламентский контроль.

В любом государственном образовании выделяется внутренняя *структура бюджета* по доходам и расходам (табл. 6).

Таблица 6

Внутренняя структура бюджета по доходам и расходам

Доходы*	Удельный вес, в %	Расходы	Удельный вес, в %
• Налоги, акцизные сборы, таможенные пошлины, гербовый сбор и др.	85	• Расходы на здравоохранение, образование, пособия, субсидии региональным властям на эти цели.	50
• Доходы от государственной собственности, государственных предприятий, торговли и др.	7	• Расходы на поддержание конъюнктуры и экономического роста: инвестиции в инфраструктуру, дотации фирмам, расходы на развитие аграрного сектора экономики, осуществление целевых программ и планов.	15
• Поступления фондов социального страхования, пенсионного и страхового фондов.	7	• Расходы на оборону.	12
• Прочие доходы.	1	• Расходы на материальное обеспечение внешней политики, содержание дипломатических служб, займы иностранным государствам.	3
		• Содержание аппарата государства, милиции (полиции), юстиции и др.	10
		• Платежи по государственному долгу.	8
		• Прочие расходы.	2

* Рассчитано в среднем по странам с развитой рыночной экономикой, в том числе Российской Федерации.

Доходы государственного бюджета на 85% формируются за счет налоговых поступлений, прибыли казенной промышленности, поступлений от приватизации собственности и т. д. Общая сумма доходов в идеале должна покрывать запрограммированные расходные статьи бюджета.

В случае если расходы превышают доходную часть в общей структуре, образуется *бюджетный дефицит*.

Образовавшийся остаток доходов правительство может использовать на не предусмотренные программой или планом расходы, осуществлять долгосрочные выплаты по государственному

долгу или перенести этот остаток в бюджет следующего периода (года).

Бюджетный дефицит по установившимся международным стандартам не должен превышать 5% ВВП. Покрывается он внутренними и внешними государственными займами в виде продаж государственных ценных бумаг, займов у внебюджетных фондов (фонда страхования или фонда страхования по безработице, пенсионного фонда)¹.

Но это не единственный путь покрытия бюджетного дефицита. В сложных экономических ситуациях, в которых может оказаться государство, правительство прибегает к *эмиссии денег для покрытия бюджетного дефицита*. Такое наблюдалось в экономике России на первых этапах реформирования экономики в начале 90-х годов.

Сумма непокрытых бюджетных дефицитов образует **государственный долг**. *Государственный долг* – результат финансовых заимствований государства, осуществляемых для покрытия дефицита бюджета. Государственный долг равен сумме дефицитов прошлых лет с учетом вычета бюджетных излишков.

При рассмотрении государственного долга, как правило, не учитываются встречные требования этого государства к другим, то есть задолженность других государств или физических и юридических лиц этому государству не рассматривается. Также не учитываются обязательства государства в сфере социального и пенсионного обеспечений.

Размер государственного долга выражается в национальной валюте или ее эквиваленте в любой другой валюте. Для более объективного сравнения государственная задолженность указывается в процентах от валового внутреннего продукта (ВВП).

В Бюджетном кодексе РФ дано юридическое определение этого понятия как *долговых обязательств Российской Федерации перед юридическими и физическими лицами, иностранными государствами, международными организациями и иными субъектами международного права*.

¹ URL: https://mobile.studbooks.net/1671447/finansy/rol_finansov_regulirovanii_ekonomiki

Основными причинами образования государственного долга являются дефицит государственного бюджета и наличие свободных денежных средств у физических и юридических лиц.

Виды государственного бюджета. *Сбалансированный бюджет* (в котором равны соотношения доходов и расходов). *Дефицитный бюджет* (расходы бюджета выше доходов). *Профицитный бюджет* (доходы бюджета выше расходов).

Источники финансирования бюджетного дефицита:

а) *внутреннее финансирование*: выпуск и продажа ценных бумаг (облигации и векселя), бюджетные ссуды, полученные от бюджетов других уровней; использование средств центрального банка;

б) *внешнее финансирование*: продажа ценных бумаг на мировом финансовом рынке, кредиты иностранных банков и международных финансовых организаций, кредиты иностранных правительств.

Покрытие дефицита бюджета осуществляется специальными финансовыми методами: выпуск в обращение дополнительной денежной массы (инфляция); выпуск облигаций государственного займа (внутренний долг); финансирование и кредитование других государств (внешний долг).

2. Налоги и налоговая система. Кривая Лаффера

Мощное воздействие на экономическую динамику оказывают не только расходные, но и доходные механизмы бюджета. Налоги образуют основную долю доходной части государственного и местных бюджетов. Отсюда следует приоритетное внимание любого государства к формированию налоговой системы и налоговой политики. Величина налоговой ставки и общая масса изымаемых в госбюджет ресурсов оказывают непосредственное влияние на динамику социального экономического развития общества.

Налог – это принудительно изымаемые государством или местными властями средства с физических и юридических лиц, необходимые для осуществления государством своих функций. Эти сборы производятся на основе государственного законодательства.

Использование налогов в качестве инструмента централизованного воздействия на экономическое развитие государства имеет длительную историю. Первый денежный поголовный налог на граждан был введен еще в Римской империи во II в. н.э.

По мере развития обмена и экономической цивилизации денежные налоги вытесняют другие виды платежей, в том числе натуральный, и становятся господствующими.

В современных условиях налоги выполняют две основные функции *фискальную* и *экономическую*.

Фискальная функция является основной. Используя ее, государство формирует денежные фонды.

Экономическая функция предполагает использование налогов в качестве инструмента перераспределения национального дохода, заинтересованности производителей и предпринимателей в развитии разнообразных видов деятельности по производству товаров и услуг. Используя эту функцию налогов, государство оказывает влияние на реальный процесс производства и инвестирования капитальных вложений¹.

Взимание налогов основывается на использовании *различных ставок налогов*. Различают следующие *виды ставок*.

Твердые ставки устанавливаются в абсолютной сумме на единицу обложения независимо от размера дохода (тонну, штуку, партию товара, услугу и т. д.).

Пропорциональные ставки действуют в одинаковом процентном отношении к объекту налога без учета дифференциации его величины.

Прогрессивные ставки предполагают прогрессивное повышение ставки налога по мере возрастания дохода. Этот вид ставок служит инструментом изъятия средств у лиц, получающих большие доходы.

Регрессивные ставки предполагают снижение налога по мере роста дохода. Эти ставки наиболее выгодны лицам, обладающим большими доходами, и наиболее обременительны для фи-

¹ Экономическая теория: учеб. для вузов / под ред А.И. Добрынина, Л.С. Тарасевича. – СПб., 2004.

зических и юридических лиц, обладающих незначительными доходами¹.

По платежеспособности и методу взимания налоги подразделяются на *прямые* и *косвенные*.

Прямые налоги непосредственно уплачиваются конкретным плательщиком. Как правило, они прямо пропорциональны платежеспособности.

Косвенные налоги – это обязательные платежи, включенные в цену товара или услуги. Значительную часть их образуют акцизы.

По использованию налоги подразделяются на *общие*, поступающие в общую доходную часть бюджета, и *специальные* (целевые). Они используются строго на определенные цели. Это налоги, например, на продажу бензина, топлива, смазочных масел и др.²

В соответствии с государственным устройством и бюджетной структурой налоги подразделяются на **федеральные** и **местные**.

Совокупность взимаемых в государстве налогов, сборов, пошлин и других платежей, а также и методов их построения образует **налоговую систему**. В ней устанавливаются конкретные методы построения и взимания налогов.

Принципы, которым должна отвечать налоговая система, были сформулированы еще А. Смитом и включали принципы нейтральности, справедливости и простоты расчета. Эти принципы не утратили своей значимости до настоящего времени.

Нейтральность налоговой системы заключается в обеспечении равных налоговых стандартов для равных налоговых плательщиков. К сожалению, в странах с переходной экономикой этой нейтральности практически не существует. Широкая дифференциация налогов, разнообразие льгот отраслям и фирмам дискредитируют общество и подрывают экономическую стабильность.

Принцип справедливости обеспечивает возможность равноценного изъятия налоговых средств у различных категорий физических и юридических лиц, не ущемляющего интересов каждо-

¹ URL: <https://booksonline.com.ua/view.php?book=38818&page=25>

² URL: https://m.studwood.ru/1386150/finansy/obschee_predstavlenie_nalogah

го плательщика и в то же время обеспечивающего достаточными средствами бюджетную систему¹.

Принцип простоты предполагает построение налоговой системы с учетом потребностей общества, возможностей государства и имеющейся базы налогообложения. При этом следует учитывать внутренние и внешние интересы государства и интересы предприятий, отраслей, регионов и граждан. Это предполагает использование набора функциональных инструментов определения облагаемого дохода, налоговой ставки и величины налога, понятных налогоплательщикам и налогоплательщикам.

В странах с федеральным устройством при проектировании налоговой системы широко используется **принцип равномерного распределения налогового бремени** по отдельным регионам и субъектам Федерации².

Налоговое бремя (налоговый гнет) – это обобщенный показатель, характеризующий роль налогов в жизни общества.

Количественно уровень налогового бремени можно представить как отношение суммы налогов на душу населения к платежеспособности дохода, или суммы, оставшейся после уплаты налога к платежеспособности.

$$K_{\text{нал брмени}} = \Sigma H^{\text{душ}} / \Sigma P_{\text{дох}} = ДН / ПН$$

где $H^{\text{душ}}$ – средняя сумма налогов на душу населения; $P_{\text{дох}}$ – платежеспособности дохода; $ДН$ – доход населения после уплаты налогов; $ПН$ – платежеспособность населения.

Можно исчислять уровень налогового бремени по доле налогов и валовом внутреннем продукте:

$$K_{\text{нал брмени}} = \Sigma H / \Sigma ВВП,$$

где H – сумма налогов; $ВВП$ – валовой внутренний продукт.

Следует отметить, что такой метод сравнительного сопоставления рекомендуется международной организацией ЮНЕСКО.

Правда, исчисление этих количественных характеристик связано с рядом методологических трудностей: это различная покупательная способность денег, трудности суммирования госу-

¹ URL: https://studbooks.net/1752129/ekonomika/ekonomicheskie_osnovy_deystviya_nalogovoy_sistemy

² Там же.

дарственных и местных налогов, различия в классификации доходов и счетоводства, в составе населения по уровню доходов и т. д. Вместе с тем этот метод, безусловно, применим при сопоставлении отдельных экономических районов в пределах одного государства.

Налоговые системы развитых стран, построенные с учетом рассматриваемых принципов, предполагают широкое *применение стимулирующих льгот*. Важнейшими из них являются инвестиционный налоговый кредит, ускоренная амортизация, скидка на истощение недр при добыче природных ресурсов.

Инвестиционный кредит по существу представляет *косвенное финансирование государством капитальных вложений частного предпринимательства* за счет освобождения от уплаты налога на период окупаемости капиталозатрат. Он рассчитан в основном на внедрение инновационных технологий, замену устаревшего оборудования, производство конкурентоспособных изделий. Сумма льгот, рассчитанных в процентном отношении к стоимости оборудования, вычитается из суммы налога, а не из облагаемого налогом дохода. Это уменьшает стоимость вновь закупаемого оборудования на величину скидки.¹

При **ускоренной амортизации** государство разрешает списывать амортизацию в масштабах, существенно превышающих реальный (физический) износ основного капитала. По сути это не что иное, как налоговая субсидия предпринимателю. Повышение амортизационных отчислений уменьшает сумму прибыли, облагаемой налогом, а это ускоряет оборот основного капитала.

Налоговая система, построенная с учетом налоговых льгот и рациональных налоговых ставок, обеспечивает действие стимулирующей функции развития производства и увеличения налоговой базы. Напротив, неоправданное увеличение ставок создает условия снижения объемов производства и «ухода» от уплаты налогов. Примером крупномасштабных мероприятий по стимулированию общей экономической конъюнктуры может служить крупное снижение налоговых ставок в начале 80-х гг. XX в. в США. Теоретическим обоснованием этой программы стали

¹ URL : https://studbooks.net/1752129/ekonomika/ekonomicheskie_osnovy_deystviya_nalogovoy_sistemy

расчеты американского экономиста А. Лаффера, доказавшего, что снижение налоговых ставок до предельной оптимальной величины способствует подъему производства и росту доходов.

Согласно рассуждениям А. Лаффера, чрезмерное повышение налоговых ставок на доходы корпораций снижает у них стимулы к капиталозатратам, тормозит НТП, замедляет экономический рост. Графическое отображение зависимости между доходами бюджета и динамикой налоговых ставок получило название кривой Лаффера (рис. 20).

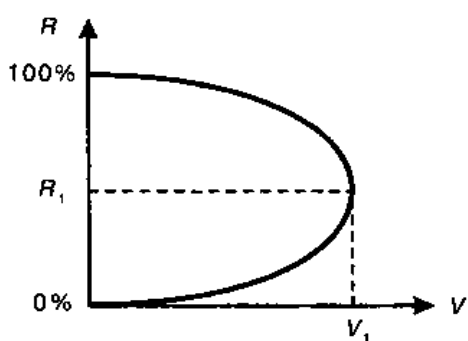


Рис. 20. Кривая Лаффера

На указанном рисунке по оси ординат отложены налоговые ставки R , по оси абсцисс – поступления в бюджет (V). При увеличении ставки налога (R) доход государства в результате налогообложения (V) увеличивается. Оптимальный размер ставки (R_1) обеспечивает максимальный бюджет (V_1). При дальнейшем повышении налогов стимулы к труду и предпринимательству падают, а при 100%-м налогообложении доход государства равен нулю, так как никто не хочет работать, не получая дохода.

Повышение или понижение налоговых ставок оказывает тормозящее или стимулирующее воздействие на динамику инвестиций.

Налоговая система любого государства по своей сути не статична, а довольно динамична. Это связано с изменением экономической конъюнктуры, целей и задач экономического роста.

Главным недостатком большинства действующих налоговых систем является рассмотрение отдачи каждого из налогов в статической системе, не учитывающей развития общественных отношений. Конкретные фазы экономического цикла: подъем или падение производства во всех отдельных отраслях экономики, изменение прожиточного уровня, изменения в распределении личных доходов, не говоря уже о глобальных экстремальных обстоятельствах (неурожай, аварии с тяжелыми последствиями, стихийные бедствия и пр.), – изменяют действенность тех или иных налогов, рассчитанных на функционирование в определенных, зафиксированных статической моделью условиях. Являясь

мощным инструментом финансовой политики, величина налоговой ставки и общая масса изымаемых в государственный бюджет ресурсов оказывают непосредственное влияние на динамику социально-экономического развития общества, в результате чего с течением времени изменяется степень их полезности для общества и государственной власти. Проведение экспертиз и исследований воздействия налоговых систем или отдельных налогов на развитие общественного производства и экономико-политическое состояние основывается на дискретном изучении этих воздействий и определенные моменты, и на этой основе делаются выводы о целесообразности и обоснованности каждого конкретного налога. Такие исследования имеют смысл и могут оказаться неплохим инструментом в разработке бюджетных планов в условиях абсолютно стабильного общества. Однако таких обществ в природе не существует – любое государство постоянно развивается, изменяются представления людей о потребностях, потребности самого государства происходят изменения во внешнем мире и т. д.¹

Если рассматривать налоговую систему как часть финансовой системы государства, то необходимость рационального распределения государственных средств по наиболее перспективным направлениям является одной из наиболее острых в сфере перераспределения получаемых государством средств. Чрезмерное внимание к социальным программам снижает заинтересованность части населения в повышении своего жизненного уровня, что в конечном счете пагубно сказывается на общем уровне производства в стране. Здесь, как и в случае с определением предельных ставок налогов, необходима золотая середина, значительное отклонение от которой в ту или иную сторону может негативно отразиться на общеэкономическом и политическом состоянии государства.

Интересы общества и государства на практике могут совпадать, а могут значительно различаться, в результате чего уровни заинтересованности в налогах у них также будут различаться. Интересы государства, формально являющиеся отражением интересов общества, на практике значительно откло-

¹ URL: https://mobile.studbooks.net/1613885/finansy/suschnost_vidy_funktsii_nalogov

няются от них, поскольку в ходе своего функционирования государство, которое представляет далеко не все общество, а лишь какую-либо его часть, проводит соответствующую интересам этой части политику. Таким образом, потребности в сумме налоговых сборов для общества и государства зачастую различаются, что создает проблему определения «идеальной» суммы налогов, которую необходимо собрать. На каждом этапе своего развития государство определяет величину ресурсов, необходимых для исполнения доходной части бюджета. И здесь на первый план выступает подход к определению налоговой ставки – неправомерное ее завышение или занижение способны значительно снизить прогнозируемую величину собираемых налогов¹.

3. Бюджетно-налоговая политика государства

Бюджетно-налоговая политика один из важнейших инструментов решения всех стоящих перед государством задач. Ее влияние на экономику реализуется через политику государственных доходов (налоговую политику) и политику государственных расходов (бюджетную политику) и во многом основывается на прямом воздействии на поведение экономических субъектов. Отсюда два главных вывода: во-первых, бюджетно-налоговая политика – один из наиболее быстрых инструментов экономического регулирования и, во-вторых, она становится ключевым механизмом по преодолению последствий экономического кризиса и создания необходимых условий для последующего роста национальной экономики.

На сегодняшний день в научной среде существует множество подходов к трактовке понятия бюджетно-налоговой политики. Однако единства подходов к определению ее сущности не выработано до сих пор.

В общем смысле под *бюджетно-налоговой политикой государства принято понимать политику правительственных органов, основанную на реализации возможностей взимания налогов и расходования средств государственной казны*

¹ URL: <https://studbooks.net/1752130/ekonomika/zaklyuchenie>

для регуляции деловой активности и решения социальных задач. Иначе ее принято называть **фискальной политикой**.

Она основана, как уже отмечалось, на двух направлениях деятельности государства, политики собирания налогов и политики осуществления государственных расходов. Рассмотрим второе из них.

Политика государственных расходов и налогов – важный инструмент государственного регулирования экономики и ее стабилизации. Она оказывает непосредственное воздействие на уровень совокупных расходов, на объем ВВП и занятость населения, а также на регулирование спроса.

Под правительственными расходами понимаются расходы на содержание государства, а также государственные закупки товаров и услуг. Эти закупки могут быть самых разных видов: от строительства за счет бюджета дорог, школ, медицинских структур до покупки сельхозпродукции, военной техники, образцов уникальных изделий и т. д. В данном случае потребителем выступает само государство. Поэтому эти закупки осуществляются либо для собственного потребления, либо для регулирования спроса на рынках благ, услуг, факторов производства и т. д.¹

Государственные расходы оказывают такое же влияние на совокупный спрос, что и потребительские расходы и инвестиции.

Подобно инвестициям, они обладают **мультипликативным эффектом**, продолжая цепочку вторичных, третичных и т. д. потребительских расходов, а также ведут к множительному эффекту самих инвестиций.

Мультипликатор государственных расходов показывает приращение ВВП в результате приращения государственных расходов, потраченных на закупку товаров и услуг.

$$KG = \Delta \text{ВНП} / \Delta G ,$$

где KG – мультипликатор государственных расходов, $\Delta \text{ВНП}$ – приращение валового национального продукта, ΔG – приращение государственных расходов.

¹ URL: https://m.vuzlit.ru/1837264/ponyatie_fiskalnoy_politiki_instrumenty

Мультипликатор государственных расходов можно также определить, используя предельную склонность к потреблению — MPC . В результате мультипликатор государственных расходов будет равен:

$$KG = \Delta ВНП / \Delta G = 1 / MPC$$

Следовательно, $\Delta ВВП = 1 / (1 - MPC) \times \Delta G = KG \times \Delta G$

Это означает, что если государство повышает на определенную величину объем своих расходов, не увеличивая при этом статей дохода бюджета, то получается именно такой прирост дохода. Таким образом, изменение величины государственных расходов вызывает изменение дохода, пропорциональное изменению величины расходов.

Можно отметить, что **мультипликатор государственных расходов равен мультипликатору инвестиций**. С экономических позиций такая идентичность закономерна. В самом деле, если государство создает дополнительный спрос на товары путем увеличения государственных расходов, то это вызывает «первичное» увеличение ВВП, равное росту расходов. Экономические субъекты, которые пользуются государственными ассигнованиями, в свою очередь, отметив повышение дохода, увеличивают потребление на собственной предельной склонности к потреблению, способствуя тем самым дальнейшему возрастанию общего спроса и валового национального продукта и т. д.

Таким образом, изменение объема государственных расходов приводит к процессу мультипликации национального дохода, идентичному тому, который осуществляется при изменении инвестиций. Из этого следует, что доходная и расходная части бюджета могут находиться под непосредственным воздействием и регулированием ресурсов со стороны государства. К сожалению, механизм этого регулирования недостаточно отлажен, а его осуществление на практике наталкивается на многие преграды, связанные с ростом цен, изменением курса валюты, динамикой ссудного процента. И все же подобный механизм влияния государственных закупок на выпуск продукции предполагает, что во время спада государственные закупки могут быть использованы для того, чтобы увеличить выпуск продукции. И наоборот, в период бума правительство может снизить уровень своих расходов,

сократив тем самым объем совокупного спроса и выпуска продукции.

Подобно инвестициям и госрасходам, налоги также приводят к возникновению *мультипликативного эффекта*. Мультипликативное воздействие на равновесный уровень оказывает и изменение налогов.

Если налоговые отчисления снижаются, то располагаемый доход возрастает. Потребительские расходы соответственно увеличиваются, что сдвигает вверх кривую планируемых расходов и увеличивает равновесный объем производства.

$$KT = \frac{-MPC}{(1 - MPC)}$$

где КТ – налоговый мультипликатор, MPC – предельная склонность к потреблению.

Налоговый мультипликатор оказывает гораздо большее воздействие на уменьшение совокупного спроса, чем мультипликатор государственных расходов на его увеличение. Рост налогов ведет к сокращению ВВП, а снижение налогов – к росту ВВП. При этом следует учитывать временные лаги между изменением налогов и изменением национального дохода, которые могут составлять от нескольких месяцев до нескольких лет.

Снижение налогов для потребителей ведет к росту их доходов, а соответственно расходов, что выражается в росте спроса на потребительские товары. Снижение налогов для фирм ведет к росту доходов предпринимателей, что стимулирует их расходы на новые инвестиции и ведет к росту спроса на инвестиционные товары.

Мультипликативный эффект от снижения налогов слабее, чем от увеличения государственных расходов, что алгебраически выражается в превышении мультипликатора расходов над налоговым мультипликатором на единицу. Это является следствием более сильного воздействия госрасходов на величины дохода и потребления (по сравнению с изменением налогов). Данное различие является определяющим при выборе инструментов фискальной политики. Если она нацелена на расширение государственного сектора экономики, то для преодоления циклического спада увеличиваются госрасходы (что дает сильный стимулирующий

эффект), а для сдерживания инфляционного подъема увеличиваются налоги (что является относительно мягкой ограничительной мерой).

В случае когда государственные расходы и налоговые отчисления возрастают на одну и ту же величину, равновесный объем производства возрастает на ту же величину. При этом мультипликатор сбалансированного бюджета всегда равен единице¹.

Таким образом, фискальная или бюджетно-налоговая политика может быть определена в качестве системы государственного регулирования национальной экономики, в основе которой лежит управление доходами и расходами государственной казны. Иначе говоря, она сводится к целенаправленной манипуляции налогами и государственными расходами.

Направления фискальной политики определяются ее видами. На практике бюджетно-налоговая политика государства может принимать различные формы (рис. 21). Единой их классификации не выработано до сих пор. Рассмотрим их более подробно.



Рис. 21. Формы бюджетно-налоговой политики государства

Дискреционная (гибкая) фискальная политика государства основана на сознательном регулировании системы налогообложения и расходов государственного бюджета в целях повышения объемов производства, совокупного спроса, занятости населения и пр., посредством наращивания расходов бюджета и увеличения его дефицита при снижении налогов.

¹ Экономическая теория: учеб. для вузов / под ред А.И. Добрынина, Л.С. Тарасевича. – СПб., 2004.

Выделяют два вида дискреционной политики (в зависимости от фазы цикла, в которой находится экономика):

Стимулирующая фискальная политика осуществляется в период спада, депрессии. Имеет целью сокращение рецессионного разрыва выпуска и снижение уровня безработицы и направлена на увеличение совокупного спроса (совокупных расходов). Ее инструментами выступают: а) увеличение государственных закупок; б) снижение налогов; в) увеличение трансфертов. Она приводит к дефициту бюджета¹.

Рестриктивная (сдерживающая) фискальная политика осуществляется в период бума и инфляции (при перегреве экономики). Имеет целью сокращение инфляционного разрыва выпуска и снижение инфляции и направлена на сокращение совокупного спроса (совокупных расходов). Ее инструментами являются: а) сокращение государственных закупок; б) увеличение налогов; в) сокращение трансфертов. Она приводит к избытку госбюджета.

Таким образом, главное назначение дискреционной фискальной политики состоит в противодействии циклическим колебаниям экономики посредством стимулирования или ограничения совокупного спроса. Поэтому она называется антициклической (стабилизационной).

В основе **не дискреционной (автоматической) фискальной политики** государства лежит использование автоматических стабилизаторов, таких как изменение величины налоговых поступлений в бюджет в зависимости от стадии экономического цикла. Присущие ей встроенные стабилизаторы, в качестве которых выступают подоходные налоги, пособия по безработице, расходы на программы переподготовки работников и др., в принципе нужны, они уменьшают амплитуду колебаний в ходе экономического цикла. Например, если экономика находится на стадии спада, предельная ставка налога сокращается из-за уменьшения доходов, облагаемых налогом; располагаемый доход будет меньших масштабов также и потому, что увеличиваются социальные выплаты. При этом располагаемый доход сокращается в меньшей степени по сравнению с доходом до уплаты налогов.

¹ Фролова Т.А. Экономическая теория: конспект лекций. – Таганрог: ТТИ ЮФУ, 2009.

Средняя склонность к потреблению в ситуации экономического спада увеличивается, так как те, кто получает пособия по безработице, почти полностью используют его на потребление. Если экономика находится на стадии подъема, располагаемый доход не увеличивается в той же степени, что и совокупный доход до уплаты налогов, так как растут налоговые ставки, а масштабы социальных выплат сокращаются. Другое преимущество автоматических стабилизаторов состоит в том, что они уменьшают неравенство в доходах. Прогрессивный подоходный налог и трансфертные платежи являются инструментами перераспределения дохода в пользу малоимущих. Кроме того, стабилизаторы уже встроены в систему, не требуется решения ни законодательной, ни исполнительной власти, чтобы ввести их в действие.

К автоматическим стабилизаторам относятся:

- 1) подоходный налог (включающий в себя налог на доходы домохозяйств и налог на прибыль корпораций);
- 2) косвенные налоги (в первую очередь, налог на добавленную стоимость);
- 3) пособия по безработице;
- 4) пособия по бедности.

В развитых странах экономика на 2/3 регулируется с помощью дискреционной фискальной политики и на 1/3 – за счет действия встроенных стабилизаторов.

Фискальная политика как способ воздействия государства на экономику страны имеет свои особенности, достоинства и недостатки. Рассмотрим их более подробно.

К ее **основным достоинствам** принято относить: достижение мультипликативного эффекта, позволяющего сбалансировать все отрасли экономики и росту совокупных расходов; отсутствие внешнего лага (задержки), то есть вступление изменений после принятия соответствующих законов; действия встроенных стабилизаторов, автоматически стабилизирующих экономику посредством стимулирования деловой активности и ее сдерживания в случае перегрева.

В то же время, несмотря на наличие очевидных преимуществ, у политики фискального типа имеются **определенные недостатки**. Основными из них принято считать, наличие так называемого «эффекта вытеснения», возникающего при росте

объемов государственных закупок в целях стимулирования национальной экономики страны. Мультипликативный рост доходов приводит к повышению спроса на деньги, в результате чего повышается процентная ставка на денежном рынке. В результате удорожания кредитов происходит «вытеснение» части инвестиционных расходов экономических субъектов в краткосрочном периоде. Все это способствует уменьшению запасов капитала в экономике и снижению потенциала ее развития в долгосрочной перспективе. Помимо этого, к недостаткам фискальной политики относится ее влияние на рост дефицита госбюджета и недостаточная гибкость в виду наличия внутреннего временного лага.

Таким образом, государственное регулирование национальной экономики посредством налогово-бюджетной политики имеет свои преимущества и недостатки. Так или иначе, ее разработка и реализация политики требуют взвешенных решения органов государственной власти и правительства.

Еще одним важным аспектом бюджетно-налоговой политики является вопрос формирования *государственного долга* — неизбежного порождения дефицита бюджета, причины которого связаны со спадом производства, с ростом предельных издержек, необеспеченной эмиссией денег, возрастанием затрат по финансированию военно-промышленного комплекса, ростом объемов теневой экономики, непроизводственных расходов, потерь, хищений и т. д.

Взаимосвязь бюджетного дефицита и государственного долга проявляется и в выпуске займов для его покрытия и последующем нарастании долговых последствий. Увеличивает государственный долг и необходимость выплаты его с процентами. Со временем текущие займы превращаются в последующие налоги.

С появлением долга появляется обязанность управлять им. Под этим понимается совокупность действий государства по погашению и регулированию суммы государственного кредита, а также по привлечению новых заемных средств. *Погашение государственного долга и процентов по нему производится путем либо рефинансирования (выпуска новых займов для того, чтобы*

рассчитаться по облигациям старых займов), *либо конверсии и консолидации*¹.

Конверсия – изменение условий займа и размеров выплачиваемых процентов по нему или превращение его в долгосрочные иностранные инвестиции. В этом случае иностранным кредиторам предлагается приобрести недвижимость, участвовать в совместном вложении капитала, приватизации государственной собственности. Частные национальные фирмы страны-кредитора выкупают у своего государства или банка обязательства страны-должника и с обоюдного согласия используют их для приобретения собственности.

Консолидация – изменение условий займа, связанное с изменением сроков погашения, когда краткосрочные обязательства консолидируются в долгосрочные и среднесрочные. Такая консолидация возможна только при взаимном согласии правительств заемщика и кредитора.

Обременительность государственного долга и навязывание условий при его формировании приводят к тому, что в современных условиях страны стараются перейти от политики дефицитного финансирования к бездефицитным бюджетам. Новая бюджетная политика находит выражение, прежде всего, в изменениях в доходной части государственных бюджетов, стимулировании инвестиционной деятельности и расширении налоговой базы за счет роста доходов и рентабельности национальной экономики.

¹ Бродская Т.Г. Экономическая теория: учеб. пособие. – М.: РИОР, 2008.

Тема 12. Макроэкономическая нестабильность и экономический рост

1. Безработица и ее естественный уровень

Макроэкономическая нестабильность – нарушения макроэкономического равновесия, проявляющиеся: в безработице; в инфляции; в цикличности экономического развития.

Мы уже рассмотрели такое проявление макроэкономической нестабильности как инфляция. Основной целью изучения данной темы будет изучение сущности и содержания не менее важных с социально-экономической точки зрения проблем таких, как безработица и цикличность экономического развития общества, которые также как и инфляция представляют собой форму проявления нарушений макроэкономического равновесия.

Безработица влечет за собой не эффективное использование рабочей силы, существенное сокращение ВВП и ВНД страны. Очевидно, что при неполном использовании имеющихся ресурсов рабочей силы экономическая система работает, не достигая границ своих производственных возможностей.

Теория цикла раскрывает причины колебаний экономической активности во времени, которые проявляются, прежде всего, в экономических кризисах. Направление и степень изменения совокупности показателей, характеризующих равновесное развитие экономики, образуют экономическую конъюнктуру.

Таким образом, показатель безработицы является одним из ключевых показателей для определения общего состояния экономики, для оценки его эффективности.

Безработица – социально-экономическое явление, предполагающее отсутствие работы у людей, составляющих экономически активное население.

Экономически активное население – население страны, которое имеет или желает и потенциально может иметь самостоятельный источник средств существования. По методологии Международной организации труда в эту категорию включают людей в возрасте от 10 до 72 лет:

- занятых (предпринимателей и нанятых работников);
- безработных.

Особенность данного показателя заключается в том, что он зависит от самоопределения человека. Так, некоторые группы граждан могут быть отнесены к экономически активному населению лишь частично (например, студенты дневных отделений вузов или пенсионеры относятся к этой категории не полностью, а в зависимости от того, есть ли у гражданина потребность в работе, готовность приступить к работе и ищут ли они работу).

В зависимости от уровня развития страны «плавает» нижний возрастной порог, по которому собираются и публикуются данные. Так, в странах Африки из-за высокого распространения детского труда в экономически активное население включают, начиная с 10 лет. Условно считается, что в развитых странах в возрасте человека от 10 лет до нижней границы возрастного порога нет занятости, например, в России – нижняя граница возраста, с которого человек включается в экономически активное население – 15 лет, в США – с 16 лет. В России, в соответствии с требованиями МОТ, учет экономически активного населения ведется в рамках обследования населения по проблемам занятости, которое проводится раз в квартал.

Согласно определению Международной организации труда, человек в возрасте 10–72 лет (в России, по методологии Росстата, – 15–72 лет) признается безработным, если на критическую неделю обследования населения по проблемам занятости он одновременно:

- не имел работы;
- искал работу;
- был готов приступить к работе.

Расчеты фактического и естественного уровней безработицы осложняются тем, что критерии отнесения отдельных лиц к категориям занятых или безработных достаточно подвижны. Обычно **безработными** считаются те, кто не имеет работы на момент проведения статистического исследования, но активно ищет ее и готов приступить к работе немедленно. *Люди, имеющие работу, а также все занятые неполный рабочий день или неделю, относятся к категории занятых*¹.

Постоянная занятость – это занятость индивида, которая гарантирована ему в течение всей его жизни. Это понятие не

¹ URL: https://vuzlit.ru/1184117/istoriya_bezrabotitsy

включает в себя разовые, временные или сезонные работы, даже если они являются гарантированными. В частном секторе такая работа редка; постоянная занятость гораздо больше распространена в государственном секторе, где доход и убытки не так важны.

Неполная занятость (неполный рабочий день) – форма занятости, при которой длительность рабочего времени работника меньше, чем установлено работодателем. Обычно к таким работникам причисляют тех, кто работает менее 30–35 часов в неделю.

Вторичная занятость – деятельность граждан, связанная с дополнительной работой помимо основного места работы. Выступает в различных формах: совместительство, по контракту, – случайная, разовая работа и т. д. Не считается таковой работа на нескольких предприятиях, когда это обусловлено родом деятельности по основному месту работы, то есть командировки, временные перемещения, а также работа на приусадебном, садовом участке, ремонт жилища, производство одежды, обуви и других предметов для собственных нужд.

Теневая занятость, иногда называемая *работой из-под полы*, – это вид занятости, когда факт установления трудовых отношений между работником и работодателем скрывается от официальных властей. Обычно эти отношения скрываются по инициативе работодателя или работника для того, чтобы обойти тот или иной закон. В этом случае расчет обычно производится наличными, зачастую работодателя не интересует прошлое работника и его документы.

Совокупность занятых и безработных образует **рабочую силу**. Лица, не имеющие работы и **активно** ее не ищущие, считаются выбывшими из состава рабочей силы. К их числу относятся лица трудоспособного возраста, потенциально имеющие возможность работать, но по каким-либо причинам не работающие: учащиеся, пенсионеры, бездомные, домохозяйки, те, кто отчаялся найти работу и прекратил поиски ее, и т. д. В состав рабочей силы также не включаются лица, находящиеся длительное время в институциональных учреждениях (психиатрических больницах, тюрьмах и т. д.)¹.

¹ URL: https://vuzlit.ru/1718331/estestvennyy_uroven_bezrobotitsy

Одним из важнейших экономических показателей является **уровень безработицы**. Он показывает соотношение количества всех работающих людей (экономически активного населения) и безработных и вычисляется следующим образом:

$$U_r = \frac{U_w}{T_{lf}}$$

где U_r – уровень безработицы, U_w – количество безработных, T_{lf} – экономически активное население.

Естественный уровень безработицы (NAIRU) определяется в результате усреднения фактического уровня безработицы в стране за предыдущие 10 лет (или более длительный период) и последующие 10 лет (используются прогнозные оценки с учетом вероятностной динамики ожидаемого уровня инфляции).

В современной России учет занятого населения ведется двумя методами.

1. *По данным Минздравсоцразвития РФ, на основании обращений безработных в службу занятости.* Поскольку у значительной части населения отсутствует стимул к регистрации своего статуса как безработного, сводные данные являются некорректными. Такие сводные данные публикуются в статистических сборниках справочно.

2. *По данным обследования населения по проблемам занятости.* Ранее такое обследование проводилось один раз в квартал, а начиная с сентября 2009 г. оно переведено на ежемесячную основу. Объем выборки для обследований определен в размере 0,06% численности населения в возрасте 15–72 лет на квартал и 0,24% – на год. В качестве основы выборки используются материалы переписи населения. Годовой объем выборочного массива по России в целом составляет около 260 тыс. человек в возрасте 15–72 лет (приблизительно 120 тысяч домашних хозяйств), что соответствует 0,24% численности населения данного возраста. Ежеквартально в целом по России обследуются около 65 тыс. лиц в возрасте 15–72 лет (около 30 тысяч домашних хозяйств), или 0,06% от численности населения данного возраста. Данные, получаемые в результате такого обследования, публикуются Росстатом¹.

¹ Пацкевич Л.П. Экономическая теория: курс лекций. – Минск, 2007.

К последствиям безработицы можно отнести:

- недополученный выпуск продукции – отклонение фактического ВВП от потенциального в результате неполного использования совокупной рабочей силы (чем выше уровень безработицы, тем больше отставание ВВП);
- сокращение доходной части федерального бюджета в результате уменьшения налоговых поступлений и снижения выручки от реализации благ;
- прямые потери в личных располагаемых доходах и снижение уровня жизни лиц, ставших безработными, и членов их семей;
- рост затрат общества на защиту работников от потерь, вызванных безработицей: выплату пособий, реализацию программ по стимулированию роста занятости, профессиональную переподготовку и трудоустройство безработных и т. д.
- проблемы с психическим здоровьем безработных;
- потерю квалификации трудовых ресурсов;
- ухудшение криминогенной ситуации в обществе.

Основными типами безработицы являются ***фрикционная, структурная и циклическая.***

Фрикционная безработица связана с поисками и ожиданием работы. Это безработица среди лиц, для которых поиск места работы, соответствующего их квалификации и индивидуальным предпочтениям, требует определенного времени.

Информация о вакансиях и претендентах на рабочие места несовершенна, и ее распространение требует известного времени. Территориальное перемещение рабочей силы также не может быть моментальным. Часть работников увольняется по собственному желанию в связи с изменением профессиональных интересов, места жительства и т. д. Поэтому фрикционная безработица имеет преимущественно добровольный и кратковременный характер: у этой категории безработных имеются «готовые» навыки к работе, которые можно продать на рынке труда.

Структурная безработица связана с технологическими сдвигами в производстве, изменяющими структуру спроса на рабочую силу. Это безработица среди лиц, профессии которых оказались «устаревшими» или менее необходимыми экономике вследствие научно-технического прогресса. Структурная безработица

имеет преимущественно вынужденный и более долговременный характер, так как у этой категории безработных нет «готовых» к продаже навыков работы и получение рабочих мест для них связано с профессиональной переподготовкой, нередко сопровождающейся сменой места жительства.

Сочетание фрикционной и структурной безработицы образует **естественный уровень безработицы** (или уровень безработицы при полной занятости), соответствующий потенциальному ВВП. Ряд экономистов считают неприемлемым использование термина «естественный» по отношению к безработице, вызванной структурными сдвигами. Поэтому в макроэкономической литературе широко используется термин NAIRU (Non-Accelerating Inflation Rate of Unemployment), который фиксирует внимание на том, что этот устойчивый уровень безработицы стабилизирует инфляцию.

Циклическая безработица представляет собой отклонение фактического уровня безработицы от естественного. В период циклического спада циклическая безработица дополняет фрикционную и структурную; в периоды циклического подъема циклическая безработица отсутствует.

Основными причинами существования естественного (устойчивого) уровня безработицы являются следующие.

1. Увеличение времени поиска работы в условиях системы **страхования по безработице**.

Выплата пособий по безработице относительно снижает стимулы к быстрому трудоустройству – увеличивается время на поиски подходящей работы, на переподготовку и т. д. В долгосрочной перспективе это способствует достижению большей сбалансированности структуры рабочих мест и структуры рабочей силы. В то же время увеличение пособий по безработице и срока их выплаты способствует росту численности безработных и повышению уровня безработицы. Инструментом разрешения этой проблемы являются государственные инвестиции в инфраструктуру рынка труда (развертывание различных систем переподготовки кадров, повышение их профессиональной и географической мобильности, совершенствование информации о вакансиях и т. д.). В краткосрочном периоде финансирование программ по регулированию занятости может увеличить нагрузку на государ-

ственный бюджет, однако уже в среднесрочной перспективе это будет способствовать снижению естественного уровня безработицы.

2. Устойчивость (жесткость) заработной платы порождает «безработицу ожидания». Безработица ожидания возникает в результате превышения уровня реальной заработной платы над ее равновесным значением (рис. 22).

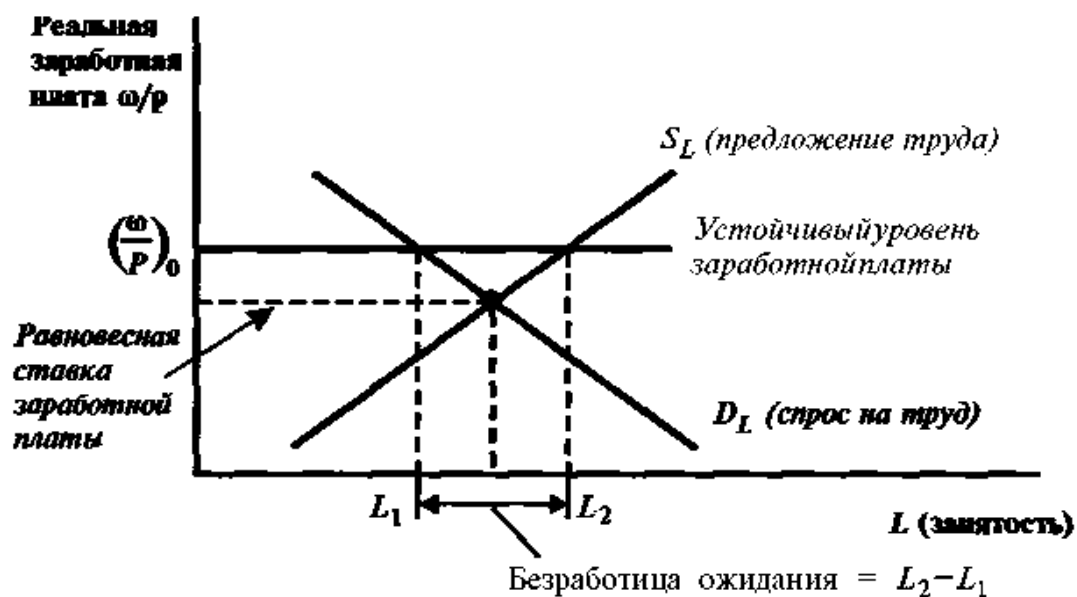


Рис. 22

«Жесткость» заработной платы приводит к относительной нехватке рабочих мест: работники становятся безработными потому, что при данном уровне заработной платы $(\frac{w}{p})$ предложение труда L_2 превосходит спрос на труд L_1 и люди $(L_2 - L_1)$ «просто ожидают» возможности получить работу по фиксированной ставке оплаты. «Застывание» рынка труда в неравновесном состоянии имеет следующие причины.

1. Законодательное установление минимума заработной платы, которое ограничивает ее свободные колебания. Ограничивающее воздействие минимума заработной платы оказывается тем более значительным, чем выше удельный вес молодежи, женщин, лиц малоквалифицированного труда в составе рабочей силы, так как для этих категорий занятых равновесная ставка заработной платы ниже законодательно установленного минимума.

2. Фиксация уровня заработной платы в коллективных договорах с профсоюзами и индивидуальных трудовых соглашениях.

3. Незаинтересованность фирм в снижении уровня заработной платы из-за риска потери квалифицированной рабочей силы, увеличения общей текучести кадров, снижения производительности труда, трудовой дисциплины и объема прибыли¹.

Уровень безработицы различен в разных демографических группах. В частности, уровень безработицы среди молодежи значительно выше, чем в других возрастных группах.

Тенденция к увеличению естественного уровня безработицы в долгосрочном периоде связана:

- 1) с увеличением доли молодежи в составе рабочей силы;
- 2) увеличением доли женщин в составе рабочей силы;
- 3) более частыми структурными сдвигами в экономике.

Как уже отмечалось, безработица ставит людей в нестандартные ситуации, она не только деформирует сложившийся экономический уклад, ухудшает финансовое положение, лишает возможности вести привычный образ жизни. Она качественно изменяет восприятие самих себя как личностей, разрушает необходимый уровень социальной стабильности. Безработица стала реальным фактором бедности. Причем именно такой бедности, которая охватывает все группы экономически активного населения, образованного и профессионально подготовленного.

Это влияние безработицы на общество, а также основные направления противодействия этому явлению наглядно демонстрирует закон Оукена.

Закон Оукена связывает колебания уровня безработицы с колебаниями ВВП:

$$\frac{Y - Y^*}{Y^*} = -\beta(u - u^*),$$

где Y – фактический объем производства, Y^* – потенциальный ВВП, u – фактический уровень безработицы, u^* – естественный уровень безработицы, β – эмпирический коэффи-

¹ Агапова Т.А., Серегина С.Ф. Макроэкономика: учеб. / под общ. ред. А.В. Сидоровича; МГУ им. М.В. Ломоносова. – 8-е изд., перераб. и доп. – М.: Дело и Сервис, 2007.

циент чувствительности ВВП к динамике циклической безработицы (в интервале 3-2, но обычно принимается 2,5).

Из формулы следует, что, если циклическая безработица в стране отсутствует, фактический ВВП равен потенциальному, т. е. в экономике задействованы все возможные производственные ресурсы.

Практика показывает, что закон Оукена выполняется далеко не всегда, т. е. не является универсальным экономическим законом.

Если фактический уровень безработицы не изменился по отношению к показателю предыдущего года, то темп роста реального ВВП составляет 2-3% в год. Этот темп обусловлен приростом населения, накоплением капитала и научно-техническим прогрессом. При каждом увеличении уровня безработицы на один процент (по отношению к показателю прошлого года) темп роста реального ВВП снижается на 2%.

Безработица представляет собой серьезную макроэкономическую проблему, поэтому государство принимает меры для борьбы с ней¹.

Государственная политика занятости населения – система мер прямого государственного и косвенного воздействия на трудовую сферу (рынок труда) для достижения поставленных целей.

Государственная политика занятости представляет собой многоуровневый процесс: макроуровень; региональный уровень; местный уровень.

На макроуровне высшие органы государственной законодательной и исполнительной власти решают кардинальные задачи политики занятости, а именно, согласование целей и приоритетов политики занятости с экономической, социальной, демографической и миграционной политикой; согласование системы целей и приоритетов политики занятости с финансово-кредитной, структурной, инвестиционной, внешнеэкономической политикой; выработка политики трудоустройства и социальной поддержки незанятого населения.

¹ Агапова Т.А., Серегина С.Ф. Указ. соч.

На региональном уровне учитываются перечисленные выше направления. Регионы включают содействие занятости в число основных приоритетов своей политики и в рамках своей компетенции осуществляют социальную политику. На региональном уровне в интересах политики занятости осуществляются программы жилищного, транспортного и производственного строительства и другие. На региональном уровне более эффективны, чем на общегосударственном, меры поддержки фермерства, малого бизнеса. *Проблемы трудоустройства на региональном уровне решаются следующим образом:* развитие системы подготовки и переподготовки населения (в первую очередь временно незанятого); совершенствование информационного обеспечения (включая компьютеризацию); обеспечение приспособленными помещениями и подготовленными кадрами центров занятости; целевая поддержка рабочих мест для сдерживания высвобождения работающих; повышение эффективности регистрации, трудоустройства и социальной поддержки безработных; поддержка на рынке труда беженцев и вынужденных переселенцев, граждан с ограниченной трудоспособностью, длительно безработных, женщин, молодежи и подростков и других социально незащищенных групп населения; организация общественных и временных работ.

На местном уровне ведется вся практическая работа по трудоустройству, выплате пособий, обучению.

Можно выделить **четыре основных направления государственного регулирования рынка труда:**

- программа по стимулированию роста занятости и увеличению числа рабочих мест в государственном секторе;
- программы, направленные на подготовку и переподготовку рабочей силы;
- программы содействия найму рабочей силы;
- правительство принимает программы по социальному страхованию безработицы, т. е. выделяет средства на пособия по безработице.

Целями государственного регулирования рынка труда: обеспечение полной занятости, под которой понимается отсутствие циклической безработицы при сохранении «естественного уровня безработицы», определяемого размерами ее фрикционной

и структурной форм; создание «гибкого рынка труда», способного быстро приспосабливаться к изменениям внутренних и внешних условий развития экономики, сохранять управляемость и стабильность. Эта «гибкость», по сравнению с традиционным рынком труда, проявляется в гибком использовании работников на условиях неполного рабочего дня, временной занятости, сменности рабочих мест, изменения количества смен, расширения или добавления в зависимости от необходимости рабочих функций. Каждый желающий трудиться должен найти на таком рынке рабочее место, отвечающее его потребностям¹.

Государственная политика на рынке труда осуществляется **в двух основных формах:**

- *активной* – создание новых рабочих мест, повышение уровня занятости и преодоление безработицы путем обучения и переобучения работников;

- *пассивной* – поддержка безработных путем выплаты пособий.

Проведение *активной политики*, нацеленной на достижение полной занятости, является в развитых странах приоритетным направлением государственной политики на рынке труда. К основным мерам этой политики относятся:

- стимулирование государством инвестиций в экономику, что выступает главным условием создания новых рабочих мест;

- организация переобучения и переквалификации структурно-безработных;

- развитие служб занятости, бирж труда, осуществляющих посреднические функции на рынке труда, предоставление информации о вакантных рабочих местах с целью снижения фрикционной и структурной безработицы;

- содействие мелкому и семейному предпринимательству, что рассматривается во многих странах важнейшим методом обеспечения занятости населения;

- государственное стимулирование (налоговыми и законодательными мерами) предоставления работодателями рабочих мест определенным группам населения – молодежи, инвалидам;

- содействие, в случае необходимости, перемене места жительства для получения работы;

¹ URL: https://vuzlit.ru/1961800/gosudarstvennoe_regulirovanie_rynka_truda_zanyatosti

– международное сотрудничество в решении проблем занятости; решение вопросов, связанных с международной трудовой миграцией;

– создание рабочих мест в государственном секторе – в сфере образования, медицинских услуг, коммунальном хозяйстве, строительстве общественных зданий и сооружений;

– организация общественных работ.

Государственная поддержка лиц, оставшихся без работы, их социальная защита относятся к *пассивной форме* политики государства на рынке труда. Безработным гражданам государство гарантирует:

– обеспечение социальной поддержки в виде пособий по безработице, материальной помощи и прочих социальных выплат;

– бесплатное медицинское обслуживание.

В развитых странах финансовая помощь безработным осуществляется на основе **систем страхования по безработице**. Минимальная задача этих выплат – обеспечение текущих жизненных расходов безработных. Продолжительность от нескольких месяцев, до бессрочного вспомоществования (например, в Бельгии, Австралии). Средства формируются главным образом за счет государства и предпринимателей.

Для разных типов безработицы, поскольку они обусловлены разными причинами, используются разные меры.

Общей для всех типов безработицы мерой является создание служб занятости (бюро по трудоустройству).

Целью многих государственных программ является снижение естественного уровня безработицы путем уменьшения **фрикционной безработицы**. Специфическими мерами для борьбы с фрикционной безработицей выступают:

– усовершенствование системы сбора и предоставления информации о наличии свободных рабочих мест (не только в данном городе, но и в других городах и регионах);

– создание специальных служб для этих целей.

Для борьбы со **структурной безработицей** используются такие меры, как:

– создание государственных служб и учреждений по переподготовке и переквалификации;

– помощь частным службам такого типа.

Основными средствами борьбы с **циклической безработицей** являются:

- проведение антициклической (стабилизационной) политики, направленной на сглаживание циклических колебаний экономики, недопущение глубоких спадов производства и, следовательно, массовой безработицы;

- создание дополнительных рабочих мест в государственном секторе экономики¹.

Система страхования по безработице представляет собой государственную программу, которая увеличивает число фрикционных безработных. В соответствии с этой программой безработные могут частично получать заработную плату в течение определенного времени после потери работы.

Смягчая экономические последствия потери работы, страхование по безработице одновременно увеличивает количество фрикционных безработных и поднимает естественный уровень безработицы. Безработные, получающие пособия, не так активно ищут работу и чаще отвергают непривлекательные, с их точки зрения, предложения, что снижает показатель темпа найма. Кроме того, существование системы страхования по безработице, вероятно, позволяет предпринимателям легче решаться на увольнение рабочих, тем самым, приводя к росту показателя темпа увольнения.

Тот факт, что страхование по безработице увеличивает ее естественный уровень, сам по себе не означает нежелательности этой политики. Ее положительная сторона заключается в том, что она создает у рабочих уверенность в получении определенного дохода. Более того, позволяя рабочим отказываться от непривлекательной работы, эта политика, вероятно, способствует установлению более точно соответствия между характеристиками рабочей силы и структуры рабочих мест.

Экономисты, изучающие вопросы страхования по безработице, часто предлагают пути реформирования этой системы для сокращения числа безработных. Одно из предложений состоит в требовании, чтобы фирма, увольняющая рабочего, уплачивала за него пособие по безработице в полном объеме. Такая система

¹ Шевчук Д.А., Шевчук В.А. Макроэкономика: конспект лекций. – М., 2006.

называется системой стопроцентной компенсации, поскольку взнос каждой фирмой на страхование по безработице точно отражает масштабы безработицы, переживаемой ее собственными рабочими. Увеличение размера компенсации может ограничить широко распространяемые временные увольнения.

2. Цикличность как всеобщая форма экономической динамики

Природа цикла до сих пор является одной из самых спорных и малоизученных проблем. Исследователей, занимающихся изучением конъюнктурной динамики, условно можно разделить на тех, кто не признает существования периодически повторяющихся циклов в общественной жизни, и на тех, кто стоит на детерминистских позициях и утверждает, что экономические циклы проявляются с регулярностью приливов и отливов.

Представители первого направления, к которым принадлежат наиболее авторитетные ученые современной западной неоклассической школы, считают, что циклы являются следствием случайных воздействий (импульсов или шоков) на экономическую систему, что и вызывает циклическую модель отклика, т. е. цикличность есть результат воздействия на экономику серии независимых импульсов. Основы этого подхода были заложены в 1927 г. советским экономистом Е.Е. Слуцким (1880–1948). Однако лишь через 30 лет данное направление получило широкое признание на Западе.

Представители второго направления склонны рассматривать цикл как своеобразную первооснову, элементарный неделимый «атом» реального мира. Цикл в данной трактовке – это особое, универсальное и абсолютное образование материального мира. Структуру цикла образуют два противоположных материальных объекта, которые находятся в нем в процессе взаимодействия.

Допустим, что в мире существует только два объекта, которые находятся во взаимодействии. Силы действия ($+F$) и противодействия ($-F$) сосредоточены на этих объектах, но направлены противоположно (рис. 23, а).

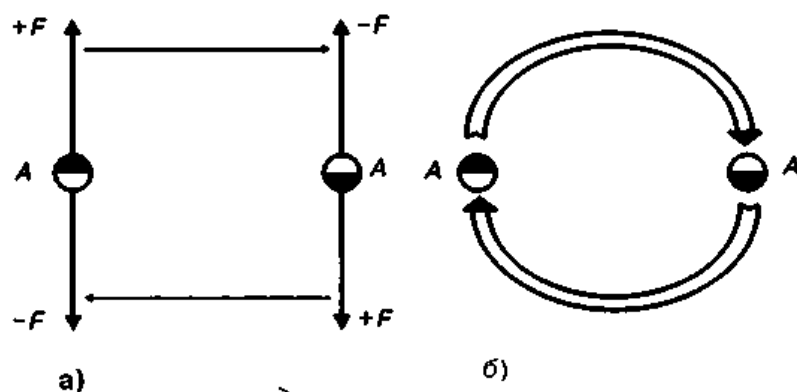


Рис. 23. Принципиальная структура цикла взаимодействия

В этой структуре цикла взаимодействия объект A переходит в свою противоположность, а затем возвращается к себе (рис. 23, б). Сумма сил действия ($+F$) и противодействия ($-F$) по абсолютной величине составляет меру взаимодействия. Если во взаимодействии будет увеличиваться сила действия, то для того, чтобы не изменилась мера, сила противодействия будет уменьшаться (не исчезая совсем). Сначала будет увеличиваться результирующая положительная сила, которая, достигнув максимума, будет уменьшаться (рис. 24).

В точках 1, 3, 5 силы действия равны силам противодействия, в точке 2 сила действия максимальна, а сила противодействия минимальна; в точке 4 – наоборот, точка 5 – возврат объекта A в исходное состояние.

Такова в самом общем виде **философская природа всеобщего цикла** как первоосновы мира вообще и мира экономики в частности.

Следует отметить, что идея цикличности как первоосновы мира витала в мировой науке со времен Древней Греции и Древнего Китая.

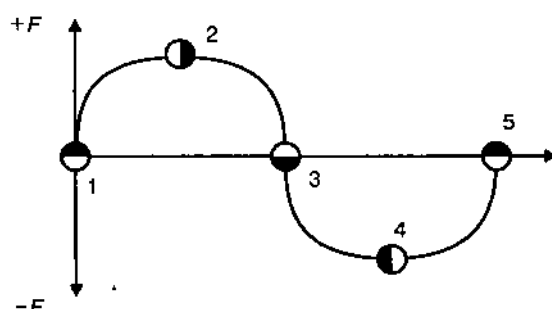


Рис. 24. Изменение результирующей силы в цикле взаимодействия

Если проблема цикличности интересовала философов на протяжении многих сотен лет, то экономисты обратили на нее внимание сравнительно недавно, в начале XIX в. Именно тогда в работах Жана Сисмонди (1773–1842), Карла Родбертуса-Ягцеова (1805–1875) и Т. Мальтуса (1766–1834) появились исследования кризисных и циклических явлений в экономике. Причем проблемами кризиса и цикла занимались, как правило, представители побочных течений экономической мысли. Экономистами же ортодоксального направления идея цикличности отвергалась как противоречащая закону Сэя, согласно которому спрос всегда равен предложению. Поэтому у старых классиков А. Смита, Д. Риккардо, Дж. Ст. Милля, А. Маршалла феномен цикла если и просматривался, то мимоходом, как частное и мимолетное явление. К тому же ни А. Смит, ни Д. Риккардо – основатели классической школы – не были свидетелями экономических циклов¹.

К. Маркс был одним из первых экономистов, который начал уделять этой проблеме пристальное внимание. Он выделял **четыре фазы цикла, последовательно сменяющие друг друга: кризис, депрессию, оживление и подъем** (рис. 25). На данном рисунке отрезок I иллюстрирует *фазу кризиса*, отрезок II – *фазу депрессии*, отрезок III – *фазу оживления* и отрезок IV – *фазу подъема*. Существуют и другие классификации. Некоторые современные исследователи выделяют только **две фазы: рецессию и подъем**. Следует отметить, что марксистская экономическая школа исследовала исключительно **промышленный цикл** протяжен-

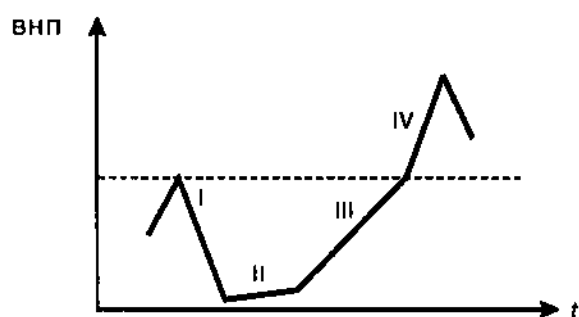


Рис. 25. Промышленный цикл и его фазы

ностью 7–12 лет, относясь ко всем остальным видам цикличности с предубеждением как к порождениям враждебной буржуазной политекономии.

Кризис проявляется, прежде всего, в перепроизводстве товаров, сокращении кредитов и повышении

¹ Сажина М.А., Чибриков Г.Г. Экономическая теория: учеб. для вузов. – М.: Норма, 2007.

ссудного процента. Это ведет к понижению прибылей и падению производства, росту банковских задолженностей, банковским крахам и банкротствам предприятий в других сферах экономики.

После кризиса наступает *депрессия*. Производство уже не сокращается, но и не растет. Товарные излишки постепенно рассасываются, но торговля идет вяло. Ставка ссудного процента падает до минимума. Однако постепенно в народном хозяйстве появляются «точки роста» и происходит переход к *оживлению*. Предприятия, приспособившиеся к новым условиям рынка, увеличивают выпуск товаров, осуществляют новое промышленное строительство, повышается норма прибыли, ставка ссудного процента и заработной платы, начинается *фаза подъема*. Уровень ВВП превосходит высшую докризисную точку, производство продолжает увеличиваться, растут занятость, товарный спрос, уровень цен и норма ссудного процента. Но постепенно размеры производства вновь выходят за рамки платежеспособного спроса, рынок переполняется нереализованными товарами и начинается новый промышленный цикл.

До 50-х гг. XX в. во время кризисов происходили всеобщее понижение уровня цен, связанное с падением платежеспособного спроса, рост безработицы. В настоящее время монополистический сектор экономики при поддержке государства не только способен удерживать докризисный уровень цен, но нередко способствует их росту. Такое падение производства при сохранении инфляции называется *стагфляцией*¹.

В современной экономической литературе широко используют терминологию, выработанную Национальным бюро экономических исследований США (NBER), согласно которой цикл включает следующие четыре фазы: *вершина (пик, бум), сжатие (рецессия, спад), дно (депрессия), оживление (расширение)*.

Для характеристики экономической конъюнктуры используется ряд экономических показателей (ВВП, уровень безработицы, личные доходы, объем промышленной продукции, уровень цен и многие другие). В зависимости от того, как изменяется значение экономических параметров в ходе цикла, они делятся на *проциклические, контрциклические и ациклические*.

¹ Бродская Т.Г. Указ. соч.

Проциклические параметры в фазе подъема увеличиваются, а в фазе цикла уменьшаются (загрузка производственных мощностей, агрегаты денежной массы, общий уровень цен, прибыли корпораций и т. п.).

Контрциклическими параметрами называются показатели, значение которых во время спада увеличивается, а во время подъема уменьшается (уровень безработицы, число банкротств, запасы готовой продукции и т. п.). *Ациклическими* называются *параметры*, динамика которых не совпадает с фазами экономического цикла (например, объем экспорта).

Кроме того, по классификации Национального бюро экономических исследований США различают *три вида параметров по признаку синхронизации* – ***опережающие, запаздывающие и соответствующие***. Опережающие достигают максимума или минимума перед приближением пика или низшей точки (это изменения в запасах, денежной массе и т. п.). Запаздывающие достигают максимума или минимума после пика или низшей точки (численность безработных, удельные расходы на зарплату и т. п.). Совпадающие параметры изменяются в соответствии с колебанием экономической активности (ВВП, уровень инфляции, объем промышленного производства и т. п.)¹.

В настоящее время статистики и экономисты не способны дать точных прогнозов экономической конъюнктуры, а могут определить лишь общую ее тенденцию. ***Во-первых***, трудно учесть все факторы, особенно в период нестабильности экономики и политических потрясений. ***Во-вторых***, существенное влияние на национальную экономику оказывает международное окружение. ***В-третьих***, даже правильно определив тенденцию, трудно предсказать точные даты прохождения фаз и вовремя изменить экономическую политику. Наконец, действия предпринимателей могут усугубить нежелательные отклонения конъюнктуры.

В зависимости от причин и продолжительности выделяют ***кратко-, средне- и долгосрочные циклы***.

Краткосрочные длятся 3–4 года (причины появления – закономерности денежного обращения), продолжительность *среднесрочных циклов* 10–20 лет (основа – периодичность обнов-

¹ Журавлева Г.П. Экономика: учеб. – М., 2006.

ления основных фондов и жилья). *Долгосрочные циклы* – 48–55 лет (появление связывают с накоплением и распределением капитала).

Современной общественной науке известны более 1 380 типов цикличности. В табл. 7 отмечены шесть наиболее часто упоминаемых; экономика оперирует по преимуществу четырьмя первыми из них.

Таблица 7

Основные типы циклов

Тип	Длина цикла	Главные особенности
Китчина	2–4 года	Величина запасов → колебания ВВП, инфляции, занятости, коммерческие циклы
Жуглара	7–12 лет	Инвестиционный цикл → колебания ВВП, инфляции и занятости
Кузнеца	16–25 лет	Доход → иммиграция → жилищное строительство → совокупный спрос → доход
Кондратьева	40–60 лет	Технический прогресс, структурные изменения
Форрестера	200 лет	Энергия и материалы
Тоффлера	1000–2000 лет	Развитие цивилизаций

Циклы Китчина (циклы запасов). Китчин (1926) сосредоточил свое внимание на исследовании коротких волн длиной от 2 до 4 лет на основе изучения финансовых счетов и продажных цен при движении товарных запасов.

Циклы Жуглара. Раньше всего экономическая наука выделила цикл 7–12 лет, который впоследствии получил имя Жуглара. Впрочем, этот цикл имеет и другие названия: «бизнес-цикл», «промышленный цикл», «средний цикл», «большой цикл». Первый промышленный кризис разразился в Англии в 1825 г., когда машинное производство заняло господствующее положение в металлургии, машиностроении и других ведущих отраслях. Кризис 1836 г. возник сначала в Англии, а затем распространился и на США. Кризис 1847–1848 гг., разразившийся в США и ряде европейских стран, по существу, был первым мировым промышленным кризисом. За ним последовали кризисы 1857 и 1866 гг.

Наиболее глубоким был кризис 1873 г. Если в XIX в. промышленный цикл составлял 10–12 лет, то в XX в. его продолжи-

тельность сократилась до 7–9 и менее лет: кризисы произошли в 1882, 1890, 1900, 1907 гг. Самое разрушительное действие на экономику оказали экономические кризисы 1920–1921, 1929–1933, 1937–1938 гг. Среди них выделяется Великая депрессия 1929–1933 гг., отличавшаяся особо глубоким и длительным падением производства.

После второй мировой войны промышленные кризисы происходили в 1948–1949, 1953–1954, 1957–1958, 1960–1961, 1969–1970, 1973–1974, 1981–1982 гг., причем самым разрушительным был кризис середины 70-х гг.

Цикл 7–12 лет был назван именем К. Жуглара (1819–1905) за его большой вклад в изучение природы промышленных колебаний во Франции, Великобритании и США на основе фундаментального анализа колебаний ставок процента и цен. Как оказалось, эти колебания совпали с циклами инвестиций, которые, в свою очередь, инициировали изменения ВВП, инфляции и занятости. К примеру, Й. Шумпетер (1883–1950) в 1939 г. выделил 11 циклов Жуглара за период с 1787 по 1932 г.

Циклы Кузнеця. В 1930-е гг. в США появились исследования, так называемого строительного цикла. Дж. Риггольмен, В. Ньюмен и некоторые другие аналитики построили первые статистические индексы совокупного годового объема жилищного строительства и обнаружили в них следующие друг за другом длительные интервалы быстрого роста и глубоких спадов или застоя. Тогда и появился термин «строительный цикл», определяющий эти 20-летние колебания. В 1946 г. Саймон Кузнец (1901–1985) в работе «Национальный доход» пришел к выводу, что показатели национального дохода, потребительских расходов, валовых инвестиций в оборудование производственного назначения, а также в здания и сооружения обнаруживают взаимосвязанные 20-летние колебания. При этом он отметил, что в строительстве эти колебания обладают самой большой относительной амплитудой.

После выхода в свет работы Кузнеця термин «строительный цикл» практически перестал употребляться, уступив место термину «длинные колебания» (longswings) в отличие от «длинных волн» Кондратьева (longwaves). В 1955 г. в качестве признания заслуг американского исследователя было решено «строительный цикл» именовать «циклом Кузнеця».

В 1968 г. американский ученый М. Абрамовиц описал ядро механизма 20-летних колебаний, или «цепочку мультипликативно-акселератного контура», которая «генерирует» 20-летние колебания: доход → иммиграция → жилищное строительство → совокупный спрос → доход (рост ВВП или товарной массы стимулирует приток населения и рождаемость, это ведет к ускорению инвестиций, в том числе и в жилищное строительство, затем происходит обратный процесс).

Циклы Кондратьева. В исследовании экономических периодических колебаний решающая роль принадлежит *Николаю Дмитриевичу Кондратьеву*. Концепция больших циклов, разработанная Кондратьевым, – это огромный вклад в развитие экономической теории. Все элементы, подвергнутые изучению Кондратьевым, по характеру своей динамики распадаются на две группы¹.

Элементы первой группы: колебательные процессы не обнаруживают какой-либо общей тенденции роста или падения либо эта тенденция почти незаметна за рассматриваемый период.

Для элементов второй группы характерно то, что в своей динамике они наряду с колебательными процессами обнаруживают также тенденцию определенного направления, как правило, роста.

Необходимо отметить, что Н.Д. Кондратьев вывел несколько теоретических постулатов:

1) повышательная волна первого большого цикла начинается, как правило, во время серьезных изменений в экономике (например, промышленная революция; Н.Д. Кондратьев выделял первый большой цикл с 1764 по 1795 г.);

2) началу повышательной волны второго большого цикла главным образом способствуют крупные технические изобретения;

3) повышательная волна третьего большого цикла во многом образуется благодаря крупным изменениям в условиях хозяйственной жизни, в частности, в области техники;

4) периоды больших циклов значительно насыщены крупными социальными потрясениями и переворотами в жизни общества (революции, войны), чем периоды понижательных волн;

¹ URL: https://vuzlit.ru/1622010/tsikly_zhuglara

5) на периоды повышательных волн приходится наибольшее количество значительных социально-экономических потрясений, в том числе революций и войн;

6) понижательные волны больших циклов сопровождаются длительной депрессией в промышленности, сильнее всего – в сельском хозяйстве;

7) большие и средние циклы находятся в одной динамике экономического развития, поэтому средние циклы как бы входят в волны больших циклов, а, следовательно, характер фазы большого цикла, на которую приходятся данные средние циклы, не может не отражаться на средних циклах.

Необходимо также отметить, что средние циклы, приходящиеся на понижательный период большого цикла, должны отличаться длительностью и глубиной депрессии, краткостью и слабостью подъемов, средние циклы, приходящиеся на повышательный период большого цикла, должны характеризоваться обратными чертами¹.

Для изучения общих закономерностей функционирования мировой системы используют *циклы Форрестера*, период составляет 200 лет. Цикл определяется исходя из пяти показателей: *численность населения Земли; запасы природных ресурсов; производство продуктов питания; загрязнения окружающей среды и капиталовложения*. Под капиталовложениями понимаются фонды, которые характеризуют уровень развития экономики, преобразующие природу.

Дж. Форрестер вывел гипотезу, что рост населения вызывает рост индустриализации, причем в геометрической прогрессии: рост населения вызывает увеличение потребления пищи, что влечет за собой рост в капиталовложения, направленные на производство товаров и услуг, данный факт в свою очередь приводит к увеличению загрязнения окружающей среды – данная цепочка не может продолжаться безгранично, и наступает катастрофа, заключающаяся в резком снижении численности населения Земли и в производстве. Однако Дж. Форрестер не исключал возможности глобального равновесия, но только при условии целеустремленности и самоограничений всего мирового сообщества в долго-

¹ URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/teoriya-tsiklichnosti-v-ekonomike-i-demografii>

срочной перспективе, что повлечет за собой «ограничение в предпринимательстве и рождаемости».

Кроме рассмотренных выше в экономике также известны *тысячелетние циклы (циклы Тоффлера)*. О. Тоффлер – первый, кто выделил в истории человечества три волны: *1-я волна – 8–9 тыс. лет назад – неолитическая революция*, которая породила сельскохозяйственную цивилизацию; *2-я волна – XVIII–XIX вв. – индустриальная цивилизация* – разрушение тогда существовавшего общества и порождение новой цивилизации произошло в результате промышленной революции; *3-я волна – началась в конце XX столетия – происходит становление нового образа жизни, нового общества, главная особенность – переход на возобновляемые источники энергии*.

Помимо идей *экономических циклов*, ученых, хоть и в меньшей степени, волновали *демографические циклы*. Первоначально существовал термин «демографическая волна». Значительный вклад в развитие данного понятия внес А.Я. Кваша, который считал, что демографическая волна – отклонение числа демографических событий от генеральной тенденции их изменения. Отклонение может быть положительным или отрицательным, причем волны не обязательно симметричны во времени, как следствие совместного, а иногда и противоположного по направлению воздействия факторов и могут быть вызваны различными причинами, такими как естественные колебания, зависящие от возрастной структуры населения и подобных факторов.

В настоящее время термин «демографическая волна» является синонимом *«демографический цикл»*¹.

3. Экономический рост и структурные изменения экономики

Экономический рост представляет собой долгосрочную тенденцию (направление движения, тренд) увеличения величины реального ВВП. Он означает увеличение потенциального ВВП, т. е. ВВП при полной занятости ресурсов, иначе говоря, рост производственных возможностей экономики.

¹ Овечкина Н.И., Шульгина Н.А. Теория цикличности в экономике и демографии // Вестник НГУЭУ. – 2012. – № 2. – С. 105–110.

Количественно экономический рост выражается в увеличении реального ВВП, а не номинального, рост которого может происходить и за счет роста уровня цен, причем даже при сокращении реального объема производства. Поэтому важнейшим показателем экономического роста является показатель величины реального ВВП.

Отметим, однако, что реальный ВВП является абсолютным показателем, не отражающим во многом уровень жизни (благополучия) населения. Более точным показателем уровня благосостояния выступает относительный показатель величины реального ВВП на душу населения, т. е. стоимость того количества товаров и услуг, которое производится не вообще в экономике, а в расчете на одного человека.

Рост показателя ВВП на душу населения означает, что на одного жителя страны приходится все больше товаров и услуг, что благосостояние увеличивается. Экономический рост, следовательно, происходит лишь тогда, когда рост уровня благосостояния, сопровождается опережающим ростом реального ВВП по сравнению с ростом населения¹.

Графически экономический рост может быть представлен:

- через **кривую реального ВВП** (рис. 26, а), отражающую долгосрочную вероятную тенденцию увеличения реального ВВП;
- через **кривую производственных возможностей** (рис. 26, б), когда переход экономики на новую кривую производственных возможностей (КПВ₂), т. е. из точки А в точку D, означает увеличение производства и потребительских (до C₃), и инвестиционных товаров (до I₃), причем без альтернативных издержек (которые бы неизбежно имели место на КПВ как снижение производства инвестиционных товаров с I₁ до I₂ при увеличении производства потребительских с C₁ до C₂);
- с помощью **модели совокупного спроса – совокупного предложения (модели AD-AS)** (рис. 26, в) как сдвиг вправо кривой долгосрочного совокупного предложения (LRAS) и рост объема производства от до Y*₂.

Чтобы понять, почему одни страны развиваются быстрее, чем другие, как ускорить экономический рост; что определяет

¹ Шевчук Д.А., Шевчук В.А. Указ. соч.

скорость увеличения ВВП, т. е., чтобы понять межстрановые и межвременные различия в уровне реального ВВП и в темпах его роста, рассмотрим типы и факторы экономического роста.

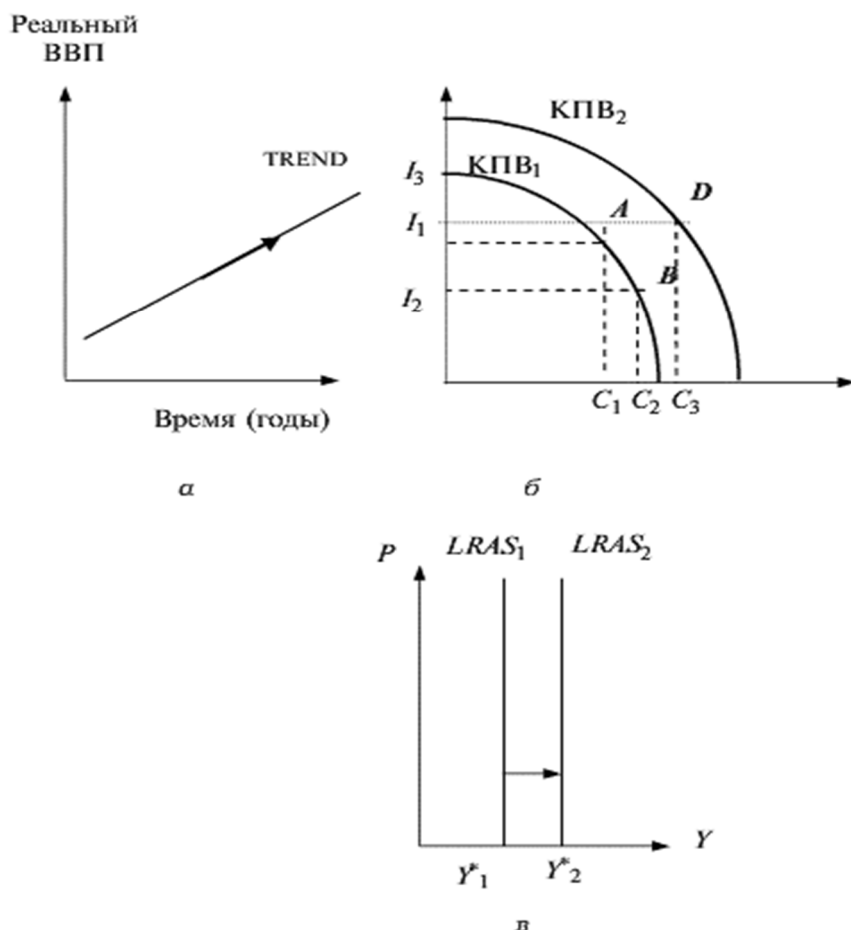


Рис. 26. Экономический рост (графическая интерпретация):
а) кривая реального ВВП; б) кривая производственных возможностей;
в) модель «совокупный спрос – совокупное предложение»

*Увеличение производственных возможностей и рост потенциального ВВП могут быть связаны с изменением либо количества, либо качества ресурсов. Соответственно выделяют **два типа экономического роста**:*

- *экстенсивный*, обусловленный увеличением количества ресурсов, простым добавлением факторов производства;
- *интенсивный*, связанный с совершенствованием качества ресурсов, использованием достижений научно-технического прогресса.

Этим двум типам экономического роста выделяют *две группы факторов (источников) экономического роста*:

– *факторы, экстенсивного типа*, влияющие на количество ресурсов (труда, земли, капитала, предпринимательских способностей). К ним относятся использование большего количества рабочей силы, строительство новых предприятий, использование большего количества оборудования, вовлечение в хозяйственный оборот дополнительных земель, открытие новых месторождений и увеличение добычи полезных ископаемых; внешняя торговля, позволяющая увеличить количество ресурсов, и т. п. Но при этом квалификация рабочих, производительность их труда, качество оборудования и технология не меняется, поэтому отдача продукции и величина дохода на единицу труда и капитала остается прежней;

– *факторы, интенсивного типа*, влияющие на качество ресурсов: рост квалификации и повышение профессиональной подготовки рабочей силы, использование более совершенного оборудования, наиболее передовых технологий (в первую очередь, ресурсосберегающих), научная организация труда, применение более эффективных методов государственного регулирования экономики.

Наиболее важную роль среди интенсивных факторов экономического роста играет научно-технический прогресс (НТП), основанный на накоплении и расширении знаний, которыми располагает общество, на научных открытиях и изобретениях, которые дают эти новые знания, на нововведениях (инновациях), которые служат формой реализации научных открытий и изобретений. В современных условиях, научно-технический прогресс обеспечивает основную величину экономического роста.

Экономический рост ведет к структурным изменениям экономики и с течением времени меняет ранжирование (соотношение) стран по уровню реального ВВП на душу населения. Происходит это из-за того, что в разных странах разная скорость экономического роста, выражающаяся в среднегодовых темпах прироста ВВП в течение определенного периода времени. Показатель скорости роста является показателем динамики экономического роста и позволяет определить, какая страна развивается быстрее.

Темп экономического роста (rate of growth, g) выражается в процентах и рассчитывается по формуле:

$$g = [(Y_t - Y_{t-1}) / Y_{t-1}] \times 100\%,$$

где Y_t – реальный ВВП текущего года;

Y_{t-1} – реальный ВВП предыдущего года.

Иными словами, *показатель экономического роста характеризует процентное изменение реального ВВП (совокупного выпуска) в каждом следующем году по сравнению с предыдущим, т. е. прирост ВВП.*

Различия в темпах роста реального ВВП на душу населения очень велики. Благодаря высоким темпам экономического роста за последние 100 лет Япония, например, смогла резко вырваться вперед, в то время как Великобритания из-за низких темпов роста во многом утратила свои позиции.

Отметим, что даже небольшие различия в темпах роста ведут по прошествии ряда лет к громадным различиям в уровне дохода и выпуска между странами. Происходит это благодаря так называемому накапливаемому росту, т. е. кумулятивному эффекту, подсчитываемому по формуле «сложного процента», учитывающей процент на ранее полученный процент. Так, например, если величина ВВП в стране составляет 100 млрд долл и среднегодовой темп роста ВВП – 10%, то величина ВВП в конце первого года составит 110 млрд долл. ($100 + 100 \times 0,1 = 110$), в конце второго года 121 млрд долл. ($100 + 100 \times 0,1 + (100 + 100 \times 0,1) \times 0,1 = 121$), в конце третьего года – 133,1 млрд долл. ($100 + 100 \times 0,1 + (100 + 100 \times 0,1) \times 0,1 + [(100 + 100 \times 0,1) \times 0,1] \times 0,1 = 133,1$) и т. д.

Итак, если известен среднегодовой темп прироста ВВП (annual growth rate, g_a), то, зная исходный уровень ВВП (Y_0) и используя формулу сложного процента, можно рассчитать величину ВВП через t лет (Y_t):

$$Y_t = Y_0 (1 + g_a)^t,$$

из чего следует, что среднегодовой темп прироста ВВП равен:

$$g_a = \sqrt[t]{\frac{Y_t}{Y_0}} - 1.$$

Таким образом, среднегодовой темп прироста ВВП представляет собой среднюю геометрическую темпов прироста за определенное количество лет.

Для облегчения расчетов обычно используется «правило 70», которое утверждает, что если какая-либо переменная растет темпом $x\%$ в год, то ее величина удвоится приблизительно через $70/x$ лет. Таким образом, если ВВП на душу населения ежегодно растет на 1% , то его величина удвоится через 70 лет ($70/1$), а если рост ВВП на душу населения составляет 4% в год, то его величина удвоится примерно через 17,5 лет ($70/4$).

Из «правила 70» следует, что по прошествии ряда лет быстро растущая экономика при больших темпах экономического роста и меньшей первоначальной величине ВВП увеличит общий выпуск быстрее, чем более медленно растущая экономика с большей величиной первоначального ВВП. Например, экономика, которая растет с темпом 1% удвоит свой ВВП через примерно 70 лет, а в экономике с 4% -м темпом роста на удвоение ВВП понадобится всего около 17,5 лет. В итоге через 70 лет экономика с 4% -м ростом увеличит свой ВВП в 16 раз по сравнению с исходным уровнем (2^4), в то время как экономика с 1% -м ростом только удвоит исходную величину ВВП (2^1). Если обе экономики первоначально имели одинаковый уровень ВВП, то экономика с 4% -м темпом роста через 70 лет будет иметь благодаря кумулятивному эффекту ВВП в 8 раз больший, чем экономика с 1% -м ростом. *Это явление, когда более бедная страна начинает развиваться более быстрыми темпами, чем более богатая страна, поскольку она имеет первоначально более низкий производственный потенциал и уровень ВВП, получило название **эффекта быстрого старта**.*

На темпы экономического роста существенное влияние оказывает экономическая политика государства, воздействующая на величину физического и человеческого капитала в экономике и приводящая к увеличению экономического потенциала страны¹.

Государственная политика стимулирования экономического роста включает в себя следующие мероприятия.

¹ Шевчук Д.А., Шевчук В.А. Указ. соч.

Стимулирование внутренних инвестиций и сбережений.

Рост запаса капитала (ΔK) в экономике происходит с помощью инвестиций ($I = \Delta K$). Чем выше доля инвестиций в экономику, тем выше темпы экономического роста. *Поскольку рост запаса капитала непосредственно влияет на рост производительности труда, то основное условие экономического роста – это увеличение инвестиций.* Основу же инвестиций составляют сбережения. Если общество потребляет меньше, а сберегает больше, оно имеет больше ресурсов для инвестирования.

Стимулирование иностранных инвестиций, путем снятия ограничений на получение в собственность капитала страны. Различают два вида иностранных инвестиций: прямые и портфельные. *Прямые иностранные инвестиции* – это инвестиции в капитал, которыми владеют и распоряжаются (управляют) иностранцы. *Портфельные иностранные инвестиции* – инвестиции в капитал, которые финансируются с помощью иностранцев (например, покупка иностранцами акций и облигаций фирм данной страны), но которые находятся под управлением производителей (резидентов) данной страны.

Иностранные инвестиции обеспечивают рост экономики страны. Несмотря на то, что часть доходов фирм, созданных при участии иностранного капитала, уходит за границу (прибыль иностранных фирм от прямых инвестиций, полученные дивиденды и проценты по ценным бумагам от портфельных инвестиций), зарубежные источники финансирования увеличивают экономический потенциал страны, повышают уровень производительности и оплаты труда. Кроме того, приток иностранных инвестиций позволяет развивающимся странам освоить наиболее передовые технологии, разрабатываемые и применяемые в развитых странах.

Стимулирование образования. Образование – это инвестиции в человеческий капитал. Например, в США, по данным статистики, каждый год, затраченный на учебу, повышает будущую зарплату работника в среднем на 10%. Инвестиции в образование увеличивают не только производительность и, как следствие, будущую зарплату реципиента (его получателя), но и обеспечивают положительный внешний эффект, поскольку образованный человек может выдвигать идеи, которые становятся полезными для других, всеобщим достоянием. Последний фактор является

аргументом в пользу государственного образования. В связи с этим крайне негативным явлением является «утечка умов», т. е. эмиграции наиболее образованных и квалифицированных специалистов из бедных стран и стран с переходной экономикой в богатые страны, имеющие высокий уровень жизни.

Стимулирование исследований и разработок. Большая часть роста уровня жизни происходит благодаря росту технологических знаний, которые идут из исследований и разработок. Со временем знания становятся общественным благом, так, что все члены общества могут их использовать одновременно, не уменьшая выигрыша (благосостояния) других. Исследования и разработки могут быть простимулированы государственными грантами, снижением налогов и патентами для установления временных прав собственности на изобретения.

Защита права собственности и обеспечение политической стабильности. Чтобы люди желали работать, сберегать, инвестировать, торговать, изобретать, они должны быть уверены, что результаты их труда и принадлежащая им собственность не будут украдены и что все соглашения будут выполнены. Даже малейшая возможность политической нестабильности создает неопределенность в отношении прав собственности, потому что революционное правительство может конфисковать собственность, особенно капитал. Это направление государственной политики важно, как институциональная основа для увеличения внутренних инвестиций и особенно для привлечения иностранных инвестиций; а также для защиты интеллектуальной собственности, что является стимулом роста технологического прогресса.

Стимулирование свободной торговли, которая позволяет стране не производить всю продукцию самой, а покупать у других стран те виды продукции, которые они производят более эффективно. Расширение торговли с развитыми странами позволяет развивающимся странам не только экономить на издержках и не выпускать продукцию, производство которой неэффективно, но и пользоваться новейшими мировыми техническими и технологическими достижениями.

Контроль роста населения. Для обеспечения роста благосостояния темпы роста производства должны быть выше темпов роста населения. Между тем, высокие темпы роста населения де-

лают остальные факторы производства «более тонкими» (т. е., в расчете на одного рабочего) и уменьшают возможности для роста экономики. Так, быстрый рост населения снижает капиталовооруженность, т. е. количество капитала, приходящегося на одного рабочего, что ведет к снижению производительности труда и уровня благосостояния. Особенно остро проблема темпов роста населения проявляется при анализе изменений человеческого капитала. Высокие темпы роста населения, т. е. увеличение доли детей и молодежи, создают серьезные трудности: для системы образования, особенно в развивающихся странах.

Значение экономического роста (его основное преимущество) состоит в том, что он расширяет возможности повышения уровня благосостояния. На его основе создаются условия для осуществления социальных программ, ликвидации бедности, развития науки и образования, решения экологических проблем. Экономический рост увеличивает производственные возможности экономики, позволяет решить проблему ограниченности ресурсов. Благодаря ему создаются новые виды ресурсов, новые эффективные технологии производственных процессов, позволяющие увеличить и разнообразить производство товаров и услуг, повысить качество жизни.

Однако сам по себе экономический рост не способен решить многие экономические, социальные, экологические и другие проблемы, более того, экономический рост *имеет существенные следующие издержки.*

1. *Альтернативные издержки*, т. е. необходимость жертвовать текущим потреблением (потреблением в настоящем), чтобы обеспечить экономический рост и иметь возможность увеличить потребление (благосостояние) в будущем. Как известно, основой экономического роста служат инвестиции, обеспечивающие увеличение запаса капитала. Увеличение инвестиций в производство инвестиционных товаров (оборудование, зданий, сооружений), обуславливающих экономический рост и процветание, ведет к сокращению ресурсов, направляемых на производство товаров и услуг, используемых для текущего потребления. Образующиеся в результате сокращения потребления сбережения используются для инвестирования, следовательно, роста потребления в будущем.

2. Издержки, связанные с уменьшающейся отдачей от инвестиций (капитала). По мере роста запаса капитала дополнительный выпуск, производимый с помощью дополнительной единицы капитала, т. е. дополнительных инвестиций, уменьшается. Из-за уменьшающейся отдачи от капитала, более высокие сбережения и инвестиции приведут к более высокому росту только на некоторый начальный период времени (эффект ускорения), но по мере того, как экономика будет накапливать более высокий уровень запаса капитала, рост будет замедляться. Обеспечить в долгосрочном периоде устойчивый экономический рост может только технологический прогресс. Кроме того, основываясь на описанном выше эффекте быстрого старта, можно утверждать, что дополнительное увеличение капитала в бедной стране увеличивает экономический рост в большей степени, чем такое же увеличение капитала в богатой стране. В развитых странах техническая оснащенность производства очень высока, вследствие чего даже значительный прирост капитала приводит к весьма небольшому росту производительности труда. Поэтому при равенстве доли ВВП, направляемой на инвестиции, бедные страны достигают более высоких темпов развития, чем богатые. Например, в течение 30 последних лет США и Южная Корея инвестировали примерно одну и ту же долю своего ВВП, однако рост ВВП США составил в среднем 2%, в то время как у Южной Кореи – 6%.

3. Издержки, связанные с загрязнением окружающей среды. Постоянные высокие темпы экономического роста может обеспечить только технологический прогресс, основанный на использовании изобретений и научных открытий. Однако использование многих изобретений и инноваций (двигателя внутреннего сгорания, реактивного двигателя, производство пластмасс, синтетических волокон, химических удобрений, получение атомной энергии), с одной стороны, ускорили экономический рост и обеспечили более высокий уровень благосостояния и комфортности, но, с другой стороны, привели к серьезному загрязнению окружающей среды и даже угрозе экологической катастрофы. При этом парадокс заключается в том, что решение экологических проблем может быть найдено только на путях дальнейшего развития технологического прогресса.

Тема 13. Мировое хозяйство и основные тенденции его развития

1. Международное разделение труда как экономическая основа мирового хозяйства

Мировая экономика является сложной социально-экономической системой, включающей в себя множество составляющих ее элементов. Основу этой системы образуют международное и ограниченное рамками отдельных государств национальное производство материальных и духовных благ, их распределение, обмен и потребление. Подсистемами различного уровня иерархии в структуре мировой экономики выступают транснациональные корпорации, банки, международные организации, политические альянсы, а также государства с их национальной экономикой и системой воспроизводства.

Национальные хозяйства стран отличаются друг от друга множеством природных, экономических, политических, социальных и исторических особенностей. Каждая страна вносит свой специфический вклад в мировую экономику и развитие интеграционных экономических процессов.

Термины «мировая экономика», «мировое хозяйство», «всемирное хозяйство» мы будем рассматривать как синонимы.

Понятие мировой экономики. Мировой экономике (мировому хозяйству, всемирному хозяйству) можно дать широкое и узкое определение. По широкому определению, *мировая экономика* – это сумма всех национальных экономик мира, по узкому определению – это совокупность только тех частей национальных экономик, которые взаимодействуют с внешним миром¹.

Сущность международных экономических отношений и их формы. Мировое хозяйство является сложной системой. Вся совокупность различных национальных экономик (или их внешнеэкономических частей, если исходить из узкого определения) скреплена движением товаров, услуги факторов производства (экономических ресурсов). На этой основе между странами возникают международные экономические отношения

¹ Экономика: учеб. / под ред. А.С. Булатова. – М.: Юрист, 2002.

(внешнеэкономические связи, мирохозяйственные связи), т. е. хозяйственные отношения между резидентами и нерезидентами (юридическими и физическими лицами разных стран). Их можно классифицировать по формам.

Традиционно в отдельную форму выделяют *международную (мировую) торговлю товарами и услугами*. Перемещение факторов производства лежит в основе таких форм международных экономических отношений, как *международное движение капитала, международная миграция рабочей силы, международная торговля знаниями (международная передача технологии)*. Что касается остальных факторов производства помимо капитала, труда и знаний (технологии), то природные ресурсы немобильны и участвуют в мирохозяйственных связях почти всегда опосредованно, через международную торговлю изготовленной на их основе продукции. Такой фактор, как предпринимательские способности (предпринимательство, предпринимательский опыт), перемещается обычно вместе с капиталом, рабочей силой и знаниями (технологией) и поэтому обычно не фигурирует как самостоятельная форма международных экономических отношений. В отдельную форму нужно выделить *международные валютно-расчетные отношения*, которые хотя и являются производными от международной торговли и движения факторов производства (особенно капитала), приобрели большую самостоятельность в мировом хозяйстве¹.

Субъекты мирового хозяйства. Система мирового хозяйства, если прибегнуть к упрощению, может быть представлена в виде механизма, у которого есть составные части, узлы. Главными из этих частей (узлов) являются национальные экономики, а также транснациональные корпорации, интеграционные объединения, международные экономические организации.

Этапы формирования мировой экономики. Большинство исследователей сходятся в том, что мировое хозяйство, хотя и начало складываться очень давно, окончательно сформировалось около ста лет тому назад².

¹ Экономика: учеб. / под ред. А.С. Булатова. – 3-е изд., перераб. и доп. – М., 1999.

² Там же.

Можно выделить несколько значительных этапов в развитии мирохозяйственных связей.

Первый – начался до нашей эры и продолжался до XIX в. Мирохозяйственные связи на этом этапе были случайными, нерегулярными и проявлялись в основном в форме торговли.

К концу XIX в. сложился *мировой (всемирный) рынок* товаров и услуг, т. е. совокупность национальных рынков товаров и услуг (если использовать широкое определение).

Второй – начался в XIX в., в эпоху промышленных революций, и продолжался до середины XX в. Развитие мирохозяйственных связей в этот период стало экономической необходимостью для индустриальных экономик. Они стали постоянными и устойчивыми, проявляясь в формах миграции товаров, капиталов, валют, рабочей силы.

Третий – начался во второй половине XX в. Во многом он связан с влиянием НТР на современное производство, международное разделение труда (МРТ), развитие производственной инфраструктуры. Этот этап характеризуется:

- усилением взаимосвязи и взаимозависимости национальных экономик, проявляющимся в интернационализации производства;
- формированием межнациональных механизмов регулирования мирохозяйственных связей и активизацией их деятельности;
- более высокой результативностью межнационального взаимодействия по сравнению с суммой национальных результатов.

Сущность МРТ проявляется в единстве двух процессов – расчленения процесса производства и последующего его объединения, в специализации различных видов трудовой деятельности в отдельных странах и в дальнейшем их взаимодействии и взаимодополнении.

Международное разделение труда является средством экономии затрат общественного труда, основой рационализации мировых и национальных производительных сил, обеспечивает формирование оптимальных международных воспроизводственных пропорций на отраслевом и территориально-страновом уровне.

В мировом хозяйстве выделяются *три вида разделения труда*:

- **общее** – по сферам производства и отраслям народного хозяйства (отраслевая специализация). Отсюда вытекает ранее

сложившееся в мировом хозяйстве традиционное деление экспортеров на индустриальные, сырьевые, аграрные и т. п.;

– *частное* – базирующееся на производстве отдельных видов конечной продукции и услуг (предметная специализация);

– *единичное* – основанное на специализации производителей на изготовлении отдельных деталей, узлов, компонентов конечной продукции (поузловая и поддетальная специализация) и на отдельных стадиях (в их взаимосвязи) технологического процесса (технологическая специализация).

С прогрессом производства частное и единичное разделения труда в значительной степени переплетаются и дополняют друг друга, становятся все более многообразными и дробными. На основе производства отдельных узлов и деталей нередко возникают предпосылки производства новых видов продукции и даже отпочкования от сложившихся уже отраслей новых отраслей производства¹.

Получение экономических выгод является одним из мотивов участия в МРТ стран мирового сообщества. На практике это выглядит следующим образом: на мировой рынок поступают те товары, услуги, технологии и т. п. данной страны, национальные издержки производства которых ниже мировых, а ввозятся те результаты производства, национальные издержки на которые выше мировых (теория абсолютных преимуществ А. Смита). Доказывая необходимость введения свободной торговли между государствами, английский экономист Д. Риккардо сформулировал положение о том, что каждая страна извлекает выгоду от развития внешней торговли на различиях в издержках по производству товаров. При этом Риккардо дополнил теорию Смита положением об относительном преимуществе в издержках².

Все товары, поступающие на мировой рынок, независимо от национальной принадлежности участвуют в формировании мировых цен и обмениваются в пропорциях, подчиняющихся законам мирового рынка. В ходе международного обмена товарами и услугами в любой стране, участвующей в МРТ, обеспечивается получение разницы (выгоды) между интернациональной и наци-

¹ Позубенков П.С., Уланова О.И. Мировая экономика и международные экономические отношения. – Пенза, 2013.

² Там же.

ональной стоимостью экспортируемых и импортируемых товаров и услуг, а также экономия национальных затрат на отказе от внутреннего производства товаров и услуг за счет их относительно дешевого импорта.

Международное разделение труда, являясь функцией развития производительных сил и международных экономических отношений, создает объективные условия для усиления взаимосвязи и взаимозависимости воспроизводственных процессов стран мира, порождает стимулы к взаимовыгодному экономическому сотрудничеству, расширяет пределы интернационализации производства до общемировых масштабов.

Таким образом, в основе процесса глобализации экономики лежит качественно новый уровень международного разделения труда.

Своеобразие современного этапа МРТ состоит в том, что в ходе своего развития все страны (ведущие индустриально развитые и страны догоняющего развития) стремятся на основе максимального использования имеющихся у них возможностей в ходе конкурентной борьбы встроить национальную экономику или ее элементы в мировой воспроизводительный процесс и отстаивать, а, по возможности, и расширять свою нишу (сегмент) в МРТ.

Исторически выход воспроизводственного процесса за пределы национального хозяйственного пространства постепенно становится необходимостью экономического развития. Национальные хозяйства оказываются все более связанными с внешним миром, все более открытыми по отношению к нему. Становление открытой экономики – объективная тенденция мирового развития.

Открытая экономика предполагает включенность в мировое хозяйство при сохранении целостности национальной экономики.

Открытая экономика – это эффективное использование принципа сравнительных преимуществ в МРТ при изменяющихся мирохозяйственных условиях, активное использование различных форм совместного бизнеса.

Таким образом, ***открытая экономика*** – это национальная экономика с высокой степенью включенности в международное разделение труда.

Важнейшим критерием открытости национальной экономики является благоприятный инвестиционный климат страны,

стимулирующий приток капиталовложений, новых технологий, информации. Открытая экономика предполагает разумную доступность внутреннего рынка для притока иностранного капитала, товаров, услуг, информации, рабочей силы. Открытая экономика способствует:

- углублению международной специализации и кооперированию производства;
- распространению и восприятию мирового опыта развития международных экономических отношений;
- росту конкуренции и сотрудничества между национальными и зарубежными субъектами предпринимательства на мировом рынке.

Под воздействием МРТ в условиях роста открытости национальных экономик в мировом хозяйстве возникает как бы дополнительная сила, результаты действия которой, складываясь с материально-вещественными и личностными факторами производства, присваиваются все возрастающим числом субъектов мирового сообщества¹.

В последнее время в мире произошли масштабные экономические, политические и социальные изменения, которые оказали существенное воздействие на мировое хозяйство в целом и международное разделение труда, в частности.

Процесс *разделения труда* бесконечен, но конкретные формы его проявления со временем могут изменяться, утрачивать или наращивать внутренние импульсы своего развития. Старые формы разделения труда при этом могут сохраняться, но утрачивают свою доминирующую роль (подобно тому, как элементы мануфактурного разделения труда продолжали существовать и после утверждения машинного производства).

Характер взаимодействия между общим, частным и единичным разделением труда в общей системе международного разделения труда в последние годы существенно меняется. *С одной стороны*, МРТ продолжает традиционно выражать процесс стихийного распределения производственных функций между странами как субъектами мировой хозяйственной системы. *С другой* – производственные функции, планомерно распределяясь внутри ТНК и не выходя за их рамки, «перешагивают» национальные границы.

¹ Позубенков П.С., Уланова О.И. Указ. соч.

В условиях глобализации мирового хозяйства растущее воздействие на изменения в направлениях и формах развития международного разделения труда оказывают крупнейшие ТНК и сформированные ими транснациональные воспроизводственные комплексы – ТВК, работающие в едином режиме, заданном транснациональными технологическими системами. При этом технологическое единство предприятий различных стран, входящих в состав таких ТВК, в ряде случаев дополняется финансовым и организационным единством.

Международное разделение труда реализуется в своих **основных формах** – международной специализации и кооперации производства.

Под *международной специализацией производства* понимается такая форма международного разделения труда, когда отрасли, подотрасли, отдельные технологические процессы предприятий национальных хозяйств ориентируются на выпуск однородной продукции сверх внутренних потребностей.

Кооперация – вид общественного движения и организационно-хозяйственная форма производственной деятельности людей. Как особая форма организации труда представляет собой сотрудничество различного количества лиц, которые совместно участвуют в одном или в разных, но взаимосвязанных процессах труда в рамках определенных организационно-хозяйственных форм. В таком понимании сотрудничество представляет собой кооперацию труда, которая подразделяется на простую и сложную кооперацию.

2. Валютный курс и факторы, влияющие на его формирование

Степень интеграции отдельных стран в мировое хозяйство различны, но нет такой страны, которая в той или иной мере не была бы связана нитями экономического взаимодействия с окружающим миром. Внешнеэкономические операции страны с ее партнерами представляют собой мирохозяйственные связи, объединяющие национальные экономики в мировое хозяйство¹.

¹ Красавина Л.Н. и др. Международные валютно-кредитные и финансовые отношения: учеб. для студ. высш. учеб. заведений / под ред. Л.Н. Красавиной. – М., 2008.

Многогранный комплекс международных отношений страны находит отражение в балансовом счете ее международных операций, который по традиции называется *платежным балансом*.

Платежный баланс – балансовый счет международных операций – это стоимостное выражение всего комплекса мирохозяйственных связей страны в форме соотношения показателей вывоза и ввоза товаров, услуг, капиталов. Балансовый счет международных операций представляет собой количественное и качественное стоимостное выражение масштабов, структуры и характера внешнеэкономических операций страны, ее участия в мировом хозяйстве. На практике принято пользоваться термином «платежный баланс», а показатели валютных потоков по всем операциям обозначать как платежи и поступления¹.

В последнее время в дополнение к платежному балансу, содержащему сведения о движении потоков ценностей между странами, составляется *баланс международных активов и пассивов страны*, отражающий ее международное финансовое положение в категориях запаса. Он показывает, на какой ступени интеграции в мировое хозяйство находится страна. В нем отражается соотношение на данный момент стоимости полученных и предоставленных страной кредитов, инвестиций, других финансовых активов. У одних стран полученные ресурсы преобладают, а заграничные активы невелики. У других стран велики и разнообразны и те, и другие показатели.

По экономическому содержанию различаются платежный баланс на определенную дату и за определенный период. Платежный баланс на определенную дату невозможно зафиксировать в форме статистических показателей; он существует в виде меняющегося изо дня в день соотношения платежей и поступлений.

Платежный баланс за определенный период (месяц, квартал, год) составляется на основе статистических показателей о совершенных за этот период внешнеэкономических сделках и позволяет анализировать изменения в международных экономических отношениях страны, масштабах и характере ее участия в мировом хозяйстве².

¹ Смирнов П.Ю. Мировая экономика. Шпаргалки. – М.: АСТ, 2009.

² Красавина Л.Н. и др. Указ. соч.

Состояние платежного баланса за период тесно связано с состоянием национальной валюты в долговременном аспекте, степенью ее стабильности или характером изменений валютного курса.

Существуют различные методики составления платежных балансов. В настоящее время наибольшей известностью пользуется классификация статей платежного баланса, предложенная Международным валютным фондом.

В основе данной методики лежит отражение объективной реальности – необходимости выделения двух больших разделов платежного баланса. Связано это, прежде всего с тем, что каждая сделка имеет две стороны – торговую и финансовую, которые с точки зрения учета стоимости являются, по сути дела, зеркальным отражением друг друга.

Рассмотрим более подробно структуру платежного баланса в том виде, как он публикуется в периодических изданиях МВФ.

I. Баланс текущих операций:

1. Торговый баланс:

- а) экспорт;
- б) импорт.

2. Баланс услуг и некоммерческих платежей – баланс «невидимых» операций.

II. Баланс движения капиталов и кредитов.

Внешнеторговый баланс. Первым подразделом счета текущих операции является т.н. внешнеторговый баланс. МВФ рекомендует оценивать и экспорт и импорт единообразно – по цене на границе экспортирующей экономики. Таким образом, для оценки и экспорта, и импорта следует использовать цены FOB¹. Часто на практике данные о импортных поставках известны в ценах CIF² и

¹ Условия FOB предусматривают, что продавец обязан доставить товар в порт и погрузить на указанное покупателем судно; расходы по доставке товара на борт судна ложатся на продавца. В некоторых портах при поставках на условиях FOB расходы по погрузке несёт покупатель. Риск случайной гибели имущества или его повреждения возлагается на продавца – до момента пересечения товаром борта судна, и на покупателя – с указанного момента. Как правило, право собственности на товар переходит от продавца к покупателю одновременно с переходом риска.

² Условия поставки CIF означают, что продавец оплачивает доставку товара в порт, погрузку и фрахт судна, а также обеспечивает прохождение таможенных процедур при экспорте товара (в том числе оплачивает пошлины) и приобретает страховой полис, допускающий передачу для покрытия рисков, связанных с доставкой груза, страховыми компаниями.

вводится соответствующая поправка. Эта поправка для таких стран, как США, Германия, Франция составляла в конце 90-х годов от 3 до 4% объема импорта в ценах FOB. В то же время для Японии, островного государства, во внешней торговле которого удельный вес морских перевозок значителен, она была заметно выше (10%).

Балансы услуг и факторных доходов – баланс «невидимых» операций. Вторым подразделом счета текущих операций является баланс услуг. Услуги приобретают все большее значение в международной торговле. Весьма важной частью счета текущих операций является также баланс факторных доходов, поскольку в этом подразделе учитывается, в частности, доход от заграничных инвестиций или платежи по иностранным инвестициям.

Не случайно, что именно этот подраздел счета текущих операций имеет особое значение для развития иностранного предпринимательства в той или иной стране. Невозможность перевести прибыли, полученные от инвестиций, за пределы страны является мощным тормозом для иностранных инвестиций.

К текущим переводам относятся также различные односторонние переводы, в том числе поступления ресурсов и платежи на безвозмездной основе.

Счет операций с капиталом и финансовыми инструментами. Второй раздел платежного баланса состоит главным образом из статей, в которых отражается движение капитала и финансовых инструментов, в частности учитываются прямые и портфельные инвестиции. В этом разделе отражаются торговые кредиты и авансы, предоставленные и привлеченные; ссуды и займы, предоставленные и привлеченные; наличная иностранная валюта; остатки на текущих счетах и депозиты; просроченная задолженность, в том числе задолженность по товарным поставкам на основании межправительственных соглашений; изменение задолженности по своевременно непоступившей экспортной валютной и рублевой выручке и непогашенным импортным авансам.

Статья «Чистые ошибки и пропуски». Поскольку данные, на основе которых составляется платежный баланс, поступают из разных источников, то для подведения окончательного итога приходится прибегать к статье «Чистые ошибки и пропуски». В тех странах, где учет имеет прочные традиции, относительная ве-

личина этой статьи, как правило, невелика. Там, где имеют место бегство или нелегальный отток капитала, эта величина может быть существенно больше. Объем неучтенных ресурсов может быть значительным и в государствах, куда устремляется нелегальный капитал.

Итоговый баланс. Суммирование первого и второго разделов баланса, а также статьи «Ошибки и пропуски» позволяет подвести итоговый баланс, который может иметь либо положительное, либо отрицательное сальдо¹.

Расчетный баланс – соотношение валютных требований и обязательств данной страны к другим странам – практически не составляется, за исключением некоторых аналитических исследований, поскольку трудно отделить фактически произведенные платежи от будущих при современной системе учета.

Мировая валютная система (МВС) является исторически сложившейся формой организации международных денежных отношений, закреплённой межгосударственными договоренностями, представляющей совокупность способов, инструментов и межгосударственных органов, с помощью которых осуществляется платежно-расчетный оборот в рамках мирового хозяйства².

Хотя мировая валютная система преследует глобальные мирохозяйственные цели и имеет особый механизм функционирования, она тесно связана с национальными валютными системами.

Эта связь осуществляется через национальные банки, обслуживающие внешнеэкономическую деятельность, и проявляется в межгосударственном валютном регулировании и координации валютной политики ведущих стран. Взаимная связь национальных и мировой валютной систем не означает их тождества, поскольку различны их задачи, условия функционирования и регулирования, влияние на экономику отдельных стран и мировое хозяйство. Связь и различие национальных и мировой валютной систем проявляются в их элементах (табл. 8).

¹ Грязнова А.Г. и др. Макроэкономика. Теория и российская практика: учеб. для студ., обучающихся по экономич. специальностям / под ред. А.Г. Грязновой, Н.Н. Думной. – М., 2007.

² Смирнов П.Ю. Указ. соч.

Таблица 8

Основные элементы национальной и мировой валютных систем

Национальная валютная система	Мировая валютная система
Национальная валюта	Резервные валюты, международные счетные валютные единицы
Условия конвертируемости национальной валюты	Условия взаимной конвертируемости валют
Паритет национальной валюты	Унифицированный режим валютных паритетов
Режим курса национальной валюты	Регламентация режимов валютных курсов
Наличие или отсутствие валютных ограничений, валютный контроль	Межгосударственное регулирование валютных ограничений
Национальное регулирование международной валютной ликвидности страны	Межгосударственное регулирование международной валютной ликвидности
Регламентация использования международных кредитных средств обращения	Унификация правил использования международных кредитных средств обращения
Регламентация международных расчетов страны	Унификация основных форм международных расчетов
Режим национального валютного рынка и рынка золота	Режим мировых валютных рынков и рынков золота
Национальные органы, управляющие и регулирующие валютные отношения страны	Международные организации, осуществляющие межгосударственное валютное регулирование

Мировая валютная система включает в себя ряд конструктивных элементов, среди которых можно назвать следующие: мировой денежный товар и международная ликвидность; валютный курс; валютные рынки; международные валютно-финансовые организации; межгосударственные договоренности¹.

Мировой денежный товар принимается каждой страной в качестве эквивалента вывезенного из нее богатства и обслуживает международные отношения (экономические, политические, культурные).

Первым международным денежным товаром выступало золото. Далее мировыми деньгами стали национальные валюты ведущих мировых держав (кредитные деньги). В настоящее время в этом качестве также распространены композиционные, или фидуциарные (основанные на доверии к эмитенту), деньги. К ним относятся международные и региональные платежные единицы (такие, как СДР и ЭКЮ).

Валюта – это не новый вид денег, а особый способ их функционирования, когда национальные деньги опосредуют международные торговые и кредитные отношения. Таким образом, деньги, используемые в международных экономических отношениях, становятся валютой. Различают понятия «национальная валюта» и «иностранная валюта».

Под **национальной валютой** понимается установленная законом денежная единица данного государства. Национальная валюта – основа национальной валютной системы. В международных расчетах обычно используется **иностранная валюта** – денежная единица других стран. К *иностранной валюте* относят иностранные банкноты и монеты, а также требования, выраженные в иностранных валютах в виде банковских вкладов, векселей и чеков. Иностранная валюта является объектом купли-продажи на валютном рынке, хранится на счетах в банках, но не является законным платежным средством на территории данного государства (за исключением периодов сильной инфляции).

Категория «валюта» обеспечивает связь и взаимодействие национального и мирового хозяйства. Кроме того, важным является понятие «**резервная валюта**», под которой понимается

¹ Шилина С.А., Тюрина А.Д. Макроэкономика: конспект лекций. – М., 2009.

иностранная валюта, в которой центральные банки других государств накапливают и хранят резервы для международных расчетов по внешнеторговым операциям и иностранным инвестициям. Резервная валюта служит базой определения валютного паритета и валютного курса для других стран, широко используется для проведения валютной интервенции с целью регулирования курса валют стран – участниц мировой валютной системы. В рамках Бреттон-Вудской валютной системы статус резервной валюты был официально закреплён за долларом США и фунтом стерлингов. В рамках Ямайской валютной системы доллар фактически сохранил статус резервной валюты, и также в этом качестве на практике используется марка ФРГ (евро) и японская иена¹.

Объективными предпосылками приобретения **статуса резервной валюты** являются: господствующие позиции страны в мировом производстве, экспорте товаров и капиталов, в золото-валютных резервах; развитая сеть кредитно-банковских учреждений, в том числе за рубежом; организованный и емкий рынок ссудных капиталов; либерализация валютных операций, свободная обратимость валюты, что обеспечивает спрос на нее другими странами. **Субъективным фактором** выдвижения национальной валюты на роль резервной служит активная внешняя политика, в том числе валютная и кредитная. В институциональном аспекте необходимым условием признания национальной валюты в качестве резервной является ее внедрение в международный оборот через банки и международные валютно-кредитные и финансовые организации².

К резервным валютам относятся: доллар США, евро, японская иена, фунт стерлингов, швейцарский франк.

Классификация валют представлена в табл. 9.

¹ Шилина С.А., Тюрина А.Д. Указ. соч.

² Платонова И.Н. Проблемы резервных валют: вчера, сегодня, завтра // Валютное регулирование. Валютный контроль. – 2010. – № 5. – С. 3–12.

Таблица 9

Классификация валют

Критерий	Виды валют
1. По статусу валюты	Национальная, иностранная, международная, региональная, евровалюта
2. По отношению к валютным запасам страны	Резервная, прочие валюты
3. По режиму применения	Свободно конвертируемая, частично конвертируемая (внешне конвертируемая, внутренне конвертируемая), неконвертируемая
4. По видам валютных операций	Валюта цены контракта, валюта платежа, валюта кредита, валюта клиринга, валюта векселя
5. По отношению к курсам других валют	Сильная (твердая), слабая (мягкая)
6. По материально-вещественной форме	Наличная, безналичная
7. По принципу построения	«Корзинного» типа, обычная

Валюты по степени конвертируемости, т. е. размену на иностранные, различаются: на **свободно конвертируемые**, без ограничений обмениваемые на любые иностранные валюты; **частично конвертируемые валюты** стран, где сохраняются валютные ограничения; **неконвертируемые (замкнутые) валюты** стран, где для резидентов и нерезидентов введен запрет обмена валют. В новой редакции Устава МВФ (1978 г.) понятие свободно конвертируемой валюты заменено понятием «свободно используемая валюта». Международный валютный фонд отнес к этой категории доллар США, марку ФРГ, иену, фунт стерлингов, французский франк. Фактически свободно конвертируемыми считаются валюты стран, где нет валютных ограничений по текущим операциям платежного баланса, — в основном промышленно развитых государств и отдельных развивающихся стран, где сложились

мировые финансовые центры или которые приняли обязательство перед МВФ не вводить валютные ограничения.

Кроме национальных валют, в международных расчетах используются международные валютные единицы – СДР и ЭКЮ (1999 г.). *Специальные права заимствования (СДР, Special Drawing Rights)* представляют собой безналичные деньги в виде записей на специальном счете страны в МВФ. Стоимость СДР рассчитывается на основе стандартной «корзины», включающей основные мировые валюты. В 1979 г. появилась *ЭКЮ (European Currency Unit)* – валютная единица европейской валютной системы, существующая в виде безналичных записей по счетам стран-участниц ЕВС в Европейском валютном институте Европейского союза.

Условная стоимость ЭКЮ и СДР исчисляется на базе средневзвешенной стоимости и изменения курса валют, входящих в валютную корзину. Очень часто условная стоимость СДР и ЭКЮ исчисляется в долларах США. Ежедневные котировки публикуются в основных финансовых газетах.

Международная валютная ликвидность (МВЛ) – способность страны (или группы стран) обеспечивать своевременное погашение своих международных обязательств приемлемыми для кредитора платежными средствами.

С точки зрения всемирного хозяйства международная валютная ликвидность означает совокупность источников финансирования и кредитования мирового платежного оборота и зависит от обеспеченности мировой валютной системы международными резервными активами, необходимыми для ее нормального функционирования. МВЛ характеризует состояние внешней платежеспособности отдельных стран или регионов (например, России и нефтедобывающих стран). Основу внешней ликвидности образуют золотовалютные резервы государства.

Структура МВЛ включает в себя следующие компоненты: официальные валютные резервы стран; официальные золотые резервы; резервную позицию в МВФ (право страны-члена автоматически получить безусловный кредит в иностранной валюте в пределах 25% от ее квоты в МВФ); счета в СДР и ЭКЮ¹.

¹ Шилина С.А., Тюрина А.Д. Указ. соч.

Показателем МВЛ обычно служит отношение официальных золотовалютных резервов к сумме годового товарного импорта. Ценность этого показателя ограничена, так как он не учитывает все предстоящие платежи, в частности, по услугам, некоммерческим, а также финансовым операциям, связанным с международным движением капиталов и кредитов.

Международная ликвидность выполняет *три функции*, являясь средством образования ликвидных резервов, средством международных платежей (в основном для покрытия дефицита платежного баланса) и средством валютной интервенции.

Основную часть МВЛ составляют официальные золотовалютные резервы, т. е. запасы золота и иностранной валюты центрального банка и финансовых органов страны.

К золотовалютным резервам относятся запасы золота в стандартных слитках, а также высоколиквидные иностранные активы в свободно конвертируемой валюте (валютные резервы). Кроме того, в золотовалютные резервы могут быть включены драгоценные металлы (платина и серебро).

Высоколиквидные средства должны быть размещены в высоконадежных учреждениях с минимальным риском, т. е. в учреждениях, причисленных, согласно международным классификациям, к учреждениям высшей категории надежности. Именно поэтому средства Минфина РФ на валютных счетах в коммерческих банках в РФ не относятся к разряду резервных средств и Россия размещает часть средств на счетах центральных банков других стран, например центральных банков стран «большой семерки».

Особое место в международной валютной ликвидности занимает золото. Оно используется как чрезвычайное средство покрытия международных обязательств путем продажи на рынке за необходимую иностранную валюту или передачи кредитору в качестве залога при получении иностранных займов. В последнее время наблюдается устойчивая тенденция к повышению валютного компонента в общей структуре международных ликвидных активов, при этом золото продолжает учитываться по фиксированной цене в 35 СДР за тройскую унцию, что значительно ниже рыночной цены.

Собственные резервы образуют *безусловную ликвидность*. Ею центральные банки распоряжаются без ограничений. Заемные

же ресурсы составляют *условную ликвидность*. К их числу относятся кредиты иностранных центральных и частных банков, а также МВФ. Использование заемных ресурсов связано с выполнением определенных требований кредитора¹.

Валютный курс определяют, как стоимость денежной единицы одной страны, выраженную в денежных единицах другой страны. Валютный курс необходим для обмена валют при торговле товарами и услугами, движении капиталов и кредитов; для сравнения цен на мировых товарных рынках, а также стоимостных показателей разных стран; для периодической переоценки счетов в иностранной валюте фирм, банков, правительств и физических лиц.

Валютные курсы подразделяются на два основных вида: ***фиксированные и плавающие***.

Фиксированный валютный курс колеблется в узких рамках. *Плавающие валютные курсы* зависят от рыночного спроса и предложения на валюту и могут значительно колебаться по величине.

В основе фиксированного курса лежит валютный паритет, т. е. официально установленное соотношение денежных единиц разных стран. При монометаллизме – золотом или серебряном – базой валютного курса являлся монетный паритет – соотношение денежных единиц разных стран по их металлическому содержанию. Он совпадал с понятием валютного паритета.

При золотом монометаллизме валютный курс опирался на золотой паритет – соотношение валют по их официальному золотому содержанию – и стихийно колебался вокруг него в пределах золотых точек. Классический механизм золотых точек действовал при двух условиях: свободная купля – продажа золота и его неограниченный вывоз. Пределы колебаний валютного курса определялись расходами, связанными с транспортировкой золота за границу, и фактически не превышали +/- 1% от паритета. С отменой золотого стандарта механизм золотых точек перестал действовать².

¹ Николаева Т.П. Финансы и кредит: учеб.-метод. комплекс. – М., 2011.

² Шилина С.А., Тюрина А.Д. Указ. соч.

Бреттон-Вудская система, Бреттон-Вудское соглашение (1944 г.)

Принципы организации валютных отношений: курс ключевой валюты (доллара США) фиксирован к золоту; установлены твердые обменные курсы для валют стран-участниц к ключевой валюте; центральные банки поддерживают стабильный курс национальной валюты по отношению к ключевой валюте (+/- 1%) с помощью валютных интервенций; допускаются изменения курсов валют через ревальвации или девальвации; организационные звенья системы – Международный валютный фонд (МВФ) и Международный банк реконструкции и развития (МБРР). МВФ предоставляет кредиты в иностранной валюте для покрытия дефицита платежных балансов и поддержки нестабильных валют, осуществляет контроль за соблюдением принципов работы валютных систем стран-участниц, обеспечивает валютное сотрудничество¹.

Для доллара США был установлен золотой стандарт: 35 долл. за 1 тройскую унцию. В результате США получили валютную гегемонию, оттеснив своего ослабевшего конкурента – Великобританию. Фактически, это привело к появлению Долларового стандарта международной валютной системы, основанной на господстве доллара. Точнее говорить о золотодолларовом стандарте. В середине XX в. США принадлежало 70% всего мирового запаса золота. Доллар – валюта, конвертируемая в золото, – стал базой валютных паритетов, преобладающим средством международных расчетов, валютных интервенций и резервных активов. Национальная валюта США стала одновременно мировыми деньгами.

После прекращения размена доллара на золото по официальной цене в 1971 г. золотое содержание и золотые паритеты валют стали чисто номинальным понятием.

Ямайская валютная система (1976–1978 гг). В результате Ямайской валютной реформы западные страны официально отказались от золотого паритета как основы валютного курса.

¹ Экономика: учеб. / под ред. А.С. Булатова. – М.: Юрист, 2002.

Основные особенности и принципы: официально отменен золотой стандарт и золотые паритеты (отменена привязка валют к золоту как для внутренних, так и для международных операций); зафиксирована демонетизация золота: центральным банкам разрешается продавать и покупать золото как обычный товар по рыночным ценам; введена система СДР (специальные права заимствования), которые можно использовать как «мировые деньги» для формирования валютных резервов. Эмиссию СДР осуществляет МВФ. В функции СДР также входит регулирование платежных балансов и соизмерение стоимости национальных валют; помимо СДР, резервными валютами официально были признаны доллар США, фунт стерлингов, швейцарский франк, японская иена, марка ФРГ, французский франк (последние две трансформировались в евро); установлен режим свободно плавающих валютных курсов: их котировка формируется на валютном рынке на основе спроса и предложения; государства могут самостоятельно определять режим формирования валютного курса из нескольких вариантов.

Главным практическим значением новой системы стал отказ от фиксированных валютных курсов, в основе которых лежало золотое содержание валют, к плавающим валютным курсам. Рынок золота из основного денежного рынка превратился в разновидность товарного рынка.

Развитие внешнеэкономических отношений требует особого инструмента, посредством которого субъекты, действующие на международном рынке, могли бы поддерживать между собой тесное финансовое взаимодействие. Таким инструментом выступают банковские операции по обмену иностранной валюты. Важнейшим элементом в системе банковских операций с иностранной валютой является обменный валютный курс, так как развитие МЭО требует измерения стоимостного соотношения валют разных стран.

Валютный курс необходим: для взаимного обмена валютами при торговле товарами, услугами, при движении капиталов и кредитов; сравнения цен мировых и национальных рынков, а также стоимостных показателей разных стран, выраженных в

национальных или иностранных валютах; периодической переоценки счетов в иностранной валюте фирм и банков¹.

Валютный курс – это обменное соотношение между двумя валютами, например 100 иен за 1 доллар США или 28,14 рублей за 1 доллар США.

Гипотетически существуют пять систем валютных курсов: свободное («чистое») плавание; управляемое плавание; фиксированные курсы; целевые зоны; гибридная система валютных курсов.

Так, в системе свободного плавания валютный курс формируется под воздействием рыночного спроса и предложения. В системе управляемого плавания, кроме спроса и предложения, на величину валютного курса оказывают сильное влияние центральные банки стран, а также различные временные рыночные искажения. Примером системы фиксированных курсов является Бреттон-Вудская валютная система 1944–1971 гг. Система целевых зон развивает идею фиксированных валютных курсов. Ее примером является фиксация российского рубля к доллару США в коридоре 5,6–6,2 рубля за 1 доллар США (до 1998 г.). Кроме того, к этому типу можно отнести режим функционирования курсов валют стран – участниц Европейской валютной системы. Наконец, примером гибридной системы валютных курсов является современная валютная система, в которой существуют страны, осуществляющие свободное плавание валютного курса, имеются зоны стабильности и т. п. Подробное перечисление режимов курсов валют различных стран, действующих в настоящее время, можно найти, например, в изданиях МВФ².

Множество валютных курсов можно классифицировать по различным признакам (табл. 10).

¹ Экономика: учеб. / под ред. А.С. Булатова. – М.: Юрист, 2002.

² Шилина С.А., Тюрина А.Д. Указ. соч.

Классификация валютных курсов

Критерий	Виды валютного курса
Способ фиксации	Плавающий
	Фиксированный
	Смешанный
Способ расчета	Паритетный
	Фактический
Вид сделок	Срочных сделок
	Спот-сделок
	Своп-сделок
Способ установления	Официальный
	Неофициальный
Отношение к паритету покупательной способности валют	Завышенный
	Заниженный
	Паритетный
Отношение к участникам сделки	Курс покупки
	Курс продажи
	Средний курс
По учету инфляции	Реальный
	Номинальный
По способу продажи	Курс наличной продажи
	Курс безналичной продажи
	Оптовый курс обмена валют
	Банкнотный

Одним из наиболее важных понятий, используемых на валютном рынке, является понятие реального и номинального валютного курса. *Реальный валютный курс* можно определить, как отношение цен товаров двух стран, взятых в соответствующей валюте. *Номинальный валютный курс* показывает обменный курс валют, действующий в настоящий момент времени на валютном рынке страны. *Валютный курс, поддерживающий постоянный паритет покупательной силы*, – это такой номинальный валютный курс, при котором реальный валютный курс неизменен¹.

Кроме реального валютного курса, рассчитанного на базе отношения цен, можно использовать этот же показатель, но с

¹ Колмыкова Л.И. Фундаментальный анализ финансовых рынков. – М., 2008.

другой базой. Например, приняв за нее отношение стоимости рабочей силы в двух странах.

Курс национальной валюты может изменяться неодинаково по отношению к различным валютам во времени. Так, по отношению к сильным валютам он может падать, а по отношению к слабым – подниматься. Именно поэтому для определения динамики курса валюты в целом рассчитывают **индекс валютного курса**. При его исчислении каждая валюта получает свой вес в зависимости от доли приходящихся на нее внешнеэкономических сделок данной страны. Сумма всех весов составляет единицу (100%). Курсы валют умножаются на их веса, далее суммируются все полученные величины и берется их среднее значение.

В современных условиях валютный курс формируется, как и любая рыночная цена, под воздействием спроса и предложения. Уравновешивание спроса и предложения на валютном рынке приводит к установлению равновесного уровня рыночного курса валюты. Это так называемое «фундаментальное равновесие».

Размер спроса на иностранную валюту определяется потребностями страны в импорте товаров и услуг, расходами туристов данной страны, выезжающих в иностранные государства, спросом на иностранные финансовые активы и спросом на иностранную валюту в связи с намерениями резидентов осуществлять инвестиционные проекты за рубежом.

Чем выше курс иностранной валюты, тем меньше спрос на нее; чем ниже курс иностранной валюты, тем больше спрос на нее. Размер предложения иностранной валюты определяется спросом резидентов иностранного государства на валюту данного государства, спросом иностранных туристов на услуги в данном государстве, спросом иностранных инвесторов на активы, выраженные в национальной валюте данного государства, и спросом на национальную валюту в связи с намерениями нерезидентов осуществлять инвестиционные проекты в данном государстве¹.

Как любая цена, валютный курс отклоняется от стоимостной основы – покупательной способности валют – под влиянием спроса и предложения валюты. Соотношение такого спроса и

¹ Колмыкова Л.И. Указ. соч.

предложения зависит от ряда факторов. Многофакторность валютного курса отражает его связь с другими экономическими категориями – стоимостью, ценой, деньгами, процентом, платежным балансом и т. д. При этом происходит сложное их переплетение и выдвижение в качестве решающих то одних, то других факторов.

Факторы, влияющие на величину валютного курса, подразделяются на структурные (действуют в долгосрочном периоде) и конъюнктурные (вызывают краткосрочное колебание валютного курса).

К структурным факторам относятся: конкурентоспособность товаров страны на мировом рынке и ее изменение; состояние платежного баланса страны; покупательная способность денежных единиц и темпы инфляции; разница процентных ставок в различных странах; государственное регулирование валютного курса; степень открытости экономики.

Конъюнктурные факторы связаны с колебаниями деловой активности в стране, политической обстановкой, слухами и прогнозами. К ним относятся: деятельность валютных рынков; спекулятивные валютные операции; кризисы, войны, стихийные бедствия; прогнозы; цикличность деловой активности в стране¹.

Регулирование величины валютного курса. Существует рыночное и государственное регулирование величины валютного курса. Рыночное регулирование, основанное на конкуренции и действии законов стоимости, а также спроса и предложения, осуществляется стихийно. Государственное регулирование направлено на преодоление негативных последствий рыночного регулирования валютных отношений и на достижение устойчивого экономического роста, равновесия платежного баланса, снижения роста безработицы и инфляции в стране. Оно осуществляется с помощью валютной политики – комплекса мероприятий в сфере международных валютных отношений, реализуемых в соответствии с текущими и стратегическими целями страны. Юридически валютная политика оформляется валютным законодательством и валютными соглашениями между государствами.

¹ Колмыкова Л.И. Указ. соч.

К мерам государственного воздействия на величину валютного курса относятся: валютные интервенции; дисконтная политика; протекционистские меры.

Важнейшим инструментом валютной политики государств являются *валютные интервенции* – операции центральных банков на валютных рынках по купле-продаже национальной денежной единицы против ведущих иностранных валют.

Цель валютных интервенций – изменение уровня соответствующего валютного курса, баланса активов и пассивов по разным валютам или ожиданий участников валютного рынка. Действие механизма валютных интервенций аналогично проведению товарных интервенций. Для того чтобы повысить курс национальной валюты, центральный банк должен продавать иностранные валюты, скупая национальную. Тем самым уменьшается спрос на иностранную валюту, а, следовательно, увеличивается курс национальной валюты. Для того чтобы понизить курс национальной валюты, центральный банк продает национальную валюту, скупая иностранную. Это приводит к повышению курса иностранной валюты и снижению курса национальной валюты.

Дисконтная политика – это изменение центральным банком учетной ставки, в том числе с целью регулирования величины валютного курса путем воздействия на стоимость кредита на внутреннем рынке и тем самым на международное движение капитала. В последние десятилетия ее значение для регулирования валютного курса постепенно уменьшается¹.

Протекционистские меры – это меры, направленные на защиту собственной экономики, в данном случае национальной валюты. К ним относятся, в первую очередь, валютные ограничения. Валютные ограничения – законодательное или административное запрещение, или регламентация операций резидентов и нерезидентов с валютой или другими валютными ценностями. Видами валютных ограничений являются следующие: Валютная блокада; Запрет на свободную куплю-продажу иностранной валюты; Регулирование международных платежей, движения капиталов, репатриации прибыли, движения золота и ценных бумаг;

¹ Экономика: учеб. / под ред. А.С. Булатова. – М.: Юрист, 2002.

Концентрация в руках государства иностранной валюты и других валютных ценностей.

Государство достаточно часто манипулирует величиной валютного курса с целью изменения условий внешней торговли страны, используя такие методы валютного регулирования, как двойной валютный рынок, девальвация и ревальвация.

Литература

1. Лобачева Е.Н. и др. Экономическая теория: учеб. для вузов / под ред. Е.Н. Лобачевой. – 4-е изд., перераб. и доп. – М.: Юрайт, 2019. – 501 с.
2. Курсакова Е.Н. Экономический рост, циклы и кризисы: учеб. пособие. – Барнаул: Барнаульский юрид. ин-т МВД России, 2011.
3. Агапова Т.А., Серегина С.Ф. Макроэкономика: учеб. / под общ. ред. А.В. Сидоровича; МГУ им. М.В. Ломоносова. – 8-е изд., перераб. и доп. – М.: Дело и Сервис, 2007. – 496 с.
4. Басовский Л.Е., Басовская Е.Н. Макроэкономика: учеб. – М.: Инфра-М, 2013.
5. Басовский Л.Е., Басовская Е.Н. Экономическая теория: учеб. пособие. – М.: Инфра-М, 2013.
6. Вечканов Г.С., Вечканова Г.Р. Микроэкономика: учеб. – 4-е изд. – СПб.: Питер, 2012.
7. Воробьев Е.М. Экономическая теория: курс лекций. – 2-е изд., перераб., испр. и доп. – М.: Эксмо, 2010. – 272 с.
8. Гродский В.С. Экономическая теория: учеб. пособие. – СПб.: Питер, 2013. – 208 с.
9. Гукасян Г.М., Маховикова Г.А., Амосова В.В. Экономическая теория: учеб. и практикум. – 3-е изд., перераб. и доп. – М.: Юрайт, 2014.
10. Камаев В.Д., Ильчиков М.З., Борисовская Т.А. Экономическая теория: краткий курс: учеб. – 6-е изд. – М.: КНОРУС, 2016 (2012). – 384 с.
11. Купрещенко Н.П., Федотова Е.А. Экономическая теория: учеб. пособие. – М.: МосУ МВД России, 2015.
12. Курс экономической теории: Общие основы экономической теории. Микроэкономика. Макроэкономика. Основы национальной экономики: учеб. пособие / под ред. А.В. Сидоровича; МГУ им. М.В. Ломоносова. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Дело и Сервис, 2001. – 832 с.
13. Грузков И.В., Довготько Н.А., Кусакина О.Н. и др. Макроэкономика: учеб. пособие / под ред. О.Н. Кусакина. – Ставрополь: Ставроп. гос. аграр. ун-т, ТЭСЭРА, 2014. – 124 с.

14. Марыганова Е.Н., Назарова Е.Н. Макроэкономика: учеб.-практ. пособие. – М.: ЕАОИ, 2011.

15. Грузков И.В., Довготько Н.А., Кусакина О.Н. и др. Микроэкономика: учеб. пособие / под ред. О.Н. Кусакина. – Ставрополь: Ставроп. гос. аграр. ун-т, ТЭСЭРА, 2014. – 112 с.

16. Мировая экономика и международные экономические отношения: учеб. / под ред. А.С. Булатов, Н.Н. Ливенцев. – М.: Инфра-М, 2012.

17. Очередыко В.П., Литвиненко А.Н. и др. Основные закономерности в экономической теории: учеб.-нагляд. пособие / под ред. В.П. Сальникова. – М.: ИМЦ ГУК МВД России, 2004. – 80 с.

18. Сандрюкова Е.А., Дубинина Н.М. Экономико-математические методы и модели: учеб. пособие // Труды сотрудников Московского ун-та МВД России им. В.Я. Кикотя. – М.: МосУ МВД России им. В.Я. Кикотя, 2019.

19. Современная экономика: лекционный курс, многоуровневое учеб. пособие / под ред. О.Ю. Мамедова. – Ростов н/Д: Феникс, 2000.

20. Шевчук Д. Экономический рост и экономический цикл // Финансовая газета. Региональный выпуск. – 2009. – № 11.

21. Михайлушкин А.И., Шимко П.Д. Экономика: учеб. для техн. вузов. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Высш. шк., 2004.

22. Экономическая теория: учеб. / под ред. А.И. Добрынина, Г.П. Журавлевой. – М.: Инфра-М, 2011.

23. Экономическая теория: учеб. / под общ. ред. В.И. Видяпина, А.И. Добрынина, Г.П. Журавлевой, Л.С. Тарасевича. – М.: Инфра-М, 2003. – 714 с.

24. Экономическая теория: учеб. для вузов / под ред. И.П. Николаевой. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2004.

25. Бродская Т.Г. и др. Экономическая теория: учеб. для вузов по экономич. специальностям и направлениям / под общ. ред. В.И. Видяпина и др.; Рос. экон. акад. им. Г.В. Плеханова. – изд. испр. и доп. – М.: Инфра-М, 2008. – 671 с.

26. Балашов А.И., Имамов Т.Д., Купрещенко Н.П., Тертышный С.А. Экономическая теория: учеб. для студ. вузов, обучающихся по экономич. специальностям / под ред. Н.Д. Эриашвили. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2014. – 527 с.

Оглавление

Предисловие	3
Тема 1. Экономика и экономическая теория.....	4
Тема 2. Основы рыночного хозяйства и его структура.....	28
Тема 3. Ценообразование в рыночной экономике.....	54
Тема 4. Доходы в рыночной экономике и их распределение.....	64
Тема 5. Рыночная конкуренция и ее виды.....	78
Тема 6. Издержки производства и прибыль. Принцип максимизации прибыли.....	98
Тема 7. Провалы рынка и экономическая роль государства.....	108
Тема 8. Макроэкономика и макроэкономические показатели.....	124
Тема 9. Закономерности денежного обращения и инфляция.....	140
Тема 10. Денежно-кредитная политика и механизм ее реализации.....	162
Тема 11. Бюджетно-налоговая политика и механизм ее реализации.....	178
Тема 12. Макроэкономическая нестабильность и экономический рост.....	203
Тема 13. Мировое хозяйство и основные тенденции его развития.....	235
Литература.....	261

Учебное издание

ЭКОНОМИКА

Учебное пособие

Составители:

Цукахин Александр Борисович

Бобрешова Ирина Витальевна

Редактор *М. В. Краснобаева*

Компьютерная верстка *Г. А. Артемовой*

ISBN 978-5-9266-1874-4



Подписано в печать 28.11.2022. Формат 60x84 1/16.

Усл. печ. л. 15,0. Тираж 70 экз. Заказ 87.

Краснодарский университет МВД России.
350005, г. Краснодар, ул. Ярославская, 128.