

М. В. КУДИНА

ОСНОВЫ ЭКОНОМИКИ

*Рекомендовано Министерством образования
Российской Федерации в качестве учебника
для студентов учреждений среднего
профессионального образования*

Москва
ИД «ФОРУМ» — ИНФРА-М
2009

УДК 330(075.32)

ББК 65я723

K88

Рецензенты:

доктор экономических наук, профессор факультета
государственного управления МГУ им. М. В. Ломоносова *М. А. Сажина*;
кандидат экономических наук, доцент МГИМО МИД РФ
А. В. Шамраев

Кудина М. В.

K88 Основы экономики: учебник. — М.: ИД «ФОРУМ»: ИНФРА-М,
2009. — 352 с. — (Профессиональное образование).

ISBN 978-5-8199-0232-5 (ИД «ФОРУМ»)

ISBN 978-5-16-002495-0 (ИНФРА-М)

Учебник подготовлен в соответствии с программой, утвержденной Министерством образования Российской Федерации. В нем представлен материал, обобщающий современные научные и практические знания в области экономики.

В учебник включены таблицы, графики, формулы и примеры задач, позволяющие углубленно изучить материал. Отражены биографии и достижения виднейших ученых-экономистов. Имеется глоссарий. Прилагается также словарь основных терминов, более подробно раскрывающий их сущность и значение, который может быть использован в качестве справочника по экономике.

Учебник предназначен для студентов и преподавателей высших и средних специальных учебных заведений, а также для тех, кто самостоятельно изучает экономическую теорию и стремится разбираться в современных экономических процессах, происходящих на данном этапе общественного развития.

УДК 330(075.32)

ББК 65я723

ISBN 978-5-8199-0232-5 (ИД «ФОРУМ»)

ISBN 978-5-16-002495-0 (ИНФРА-М)

© М. В. Кудина, 2008

© ИД «ФОРУМ», 2008

Предисловие

Экономика всегда являлась неотъемлемой частью жизни человека и общества. С момента появления людей на Земле возникают первые экономические отношения, поскольку человек отличается от всего остального живого мира именно тем, что способен приспособлять и изменять мир согласно своим потребностям и приспособляться к окружающим его условиям жизни. Взрослеющий молодой человек начинает осознавать мотивы своего поведения, ставить перед собой конкретные цели и задачи и действовать в соответствии с этими целями и собственными возможностями, пытаясь достичь при этом наилучшего результата. А именно в этом и заключается основная задача экономики.

В процессе деятельности у человека расширяется кругозор, повышается уровень экономических знаний и квалификации, он становится специалистом, формируется как личность, самореализуется и получает общественное признание. Таким образом, экономическая сфера жизни связана не только с обеспечением материальной основы существования человека, но и является источником его творческого, духовного и социального развития.

Современный человек живет в мире, насыщенном различной информацией, которую он получает от окружающих его людей, из газет, журналов, радио и телевидения, компьютерных систем коммуникации и т.д. Именно поэтому он должен быть грамотным, понимать значение понятий и терминов, так прочно вошедших в повседневную жизнь, а также разбираться в основных вопросах и проблемах развития общества.

Цель создания данного учебника по основам экономики — помочь молодежи и более зрелым людям, стремящимся гармонично вписаться в современный мир, разобраться в основных экономических терминах и понятиях, а также дать более глубокое понимание некоторых проблем, связанных с экономической деятельностью человека.

Экономика сегодня развивается чрезвычайно быстрыми темпами. Каждый день человек сталкивается с новыми явлениями и

процессами, происходящими в обществе. Это можно сказать и о России, которая вступила в новую эпоху экономической, социальной и правовой жизни. Экономические преобразования, происходящие в нашей стране, стремление России выйти на новый уровень экономического развития, приблизиться к мировому уровню качества жизни с необходимостью ставят задачу углубления экономических знаний молодого поколения нашей страны, *обладающего природным талантом и желанием самосовершенствования*, а также достаточно высоким уровнем образования. К сожалению, экономическая теория, прошедшая многовековой путь развития и накопившая мировой опыт эволюции человечества, сегодня не является обязательным предметом в системе среднего образования. Именно поэтому автор восполнил этот пробел и постарался раскрыть общие проблемы экономического развития, механизм функционирования рыночной экономики, проблемы национальной экономики и международные аспекты экономической жизни общества.

В учебнике представлено описание основных направлений развития *экономической теории* в рамках различных экономических школ, подробно рассказано о виднейших представителях экономической мысли, лауреатах Нобелевской премии по экономике (кстати сказать, экономика является единственной областью общественных знаний, за достижения в которой присуждается звание лауреата Нобелевской премии) и многих других ученых-экономистов, внесших значительный вклад в развитие экономической науки.

В прилагаемом словаре многим терминам дается расширенное толкование. Практически все понятия тесно взаимосвязаны и отражают различные стороны и проблемы экономической жизни общества. В тексте приводятся сноски, обращающие внимание читателя на другие понятия, к которым рекомендуется обратиться. В данном словаре дается более глубокое понимание практически всех терминов, которые включены в учебник по основам экономики (таких, например, как Амортизация, Антимонопольное законодательство, Безработица, Доход, Издержки, Инфляция, Конкуренция, Монополия, Предпринимательство, Производство, Экономическая система и др.), а также раскрываются многие другие понятия, которые не вошли в учебник (например, Акционерное общество, Инвестирование, Интеграция, Капитал, Картель, Ком-

бинат, Конгломерат, Консорциум, Концерн, Корпорация, Маркетинг, Менеджмент, Синдикат, Теория потребительского поведения, Централизация капитала и др.).

В учебнике раскрыты особенности и специфика некоторых явлений российской экономики, затрагиваются исторические и правовые аспекты экономической деятельности в России. Автор надеется, что представленный материал будет интересен всем желающим постичь основы экономической науки, а также тем, кто интересуется проблемами экономического развития общества, и поможет им в дальнейшем развитии и углублении своих знаний в этой области.

Раздел 1

Основные проблемы экономического развития общества

Основные понятия и термины: альтернативная стоимость, экономика, экономическая теория, микроэкономический анализ, макроэкономический анализ, потребность, ресурсы, экономическое благо, ограниченность благ, экономическая система, смешанная экономика.

Ключевые имена: Аристотель, Антуан Монкретьен, Альфред Маршалл, Джон Кейнс, Пол Самуэльсон, Василий Леонтьев, Леонид Канторович, Рональд Коуз, Саймон Кузнец, Василий Евгеньевич Слуцкий, Александр Васильевич Чаянов.

Тема 1

Предмет и методы экономической науки

1.1. Экономика: наука и хозяйство.

Возникновение и развитие экономической теории

Слово «экономика» произошло от двух греческих слов: «ойкос», что означает домашнее хозяйство, и «номос» — правила. Таким образом, изначально экономика представляла собой правила ведения домашнего хозяйства. Впервые в научном труде слово «экономика» появилось в IV в. до н. э. у Аристотеля, который называл ее «естественной наукой». Он использовал и другой термин — «крематистика» (от слова «имущество»), под которым подразумевал науку о том, как наживать имущество, как увеличивать свое состояние через куплю-продажу. Аристотель называл такой способ обогащения «неестественным путем» — посредством неэквивалентного (неравного, несправедливого) обмена. Деньги рассматривались им как средство соизмерения товаров, необходимое при их обмене. Возрастание денег предполагало неэквивалентный обмен, что считалось несправедливым. В то время домашнее хо-

зяйство представляло собой всю экономику, а феодальное хозяйство выступало единым многоотраслевым хозяйством, в котором купля-продажа отсутствовала. Негативное отношение к купле-продаже существовало вплоть до средних веков, когда считалось, что крестьянин имеет право продавать то, что он произвел своим трудом, и это справедливо, но если купец покупает и перепродает что-то с целью обогащения — это уже спекуляция.

Аристотель впервые в истории экономической науки проанализировал основные экономические явления и закономерности экономического развития общества. Он выделил экономику в самостоятельную область деятельности, целью которой является приобретение потребительных стоимостей, необходимых для жизни, ведения домашнего хозяйства, для государства в целом.

В 1615 г. экономическая наука получила название «политэкономия» в книге с одноименным названием французского экономиста Антуана Монкретьена. Греческое слово «полиус» означает государство. Монкретьен подчеркивал, что экономическая наука изучает хозяйство в рамках всего государства. Однако нельзя сказать, что экономическая наука уже полностью сформировалась к тому времени, поскольку наука формируется тогда, когда появляется основной вопрос, на который эта наука должна дать ответ. Вопрос, который встал перед человечеством в то время, можно сформулировать так: «Что такое богатство и как его можно увеличить?».

Разные экономические школы по-своему раскрывали понятие богатства и его источников. В зависимости от решения этого вопроса предлагались различные пути его преумножения.

Основные экономические школы, пытавшиеся найти ответ на этот вопрос: школа меркантилистов, внутри которой различают ранний (денежный) и поздний (товарный) меркантилизм (они видели источник богатства в торговле); физиократы (считали сельское хозяйство основной сферой экономики) и классики политической экономии (которые считали, что приращение богатства возможно лишь в самом процессе производства). Марксистская теория строится на выводах классической школы политэкономии. Основной заслугой марксистской теории считается открытие закона о прибавочной стоимости, создаваемой трудом в процессе производства и являющейся источником богатства.

На протяжении XVIII–XX вв. наблюдается господство экономической науки в обществе, идет формирование политэкономии как ведущей науки. *Политэкономия* — наука о рациональном хозяйствовании в национальном масштабе. Она изучает законы, управляющие экономикой, и определяет основные направления экономической политики, проводимой государством. Объект исследования политэкономии — система экономических отношений в обществе. Основная задача этой науки — открытие экономических законов, соответственно которым развивается хозяйство; изучение социально-экономических условий в обществе, т. е. отношений людей, классов, социальных групп и слоев. Политэкономия в большей степени, чем любая другая наука связана с познавательным анализом и выявлением причинно-следственных связей. В самом названии этой науки акцент делается на макроанализ, политику и идеологию. Критики политэкономии говорят о том, что в экономике не существует причинно-следственных связей и доказывают наличие только связей взаимодействия; например, они утверждают, что цена определяет доходы и величину спроса, и наоборот. Карл Маркс, защищая политэкономия, называл анализ круговых зависимостей внешним и вульгарным, он не хотел уделять особое внимание изучению механизма управления рынком, считая, что рынок скоро отомрет и на смену ему придет новая экономическая система.

Однако к 70-м гг. XIX столетия капитализм победил как экономическая система (в Великобритании в начале XIX в., во Франции к 30-м гг. XX в., в США и Германии к 70-м гг., в Японии и России к 90-м гг.). И теперь стали говорить о том, что основная проблема экономики и экономической науки должна сводиться к достижению эффективности, а не объяснению социально-политического устройства общества. Переход от политэкономии к новой науке — «экономикс» объясняется прежде всего тем, что политэкономия стала способствовать распространению такой тенденции, как бюрократизм. Борьба с бюрократизмом основывается на том, что социально-экономические оценки (а именно ими и занимается политэкономия) не могут быть беспристрастны, они всегда субъективны. Отсюда рождаются не всегда верные политические выводы (что и случилось с теорией Маркса).

Новые отношения в XX в. выявили необходимость вмешательства государства в экономическую жизнь. В 20–30-е гг. возникает такое явление, как тоталитаризм, т. е. узурпация государственной властью функций рынка. Экономические школы до сих пор ведут споры относительно оптимальной степени вмешательства государства в экономическую жизнь.

С развитием рыночной системы хозяйствования в XX столетии наиболее актуальным становится вопрос: «Что лежит в основе функционирования экономической системы и насколько сильным должно быть вмешательство государства в регулирование экономики?». Экономисты делятся на два лагеря: сторонников сильной роли государства, приверженцев теории Дж. М. Кейнса, «неокейнсианцев», и их противников, поддерживающих идею о саморегулировании рынка, так называемой невидимой руки рынка, «неоклассиков» (рис. 1.1).

Прежде всего необходимо было очистить экономическую науку от субъективных, политических элементов. Это отражается в отходе от самого названия «политэкономия». Кроме того, политэкономия стала превращаться в абстрактную науку. Она основывалась на понятиях «способ производства» и «рабочая сила». На начальном этапе развития капитализма это было естественно и оправдано. Все процессы развития рынка выступали как бы в чистом виде в условиях технологического способа производства, затем начался процесс автоматизации, приведший к отчуждению труда и человека, которое, по мнению Маркса, должно было привести к социальной революции. Но рыночная система хозяйствования выявила новый фактор производства — человека, не просто как рабочую силу, а человека как творческую личность, обладающую предпринимательскими способностями. В новой экономической науке эта способность начинает рассматриваться как один из основных видов ресурсов.

Таким образом, переход от политэкономии к экономической науке, получившей название «экономикс», был вызван потребностью практики.

Экономикс — это совокупность конкретных экономических дисциплин, таких как экономика промышленности, экономика сельского хозяйства, экономика труда, финансы и кредит, экономическая статистика и математика и др.

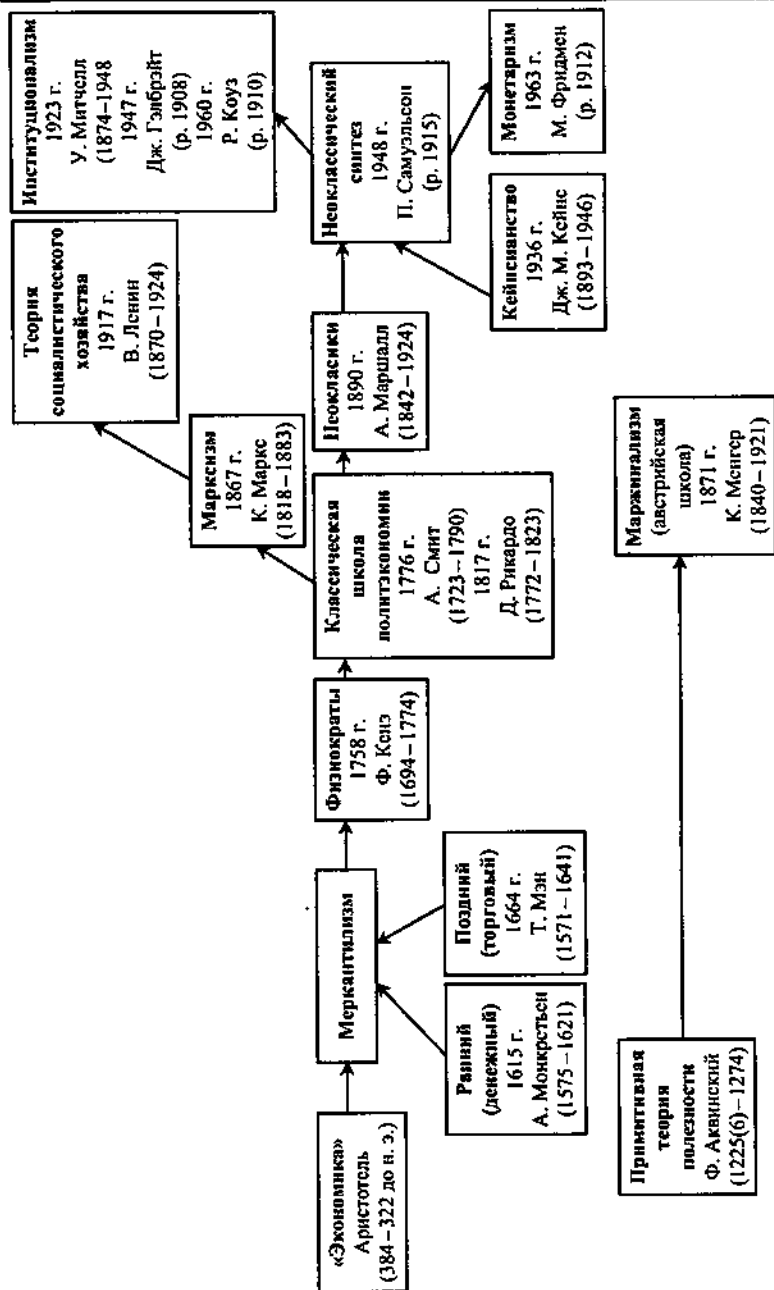


Рис. 1.1. Эволюция экономической теории

Основная задача экономикс — поиск путей эффективного ведения хозяйства; поиск оптимальных механизмов использования ресурсов в условиях их ограниченности и безграничности потребностей. Согласно экономикс, задача экономики фактически сводится к оптимизационной задаче на максимум и минимум (минимизация затрат и максимизация результатов). Экономикс разрабатывает технику и инструментарий экономического анализа, выявляет и определяет количественные взаимосвязи между экономическими явлениями, широко использует математические методы. Отличительной особенностью экономикс является то, что эта наука делает основной акцент на функциональные, а не на причинно-следственные связи, как в политэкономии.

По мнению многих экономистов, изменение названия «политэкономия» на «экономикс» свидетельствует о том, что экономическая наука становится более технической, узкосфокусированной на распределении ресурсов, принятии решений, моделях роста и экономических исследованиях. Некоторые ученые даже считают, что экономика превратилась из гуманитарной в естественную (техническую) специальность.

1.2. Методы экономической науки.

Микроэкономика и макроэкономика

В экономикс утвердилось в основном два подхода к изучению экономических явлений: позитивизм и нормативизм. Сторонники позитивизма считают, что экономикс — «чистая наука», такая же, как и естественные науки, поэтому и изучать явления экономической жизни она должна по аналогии с точными естественными науками. Она призвана, по их мнению, давать описание экономических явлений такими, какими они предстают в реальной действительности. При исследовании экономисты должны отбирать факты, обобщать их, устанавливать функциональные связи, выявлять закономерности и определять, как будет развиваться данное явление. Один из принципов позитивизма — принцип верифицируемости (проверяемости) теории или гипотезы, в соответствии с которым последние должны получить частичное или косвенное подтверждение на практике. Позитивисты отрицают допустимость субъективных оценок.

Сторонники другого, нормативного, или нормативистского, подхода, напротив, отрицают необходимость анализа реальных фактов — по аналогии с точными науками. Они утверждают, что важно учитывать социальные, политические и другие факторы, в оценке которых существенную роль играют опыт, знания, убеждения, субъективные мнения ученых. Экономические знания, считают нормативисты, полностью не свободны от субъективной оценки, ибо исследователь отбирает реальные факты по определенным субъективным критериям. Само изучение, обработка фактов осуществляются методами, также являющимися продуктами мышления. По их утверждению, любые выводы и рекомендации носят субъективный характер. Нормативный подход предполагает определенное суждение, оценку, рекомендацию по поводу того или иного явления. Но эти суждения, в отличие от позитивистского подхода, невозможно сверить с реальными фактами, опровергнуть эмпирически.

Очевидно, что оба подхода представляют собой крайности, абсолютизацию собственных точек зрения. Задача современной экономической науки — преодолеть такую категоричность суждений и по возможности соединить преимущества этих подходов.

В экономикс широко используется математический инструментарий. Однако следует учитывать, что порой математизация в экономической теории может увести исследования в область формально-логических абстракций. Именно поэтому основной задачей современного экономического образования является не формальное изучение уже разработанных моделей и концепций, а их творческое осмысление для дальнейшего развития и возможности применять лучшие достижения мировой экономической мысли в конкретных условиях страны. Можно сказать, что сегодня идет процесс формирования новой экономической теории, которая вбирает в себя все лучшее, что было накоплено долгой историей развития экономической мысли.

Современная экономическая наука разрабатывает теоретические основы рыночного механизма; изучает мотивации поведения хозяйствующих субъектов; определяет способы эффективного и рационального использования ресурсов, результативной деятельности отдельной фирмы, отрасли, экономики в целом в странах, где уже сложились и успешно функционируют рыночные структу-

ры, с целью применения наиболее прогрессивных механизмов управления экономикой и обществом.

Основными методами современной экономической науки являются: методы абстрактного и конкретного, диалектический метод, метод обобщения, анализа и синтеза, математического моделирования, позитивистский и нормативистский подходы, макро- и микроэкономический анализы.

Экономическая теория использует два уровня анализа: макроэкономический и микроэкономический. Хотя и в микро-, и в макроэкономике применяется одинаковый инструментарий, явления рассматриваются под разным углом зрения.

Микроэкономика — наука о потребителях, фирмах и отдельных отраслях. Она исследует причинно-следственные и функциональные связи, влияющие на выбор и принятие решений отдельных людей и фирм, предприятий. Она имеет дело с такими понятиями, как ограниченность, выбор, альтернативная стоимость, а также с процессами производства и потребления, изменениями спроса и предложения отдельных товаров на отдельных рынках. Принципиальное значение в микроэкономике придается изучению цен и их влияния на отдельные элементы хозяйства. В процессе микроэкономического анализа исследуются конкретные экономические единицы и их поведение. Исследование экономических проблем с позиции микроанализа связывают с именем крупнейшего представителя экономической науки Альфреда Маршалла (Великобритания). В центре внимания его учения — индивид, поведение потребителя на рынке, теория производства фирмы, т. е. решение преимущественно практических вопросов на микроуровне.

Макроэкономика — наука о хозяйстве в целом, об экономическом здоровье страны и мировой экономики. Она изучает вопросы о том, как быстро развивается экономика; каков объем произведенного продукта и совокупного дохода, т. е. показатели, характеризующие общенациональные и международные экономические явления. Она направлена на решение таких проблем, как повышение занятости, увеличение объема производства, экономический рост, преодоление инфляции, безработицы, кризисов и т. д. Макроэкономический анализ связан с именем известного американского экономиста Джона М. Кейнса, который произвел настоящую рево-

люцию в экономической науке, повернув экономическую теорию к макроэкономике, рассматривая все проблемы как общественно-национальные. Заслуга Кейнса в том, что он впервые указал на важную роль государства в обеспечении эффективного функционирования рыночной экономики. На основании его разработок и рекомендаций был преодолен сильнейший экономический кризис в США 1929–1933 гг.

Немного позже американский экономист Пол Самуэльсон выступил с концепцией «неоклассического синтеза», пытаясь органически соединить методы микро- и макроэкономического анализа, рыночного и государственного регулирования экономики.

Помимо названных разделов современная экономическая теория включает изучение общих экономических вопросов, основ формирования и развития рыночного хозяйства, осмысление экономических процессов, происходящих в мировом хозяйстве и в нашей стране. Экономическая теория освободилась от классового подхода и сконцентрировалась на изучении поведения человека, проблем повышения эффективности и достижения стабильности в обществе. Экономическая наука сегодня неразрывно связана с историей, психологией, социологией, политикой, правом, духовной и культурной жизнью общества.

Огромный вклад в развитие экономической науки внесли ученые, родившиеся в России, многие из которых были вынуждены эмигрировать за границу. Так, российский ученый Леонид Витальевич Канторович удостоился Нобелевской премии в 1975 г. (совместно с Т. Купмансом) за разработку теории оптимального использования ресурсов, Саймон Кузнец — в 1971 г. за исследования экономического роста, Василий Леонтьев — в 1973 г. за разработку метода «затраты – выпуск», на основании которого изучаются межотраслевые связи в экономике и составляются межотраслевые балансы производства и распределения продукции; этот метод лежит в основе построения системы национальных счетов большинства стран мира. Имена таких ученых, как Николай Кондратьев, Александр Чаянов, Евгений Слуцкий и многих других экономистов русского происхождения хорошо известны во всем мире.

1.3. Роль экономики в современном обществе

Современный человек должен быть грамотным, понимать значение слов, прочно вошедших в повседневное общение. Многие экономические термины имеют иностранное происхождение и являются новыми для русского языка, однако часто используются в жизни, поэтому необходимо уметь разбираться в сущности и содержании этих понятий и явлений.

Сегодня экономика — это система хозяйствования, включающая отрасли материального производства и нематериальной сферы. Глубинным двигателем развития человечества является производство материальных благ. Общество может существовать и развиваться лишь благодаря непрерывному возобновлению производственных процессов, поэтому экономика является фундаментом всякого общества. Главная функция экономики состоит в том, чтобы постоянно создавать блага, необходимые для жизнедеятельности человека. Экономика становится основой современного научно-технического прогресса, поскольку именно в процессе творческого решения экономических проблем рождаются новые идеи и изобретения. Таким образом, экономика современного общества представляет собой сложный и всеохватывающий организм, обеспечивающий жизнедеятельность и развитие каждого человека и общества в целом.

Основная проблема экономики как системы хозяйствования и экономической науки как совокупности научных взглядов на экономические системы, экономическое развитие и экономические законы — достижение эффективности хозяйствования.

Таким образом, основной задачей экономической теории становится поиск путей эффективного ведения хозяйства, оптимальных механизмов использования ресурсов в условиях их ограниченности и безграничности потребностей.

Экономическая теория — это наука об эффективном и рациональном использовании редких, ограниченных ресурсов в целях удовлетворения неограниченных потребностей человека в условиях конкретных форм хозяйствования.

Решающее условие улучшения жизни отдельного человека, его семьи и общества — увеличение производства высококачественной продукции, которое человек осуществляет в процессе своей трудовой деятельности. Благодаря этому каждый человек может

получить от общества все большее количество материальных благ и услуг для удовлетворения своих потребностей, т. е. благополучие человека и его семьи в решающей мере зависит от результатов его хозяйственной деятельности. Отсюда возникает глубокий интерес всех людей к экономике. Приобретая определенные навыки профессиональной деятельности, человек растет как духовная личность, стремясь к самосовершенствованию во всех областях жизни. Экономическая сфера общества тесно связана с юридическим правом, поскольку оно закрепляет экономические достижения общества и становится гарантом дальнейшего экономического развития. Задачи хозяйственного развития общества зачастую становятся побудительным мотивом для изменения правовых основ общества. Таким образом, экономика тесно связана с другими науками: социологией, культурологией, политологией, историей. В экономической теории жизненные проблемы изучаются не с индивидуальной, а с общественной точки зрения, исходя из предположения, что человек может развиваться не изолированно от общества, а только как часть социума.

Контрольные вопросы

1. На какой основной вопрос пытались найти ответ первые экономические школы?
2. В чем видели источник богатства представители различных экономических школ?
3. В чем отличие политэкономии от науки «экономикс»?
4. Когда появилось название «политэкономия»?
5. Что изучает современная экономическая теория?
6. Какие вопросы изучает макроэкономика?
7. Что изучает микроэкономика?
8. Какие методы использует современная экономическая наука?
9. В чем принципиальное отличие позитивистского и нормативистского подходов в экономической науке?
10. Назовите виднейших представителей русской экономической школы.

Тема 2

Основные проблемы экономики

2.1. Потребности и ресурсы.

Понятие экономического блага

Основное противоречие экономического развития, а именно безграничность потребностей общества и ограниченность или редкость ресурсов, разрешается путем выбора. *Потребность* — необходимость в чем-либо для поддержания и развития жизнедеятельности личности и общества в целом.

Историю экономической цивилизации можно представить как процесс формирования и реализации индивидуальных и общественных потребностей. В процессе удовлетворения одних потребностей формируются новые в качественном и количественном отношении потребности. Непрерывное возрастание или возвышение потребностей подтверждается фактами эволюции человечества. Для удовлетворения своих потребностей человек прошел множество этапов — от примитивного потребления ресурсов природы до рационального освоения и использования природных, человеческих и произведенных человеком благ. Удовлетворение одних потребностей порождает новые. Таким образом, потребности становятся побудительным мотивом экономической деятельности. Они могут возникать и изменяться как под влиянием внутренних мотивов, так и под внешним воздействием.

Потребности подразделяются на первичные, касающиеся жизненно важных нужд человека, и вторичные, к которым относятся все остальные. Соответственно, и блага, призванные удовлетворять ту или иную потребность, часто делят на предметы первой необходимости и предметы роскоши. Но это деление условное, так как для кого-то одно и то же благо — предмет роскоши, а для другого — предмет первой необходимости. Все зависит от того, как человек, организация или общество определяет ту или иную потребность. То же можно сказать и о составе потребительской корзины, которая включает в себя минимальный набор продуктов пи-

тания, непродовольственных товаров и услуг, необходимых для сохранения здоровья человека и обеспечения его жизнедеятельности в зависимости от его пола и возраста, и которая меняется со временем и различна в разных странах.

Например, раньше автомобиль рассматривался как предмет роскоши, сегодня — средство передвижения, а для многих — необходимое средство экономии времени, ценность которого также все более возрастает, особенно для лиц с высокими доходами, поскольку сэкономленное время может быть использовано для получения новых доходов.

С ростом богатства общества доля предметов первой необходимости в потребительской корзине сокращается, растет доля услуг и товаров длительного пользования (рис. 2.1).



Рис. 2.1. Виды потребностей

Особое значение приобретает деление потребностей на личные, коллективные, институциональные и общественные. Такое деление основано на различных интересах разных экономических агентов: физических и юридических лиц, государства и других экономических субъектов. В состав общественных потребностей входят потребности государственных предприятий, правительственных учреждений и общественных организаций. Частным фирмам нужны здания, сооружения, оборудование, складские помещения и т. д. Обществу для удовлетворения коллективных потребностей необходимы железные дороги, школы, военная техника и т. д. Такое деление особенно важно с точки зрения определения прав собственности на те блага, которые удовлетворяют ту или иную потребность. Таким образом, можно сказать, что потребности классифицируются в зависимости от того, каким способом они удовлетворяются.

Средства, с помощью которых удовлетворяются потребности, называются *благами*. Очевидно, что и блага классифицируются аналогично потребностям, которые они призваны удовлетворять. Причем одни блага имеются в распоряжении общества в неограниченном количестве (например, воздух, вода), другие — в ограниченном. Блага, имеющиеся в ограниченном количестве, принято называть *экономическими благами*, они обычно становятся объектами купли-продажи, т. е. товаром (рис. 2.2).

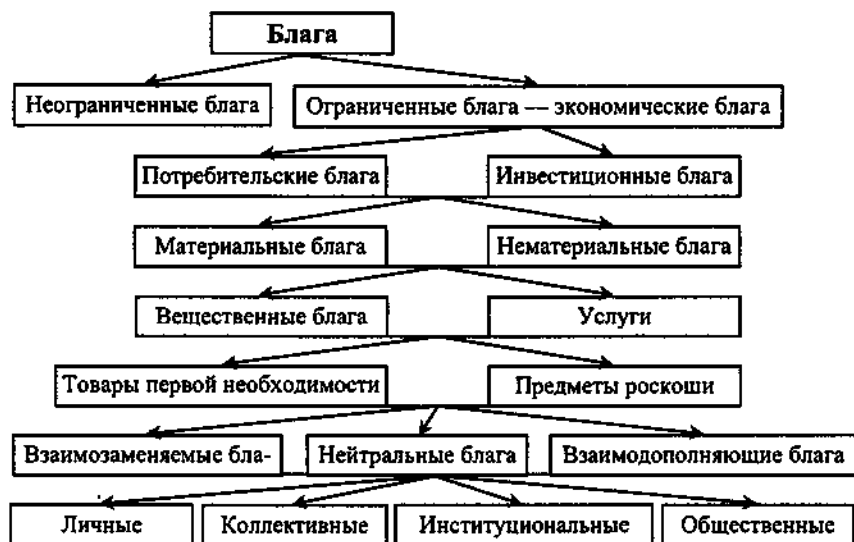


Рис. 2.2. Классификация благ

Следует также сказать о делении на материальные и нематериальные блага. Часто к материальным благам относят и услуги, хотя услуги могут удовлетворять не только материальные, но и духовные потребности. Услуги отличаются от вещественных благ тем, что их производство и потребление происходит одновременно, их нельзя получить в качестве наследства или складировать. Удовлетворение потребности в данном случае происходит благодаря непосредственной деятельности людей, а не с помощью блага, которое имеет вещную форму. Но поскольку и услуги являются объектами купли-продажи, то и они являются товарами, стоимость (ценность) которых определить бывает достаточно сложно. Мно-

гое в данном случае зависит от уровня знаний, квалификации и профессионализма человека, оказывающего ту или иную услугу. Так называемая теория человеческого капитала увязывает доход, который лежит в основе стоимости услуги, с затратами на подготовку и обучение специалиста.

Любое общество — с централизованнопланируемой, рыночноориентированной или смешанной экономикой — должно решать проблему ограниченности благ. Об ограниченности блага (товара, услуги или ресурса) говорят, когда имеющихся у экономических агентов запасов этого блага не хватает для удовлетворения всех имеющихся потребностей в нем. *Ограниченность*, в отличие от физической редкости, является не абсолютным, а относительным свойством, и оно проявляется в том, что в данный момент времени блага недостаточно лишь по сравнению с потребностью в нем.

Человек, как и общество в целом, живет в мире ограниченных возможностей. Ограничены физические и интеллектуальные способности человека, информация и даже время, которым он располагает для удовлетворения своих потребностей. С проблемой ограниченности экономических благ сталкиваются также фирмы и общество в целом.

Наиболее важным является деление ограниченных экономических благ на два типа: ресурсы и производимые на их основе потребительские блага. Очевидно, что ресурсы также являются экономическими благами, но удовлетворять потребности они будут опосредованно через те товары, которые были произведены при использовании этих ресурсов.

Ресурсы, участвующие в процессе производства товаров и услуг, называют *факторами производства*.

Среди них принято выделять четыре основные категории:

- природные ресурсы;
- капитал (инвестиционные ресурсы);
- труд;
- предпринимательство, или предпринимательскую способность.

Первую группу ресурсов — природные ресурсы — часто называют одним словом «земля». *Природные ресурсы* — естественные блага, созданные природой и используемые для производства товаров и услуг. К ним относятся: минеральные и биологические

ресурсы (растительный и животный мир), так же как, впрочем, и воздух (в том случае, если ресурсы имеются в ограниченном количестве). Цена, выплачиваемая за пользование природными ресурсами, называется *рентой*. Рента составляет доход тех, кто владеет землей в широком смысле.

Второй вид ресурсов — *инвестиционные ресурсы*, или капитал. Физический капитал, или просто капитал, создается людьми для производства товаров и услуг. Фабрики, машины, инструменты являются капитальными ресурсами, так как они могут быть использованы при производстве других товаров и услуг. Таким же капитальным ресурсом является, например, ветка газопровода. Термином «капитал» часто обозначают деньги, за которые можно купить завод, машины и другие аналогичные производственные ресурсы. Плата за использование чужих денег, или капитала, называется *процентом*.

Третий вид ресурсов — *человеческие ресурсы*, или «труд». Экономисты называют трудом физические и умственные усилия, затрачиваемые человеком в процессе производства. В марксистской теории используется термин «рабочая сила». Цена, выплачиваемая за труд, называется *заработной платой*.

И, наконец, четвертый вид ресурсов — *предпринимательство*, или *предпринимательская способность*. Очевидно, что этот вид ресурсов также можно отнести к человеческим ресурсам, однако он имеет свои особенные характеристики, а также особый механизм формирования дохода собственника данного вида ресурсов. Понятия «труд» и «предпринимательство» очень близкие. Под предпринимательством понимают управленческие и организаторские навыки, необходимые для организации производства товаров и услуг. Предприниматель сводит вместе три вышеназванных фактора производства. В случае успеха предприниматель получает прибыль в качестве оплаты за то, что он вложил в дело свои предпринимательские способности, в противном случае — несет убытки. Вознаграждение предпринимателя за риск, новые идеи и усилия, которые он вкладывает в бизнес — это *прибыль*, если, конечно, таковая остается после того, как собственники земли, труда и капитала получают причитающиеся им выплаты (табл. 2.1).

В последнее время в отдельную группу выделяют новый вид ресурсов — *информацию*. Исследованию роли информации и так

называемых внешних эффектов посвятил свои работы известный американский экономист Рональд Коуз. В своих работах Р. Коуз изложил и доказал теорему, названную «теоремой Коуза», в соответствии с которой проблема охраны окружающей среды при отсутствии информационной асимметрии (т.е. неравномерного распространения информации, когда одни участники рынка владеют информацией, недоступной для других участников) может быть решена наиболее эффективно на основе частных соглашений между собственниками. Р. Коуз ввел в экономическую теорию понятие «транзакционных издержек» (затрат на совершение сделок) и показал значение информации и определения прав собственности в современной экономике. Поскольку основными носителями информации являются именно предприниматели, лучше других информированные о сильных и слабых сторонах своих фирм, можно предположить, что владение информацией — неотъемлемая составляющая предпринимательских способностей. В таком случае становится оправданным получение дополнительной прибыли бизнесменами, владеющими информацией и умеющими грамотно ее использовать для организации предпринимательской деятельности.

Таблица 2.1

Виды ресурсов и доходов

Ресурсы	Доходы
Природные ресурсы (земля)	Рента
Инвестиционные ресурсы (капитал)	Процент
Человеческие ресурсы:	
– труд	Заработная плата
– предпринимательские способности	Прибыль

В нормальной экономической системе люди, вкладывающие или использующие факторы производства, т.е. поставляющие ресурсы в экономическую систему, могут рассчитывать на возмещение или вознаграждение. Эти выплаты формируют доход, который, будучи истраченным, становится двигателем развития экономики, поскольку доходы также в свою очередь вкладываются в экономику в виде оплаты тех или иных благ.

2.2. Проблема экономического выбора

Так как безграничные потребности всех субъектов экономических отношений не могут быть удовлетворены полностью, каждый человек, фирма или государство должен сделать выбор из желаемого. Необходимость выбора определяется доходами, благосостоянием и возможностью получить кредит. Каждая семья ограничена размерами доходов, сбережениями и возможностями взять кредит. Предприятие точно так же ограничено своими доходами, накоплениями и кредитоспособностью, а государство — возможностью взимать налоги и получать кредиты у предпринимателей и населения. Доходы, сбережения, прибыль и налоги дают возможность людям, предприятиям и государству покупать товары и услуги.

Проблема, с которой сталкивается каждый, заключается в том, что как только выбирается один набор благ, теряется возможность выбрать другой. Множественность экономических целей при ограниченности ресурсов ставит проблему экономического выбора — т. е. выбора наилучшего из альтернативных вариантов их использования, при котором достигается максимальное удовлетворение потребностей при данных затратах. Задача может быть сформулирована обратным образом — минимизация затрат при достижении намеченной цели. Таким образом, теория оптимизации является своеобразным руководством к рациональной деятельности разумного индивида «*homo economicus*», т. е. человека рационального, хорошо обученного, имеющего глубокие общие и профессиональные знания, большой практический опыт и владеющего значительным объемом информации. Однако понятно, что это идеальная модель. Тем не менее, каждый хозяйствующий субъект ставит перед собой экономические цели, которые он вынужден достигать исходя из имеющихся у него возможностей, или ресурсов. В любом случае он стоит перед проблемой экономического выбора.

Экономисты описывают такую ситуацию через понятие «альтернативная стоимость», или вмененные издержки.

Альтернативная стоимость — стоимость товара или услуги, измеряемая через цену другого товара или услуги, от приобретения которых мы вынуждены отказаться, причем имеется в виду наилучший товар или услуга, от которой мы отказываемся, отдавая предпочтение данному варианту использования наших денег,

способностей и других ресурсов. Другими словами, альтернативная стоимость или вмененные издержки — это издержки неиспользованных возможностей. Например, человек, у которого была возможность получить работу в двух фирмах, одна из которых гарантировала ему зарплату 100 руб. в час, а другая — 150 руб. в час, должен понимать, что альтернативная стоимость одного часа его досуга равна 150 руб.

На основе теории альтернативной стоимости определяется стоимость многих факторов экономической жизни. Например, при определении размера оплаты предпринимателя как дохода на свои предпринимательские способности, которые он использовал в собственном деле, а не нанялся управляющим в другую компанию, используется зарплата наемного управляющего или средняя норма прибыли по отрасли. При оценке инвестиционных проектов, анализе и оценке рисков вложения капитала также широко применяется метод альтернативных затрат. Так, в качестве базовой ставки процента при расчете многих показателей используется учетная ставка процента исходя из теории альтернативной стоимости, поскольку предприниматель мог бы положить деньги в банк вместо того, чтобы вкладывать их в тот или иной проект.

Реально принять решение мы можем только в ситуации, когда существует несколько вариантов поступков в экономической деятельности. Эти различные варианты должны быть взаимоисключающими, или альтернативными. С другой стороны сама альтернативность связана с наличием ограничений. И в первую очередь это относится к потребностям и необходимости выбора первоочередности их удовлетворения. Кроме того, как уже говорилось, существует ограниченность ресурсов. Для экономики важна не физическая редкость, а взаимосоотношение, т.е. достаточность данных ресурсов для удовлетворения имеющихся потребностей в них. Как правило, в экономике мы имеем дело с теми ресурсами, которых недостаточно, поэтому возникает вопрос альтернативности их использования: т.е. куда следует вкладывать ресурсы для того, чтобы они использовались с наибольшей отдачей и приносили наибольший доход.

Если выбор сделан, мы должны понимать, что от производства или приобретения других благ мы вынуждены отказаться. Отсюда же возникает необходимость экономии ресурсов, т.е. более эф-

фективного их использования. Смысл подобного выбора заключается в том, каким образом имеющиеся ресурсы мы можем разместить между одним из альтернативных вариантов для преобразования их в блага. Именно необходимость использования ресурсов наиболее рациональным способом является одним из стимулов развития рыночной системы хозяйствования.

Итак, проблема экономического выбора и ограниченности ресурсов имеет важнейшее значение при достижении эффективности как основной задачи экономической теории, которая исследует пути наилучшего использования редких ресурсов для максимального удовлетворения потребностей общества. Экономическая эффективность характеризует связь между количеством единиц редких ресурсов, применяемым в производстве, и получаемым в результате этого процесса количеством продукта. В теории эта зависимость получила название «затраты – выпуск». Отсюда стремление к максимальной занятости ресурсов и применению наилучших технологий как необходимое условие повышения экономической эффективности и экономического роста.

2.3. Основные вопросы экономики

Мы уже говорили, что главная задача экономики — выбрать наиболее эффективный способ распределения ресурсов или факторов производства. Для этого каждая экономическая система должна найти ответ на пять основных вопросов (табл. 2.2).

1. Что следует производить?

Ответ на этот вопрос определяет ассортимент производимой продукции. Для решения этой проблемы на уровне страны ассортимент производимой продукции будет определяться общественными потребностями. На уровне фирмы ассортимент производимых товаров определяется на основе изучения общественных потребностей и определения той группы потребителей (сегмента рынка), для которых будут производиться эти товары, т.е. в зависимости от того, чьи и какие именно потребности они призваны удовлетворять.

В советской экономике спрос практически не изучался, производство было оторвано от потребителей, поэтому наблюдались существенные перекосы в общественном воспроизводстве. Так, пре-

обладающими темпами развивалась тяжелая промышленность и отрасли военно-промышленного комплекса, легкая промышленность финансировалась по остаточному принципу. Отсюда возникал серьезный дефицит товаров легкой и пищевой промышленности.

Таблица 2.2

Основные вопросы экономики

Вопрос	Уровень	
	Микроэкономика	Макроэкономика
Что производить?	Ассортимент продукции	Структура общественного производства
Сколько производить?	Объем производства, размер предприятия	Совокупный объем производства
Как производить?	Используемая технология	Уровень развития научно-технического прогресса
Для кого производить?	Определение ниши на рынке, ориентация на потребителя	Платежеспособность населения, специализация страны
Способность к адаптации	Инновации, гибкость предприятия для обеспечения конкурентоспособности	Открытость экономики, конкурентоспособность на мировом рынке

2. Сколько следует производить товаров и услуг?

С помощью ответа на этот вопрос определяется необходимый объем производства как на уровне фирмы, так и на уровне общества. На уровне общества объем производства определяется исходя из численности населения, уровня доходов и равномерности их распределения в обществе, темпов инфляции, экономического роста и т. д. Для фирмы объем производства определяется платежеспособным спросом и возможностями самого предприятия. Недооценка важности этого вопроса приводит к дефициту одних товаров и затовариванию другими.

3. Как производить?

Имеется в виду определение технологии и организации производства, необходимых для достижения намеченных объемов и наиболее высокого качества продукции. С точки зрения общества намечается повышение конкурентоспособности национальной эко-

номики и отечественной продукции, разрабатывается политика поддержки научно-технических достижений и внедрения их в производство. Фирмы разрабатывают ресурсосберегающие технологии, используют различные методы повышения эффективности и конкурентоспособности.

4. Для кого?

По-другому этот вопрос можно сформулировать так: «Кто должен получать произведенную продукцию?» Для предпринимателя важно отслеживать процессы формирования и распределения доходов с тем, чтобы знать своих потенциальных покупателей и ориентироваться именно на них. На уровне национальной экономики это — проблема распределения национального дохода в обществе, а также определение экспортных отраслей и специализации страны в мировом хозяйстве.

5. Способна ли данная экономическая система к адаптации?

Необходимо обеспечивать гибкость своего предприятия и общественного производства в целом, возможность легко приспосабливаться к изменениям в окружающей экономической среде и достижениям НТП.

В зависимости от того, как та или иная экономическая система отвечает на эти вопросы, принято классифицировать виды и типы экономических систем.

Контрольные вопросы

1. Что называется потребностью?
2. Как классифицируются потребности?
3. Что означает понятие «экономическое благо»?
4. Что понимается под ограниченностью экономических благ?
5. Какие виды ресурсов вы знаете?
6. Что такое альтернативная стоимость?
7. В чем заключается проблема экономического выбора?
8. На какие основные вопросы должна дать ответ любая экономическая система?
9. Что подразумевают ответы на основные вопросы экономики на макроуровне?
10. Как экономика отвечает на пять основных вопросов на микроуровне?

Тема 3

Организация экономических систем

3.1. Экономические системы. Традиционная экономика. Централизованная (плановая) экономика

Человеческое общество в своем развитии прошло через различные типы организации экономических систем.

Экономическая система — система общественного производства, совокупность производительных сил и производственных отношений: единство и взаимодействие технико-экономических и социально-экономических отношений. Это сложная динамическая система, охватывающая процессы производства, обмена, распределения и потребления, т. е. весь процесс воспроизводства. В зависимости от того, как та или иная система отвечает на поставленные выше вопросы, ее определяют как традиционную, централизованную, рыночную или смешанную экономическую систему.

Последние три системы основаны на базе крупного машинного производства. Объединив последние три типа экономики в один — как товарное производство, основанное на общественном разделении труда, можно сказать, что человечество знает две основные формы хозяйства: натуральное и товарное производство. Чем же определяется различие этих систем? Производство в любом обществе всегда направлено на потребление. А как продукт дойдет до потребителя, зависит от форм хозяйствования.

Натуральное хозяйство основано на непосредственных связях, на прямом удовлетворении потребностей без акта купли-продажи. Натуральное хозяйство — это производство для себя. Способ распределения продуктов основан на принципе «по справедливости» и осуществляется внутри хозяйства (общины). Главная особенность натурального хозяйства заключается в необходимости уравнительного распределения на базе физиологических потребностей в условиях бедности. Недаром мы не раз возвращались к способу распределения «по потребностям» в условиях разлуки и в послевоенный период. Вспомним введение карточек и

спецзаказов. Отказ от товарных отношений и введение искусственной системы распределения в условиях бедности — это оправданная мера при резкой нехватке ресурсов.

В процессе совершенствования орудий труда и накопления определенного опыта в производстве того или иного продукта наблюдается возникновение излишков в общинном хозяйстве, что неизбежно приводит к необходимости обмена этими излишками. Продукт труда превращается в товар, т. е. продукт, предназначенный не для личного потребления, а для обмена, продажи (рис. 3.1).

Форма хозяйства	Принцип обмена
Натуральное хозяйство	Продукт ↔ Продукт
Простое товарное производство	Товар ↔ Деньги ↔ Товар
Рыночное хозяйство	Деньги ↔ Товар ↔ Деньги с приращением

Рис. 3.1. Этапы возникновения и развития рыночного хозяйства

Товар — это продукт труда, поступающий из сферы производства в сферу потребления через куплю-продажу.

Таким образом, товарное производство, а на его основе и современное рыночное хозяйство, основывается на опосредованных связях между производителями и потребителями через куплю-продажу товара. Рыночная система становится противоположностью натуральному хозяйству и преобладающей формой хозяйствования. Форма хозяйствования и отношения собственности являются основными факторами, определяющими тип экономической системы. В современном мире можно выделить четыре основных типа организации экономических систем (табл. 3.1).

Традиционные системы действуют до сих пор в некоторых так называемых слаборазвитых странах. Они основаны на традициях и обычаях, которые передаются от поколения к поколению и определяют, какие блага, как и для кого производить.

Перечень благ, технология производства и распределение благ базируются на обычаях, освященных временем. Экономические роли индивидуумов определяются наследственностью и кастовой принадлежностью. Технический прогресс проникает в такие сис-

темы с большими трудностями, так как он вступает в противоречие с традициями и угрожает стабильности существующего строя. Представители теории постиндустриального общества называют

Таблица 3.1

Типы организации экономических систем

Характеристика	Экономическая система			
	Традиционная	Командная	Рыночная	Смешанная
Основа функционирования	Традиции и обычаи	Монополия государства	Конкуренция	Конкуренция и регулирование
Экономическая роль субъектов	Определяется кастовой принадлежностью	Зависит от чина, должности (номенклатурная)	Личная свобода и ответственность	Определяется общественными потребностями и личной заинтересованностью
Собственность	Коллективная (общественная)	Государственная	Частная	Смешанные формы
Научно-технический прогресс	В противоречии с традициями	В противоречии с монополизмом государства	Стимулируется конкуренцией	Стимулируется конкуренцией и поддерживается государством
Распределение в обществе	По потребности в условиях бедности или по кастовой принадлежности	По решению государства (номенклатурная монополия)	В соответствии со вкладом в экономику (по результатам конкуренции)	Через систему перераспределения доходов
Участие в мировом хозяйстве	Замкнутость	Изолированность	Открытость	Открытость с защитой национальных интересов
Механизм управления	Советом старейшин	Авторитарный (централизованно-планируемый)	Стихийный на основе спроса и предложения	Государственное регулирование

эту систему доиндустриальным обществом, в котором главной сферой экономики является натуральное сельское хозяйство. Человек включен в биологические циклы природы, вынужден подстраиваться под них, соизмерять свои действия с биологическим ритмом сельскохозяйственного производства. Направление деятельности, характер ее организации, масштабы производства predetermined для человека заранее той локальной группой, к которой он принадлежит. Замкнутость, изолированность от внешнего мира, самообеспеченность ресурсами характерны для такой экономической системы. Цель ее существования — личное потребление, характер которого мало меняется со временем. Следовательно, в такой системе отсутствует стимул для технических усовершенствований. Эта система основана на коллективной (общественной) собственности. Личная зависимость охватывает все отношения: и производство, и обмен, и распределение, и потребление. Принадлежность к тому или иному коллективу (общине, касте, сословию, классу) предопределяет место человека не только в производстве, но и в обществе, что закрепляется традициями, нормами права, морали, часто освящается религией.

Централизованная (плановая) экономика — система, в которой доминирует общественная (государственная) собственность на средства производства, коллективное принятие экономических решений, централизованное руководство экономикой посредством государственного планирования. Все решения по основным экономическим проблемам принимает государство. Все ресурсы составляют собственность государства. Централизованное планирование охватывает все уровни — от домашнего хозяйства до государственного управления. Распределение ресурсов осуществляется на основе долговременных приоритетов, в силу чего производство благ постоянно отрывается от общественных потребностей.

На практике это означает полное огосударствление экономики. Формируется административно-командная система. Свертывание товарно-денежных отношений привело к созданию системы, которую называют «объединенным натуральным хозяйством». Плановое хозяйство стало громоздким и неповоротливым. Число плановых показателей в советской экономике составляло более 3,5 млрд, что, естественно, делало невозможным контроль за их исполнением. Монополизм в производстве тормозил научно-тех-

нический прогресс. Государственное регулирование цен порождало дефицит и черный рынок. Вертикальная, зависящая от центра форма распределения воплощалась в номенклатурных уровнях распределения. Доход в обществе зависел от статуса, чина, должности. Идея всеобщего равенства превращалась в фикцию. Таким образом, можно сделать вывод, что и традиционная, и централизованнопланируемая типы экономических систем основаны прежде всего на натуральном хозяйстве.

В современном мире преобладающими экономическими системами являются типы хозяйствования, основанные на рыночных отношениях.

3.2. Рыночная экономика как преобладающая система хозяйствования в современном мире

Рыночная экономика характеризуется как система, основанная на частной собственности, свободе выбора и конкуренции, она опирается на личные интересы и ограничивает роль правительства.

В процессе исторического развития человеческого общества создаются предпосылки для укрепления экономической свободы — возможности индивида реализовать свои интересы и способности путем активной деятельности в производстве, распределении, обмене и потреблении экономических благ. Свобода потребления выражается в свободе потребительского выбора на рынке товаров и услуг. Самостоятельное распределение собственных ресурсов в соответствии со своими интересами означают свободу предпринимательства. Рыночная экономика предполагает как личную свободу в принятии экономических решений, так и личную экономическую ответственность. Личный интерес становится главным мотивом и движущей силой экономики. Свобода выбора становится основой конкуренции. Таким образом, все ответы на основные вопросы определяет рынок, цены, прибыль и убытки. Решение вопросов «Что?» и «Сколько?» определяется платежеспособным спросом, голосованием деньгами. Потребитель сам решает, за что он готов заплатить деньги, а производитель будет стремиться удовлетворить это желание. «Как?» — т. е. каким образом производить товар, удовлетворяющий ту или иную потребность —

будет решать производитель, стремясь получить наибольший доход. Поскольку установление цен происходит на рынке и фактически от производителя не зависит, он вынужден использовать более совершенную технологию, улучшать качество, придавать своей продукции новые потребительские свойства. На это его вынуждает конкуренция. Вопрос «для кого?» решается в пользу потребителя с наибольшим доходом. В этом один из главных недостатков рыночной системы хозяйствования.

Смешанная экономика — тип общества, синтезирующий элементы рыночной и командной (плановой) экономики, когда механизм рынка активно дополняется деятельностью государства.

Достоинством смешанной экономики является эффективность использования ресурсов и экономическая свобода производителей. Она способствует внедрению более современных технологий. Важным неэкономическим аргументом является ставка на личную свободу. Современная экономическая система представляет собой широкое разнообразие смешанных типов и моделей, причем в основе их функционирования лежит рыночный механизм. Проиллюстрируем это на примере разных стран.

Шведская модель характеризуется энергичным участием государства в обеспечении экономической стабильности и перераспределении доходов. Сердцевина шведской модели экономики — социальная политика. Для ее успешного проведения установлен высокий уровень налогообложения, составляющий более 50 % валового национального продукта (ВНП). В результате в стране до минимума сведена безработица, относительно невелико различие в доходах населения, высок уровень социального обеспечения, высока экспортная способность шведских компаний. Главное достоинство данной модели — в сочетании быстрых темпов экономического роста с высоким уровнем благосостояния населения и обеспечением максимальной занятости.

Японская модель отличается развитым планированием и координацией деятельности правительства и частного сектора. Экономическое планирование государства носит преимущественно рекомендательный, индикативный характер. Планы представляют собой государственные программы, ориентирующие и мобилизующие отдельные звенья экономики на выполнение определенных задач. Для японской экономики характерно сохранение на-

циональных традиций при заимствовании у других стран всего, что нужно для развития страны (после войны — технические изобретения). Это позволяет достигать наибольшей эффективности экономики в условиях данной страны.

В американской модели государство играет важную роль в утверждении правил экономической игры, развитии образования, регулировании бизнеса. Однако большинство решений принимаются исходя из ситуации на рынке и ценообразования на нем.

Контрольные вопросы

1. Что такое экономическая система?
2. Что лежит в основе функционирования традиционной экономики?
3. Как характеризуется централизованная (плановая) экономика?
4. На чем основано натуральное хозяйство?
5. Что такое товар и каковы его основные свойства?
6. Как рыночная экономика отвечает на основные вопросы хозяйствования?
7. Почему говорят, что рыночная экономика является преобладающей формой хозяйствования?
8. Чем характеризуется смешанная экономика?
9. Какие модели современной смешанной экономики вы знаете?
10. Чем отличаются современные модели экономических систем?

Тема 4

Основы рыночного хозяйства

4.1. Возникновение и развитие рыночного хозяйства

Поскольку в современном мире рыночная экономика является преобладающей системой хозяйствования, необходимо выяснить, какие условия лежат в основе ее функционирования.

Производство всегда связано с потреблением, но чтобы продукт труда из производства попал в потребление через куплю-продажу, необходимы определенные условия (рис. 4.1).

Первое условие — это высокий уровень развития общественного разделения труда и обобществления производства.

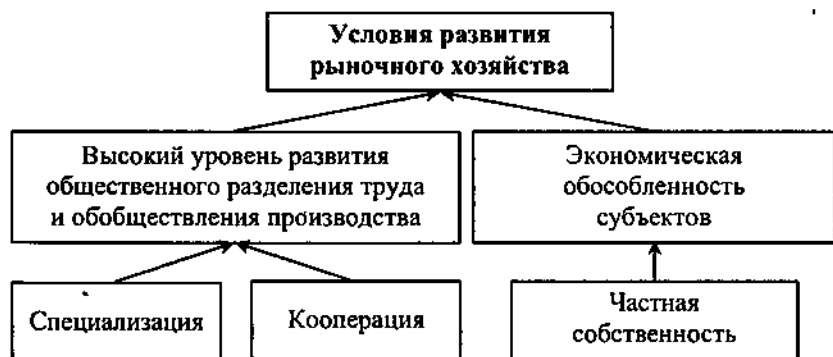


Рис. 4.1. Условия и предпосылки развития рыночного хозяйства

Разделение труда — обособление качественно различных видов трудовой деятельности в процессе совместного труда по функциональному, технологическому, профессиональному и квалификационным признакам.

Общественное разделение труда включает два основных момента: специализацию и кооперацию.

Специализация (от латинского слова «особый») означает приобретение специальных знаний, навыков в какой-либо области;

сосредоточение деятельности на каком-либо занятии; разделение труда на отдельные операции.

Общественное разделение труда прошло ряд этапов, каждый из которых ознаменовался выделением в самостоятельную отрасль того или иного вида деятельности и появлением новых специализаций (табл. 4.1):

Таблица 4.1

Этапы специализации

Этап	Разделение видов деятельности	Появление самостоятельной отрасли	Новый социальный слой
I	Земледелие отделяется от собирательства, охотничества и скотоводства	Сельское хозяйство	Крестьянство
II	Ремесло — от сельского хозяйства	Промышленность	Ремесленники, промышленники
III	Торговля — от ремесла и земледелия	Торговля	Купечество
IV	Кредитование — от торговли и производства	Банковское дело	Ростовщичество, финансисты
V	Управление — от финансов, торговли и производства	Менеджмент	Технократия

I этап — отделение земледелия от собирательства, охотничества и скотоводства; выделение сельского хозяйства в самостоятельную отрасль, появление крестьянства;

II этап — ремесло отделяется от сельского хозяйства; появляется новая отрасль — промышленность; выделяется новая социальная группа — ремесленники, а позже промышленники;

III этап — торговля отделяется от земледелия и ремесла; появляется новая социальная группа — купечество, специализирующаяся на посреднических сделках;

IV этап — финансы, банковское дело выделяется в особую специализацию; появляется класс ростовщичества, который живет «стрижкой купонов» (чтобы организовать собственное дело, необходимы значительные средства; потребность в заемных средствах, кредите рождает новую специализацию);

V этап — управление, менеджмент превращается в самостоятельный вид деятельности, основанный на знаниях, опыте и владении информацией, умении организовывать, управлять и производством, и торговлей, и финансами; появляется новый класс — технократия, как его называют сторонники теории постиндустриального общества.

Углубление общественного разделения труда позволяет постепенно расширять производственные возможности и преодолевать ограниченность ресурсов, использовать преимущества каждого из них, специфику в способах и технологиях выпуска продукции широкого ассортимента, отвечающего потребностям общества. В результате общественного разделения труда проявляется еще одна необходимость — в обмене результатами своего труда, причем в рыночной системе этот обмен осуществляется на эквивалентной, взаимовыгодной основе. Это вытекает из естественного природного свойства человека — склонности обмениваться продуктами своего труда для получения многих других необходимых ему благ. Так работает принцип «невидимой руки рынка». Участники рыночного обмена отнюдь не ставят перед собой цель содействовать общественной пользе. Они преследуют лишь собственные интересы, реализуя которые способствуют росту общественного благосостояния.

Принцип «невидимой руки» вынуждает экономических агентов специализироваться именно на том виде деятельности, для которого у них имеются наибольшие способности и ресурсы, который они могут выполнять лучше других, т. е. с наименьшими издержками, поскольку в этом случае они смогут обменять результаты своего труда на большее количество других необходимых им благ.

Таким образом, специализация, закрепленная общественным разделением труда, выступает необходимым условием возникновения и функционирования рыночного хозяйства.

Если разделение труда развито слабо, то производитель все делает сам и все потребляет сам. Это признаки натурального хозяйства. При развитом разделении труда производитель должен сделать что-то такое, что было бы нужно другим, затем он должен найти того, кто делает то, что нужно ему, и уже потом обмениваться продуктами труда. В этом проявляется общественный характер его труда, т. е. труда, необходимого обществу. Мало того, если он

будет производить продукт с относительно высокими затратами, его продукт будет стоить дороже, чем у конкурентов; и либо он будет вынужден снижать цену и не сможет окупить свои затраты, либо ему придется переквалифицироваться на производство другого продукта, который он сможет производить с наименьшими издержками.

Естественно, что специализация невозможна без кооперации. *Кооперация труда* — форма организации трудовой деятельности, при которой большое число людей совместно участвуют в одном и том же или в разных, но связанных между собой процессах труда. На более высоком уровне этот процесс выступает как процесс обобществления производства.

Обобществление производства — слияние разнородных производств в один производительный процесс (комбинирование), с одной стороны, и отпочкование различных производственных процессов в относительно самостоятельные, с другой стороны (специализация).

Высокий уровень обобществления производства характеризуется тесными взаимосвязями между различными видами производств, в результате чего обмены между ними становятся более частыми и сложными. Обобществление означает не укрупнение производства, как предполагалось ранее, а именно установление тесных взаимосвязей в процессе производства, распределения и обмена.

Таким образом, прослеживается взаимосвязь таких понятий, как специализация, кооперация, общественное разделение труда и обобществление производства, высокий уровень развития которых выступает и предпосылкой, и необходимым условием развития рыночных отношений.

Второе необходимое условие и предпосылка возникновения и развития рыночного хозяйства — *экономическое обособление* производителей друг от друга, закрепленное частной собственностью. Рыночная экономика — это прежде всего товарное производство, которое характеризуется обособленностью производителей как отдельных собственников. Это означает, что каждый производитель сам распоряжается основными факторами производства, сам решает, что, сколько, как и для кого производить, сам распоряжается результатами своего труда. Наилучший способ закрепления такого обособления — частная собственность. Естественно, что сегодня

частная собственность претерпела существенные изменения и может выступать в различных формах, однако следует подчеркнуть, что необходимым условием и социально-экономическими предпосылками возникновения и развития рыночного хозяйства являются:

- 1) высокий уровень развития общественного разделения труда и обобществления производства;
- 2) обособленность товаропроизводителей, закрепленная частной собственностью.

Очевидно, что сегодня преобладающей во всем мире является именно рыночная система хозяйствования, которая выступает в различных модифицированных смешанных формах с разной степенью вмешательства государства в функционирование рыночного механизма.

4.2. Рынок и его функции.

Сильные стороны и недостатки рынка

Рынок — система взаимодействия продавцов и покупателей, производителей и потребителей опосредованно через куплю-продажу. Можно представить более строгое научное определение.

Рынок — совокупность социально-экономических отношений в сфере обмена, посредством которого осуществляется реализация товарной продукции и окончательно признается общественный характер заключенного в ней труда.

В основе функционирования рыночной системы хозяйствования лежит рыночный механизм, который выполняет важнейшие функции. Их можно свести к двум основным функциям: ценообразованию и конкуренции.

Ценообразование. Смысл этой функции заключается в приспособлении экономических интересов к ценностям (ценам) общественных потребностей. Цена является источником информации для потребителей, производителей и поставщиков ресурсов о решениях, принятых каждым из них. Являясь результатом взаимодействия спроса и предложения, формирование цен означает синхронизацию этих решений, обеспечивающих согласование производственных целей. Цена выступает ориентиром при распределении ресурсов. Она фиксирует все проблемы экономического развития.

Конкуренция. В борьбе за конкурентоспособность фирмы вынуждены наиболее эффективно использовать ресурсы, удовлетворять потребности покупателей, использовать достижения научно-технического прогресса (НТП) с целью сокращения издержек для увеличения прибыли и завоевания определенной доли рынка. Конкуренция вынуждает направлять ресурсы в производство тех товаров и услуг, в которых нуждается общество. Она делает ставку на роль личной свободы и координирует экономическую деятельность множества индивидов.

Очевидно, что рыночный механизм несовершенен и имеет как преимущества, так и недостатки. К позитивным сторонам рынка можно отнести следующее:

а) конкурентный рынок способствует эффективному распределению ресурсов, направляя их в те отрасли, где они в данный момент более всего необходимы, т. е. объективно формирует структуру производства;

б) рынок стимулирует НТП и тем самым способствует ресурсосбережению в обществе;

в) рынок направляет всю экономическую деятельность на удовлетворение потребностей человека и общества, т. е. создает материальную заинтересованность производить то, в чем есть потребность;

г) рынок работает на принципах саморегуляции, на сопоставлении экономических интересов и таким образом стихийно координирует действия людей в процессе экономической деятельности.

Однако рынок имеет серьезные негативные стороны, на которые необходимо обратить особое внимание:

а) рыночный механизм не гарантирует решение таких социально-экономических проблем, как безработица, инфляция, экология, право, экономическая безопасность, развитие фундаментальной науки;

б) рынок распределяет продукты по результатам конкуренции, что приводит к неравенству в распределении доходов, к возникновению проблем бедности и богатства, социального неравенства, социальной напряженности;

в) конкурентный рынок порождает тенденцию к монополизации производства, поскольку необходимость защиты от конкурентов приводит к сговорам и слияниям; технический прогресс вызывает необходимость концентрации и накопления капитала;

новейшая технология требует крупного капитала, крупных рынков, комплексного, централизованного и интегрированного рынка, богатых и надежных источников сырья. Все это приводит к концентрации экономической власти, а это и есть монополизация;

г) рыночный механизм способствует циклическому развитию, в основе которого лежит необходимость обновления капитала;

д) рынок не решает проблему внешних издержек (внешних эффектов), т. е. издержек, не отраженных в ценах рынка, и они ложатся на плечи общества;

е) рынок не может решить все региональные проблемы, связанные прежде всего с неравномерностью распределения природных, инвестиционных и человеческих ресурсов.

Решение этих проблем должно брать на себя государство.

4.3. Рынок и государство.

Функции государства в рыночной экономике

Необходимость существования общественного сектора в экономике диктуется тем, что существует определенная часть экономического пространства, где рынок работает лишь частично или не работает вовсе. Таким образом, можно сказать, что провалы рынка заключаются главным образом в том, что он не может создавать общественные блага, т. е. учитывать коллективные потребности, бороться с внешними эффектами, обеспечивать людей надлежащей информацией, решать социальные проблемы. Для рынка характерна неопределенность, поэтому современная рыночная система не работает без вмешательства государства, которое берет на себя ответственность за решение следующих задач:

- 1) создание относительно равных условий для взаимного соперничества предпринимательских фирм;
- 2) правильная организация денежного обращения;
- 3) удовлетворение части коллективных потребностей;
- 4) компенсация или недопущение таких негативных последствий рынка, как инфляция, безработица, монополизация и др.;
- 5) финансирование и поддержка фундаментальной науки;
- 6) поддержка отраслей, связанных с повышенным риском и неопределенностью, например обеспечивающих прорывы в НТП,

крупные инвестиционные проекты с длительным сроком окупаемости и т. д.;

7) регулирование рынка труда для воспроизводства высококвалифицированной рабочей силы;

8) проведение внешнеэкономической политики, регулирование платежного баланса и валютных курсов.

Суммируя вышеназванные задачи, можно выделить следующие экономические функции государства в рыночной экономике:

1. Разработка, принятие и выполнение хозяйственного законодательства, обеспечивающего правовую основу предпринимательства, прав собственности, контроль за качеством продукции, осуществление финансовой политики.

2. Образование многосекторной экономики путем разгосударствления, денационализации, приватизации для демонтажа неприемлемого для рынка хозяйственного механизма.

3. Заполнение свободных от рынка зон, т. е. обеспечение социально-экономических прав и социальной защищенности, справедливого распределения доходов и ресурсов в обществе, производство общественных благ и товаров неэластичного спроса, организация международных экономических отношений и т. д.

Естественно, существуют ограничения, за пределами которых деятельность государства становится помехой для развития рыночных отношений. Это прежде всего разрыв связей внутри рыночного механизма, преобладание административных методов регулирования над экономическими, неэффективность государственного производства, монополизация экономической власти.

Можно сказать, что государство решает проблемы рыночной экономики по четырем основным направлениям своей деятельности:

1) выступает как предприниматель в рыночной экономике на основе государственной собственности и проведения определенной политики в этой области;

2) проводит социальную политику для решения основных социально-экономических проблем общества;

3) несет расходы на осуществление своей деятельности и проводит для этого бюджетно-налоговую политику;

4) воздействует на состояние денежного рынка и инвестиционной активности в стране путем проведения денежно-кредитной политики.

Остановимся коротко на деятельности государства как предпринимателя.

Государственное предприятие отличается от частной компании главным образом тем, что оно функционирует на основе и рыночного, и не рыночного механизма. Как известно, рыночным стимулом является прибыль, для государственного предприятия такая цель необязательна.

Можно отметить следующие особенности государственного предприятия:

1) оно обладает меньшей конкурентоспособностью, поскольку ему не надо ее доказывать, оно работает на госзаказ, и ему не грозит банкротство;

2) оно пользуется государственными финансами, льготами в налогообложении и может получать льготные кредиты;

3) на госпредприятии может быть выше зарплата и лучше условия труда, что характерно для экономики западных стран.

Следовательно, навязывание государственным предприятиям некоммерческих операций, искусственное ограждение от конкуренции, гарантированная финансовая поддержка делает их менее эффективными в технико-экономическом и финансовом плане.

Нерентабельность госпредприятий выражается часто в низкой производительности труда, слабой восприимчивости к инновациям, раздутым управленческим аппарате. Так, в Англии издержки производства на госпредприятиях в среднем на 30 % выше, чем на частных фирмах, в США — на 20 %. Из этого можно сделать вывод, что экономическая эффективность определяется не формой собственности, а законами рынка. Поэтому сам рыночный механизм ставит ограничения на распространение государственного предпринимательства. В 80-е гг. XX столетия во всех странах Западной Европы наблюдался процесс разгосударствления и массовой приватизации. Причем разгосударствление не всегда означает приватизацию — передачу государственной собственности в частные руки. Это лишь процесс уменьшения доли государственной собственности в рыночной экономике. Оно может осуществляться следующими способами:

— либерализация рынков, т. е. устранение преград и барьеров и оранжерейных условий для предприятий, находящихся в госсобственности, открытие доступа на эти рынки конкурентам путем по-

ощрения мелкого и среднего бизнеса и снятия ограничений для проникновения иностранного капитала;

- стимулирование создания и расширения сферы деятельности смешанных государственно-частных предприятий с помощью льготного налогообложения и особого режима кредитования;

- денационализация, т. е. передача государственных предприятий в негосударственную собственность, в результате которой предприятие может стать и акционерным, и частным, и смешанным, при этом акции могут переходить в руки не только частных лиц, но и банкам, кооперативам, коллективам предприятий и т. д. Главное преимущество этого способа в том, что продажа акций бывшего госпредприятия увеличивает предложение на финансовых рынках без одновременного расширения спроса, т. е. отвлекает часть денежных средств. Продажа акций госпредприятий является антиинфляционной мерой; кроме того, она ослабляет напряженность расходной части бюджета.

Социальная политика государства в рыночной экономике призвана гарантировать населению минимальный доход, защищать здоровье нации от болезней и инвалидности, безработицы, обеспечивать население приемлемым уровнем социальных услуг (прежде всего для тех, кто не может сделать это самостоятельно).

Социальная программа включает:

- систему социального страхования, которая распространяется на тех, кто имел работу и потерял доход из-за болезни, безработицы или старости. Источником фонда социального страхования являются взносы самих застрахованных, а также отчисления фирм и государства. Соотношение этих источников различно в разных странах. Например, во Франции доля работников составляет 22 %, предприятий — 59 %, государства — 17 %; в Дании — 2 %, 11 % и 84 % соответственно;

- общественное вспомоществование, направленное на поддержание доходов беднейших слоев населения независимо от их вклада в экономику;

- систему социальных услуг по здравоохранению, образованию, переподготовке и созданию служб занятости.

Главная проблема проведения социальной политики — создание равных условий и возможностей использования достижений этой политики для всех слоев населения.

Наибольших достижений в этом направлении достигла «шведская модель государства благосостояния». Но необходимо понимать, что экономическую базу социальной политики государства составляет перераспределение доходов населения через государственный бюджет, которое государство осуществляет через проведение бюджетно-налоговой политики.

4.4. Собственность и ее формы.

Понятие смешанной экономики

В условиях рыночной экономики, где субъекты обособлены друг от друга, предпосылкой обмена выступает принадлежность благ агентам экономических отношений. Именно собственник, вступая в рыночные отношения, определяет, как и на каких условиях экономическое благо будет передано другому лицу. Изучению проблем собственности большое внимание уделил в своих работах известный американский экономист Рональд Коуз.

Собственность — принадлежность средств и продуктов производства определенным лицам (индивидам или коллективам) в определенных исторических условиях, отражающих конкретный тип отношений собственности.

Собственность — исторически определенная форма присвоения людьми материальных благ в процессе их производства, обмена, распределения и потребления. Собственность как присвоение представляет единство юридического и экономического содержания. В реальной жизни они неразрывны: экономическое содержание охраняется правом, а юридическое содержание собственности получает экономическую форму реализации. Субъектами собственности могут выступать люди, предприятия, организации и государство. Объектами собственности обычно являются факторы производства и готовая продукция. Особые отношения существуют при интеллектуальной собственности.

Юридическое содержание собственности реализуется через совокупность правомочий ее субъектов: через владение, пользование и распоряжение.

Право владения — предоставляемая законом возможность фактического обладания вещью и удержания ее в собственности.

Право пользования — основанная на законе возможность эксплуатации имущества, извлечения из него полезных свойств и/или получения от него плодов и доходов.

Право распоряжения — предоставляемая собственнику возможность по собственному усмотрению и в своих интересах совершать действия, определяющие юридическую судьбу имущества, т. е. действия, связанные с отчуждением имущества от его владельца (продажа, дарение, обмен, передача по наследству, сдача в аренду, залог и т. п.).

Эти правомочия тесно взаимосвязаны и только в комплексе составляют юридическое содержание права собственности.

Экономическое содержание собственности раскрывается через ее функциональную характеристику: владение, управление и контроль.

Как уже подчеркивалось, условием возникновения и развития рыночного хозяйства является *частная собственность*, представляющая собой владение факторами производства с возможностью их отчуждения и правом передачи по наследству. Она обеспечивает экономическую свободу, независимость экономического поведения и экономическую ответственность собственника. Для смешанной рыночной экономики развитых стран характерно многообразие форм собственности. Наряду с индивидуальной и коллективной формами собственности в предпринимательской структуре существует и государственная собственность.

Государственная собственность имеется в большинстве развитых стран, хотя и не занимает в них ключевого места. В одних странах доля государственной собственности выше, например в Австрии (до 30 % ВВП производится на предприятиях с государственной собственностью), в других существенно ниже, например в США (около 5 %). Во многом это объясняется тем, что государство принимает участие в смешанных формах хозяйствования. Так, в Германии предприятия государственной собственности представлены «корпорациями публичного права» (например, федеральная типография, федеральная почта), в смешанных формах в виде «компаний частного права» (в акционерных обществах и обществах с ограниченной ответственностью). Доля госсобственности в ВВП Германии — около 10 %. В предпринимательском секторе государственная собственность более полно представлена в отраслях естественных монополий и на рынках товаров неэластичного

спроса. В странах Европейского Союза доля государства достаточно высока (несмотря на заметное снижение в 80–90-е гг. XX в. в результате проводимой приватизации) в энергетике, на транспорте, в финансовом секторе и минимальна в сфере услуг и торговле. Таким образом, государственная форма собственности занимает в современной экономике определенные ниши.

Однако рыночная экономика предполагает существование различных форм собственности, в том числе государственной, коллективной, групповой, индивидуальной и множества смешанных форм, таких как коллективно-частная или государственно-коллективная и др. Можно сказать, что наиболее распространенной формой современной экономической системы является смешанная экономика.

Смешанная экономика характеризуется таким хозяйственным механизмом, в котором сосуществуют, взаимодействуют и влияют друг на друга конкурентно-рыночные стимулы и государственное централизованное регулирование экономики. Единство и взаимозависимость двух принципов регулирования экономической жизни — рынка с частным интересом и социально-экономической деятельности государства — образуют основу экономики современных развитых стран, которую определяют как смешанную, социально-ориентированную экономику. При этом социально ориентировано функционирование и рынка, и государства.

Социальная ориентация рынка выражается в том, что рынок ориентирует производство на растущие и меняющиеся потребности людей, способствует увеличению затрат на развитие человеческого потенциала, предполагает сосуществование разнообразных форм собственности.

Социальная ориентированность государства выражается в том, что государство выступает социальным гарантом стабильности, защищенности и равенства людей в рыночной экономике.

Контрольные вопросы

1. Что является необходимыми условиями и предпосылками возникновения рыночного хозяйства?
2. Каковы основные функции рынка?

3. Каковы преимущества рыночной экономики?
4. Какие проблемы не может решить рынок?
5. Каковы экономические функции государства в рыночной экономике?
6. Какими способами может осуществляться разгосударствление экономики?
7. В чем заключается экономическое и юридическое содержание собственности?
8. Какие формы собственности вы знаете?
9. Раскройте понятие смешанной экономики.
10. В чем заключается социальная ориентированность рынка и государства?

Раздел 2

Механизм функционирования современной рыночной экономики

Основные понятия и термины: равновесная цена, экономическая область, совершенная конкуренция, монополия, олигополия, монополистическая конкуренция, амортизация, издержки производства, трансакционные издержки, прибыль, предпринимательство, эффективность, эластичность, рентабельность.

Ключевые имена: Адам Смит, Карл Маркс, Августин Курно, Джоан Робинсон, Эдвард Чемберлин, Владимир Дмитриев.

Тема 5

Основы теории спроса и предложения

5.1. Функционирование рынка. Спрос и его факторы. Индивидуальный и рыночный спрос

Одной из важнейших функций рынка является ценообразование. Цена становится основным источником информации для всех субъектов экономических отношений, поэтому она выступает главным координатором экономической деятельности на рынке. В процессе конкуренции производители стараются предложить такую цену, которая устраивала бы покупателей, не забывая при этом, что именно цена является основным источником их дохода. Потребители же, соглашаясь приобретать товар по той или иной цене, подтверждают общественную значимость этого товара. То же можно сказать и о формировании цены на различные ресурсы, которые предлагаются на рынке и являются источником дохода их собственников.

Таким образом, механизм функционирования рынка основывается на взаимодействии законов спроса и предложения с целью достижения равновесия, т. е. формирования *равновесной цены*.

Существование индивидов предполагает удовлетворение их постоянно возникающих потребностей. Однако спрос в отличие от потребности представляет собой не только желание, но и способность людей приобретать блага. Спрос отличается от потребности платежеспособностью и предполагает взаимодействие с другими экономическими агентами.

Итак, *спрос* — это рыночное выражение потребности, представляющее собой желание и способность людей приобретать экономические блага.

В экономической теории спрос рассматривается как модель, описывающая специфическую форму экономического поведения субъектов (причем речь идет именно о поведении покупателей).

Обычно для приобретения ограниченного блага необходимо заплатить определенную цену. С количественной точки зрения говорят о величине спроса.

Величина спроса — максимальное количество блага, которое покупатель готов приобрести за определенную цену. Взаимосвязь между ценой и спросом характеризуется *законом спроса*, в соответствии с которым величина спроса уменьшается по мере роста цены и увеличивается по мере снижения цены. Исключение составляют лишь товары низкого качества, если же цена увеличилась в связи с улучшением качества, это может привести к увеличению спроса. Закон спроса можно проиллюстрировать следующим графиком (рис. 5.1).

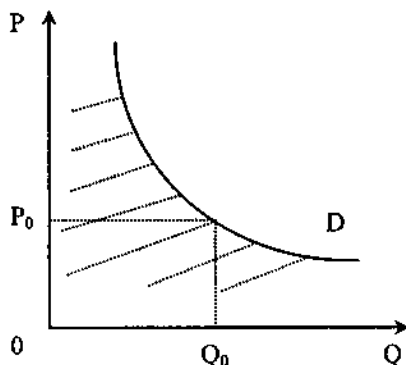


Рис. 5.1. Кривая спроса

D (demand) — спрос на товар; P (price) — цена товара;
Q (quantity) — количество товара

Кривая спроса служит разграничительной линией между множеством допустимых для покупок значений цены и количества и тех величин, которые лежат за пределами возможностей покупателей. Таким образом, кривая спроса — это граница рыночных возможностей покупателей, поскольку каждая точка на ней отражает максимальное количество блага, которое могли бы купить потребители при заданной цене. Максимальная цена, которую согласились бы заплатить покупатели при заданном количестве, называется *ценой спроса*.

Нисходящий наклон кривой спроса объясняется следующими эффектами:

1) эффектом дохода, который означает, что по мере снижения цены происходит фактическое повышение его покупательной способности и при прочих равных условиях человек может приобрести большее количество благ;

2) эффектом замещения, который связан с рациональным поведением потребителя; при прочих равных условиях увеличение цены приводит к переключению потребителя на более дешевые товары, которыми заменяется подорожавший товар. Исключением может быть поведение более состоятельных людей, для которых престижность вступает в противоречие с рациональным поведением потребителя.

Закон спроса отражает зависимость между ценой и количеством блага. Изменение цены приводит к изменению спроса. Однако на спрос влияют также неценовые факторы, их называют неценовыми *детерминантами спроса*:

— вкусы и предпочтения покупателей (одни предпочитают растительное масло, другие — сливочное; предпочтения могут обуславливаться благосостоянием, модой, престижем и т. д.). На вкусы потребителей значительное воздействие оказывает реклама, которая не только информирует покупателей о существующих возможностях, но и убеждает в необходимости приобретения данных товаров;

— число потребителей данного товара (рост численности населения, рождаемость, миграция и т. д.; очевидно, что увеличение числа потребителей приведет к росту спроса, что отразится в смещении кривой спроса вправо-вверх);

— денежные доходы населения (обычно рост доходов ведет к увеличению спроса на благо, но это касается всех нормальных

благ, исключение составляют малоценные товары или товары низшего качества, когда с ростом дохода спрос на них уменьшается, поскольку по мере роста благосостояния человек переключается на потребление более качественных продуктов, например сокращается спрос на хлеб за счет переключения на мясо, фрукты и т. п.);

– цены на сопряженные товары (существуют взаимозаменяемые товары — субституты (заменители), так, увеличение цен на кофе может привести к повышению спроса на чай (примером взаимозаменяемых товаров могут быть кефир и простокваша и др.); сопутствующие товары — комплиментарные (например, бензин и машины), так, увеличение цен на один товар приводит к сокращению спроса на сопутствующий товар);

– потребительские ожидания — представления о будущем состоянии экономики (инфляционные ожидания, ожидания неурожая и т. п. приведут к увеличению сегодняшнего спроса);

– налоги и дотации (увеличение налогов приведет к сокращению той части дохода, которая предназначена для потребления, а, следовательно, к сокращению спроса);

– внешние условия (сезонные покупки, традиции, религиозные предпочтения — например, мусульмане не едят свинины и т. д.).

Теперь можно уточнить определение величины спроса как максимального количества блага, которое хотят и готовы приобрести покупатели за определенную цену при заданных неценовых факторах: предпочтениях, ожиданиях, доходах и ценах на другие блага. Изменение цены приведет к изменению величины спроса и смещению по кривой, а изменение неценовых факторов — к смещению самой кривой. Причем, если неценовые факторы способствуют увеличению спроса, смещение кривой спроса происходит вправо-вверх относительно начала координат (например, рост рождаемости, снижение налогов, инфляционные ожидания, увеличение доходов и т. д.). Если неценовые факторы способствуют уменьшению спроса, смещение кривой осуществляется влево-вниз (например, увеличение налогов, рост цен на сопутствующие товары и т. д. — рис. 5.2).

Очевидно, что эти факторы по-разному или в разной степени могут влиять на поведение отдельных покупателей, т. е. на формирование индивидуального спроса. Однако если известны индивидуальные функции спроса, тогда совокупный рыночный спрос может быть определен путем их простого математического сложения.

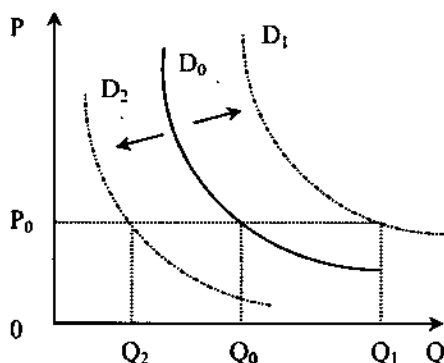


Рис.5.2. Изменение спроса

5.2. Предложение. Факторы, формирующие предложение. Индивидуальное и рыночное предложение

Теперь, когда мы выяснили, каким образом изменяется количество товара, на которое предъявляется спрос, возникает вопрос, что же определяет количество произведенных и предлагаемых к продаже товаров. Иными словами, отчего зависит предложение товара на рынке, и что побуждает производителей предлагать к продаже тот или иной объем товара.

Предложение — модель поведения продавцов на рынке, которая в основе своей имеет желание и готовность производителя продать данное благо.

Мы должны ограничить общее желание производителей продать товар возможностями продавца произвести конкретные сделки по продаже данной продукции, т. е. товар должен иметься в наличии или должна быть полная готовность доставить его на рынок в назначенный срок.

Аналогично со спросом предложение — это поток, процесс. Их объемы зависят от периода времени и конкретных условий окружающей среды. Предложение — это рыночное выражение потребности, которая заключается в желании и способности экономических агентов предоставлять товары для продажи на рынок. При анализе предложения предполагается наличие множества вариантов использования блага. Из определения ситуации экономи-

ческого выбора следует, что использование ограниченных ресурсов одним способом предполагает отказ от использования их другим способом. Ценность потери от неиспользованных возможностей определяет ту минимальную цену, на которую согласился бы продавец товара, с тем чтобы передать право на распоряжение этим товаром другому лицу.

С количественной точки зрения предложение выражается тем конкретным количеством блага данного вида, с которым продавец готов заключить сделку в данный период времени и при данных условиях.

Величина предложения — максимально возможное количество блага, которое продавцы готовы реализовать при заданной цене. Зависимость величины предложения от изменения цены характеризуется *законом предложения*, согласно которому, чем выше цена, которую готов заплатить покупатель за данный товар, тем большее количество блага будут стараться предложить продавцы. Закон предложения может быть проиллюстрирован следующим графиком (рис. 5.3).

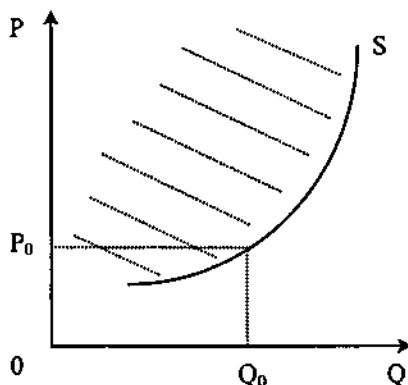


Рис. 5.3. Кривая предложения

S (supply) — предложение товара; P (price) — цена товара;
Q (quantity) — количество товара

Кривая предложения — это множество точек, каждая из которых соответствует минимально допустимой цене, по которой продавцы согласились бы реализовать заданное количество товара. Таким образом, кривая предложения показывает границу рыночных возможностей продавцов. За ее пределами, т. е. по более низ-

ким ценам, продавцам станет невыгодно заключать сделки, и они начнут переключаться на реализацию других благ, производство которых будет для них более прибыльно. Кривая предложения имеет положительный наклон, что свидетельствует о желании производителя продать большее количества блага по более высокой цене.

Однако кроме цены существуют и другие факторы, оказывающие влияние на предложение, — так называемые неценовые *детерминанты предложения*:

- цены на взаимозаменяемые товары (если цена на другой товар (родственный по тому или иному фактору производства) растет, это значит, что у собственника ресурсов, используемых для производства данного товара, появляется более привлекательная альтернатива применения этих ресурсов. Это изменение отражается в повышении минимальной цены, на которую согласились бы продавцы при неизменности использованного количества ресурсов. Таким образом, повышение цены на другой товар уменьшает предложение данного товара, выражающееся в сдвиге кривой предложения влево);

- цены на ресурсы (например, если для сотрудника какой-либо фирмы ценность досуга возросла по сравнению с другой формой использования времени, то он будет либо меньше внимания уделять работе, либо придется повышать ему зарплату, чтобы поддержать его желание работать на том же уровне на той же фирме. Рост цен на другие ресурсы, например сырье, приведет к увеличению издержек производителя и, соответственно, к уменьшению предложения при заданной цене);

- изменение технологии (если технологию определить как совокупность способов, приемов превращения ресурсов в товары, то при постоянных ценах на ресурсы и блага улучшение технологии выражается в увеличении выпуска на единицу использованного ресурса. Тогда продавец получает возможность продавать то же количество товара по более низкой цене. Кривая предложения сместится вправо);

- ожидания относительно значимых для продавцов переменных (если ожидаемая цена становится выше фактической, то продавцы сталкиваются с новой альтернативой: получение меньшей выручки сейчас либо получение большей выручки, но в будущем.

Как рациональные экономические субъекты они будут стремиться перенести часть продуктов на продажу в будущем, что вызовет уменьшение предложения в настоящем);

- изменения количества продавцов — производителей (очевидно, чем больше продавцов, тем больше предложение, т.е. увеличение количества производителей приведет к смещению кривой предложения вправо);

- налоги и субсидии (так, рост налогов ведет к росту издержек, а, следовательно, к уменьшению предложения, и наоборот);

- природные условия (например, улучшение климатических условий приведет к повышению урожая и, следовательно, к увеличению предложения продукции сельского хозяйства, что выразится в смещении кривой предложения вправо. Этот фактор особенно важен для агропромышленных и добывающих отраслей).

Таким образом, можно сказать, что величина предложения — максимально возможное количество блага, которое продавцы готовы реализовать на рынке по определенной цене в заданных ожиданиях, ценах на факторы производства, ценах родственных по производству продуктов, технологиях и пр. Итак, изменение величины предложения товара в зависимости от его цены отражается движением вдоль кривой предложения, а влияние неценовых факторов приводит к смещению кривой предложения вправо-вниз относительно начала координат при увеличении предложения и сдвигу кривой предложения влево-вверх — при сокращении предложения данного товара на рынок (рис. 5.4).

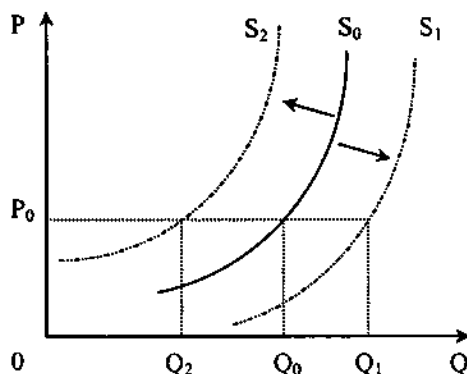


Рис. 5.4. Изменение предложения

Понятно, что каждый производитель по-своему организует производство того или иного товара, стремясь максимизировать прибыль, и таким образом формирует индивидуальное предложение данного товара на рынок. Совокупное рыночное предложение определяется по аналогии с совокупным спросом простым суммированием индивидуальных функций предложения.

5.3. Установление рыночного равновесия

Итак, цена спроса показывает максимальную цену, по которой покупатели готовы приобретать данный товар, а цена предложения — минимальную цену, по которой производители согласны реализовывать этот товар на рынке.

На графике можно рассмотреть все области экономических интересов продавцов и покупателей. Конкретные условия возможных сделок представлены всей плоскостью, но мы можем разделить ее на четыре зоны (рис. 5.5).

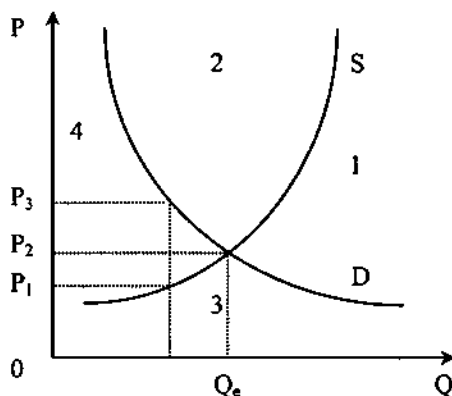


Рис. 5.5. Установление рыночного равновесия

Первая зона (1) определяется как мертвая зона данного рынка, поскольку при данных ценах и соответствующих количествах товара никто из субъектов не готов заключать сделки. Вторая зона (2) — область заинтересованности только продавцов, поскольку нет покупателей, готовых приобретать товар по таким ценам в таких количествах, значит, сделка не состоится. Третья зона (3) ха-

характеризуется односторонней заинтересованностью только покупателей, поскольку нет производителей, способных реализовывать товар по столь низким ценам; сделки не будет. Все эти три зоны являются нереальными условиями экономической деятельности. Остается одна область возможных сделок, в которой присутствуют интересы обеих сторон — четвертая зона (4).

Существует экономическое пространство, в котором присутствуют интересы обеих сторон, оно называется *экономической областью*. Установление цены в этой области будет зависеть от степени информированности субъектов, а также от соотношения сил на рынке.

В экономической области возможны различные варианты заключения сделок: определенное количество данного товара может быть продано по любой цене, например в диапазоне от P_1 до P_3 . Очень многое зависит от дополнительных факторов, которые мы не учитывали ранее:

а) от соотношения сил (типа конкуренции). Когда речь идет о господстве на рынке продавцов (монополии), сделки будут заключаться именно в их интересах по максимальной цене P_3 . При обратной ситуации — господстве покупателя (монопсонии) — сделки будут заключаться по минимальной цене P_1 . Если нет определенного соотношения сил, то цены могут быть установлены в любом диапазоне;

б) от нерациональности поведения экономических субъектов, в основном из-за недостаточной степени информированности.

Однако при таком установлении цены в системе нет устойчивости, поскольку в ней не достигается максимизация результатов субъектов сделки.

На всем пространстве существует только одна устойчивая точка, т. е. такое равновесие, когда ни одной из сторон невыгодно менять положение. В точке равновесия происходит оптимизация рыночного поведения экономических субъектов. По мере развития рыночных структур экономика будет стремиться именно к этой точке. В российской экономике такое равновесие устанавливается далеко не всегда, поэтому мы говорим, что у нас переходная экономика.

Цена, при которой количество предложенного на рынке товара равно количеству товара, на который предъявлен спрос, называется

равновесной ценой, а соответствующий этой цене объем товара — равновесным количеством.

Равновесная цена устанавливается в точке пересечения кривых спроса и предложения. Это оптимальная цена. Если цена на рынке меньше равновесной, налицо нехватка товара, т. е. дефицит; при цене выше равновесной происходит затоваривание за счет наличия нерализуемой продукции. И в том, и в другом случае рыночный механизм оказывает давление на цены сверху или снизу и устанавливает цену на уровне равновесной.

Статическое равновесие сохраняется до тех пор, пока неизменными остаются неценовые факторы, определяющие сдвиги кривых спроса и предложения. Если меняются некоторые внешние условия, например наблюдается рост доходов покупателей, что приведет к увеличению спроса, — возникает дефицит. Для нормальной экономики это явление временное. Покупатели будут стремиться приобрести это благо, конкуренция между ними приведет к повышению цены, за которую они будут готовы покупать товар, в ответ на это продавцы будут увеличивать предложение данного товара в соответствии со своими возможностями. Возникнет новая точка равновесия. Так функционирует рынок. Виднейший представитель экономической науки Адам Смит назвал процесс саморегулирования рыночного механизма «невидимой рукой рынка» (рис. 5.6).

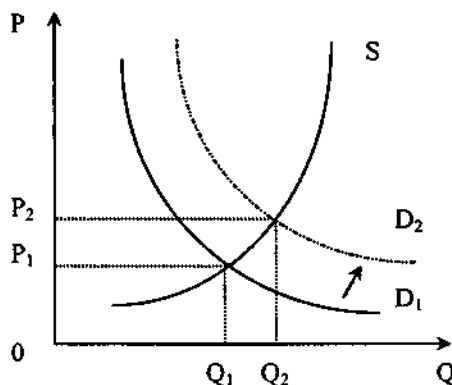


Рис. 5.6. Установление рыночного равновесия при увеличении спроса

Действие любого другого фактора, направленного на увеличение спроса (увеличение количества покупателей, рост ожидаемой цены данного блага, изменение вкусов потребителей и т. п.) приведет к аналогичным результатам. Наоборот, если спрос начнет уменьшаться, это вызовет снижение рыночной цены и уменьшение объема рыночных сделок в физическом выражении. Таким образом, изменение спроса ведет к таким сдвигам в равновесии, что равновесные цена и количество изменяются в одном направлении (рис. 5.7).

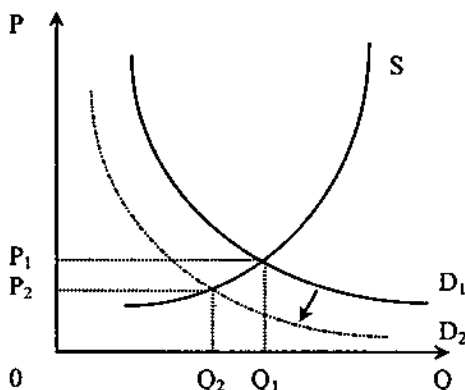


Рис. 5.7. Установление рыночного равновесия при уменьшении спроса

Если исходить из неизменности спроса, то изменение предложения (например, в связи с улучшением технологии увеличивается объем продаж при заданной цене) обуславливает рост объема рыночных сделок и одновременное снижение цены (рис. 5.8).

Наоборот, повышение ценности ресурсов приведет к уменьшению предложения, что вызовет рост равновесной цены и сокращение равновесного объема рыночных сделок в физическом выражении (рис. 5.9). Таким образом, изменения в предложении вызывают разнонаправленные изменения в равновесной цене и объеме рыночных сделок в физическом выражении.

При одновременном изменении спроса и предложения изменения цены будут полностью или частично компенсировать друг друга, в отношении изменений объемов рыночных сделок в физическом выражении их увеличение будет взаимно усиливаться (рис. 5.10).

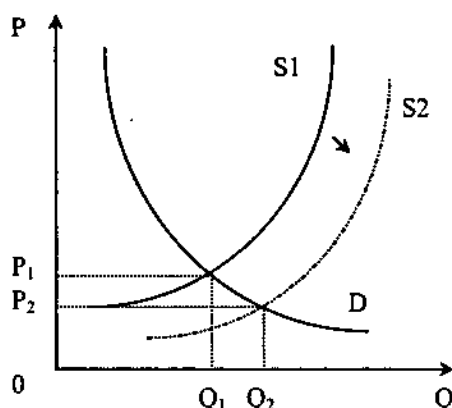


Рис. 5.8. Установление рыночного равновесия при увеличении предложения

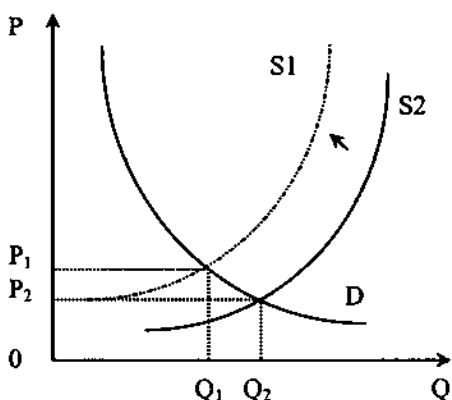


Рис. 5.9. Установление рыночного равновесия при уменьшении предложения

Если ожидается повышение цен, в том числе на данный вид блага, то покупатели увеличат спрос на него в надежде хотя бы частично компенсировать негативные воздействия повышения цены. Наоборот, продавцы, ожидая повышение цены, будут стремиться придержать товар, уменьшая тем самым предложение. Таким образом, при разнонаправленных изменениях спроса и предложения цена будет либо повышаться (при ожидании роста цен), либо понижаться (в противном случае). Изменение объемов ры-

ночных сделок будет зависеть от соотношения интенсивности реакции спроса и предложения, т. е. от их эластичности.

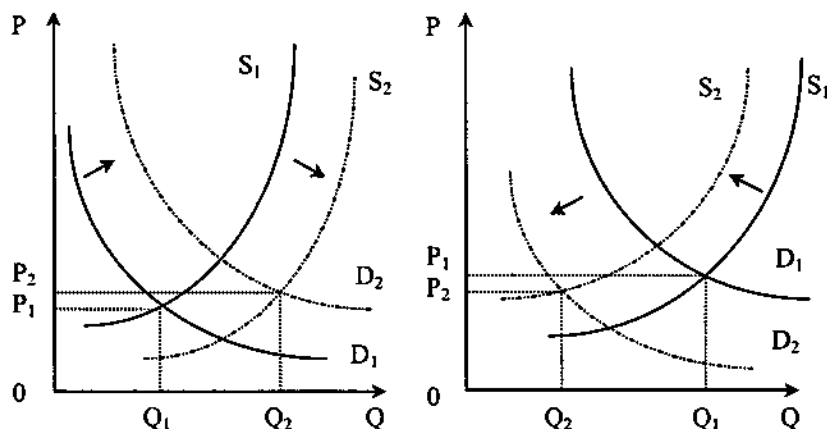


Рис. 5.10. Установление рыночного равновесия при одновременном изменении спроса и предложения

5.4. Эластичность спроса и предложения.

Факторы эластичности

Эластичность — показатель интенсивности реакции спроса или предложения в ответ на изменение цены или других факторов (в процентном выражении).

Эластичность спроса по цене показывает степень воздействия изменения цены на изменение количества продукции, на которую предъявляется спрос, иными словами, это чувствительность реагирования спроса на изменение цены данного товара:

$$E_d = \Delta Q_d / \Delta P_d,$$

где E_d — эластичность спроса по цене;

ΔQ_d — процентное изменение количества спрашиваемой продукции;

ΔP_d — процентное изменение цены товара.

Коэффициент эластичности спроса по цене рассматривается по модулю. Возможны три варианта:

1) если $E_d > 1$, то спрос на данный товар эластичен.

Пример.

Цена на автомобили выросла на 10 %, при этом спрос на них сократился на 20 %. Это означает, что коэффициент эластичности спроса на автомобили равен $20 / 10 = 2$, т. е. спрос на автомобили очень эластичен.

2) если $E_d < 1$, то спрос на данный товар считается неэластичным.

Пример.

При повышении цен на сигареты на 10 % спрос на них сократился на 5 %. Тогда коэффициент эластичности спроса на сигареты равен $5 / 10 = 0,5$, т. е. спрос слабо реагирует на повышение цены, он неэластичен.

3) редко встречается пропорциональное изменение спроса в ответ на изменение цены. Тогда говорят о единичной эластичности спроса (например, спрос на пиво).

Факторы эластичности спроса по цене:

1. Заменяемость (наличие и степень близости субститутов). Чем больше заменителей, тем выше эластичность (кофе — растворимый или в зернах, сахар и конфеты, масло и маргарин и т. д.), поскольку чем больше у потребителей возможностей удовлетворить одну и ту же потребность различными способами, тем легче они переходят от потребления одного блага к другому; если заменителей нет, то товар абсолютно неэластичен. Особенно важным в связи с этим становится вопрос информированности потребителей о наличии заменителей на рынке.

2. Удельный вес расходов на данный товар в бюджете потребителя. Если рассматривать два блага, например бытовую видеотехнику и хлеб, то благо, расходы на которое занимают относительно большую долю в бюджете потребителя, будут обладать большей чувствительностью величины спроса к изменению цены на него. Например, 10 %-ый рост цен на карандаши вызовет минимальную реакцию потребителей в отношении количества спрашиваемой продукции в отличие от 10 %-го роста цен на автомашины или жилье.

3. Степень значимости, необходимости товара (так, спрос на предметы роскоши очень эластичен, на предметы первой необходимости — минимально эластичен).

4. Период времени для принятия решения. В краткосрочном периоде в результате изменения цены величина спроса на данное

благо изменится, но, как правило, в меньшей степени, чем в более продолжительном периоде. Это объясняется определенной инерцией, которая характерна для поведения любого типа экономических агентов. Для приспособления к новым условиям необходимо время, хотя бы для того, чтобы подобрать равноценную замену. Кроме того, изменения в цене должны достичь определенного порогового уровня, когда они станут значимыми для покупателей.

Помимо эластичности спроса по ценам существенное значение для объяснения изменения спроса и интенсивности его реакции на рынке имеет показатель *эластичности спроса по доходу*. В своей массе товары эластичны по отношению к доходу. Известно, что каждые 20–30 лет доход страны увеличивается примерно в два раза, соответственно изменяется и потребление, а значит, и потребность в производстве тех или иных благ. Установлено, что в развитых странах по мере увеличения доходов возрастает потребность в услугах, а в развивающихся странах — в товарах длительного пользования. Отсюда очевидно, что доход воздействует на спрос. Появляется необходимость в определении этой зависимости с помощью такого показателя, как эластичность спроса по доходу. Этот показатель исчисляется как отношение процентного изменения количества спрашиваемой продукции к процентному изменению дохода:

$$E_i = \Delta Q_d / \Delta I,$$

где E_i — эластичность спроса по доходу;

ΔQ_d — процентное изменение количества спрашиваемого товара;

ΔI — процентное изменение доходов потребителей.

Коэффициент эластичности спроса по доходу зависит прежде всего от качества блага, т. е. от его места в системе предпочтений покупателей. Возможны четыре варианта:

1) если $E_i > 1$, то речь идет о предметах роскоши или товарах длительного пользования.

Пример.

При увеличении дохода на 10 % спрос на мебель возрастает на 12 %, т. е. коэффициент эластичности спроса по доходу на мебель равен $12 / 10 = 1,2$.

2) если $E_1 = 1$, то говорят о нейтральных или нормальных благах.

Пример.

Спрос на кондитерские изделия увеличивается пропорционально росту доходов потребителей.

3) если $0 < E_1 < 1$, то речь идет о неэластичных по доходу предметах первой необходимости.

Пример.

При снижении доходов на 10 % спрос на говядину уменьшился только на 5 %, т. е. коэффициент эластичности спроса по доходу на говядину равен $5 / 10 = 0,5$.

4) если $E_1 < 0$, то говорят, что это малоценные блага, спрос на которые сокращается по мере роста доходов потребителей (например, хлебобулочные и макаронные изделия).

Эластичность спроса по доходу зависит от таких факторов, как: значимость того или иного товара для бюджета семьи (чем больше товар нужен семье, тем меньше его эластичность); является ли данный товар предметом роскоши или первой необходимости (у первой категории она выше); консерватизм спроса (при повышении дохода потребитель не сразу переключается на потребление более дорогих товаров).

Поскольку количество блага, которое готовы приобрести покупатели, зависит не только от цены данного блага, но и от цен на связанные по потребностям товары, то закономерно возникает вопрос об измерении зависимости спроса на данное благо от изменения цены на другое благо. Для этого используется показатель *перекрестной эластичности спроса* — показатель интенсивности реакции спроса на данный товар в ответ на изменение цены связанного товара (в процентном отношении):

$$E_{xy} = \Delta Q_{dx} / \Delta P_y,$$

где E_{xy} — коэффициент перекрестной эластичности товаров x и y ;
 ΔQ_{dx} — процентное изменение спроса на товар x ;
 ΔP_y — процентное изменение цены на товар y .

Обычно рассматриваются три варианта:

1) если $E_{xy} > 0$, это означает, что товары x и y взаимозаменяемые (субституты).

Пример.

Десятипроцентное повышение цен на кофе вызывает пятипроцентный рост спроса на чай. Тогда $E_{xy} = 0,5 > 0$, т.е. кофе и чай являются взаимозаменяемыми товарами.

2) если $E_{xy} = 0$, то говорят, что товары x и y нейтральны или независимы. Так, увеличение цены на карандаши никак не повлияет на спрос на молоко.

3) если $E_{xy} < 0$, то речь идет о взаимодополняющих (комплементарных) товарах.

Пример.

Увеличение цены на батарейки на 20 % вызовет десятипроцентное сокращение спроса на электроприборы, работающие от батареек, т.е. $E_{xy} = -10 / 20 = -0,5 < 0$.

Между благами (по отношению к удовлетворению потребностей) выделяются три вида связи: нейтральность, заменяемость и дополняемость. Так, в случае заменяемости двух благ повышение цены на одно из них вызывает увеличение спроса на другое; зависимость здесь будет прямой, что выражается в положительном значении коэффициента перекрестной эластичности. Этот показатель часто используют при определении степени монополизации отрасли. Положительное значение этого коэффициента говорит о том, что у производителя данного товара есть заменители, а следовательно, и конкуренты. Показатель перекрестной эластичности часто используется при проведении антимонопольной политики. Положительная перекрестная эластичность спроса с товаром другой фирмы является доказательством того, что данная фирма не является монополистом в производстве этого товара.

Наоборот, повышение цены на взаимодополняющее благо действует в направлении снижения спроса на данный товар, что свидетельствует об обратной зависимости и выражается в отрицательном значении коэффициента перекрестной эластичности (на-

пример, в период энергетического кризиса и сопутствующего ему роста цен на бензин резко падает спрос на мощные автомобили с большим расходом горючего).

Для нейтрального блага, поскольку интенсивность изменения в спросе на данный товар в ответ на изменения цены другого товара пренебрежительно мала, коэффициент перекрестной эластичности будет близок к нулю.

Эластичность предложения по цене — это показатель интенсивности реакции величины предложения в ответ на изменение цены, в процентном выражении:

$$E_s = \Delta Q_s / \Delta P,$$

где E_s — коэффициент эластичности предложения по цене;

ΔQ_s — процентное изменение количества предлагаемого на рынок товара;

ΔP — процентное изменение цены товара.

Если коэффициент эластичности предложения некоего товара больше 1, это означает, что продавцы сильно реагируют даже на незначительное изменение цены, т. е. предложение данного товара эластично.

Пример.

При росте цены на пылесосы на 10 % производители увеличили производство и предложение на рынок пылесосов на 15 %, т. е. $E_s = 15 / 10 = 1,5$.

Если коэффициент эластичности предложения некоего товара меньше 1, то говорят, что предложение этого товара неэластично, т. е. производители медленнее (слабо) реагируют на изменение цены.

Пример.

Снижение цены на холодильники на 10 % вызвало сокращение предложения их на рынок на 8 %, т. е. коэффициент эластичности предложения холодильников равен $8 / 10 = 0,8$, предложение неэластично.

Факторы эластичности предложения:

1. **Технология** — особенности производственного процесса. Чем более гибкая технология используется при производстве благ,

тем легче перейти от производства одного блага к производству другого в случае неблагоприятного для производителя изменения цены;

2. **Время.** Процесс производства благ требует времени, которое определяет длительность производственного цикла. Это обуславливает некоторую инертность предложения в краткосрочном периоде (чтобы изменить производство, необходимо нанять дополнительных рабочих, закупить оборудование или, наоборот, уволить рабочих и рассчитаться по банковским кредитам, чтобы сократить производство). Рост эластичности предложения по цене на более длинном временном интервале обуславливается и входом на рынок новых продавцов;

3. Особенности самой производимой продукции — способность к длительному хранению (в частности, для товара, который не может храниться долго, например свежей рыбы, эластичность предложения будет низкой, или, если хранение некоторого товара стоит дорого).

Очевидно, что с ростом цены доход предпринимателя растет быстрее, если предложение эластично, и медленнее, если оно неэластично.

Соотношение эластичности спроса и предложения оказывает существенное влияние на процесс установления рыночного равновесия. Равновесие может быть устойчивым только, если спрос реагирует на изменение цены быстрее, чем предложение. Для устойчивого равновесия существуют силы, возвращающие систему в прежнее состояние.

Неустойчивое равновесие означает, что если произойдет хотя бы малейшее отклонение от точки равновесия, то установление нового равновесия может не произойти. Это возможно, если эластичность предложения окажется выше, чем эластичность спроса, т. е. если производители будут быстрее реагировать на изменение цены, чем потребители. Так, неустойчивое равновесие может быть объяснено консервативностью спроса.

С экономической точки зрения стабильность равновесия обусловлена интенсивностью реакции спроса и предложения в ответ на изменение цены. Чем в большей степени потребители консервативны в своих вкусах и предпочтениях, чем меньше заменителей данного блага в потреблении, тем ниже эластичность спроса по

цене, тем менее стабильным оказывается равновесие на рынке. Поэтому, как правило, нестабильное равновесие характерно для отраслей традиционной экономики, а также отраслей, производящих товары, не имеющих близких заменителей.

До сих пор мы исходили из предпосылки, что роль государства ограничивается лишь установлением правил игры и обеспечением защиты прав экономических агентов, необходимых для осуществления принципа свободного обмена. Теперь следует отметить, что государственное регулирование в таких формах как: налогообложение, контроль за ценами, квотирование, одновременное установление плановых заданий и определение расчетных цен оказывает непосредственное влияние на установление рыночного равновесия. Поэтому государство должно учитывать последствия использования подобных мер и искать способы их компенсации. Это — *требование современного рыночного механизма*.

Необходимо отметить, что даже в рамках свободного рынка, где цена устанавливается исключительно на основе взаимодействия продавцов и покупателей, возникают так называемые трансакционные издержки, представляющие собой ценность ресурсов (в том числе и времени), необходимых для обмена правами собственности вне зависимости от того, вмешивается государство в процесс координации действий независимых экономических агентов или нет.

Неопределенность, возникающая из непостоянства заключения сделок, искажение информации, ограниченные возможности по ее переработке и использованию в повседневной хозяйственной практике вынуждают как продавцов, так и покупателей нести издержки, непосредственно связанные с приобретением или отчуждением блага, а не с ценностью его как такового.

Затрачивая часть средств (денег, времени и т. д.) на поиск информации и контрагентов, покупатель оказывается в состоянии заплатить цену меньше той, которая была бы получена продавцом в случае нулевых трансакционных издержек. С другой стороны, продавец также несет определенную долю трансакционных издержек, связанных с поиском оптимальной цены (поскольку на рынке существует разброс цен), а также издержки на собственно процесс заключения сделки.

В результате цена, уплачиваемая покупателем, оказывается выше той цены, которую покупатель платит продавцу, а цена, по-

лучаемая продавцом, оказывается меньше той, которая уплачивается покупателем. Таким образом, трансакционные издержки приводят к сокращению объема рыночных сделок в физическом выражении. Легко заметить, что трансакционные издержки по результатам воздействия на деловую активность рыночных агентов напоминают косвенный налог государству. Однако существует одна важная особенность — ни покупатели, ни продавцы не могут переложить бремя трансакционных издержек на своего контрагента ни полностью, ни частично.

Контрольные вопросы

1. Что такое спрос и величина спроса?
2. Какие факторы влияют на формирование спроса?
3. О чем гласит закон предложения?
4. Что такое неценовые детерминанты предложения?
5. Как определяются равновесная цена и равновесный объем сделок?
6. Какое равновесие считается устойчивым и почему?
7. Чем определяется эластичность спроса по цене?
8. Какие показатели характеризуют эластичность спроса?
9. Что влияет на эластичность предложения?
10. Что такое трансакционные издержки и какое влияние они оказывают на рыночное равновесие?

Тема 6

Экономические основы деятельности фирмы

6.1. Производство и его факторы

Производство — регулируемый людьми процесс создания продуктов (изделий, энергии и услуг).

Производство в микроэкономике — любая деятельность по преобразованию экономических благ. Производство предполагает использование факторов производства (рабочей силы, технических средств, материалов, энергии, различных услуг и др.), требует соблюдения технических условий и правил, а также учета социально-этических норм. Теория производства как раздел экономической теории изучает функциональные связи между затратами факторов производства и выходом продукции.

Если считать, что любая фирма в своей стратегии ориентируется на получение максимальной прибыли, то очевидно, что она должна использовать такой производственный процесс, при котором один и тот же объем готовой продукции обеспечивается наименьшими затратами на вводимые факторы производства, т. е. самый эффективный.

Мы знаем четыре основных фактора производства, необходимых для выпуска продукции. Согласно распространенной классификации, факторы производства делятся на: средства производства (машины, инструменты, здания, земля), материалы (сырье, вспомогательные и производственные материалы), труд как целенаправленная деятельность. Эти факторы производства рассматриваются как первичные. Их комбинирование для выпуска продукции представляет собой функцию управления или предпринимательской способности, которая выступает в качестве четвертого необходимого фактора. Причем доход на него должен быть таким, чтобы можно было удержать данный вид ресурса от вложения его в другие сферы деятельности. Кроме того, неотъемлемым фактором производства становится научно-технический прогресс, который может не иметь материальной оболочки.

Комбинация вышеперечисленных факторов зависит от характера производства и называется *технологией*. Технология рассматривается как форма устойчивой связи между применяемыми факторами производства.

Всегда существует связь между применяемой технологией и результатом производства, которая характеризуется производственной функцией (зависимостью объема выпускаемой продукции от использования различных комбинаций ресурсов):

$$Q = f(K; L; N...),$$

где Q — максимальный объем выпуска;

K — величина инвестируемого капитала;

L — количество труда, затрачиваемого на производство товара;

N — другие факторы, необходимые для производства данного товара.

В более конкретном случае производственная функция характеризует максимальный выпуск продукции при данном наборе факторов производства.

Функционирование фирмы связано с использованием имеющегося у нее *капитала*. Материально-вещественная форма капитала представлена совокупностью средств, необходимых для ведения коммерческой деятельности фирмы. В процессе воспроизводства капитал выступает в трех функциональных формах: денежной, производственной и товарной. Движение капитала, в процессе которого он последовательно превращается из одной формы в другую и возвращается к исходной форме, называется *кругооборотом капитала*. Полученные деньги с приращением снова пускаются в дело. Процесс постоянно возобновляющегося движения капитала получил название *оборота капитала*.

Особая заслуга в изучении процессов кругооборота и оборота капитала принадлежит одному из самых известных экономистов Карлу Марксу.

Учет функциональных форм капитала позволяет разделить весь капитал фирмы на основной и оборотный.

Основной капитал — та часть капитала, которая длительное время (обычно более года) участвует в процессе производства, например: здания, сооружения, станки, оборудование и т. д. Стои-

мость основного капитала переносится на готовую продукцию по частям за несколько кругооборотов.

Оборотный капитал полностью потребляется в течение одного производственного цикла — сырье, материалы, электроэнергия и т. д. Стоимость оборотного капитала полностью переносится на готовый продукт и включается в цену произведенной продукции.

Основной и оборотный капиталы по-разному участвуют в формировании издержек производства. Формирование издержек основного капитала представляется двумя взаимосвязанными процессами: износом и амортизацией. Различают физический и моральный износ. *Физический износ* — процесс постоянной утраты элементами основного капитала их основных свойств до необходимости полной замены. *Моральный износ* — обесценение основного капитала в связи с его удешевлением и появлением более совершенных орудий труда. Основой морального износа капитала является научно-технический прогресс.

Стоимостной формой износа основного капитала является *амортизация*, т. е. процесс постепенного переноса стоимости основного капитала на производимый продукт.

Для замены устаревшего оборудования используется фонд амортизации, в котором средства накапливаются по мере реализации продукции. Таким образом, фонд амортизации — один из основных внутренних источников средств развития фирмы наряду с прибылью.

6.2. Издержки и их виды. Бухгалтерские и экономические издержки производства

Как было отмечено, деление капитала фирмы на основной и оборотный особенно важно с точки зрения формирования *издержек производства* — затрат на приобретение вводимых факторов производства (экономических ресурсов).

Для оценки деятельности фирмы определяющее значение имеет категория вмененных (альтернативных) издержек. *Вмененные издержки* любого ресурса, выбранного для производства товара, равны его стоимости при наилучшем из всех возможных вариантов его использования.

Экономические издержки — выплаты, которые фирма должна обеспечить поставщику ресурсов для того, чтобы использовать их в данном, а не в альтернативных производствах.

Экономические издержки делятся на внешние (явные) и внутренние (неявные — рис. 6.1).



Рис. 6.1. Экономические издержки производства

Внешние издержки — выплаты аутсайдерам, т. е. поставщикам трудовых ресурсов, сырья, топлива, услуг и т. д. Их еще называют бухгалтерскими издержками.

Бухгалтерские издержки представляют собой сумму денежных выплат, которые фирма осуществляет для оплаты необходимых ресурсов в денежной форме. Они включают в себя постоянные и переменные затраты. *Постоянные издержки* — денежные затраты, которые не меняются в зависимости от объема производства (арендные платежи, отчисления на амортизацию, оплата займов, оплата управляющих и т. д.). Величина *переменных издержек* зависит от объема производства (стоимость сырья, материалов, электроэнергии, а также заработная плата работников). Сумма постоянных и переменных издержек образует общие, или суммарные, издержки, которые растут вместе с увеличением объема производства (рис. 6.2).

Большой вклад в разработку способов исчисления полных затрат на выпуск продукции сделал русский экономист Владимир Дмитриев.

С точки зрения поведения фирмы на рынке и определения ее равновесного устойчивого состояния (объема производства) используют также понятия *средних издержек* (т. е. в расчете на единицу продукции как отношение общих затрат к объему про-

изводства) и предельных издержек как затрат на производство дополнительной единицы продукции:

$$AC = TC / Q,$$

где AC (average costs) — средние издержки.

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

где MC (marginal costs) — предельные издержки.

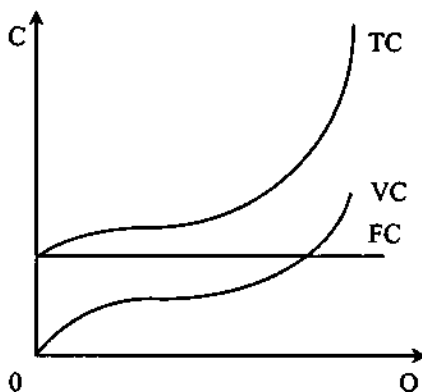


Рис. 6.2. Издержки производства

C (costs) — издержки; Q (quantity) — объем производства; FC (fixed costs) — постоянные издержки; VC (variable costs) — переменные издержки; TC (total costs) — совокупные (общие) издержки

Внутренние (или неоплаченные) издержки — стоимость собственного ресурса. Они равны денежным выплатам, которые могли бы быть получены за самостоятельно используемый ресурс, если бы его собственник вложил его в чужое дело. Так, предприниматель жертвует этими выплатами, которые он мог бы получить, если бы не сам использовал ресурсы, ему принадлежащие, а вынес бы их на рынок и получил за это доход. Во внутренние издержки включается и нормальная прибыль, чтобы удержать предпринимательский талант в данной сфере деятельности. Нормальная прибыль рассматривается как доход предпринимателя, плата за его предпринимательский талант.

Смысл и внешних, и внутренних издержек заключается в привлечении и удержании необходимых для производства ресурсов именно в данном виде производства.

Чтобы вычислить экономические (альтернативные, вмененные) издержки фирмы, необходимо для каждого вводимого фактора производства оценить в денежной форме ту выгоду, которую предприниматель упустил, используя ресурс данным, а не другим, возможно наилучшим, альтернативным способом.

Можно сделать вывод, что экономические издержки отличаются от бухгалтерских на величину внутренних (неоплаченных, неявных) издержек.

Например, предприниматель располагает наличными в сумме 10 тыс. долл. и использует их для производства — покупает сырье, нанимает рабочих и т. д. В конце года выясняется, что он произвел и продал товаров на сумму 11 тыс. долл., т. е. его прибыль составила 1 тыс. долл. Но в то же время, если бы он положил эти деньги в банк под 12 % годовых, то в конце года получил бы 11,2 тыс. долл. Значит, делая выбор в пользу производства, он отказался от альтернативного использования своих средств и упустил возможность получить дополнительно 200 долл., т. е. вложение средств в производство оказалось менее выгодным, хотя и принесло прибыль.

6.3. Понятие эффективности. Выручка и прибыль фирмы. Бухгалтерская и экономическая прибыль

Таким образом, видно, что меняется отношение к понятию «прибыль», которая не всегда является показателем эффективности деятельности фирмы. Масса полученной прибыли еще не выражает эффективности деятельности предприятия.

Эффективность измеряется общей *нормой прибыли (рентабельностью)*, которая представляет собой отношение полученной прибыли к вложенному капиталу:

$$p' = p / K \times 100 \%,$$

где p' — норма прибыли (рентабельность);

p (profit) — прибыль;

K (capital) — величина инвестированного капитала.

Общая норма рентабельности характеризует способность капитала к самовозрастанию. Максимальная норма рентабельности

прямо зависит от прибыльности каждого кругооборота капитала и интенсивности его оборота. Поэтому постоянное движение капитала обеспечивает возможность роста прибыли и повышения рентабельности фирмы. А это связано с капиталовложениями в производство, т. е. процессом инвестирования. Так, перед акционерами всегда стоит дилемма — получить доход в виде дивидендов сейчас или пустить прибыль в производство, т. е. реинвестировать прибыль.

Под *инвестициями* понимаются денежные средства, вкладываемые фирмой в основной капитал. Они могут направляться на возмещение выбывающего основного капитала, на расширение производственных мощностей, на модернизацию существующего производственного парка.

Оптимизация инвестиционной деятельности включает два основных процесса: возмещение инвестиционных затрат, которые связаны с амортизацией, и окупаемость инвестиций, которая характеризуется их способностью к самовозрастанию. Окупаемость инвестиций наступает, когда величина инвестиций (вложенных средств) будет равной полученной прибыли. Время возмещения инвестиций и время их окупаемости будут одинаковыми, если норма амортизации и норма рентабельности будут равны.

Таким образом, очевидно, что в экономической науке термин «прибыль» имеет значение, отличное от того, которое ему придают в бухгалтерских расчетах.

Экономическая прибыль равна доходу от реализации (выручке) минус все экономические издержки (и явные, и неявные). Она отражает эффективность использования всех ресурсов (факторов производства).

Бухгалтерская прибыль — это доход от реализации (выручка) за минусом только внешних издержек.

Соответственно меняется представление о доходах фирмы. Различают *общий доход* (выручка от реализации) как произведение цены товара на количество реализуемой продукции; *средний доход* как отношение общей выручки к количеству произведенной продукции (т. е. в расчете на единицу произведенной продукции); *предельный доход* как прирост совокупного дохода, вызванного продажей дополнительной единицы товара.

$$TR = P \times Q,$$

где **TR** (total revenue) — совокупный (общий) доход;

P (price) — цена товара;

Q (quantity) — объем производства (количество реализованного товара).

$$AR = TR / Q,$$

где **AR** (average revenue) — средний доход.

$$MR = TR / Q,$$

где **MR** (marginal revenue) — предельный доход.

В своей деятельности фирма будет стремиться достичь такого объема производства, при котором она будет максимизировать прибыль (рис. 6.3).

Однако можно выявить еще одно условие, при котором фирме будет выгоднее продолжить производство, чем закрыться, даже если она понесет незначительные убытки. Это условие заключается в том, что убытки должны быть меньше, чем сумма постоянных (фиксированных) издержек, поскольку, если фирма закроется, фиксированные издержки ей все равно придется оплачивать. Но это лишь временная необходимая мера, а не состояние равновесия фирмы. Основное условие равновесия фирмы — равенство предельных издержек и предельного дохода от реализации произведенной продукции.

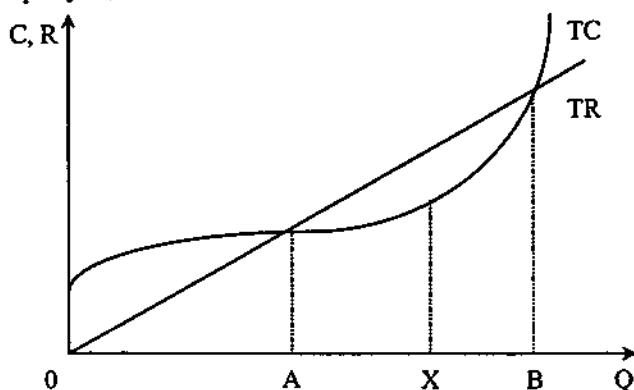


Рис. 6.3. Доходы фирмы

A — точка минимального объема производства; B — точка закрытия; X — точка максимальной прибыли

Для принятия правильных решений относительно применяемых ресурсов, условий их оплаты, эффективности их использования, технологии, размеров предприятия и множества других вопросов необходимо обладать особыми способностями, а именно способностью к предпринимательству. Современный период развития российской экономики характеризуется переходом от административно-командной системы к рынку, возникновением и развитием принципиально новых для нашей страны форм деятельности — предпринимательства и бизнеса.

6.4. Бизнес и предпринимательство

Бизнес — экономическая деятельность, целью которой является прибыль, доход или иные личные выгоды. Это деловая активность, направленная, в конечном счете, на совершение коммерческих операций по обмену товарами или услугами, результатом которых может быть получение прибыли или несение убытков. Понятие бизнеса отличается от предпринимательства именно тем, что к бизнесу относится совершение любых единичных разовых коммерческих сделок в любой сфере деятельности.

Предпринимательство — инициативная самостоятельная деятельность людей, направленная на получение прибыли или личного дохода, осуществляемая от своего имени, под свою ответственность, или от имени и под юридическую ответственность юридического лица, т. е. фирмы, предприятия. Предпринимательство предполагает имущественную ответственность в пределах, определяемых организационно-правовой формой предприятия (государственное, открытое или закрытое акционерное общество, товарищество, индивидуальное частное предприятие, производственный кооператив, муниципальное, унитарное предприятие). Субъектами предпринимательства в России могут быть граждане Российской Федерации и иностранных государств, а также объединения граждан (коллективное предпринимательство).

Предприниматель может осуществлять любые виды хозяйственной деятельности, не запрещенные законом, включая коммерческое посредничество, торгово-закупочную деятельность, консультационную и иную деятельность, а также операции с ценными

бумагами. Формами предпринимательства являются: частное предпринимательство и коллективное предпринимательство, осуществляемое на основе собственности граждан, а также имущества, полученного и используемого на законном основании. Предпринимательство может осуществляться без применения наемного труда или с применением наемного труда; без образования юридического лица или с образованием юридического лица. Если предприниматель осуществляет свою деятельность без образования юридического лица, он отвечает по своим обязательствам, связанным с этой деятельностью, всем своим имуществом.

Предпринимательство — особый вид деятельности, который предполагает наличие у людей таких личностных качеств, как творческое мышление и отношение к делу, проявление инициативы и стремление к новаторству и инновациям, поиск нетрадиционных решений и способность к новым рискованным видам деятельности, постоянная готовность к риску и неопределенности.

Предпринимательство как самостоятельная деятельность предполагает свободу и самостоятельность в выборе вида и сферы деятельности, в принятии хозяйственных решений и средств их реализации, в формировании производственных программ, источников финансирования, каналов и методов сбыта, в установлении уровня цен и тарифов на продукцию и услуги, в распоряжении прибылью и доходами от предпринимательской деятельности, остающейся после уплаты налогов и внесения других обязательных платежей.

Предпринимательство как хозяйственная деятельность предполагает организацию и управление хозяйственным процессом, который может охватывать следующие виды: инновационный, производственно-сбытовой, торгово-посреднический, консультационный, инжиниринговый, патентно-лицензионный и иные виды включая торговлю ценными бумагами.

Предпринимательство представляет собой организованную деятельность на постоянной основе, т. е. речь идет о систематической, стабильной деятельности в рамках какой-либо организационной структуры.

Существует индивидуальное и коллективное предпринимательство.

Предпринимательство индивидуальное — любая созидательная деятельность одного человека и его семьи, осуществляемая без образования юридического лица. Индивидуальный предприниматель отвечает по своим обязательствам, связанным с этой деятельностью, всем своим имуществом, т. е. несет полную имущественную ответственность и сам принимает все важнейшие решения, связанные с предпринимательской деятельностью. Индивидуальное предпринимательство основано на частной собственности и нацелено на получение прибыли. Как правило, индивидуальное предпринимательство осуществляется без привлечения наемного труда. Функциями индивидуального предпринимательства являются: инициативы создания единого производственного процесса на основе соединения всех видов ресурсов, принятие основных решений в ходе ведения производственного процесса, стимулирование инноваций, имущественная ответственность. Предприниматель может осуществлять любые виды хозяйственной деятельности, не запрещенные законом, включая коммерческое посредничество, торгово-закупочную деятельность, консультационную и иную деятельность, а также операции с ценными бумагами. В соответствии с Гражданским Кодексом РФ гражданин вправе заниматься предпринимательской деятельностью без образования юридического лица с момента государственной регистрации в качестве индивидуального предпринимателя. Часто, особенно когда речь идет о консультационной деятельности, индивидуальный предприниматель должен получить лицензию, постоянно повышать свой профессиональный уровень и подтверждать свою квалификацию для продления лицензии на осуществление предпринимательской деятельности в этой сфере.

Предпринимательство коллективное (партнерство) — форма организации предпринимательской деятельности, в которой два или более предпринимателя принимают совместные решения и несут личную имущественную ответственность за ведение дела. Коллективное предпринимательство может осуществляться в различных формах.

Основным субъектом предпринимательской деятельности является предприятие, фирма. По сфере деятельности фирмы подразделяются на моноотраслевые, многоотраслевые, включающие в свою деятельность финансовые операции, и диверсифицирован-

ные, с сохранением профилирующего производства (концерны) или без сохранения профилирующего производства (конгломераты). С точки зрения количественной характеристики выделяют крупные фирмы, средние и «малый бизнес». Вне зависимости от вида, масштабов и сфер деятельности все фирмы функционируют в определенных организационно-правовых формах, предусмотренных законодательством соответствующих стран (рис. 6.4).



Рис. 6.4. Организационно-правовые формы предпринимательства в Российской Федерации

Согласно Гражданскому кодексу Российской Федерации, закреплено право на существование следующих организационно-правовых форм коммерческих организаций:

1. **Хозяйственные товарищества и общества.** К хозяйственным товариществам относятся: полные товарищества (которые могут быть учреждены не менее чем двумя лицами, а прибыль и убытки распределяются пропорционально долям участников в складочном капитале) и товарищества на вере (коммандитные товарищества), в которых наряду с полными товарищами имеются участники, несущие риск убытков в пределах внесенных ими вкладов и не принимающие участие в деятельности предприятия. К хозяйственным обществам относятся: общества с ограниченной

ответственностью (участники рискуют только своим вкладом), общества с дополнительной ответственностью и акционерные общества, уставной капитал которых формируется за счет средств от выпуска акций.

2. Производственные кооперативы, состоящие не менее чем из пяти человек (прибыль распределяется в соответствии с трудовым участием его членов, а не пропорционально размерам паев).

3. Государственные и муниципальные унитарные предприятия, основанные на праве хозяйственного ведения и на праве оперативного управления. Унитарным считается коммерческое предприятие, не наделенное правом собственности на закрепленное за ним имущество, которое является неделимым и не может быть распределено по вкладам, долям, паям.

Предпринимательство может быть коммерческим и некоммерческим.

Предпринимательство коммерческое — предпринимательская деятельность, основной целью которой является извлечение прибыли. Коммерческое предпринимательство может осуществляться в форме хозяйственных товариществ и обществ, производственных кооперативов, государственных и муниципальных унитарных предприятий. Коммерческое предпринимательство может осуществляться в непроеизводственной сфере (например, профессиональный спорт, концертная деятельность), в торговой сфере, в сфере услуг (например, туристический бизнес, юридические, консультационные услуги), в производственной сфере (промышленности, сельском хозяйстве, строительстве и т. д.).

Предпринимательство некоммерческое — деятельность, целью которой не является получение прибыли и, соответственно, она не предусматривает распределение полученной прибыли между участниками. Некоммерческие организации могут осуществлять предпринимательскую деятельность лишь постольку, поскольку это служит достижению целей, ради которых они созданы, и соответствует этим целям. Некоммерческое предпринимательство может осуществляться в форме потребительских кооперативов, общественных и религиозных организаций, благотворительных и иных фондов.

Контрольные вопросы

1. Охарактеризуйте основные факторы производства.
2. Какой критерий лежит в основе деления капитала фирмы на основной и оборотный?
3. Что понимается под оборотом и кругооборотом капитала?
4. В каких функциональных формах может выступать капитал фирмы?
5. Что понимается под технологией производства?
6. В чем отличие экономических издержек предприятия от бухгалтерских издержек?
7. Как определяется эффективность деятельности фирмы?
8. Что понимается под экономической прибылью предприятия?
9. Чем бизнес отличается от предпринимательства?
10. Какие организационно-правовые формы предпринимательства вы знаете?

Тема 7

Структура рынка. Теория монополии

7.1. Конкуренция и монополия. Виды рыночных структур

Основой функционирования рыночного механизма является конкуренция. Установление рыночного равновесия во многом определяется степенью развития конкурентных отношений, т. е. зависит от типа рыночной структуры (структура — строение, расположение и связи составных частей).

Характер рыночных отношений (рыночной структуры) рассматривается с точки зрения: формирования цены, природы (характеристик) продукта, особенностей поведения субъектов и их взаимодействия. Главный критерий определения типа рыночной структуры — степень свободы конкуренции. С этой точки зрения выделяют:

- рынок совершенной конкуренции, которая предполагает отсутствие власти производителя над рынком, т. е. цена устанавливается не производителем, а через функции спроса и предложения;
- рынок несовершенной конкуренции, означающей некоторую степень господства производителя (или потребителя) над рынком.

От характера конкурентных отношений зависит поведение производителей в отношении определения объемов производства и предложения товаров, уровня цен, развития научно-технического прогресса (НТП) и в конечном итоге — эффективность производства.

Марксистская политэкономия различала два периода эволюции рыночных отношений: период свободной конкуренции и период монополистического капитализма. Критерием разделения служил фактор принадлежности регулирующей роли рынку или крупным предприятиям и государству.

На современном этапе экономическая мысль рассматривает четыре вида рыночных структур:

- чистую конкуренцию, или совершенный рынок;
- монополистическую конкуренцию;
- олигополию;
- чистую монополию.

Рассмотрим особенности этих видов рыночных структур (табл. 7.1).

Таблица 7.1

Виды рыночных структур

Характеристика	Рыночная структура			
	Совершенная конкуренция	Монополистическая конкуренция	Олигополия	Монополия
Количество продавцов	Множество (сотни)	Десятки	Несколько	Один
Механизм конкуренции	Спрос и предложение	Неценовая конкуренция	Через объемы производства	Конкуренция отсутствует
Экономическая власть	Отсутствует	Временная, в определенной нише	Договоренность между участниками	Полная
Вхождение в отрасль	Свободный вход и выход	Относительно свободный	Практически невозможно	Невозможно из-за непреодолимых барьеров
Тип продукции	Стандартизированный	Дифференцированный	Стандартизированный или дифференцированный	Уникальный
Пример отрасли	Сельское хозяйство	Бытовая техника	Нефтяная, авиационная	Microsoft

Совершенная конкуренция характеризуется:

- существованием множества продавцов;
- свободной динамикой цены под воздействием спроса и предложения;
- равенством субъектов экономических отношений (ничто не навязывается; число фирм-продавцов так велико, что доля каждой на рынке ничтожно мала, и ни одна из них не способна влиять на цены путем изменения объемов производства);
- свободным вхождением в отрасль новых фирм и свободным выходом из нее;
- стандартизованностью продукции.

Примером отрасли, близкой к рынку совершенной конкуренции, может служить сельское хозяйство.

Конкуренция — весьма действенный механизм стихийного регулирования пропорций общественного производства. Однако именно конкуренция заставляет производителей в борьбе за конкурентоспособность укреплять свои позиции и власть на рынке, т. е. включает в себе тенденцию к монополизации.

Противоположностью чистой конкуренции выступает *чистая монополия*.

Монополия (от греч. *моно* — «единственный» и *полео* — «продаю») представляет собой исключительное право, предоставляемое государству, предприятию, организации или физическому лицу на осуществление какой-либо деятельности.

Обычно монополии — это крупные компании (фирмы, корпорации) или их объединения (картели, тресты, концерны, консорциумы, конгломераты). Монополия сосредотачивает в своих руках значительную часть производства и сбыта товаров и услуг, что позволяет ей устанавливать господствующее положение на рынке и диктовать потребителю условия заключения сделок вплоть до установления монопольной цены, являющейся основой монопольной прибыли.

Чистая монополия характеризуется тем, что:

- вхождение в отрасль новых производителей исключается из-за непреодолимых барьеров (патентная монополия, монополия на источники сырья и т. д.). Ученые говорят, что производственные издержки, которые должна претерпеть фирма, стремящаяся выйти на рынок в данной сфере экономики, слишком высоки для этой фирмы, но не для той, которая уже действует здесь — эти издержки и являются таким барьером;

- цена определяется исключительно монополистом;

- отношения между монополией и аутсайдерами складываются как отношения сильного и слабого, т. е. монополист диктует условия заключения контрактов;

- продукт уникален.

Монополия представляет собой крупное, высококонцентрированное, централизованное производство. Фирма-монополист полностью контролирует производство и рынок. Однако чистая монополия в жизни встречается довольно редко. Главная причина — антитрестовское законодательство, призванное обеспечивать конкурентные условия на рынке.

Более распространена структура рынка, называемая *олигополией* (от слова *олиго* — «несколько»). Олигополия означает что:

- в отрасли действуют две или несколько крупных фирм, конкурирующих между собой, так что отрасль уже не является монопольной;

- в отрасли функционирует, по крайней мере, одна крупная фирма, любое действие которой вызывает ответную реакцию конкурентов (в отличие от монополистической конкуренции);

- не действуют правила свободной конкуренции и свободного ценообразования;

- вступление в отрасль для других фирм крайне затруднено;

- продукция может быть однородной или дифференцированной (т. е. различной и даже не связанной между собой функционально).

Главное отличие олигополии от других структур заключается в механизме ценообразования. Основателем теории олигополистического ценообразования считается французский экономист Августин Курно. Он установил, что существует определенное и стабильное равновесие между объемом продаж и ценой товара, и поэтому в краткосрочном периоде фирма-олигополист реагирует на колебания спроса не изменением цен, а уменьшением или увеличением объема продаж.

Американский экономист Эдвард Чемберлин выдвинул положение о взаимозависимости производителей и назвал ситуацию, когда олигополии действуют, казалось бы, независимо друг от друга, но не конкурируют между собой, «доктриной сознательного параллелизма». Фирмы, действующие в рамках олигополистической структуры, стремятся к созданию системы связей, которая позволила бы координировать поведение каждой из них в общих интересах.

Таким образом, очевидно, что олигополия хотя и предполагает конкуренцию, но существенно ограничивает ее, однако не устраняет стимулов к развитию производства и НТП. Число фирм в олигополистической отрасли может измеряться несколькими десятками (например, нефтяная промышленность, алюминиевая, автомобильная и т. д.).

И наконец, *монополистическая конкуренция* предполагает наличие довольно значительного числа продавцов, которые производят дифференцированную продукцию, а также проводят собствен-

ную ценовую политику невзирая на реакцию конкурентов. Кроме того, она предполагает, что:

- вступление конкурентов в отрасль достаточно свободное (с некоторыми ограничениями);

- особое значение приобретает неценовая конкуренция (использование торговых марок, фирменных наименований, конкуренция качества и т. д.);

- эластичность спроса выше, поскольку на рынке продаются в основном товары-заменители, произведенные другими фирмами.

Можно сделать вывод, что в условиях монополистической конкуренции производится более широкий ассортимент товаров, но с более высокими издержками на единицу товара, чем при совершенной конкуренции (например, производство одежды, обуви и т. д.).

Анализу конкуренции в условиях монополизации посвятила свои работы английский экономист Джоан Робинсон. Если раньше основной была ценовая конкуренция, т. е. сбивание цен путем предложения цены более низкой, чем у конкурентов, вплоть до демпинговых цен (цены ниже себестоимости), то сегодня все больше используются неценовые методы (реклама, торговая марка, стимулирование сбыта и т. д.) прежде всего на базе различий в качестве продукции. Однако зачастую используется и так называемая недобросовестная (несправедливая, дискриминационная) конкуренция. Она подразумевает фиксирование цен, бойкот, слияния, взятки, промышленный и экономический шпионаж, распространение ложной информации о конкурентах, сдерживание конкуренции с помощью патентов, переманивания служащих и т. д. Против этих мер направлена антитрестовская политика и антимонопольное законодательство.

Можно сказать, что монополизация приводит к нерациональному распределению ресурсов, замедлению темпов НТП, способствует неравенству в доходах, представляет угрозу политической демократии. Однако не все виды монополий подлежат ликвидации.

7.2. Основные типы современных монополий

Мировой экономической теории и практике известны, по крайней мере, шесть основных типов современных монополистических объединений:

1. Монополия, лишь косвенно связанная с развитием производительных сил, порождается только самовозрастанием капитала с целью максимизировать прибыль, подавить конкуренцию и захватить рынок. Такая монополия вызывает тенденцию к замедлению технологического прогресса и общему экономическому застою. Этот тип нарушает нормальное функционирование рыночного механизма.

2. Второй тип представляют технологические олигополии. Имеется в виду, что несколько крупных компаний контролируют производство и сбыт определенной продукции. Их власть на рынке обусловлена исключительно спецификой технологии (металлургия, электроэнергетика, железнодорожный и авиационный транспорт и т. д.), где сама технология делает экономически эффективным только крупные, централизованные объединения производства, концентрирующие значительные объемы материальных, финансовых и человеческих ресурсов. Их называют естественными.

3. Третий тип обусловлен дифференциацией продукта, когда предприятие отмечает свои изделия торговой маркой, особой упаковкой или условиями продажи, например введением скидок для постоянных клиентов. Этот тип связан не с концентрацией и централизацией капитала, а прежде всего с качеством продукции и обслуживанием потребителей, поэтому использование таких монопольных преимуществ не преследуется государством.

4. Четвертый тип представляют предприятия, лидирующие в определенных направлениях научно-технического прогресса. Монополии такого рода носят временный характер и исчезают по мере распространения и коммерческого освоения результатов научных исследований и технологических разработок. Это определенная форма естественной монополии, поэтому вмешательство государства в деятельность таких монополистических объединений или предприятий должно быть минимальным.

5. Пятая группа включает естественные государственные монополии, например на организацию и регулирование предложения денег, на производство общественных товаров, товаров неэластичного спроса, военной техники и технологии и т. д. Государство может также выступать в роли монопольного потребителя, т. е. единственного покупателя, например, товаров стратегического назначения. Это называется государственной монополией («один покупатель»).

6. Последний тип монополизма характерен для экономики с административно-командным управлением. Он обладает некоторыми особенностями:

- быстро становится тотальным, проникая во все сферы воспроизводства: производство, распределение, обмен и потребление;
- представляет исключительно высокий уровень монополизации рынков (одно предприятие производит до 80–90 % продукции);
- характеризуется особой трехступенчатой структурой, в основании которой государственная собственность, далее — ведомственные гиганты, контролирующие отдельные сферы воспроизводства, каждая из которых поделена между предприятиями-монополистами.

В России система административно-командного управления предполагала действие сверхмонополии и сверхмонополии государства. Монополия государства отражалась в высокой планке госзаказа. Ведь устанавливая ее, гарантируя сбыт, государство присваивало себе функцию монопольного представителя тысяч потребителей. Наша экономика долго находилась в условиях централизованного планирования и тотального монополизма.

Советской административно-командной системе были присущи следующие черты:

- управление велось из единого центра;
- существовало централизованное распределение ресурсов на основе плановой деятельности;
- предприятия только частично могли воздействовать на качественный и количественный состав ресурсов, и соответственно на величину издержек и прибыли;
- было характерно развитие производства только за счет изменения отдельных ресурсов при неизменной структуре производства;
- краткосрочный период, как правило, затягивался, т.е. предприятия работали на устаревшем, изношенном оборудовании (долгосрочный период характеризуется тем, что обновляются все факторы производства, в особенности элементы основного капитала — оборудование, технология и т.д., осуществляется их модернизация);
- новые вложения себя не окупали;
- постоянные затраты преобладали и увеличивали издержки;
- прибыль закладывалась в цену как процент от издержек, таким образом, цена неоправданно увеличивалась;

- связи между предприятиями были негибкими;
- предприятия не реагировали на изменения в НТП, не учитывали эффективности размеров и не стремились к снижению издержек, поскольку зачастую многие фонды на предприятии, например фонд материального поощрения, формировались в процентном отношении к основным фондам, т.е. чем выше были издержки, тем выгоднее было работникам предприятия.

Именно поэтому неизбежен был процесс разгосударствления и приватизации. Очевидно, что такие образования как технологические монополии, государственные естественные монополии и те преимущества, которые связаны с лидерством в НТП, не противоречат устройству современного рыночного хозяйства и вполне с ним совместимы. Но даже области естественного монополизма отнюдь непостоянны. Монопольный режим постепенно утрачивает свои бывшие преимущества, что подтверждает необходимость проведения антимонопольной политики.

7.3. Антимонопольное регулирование

Антимонопольное законодательство — законодательство, направленное против накопления фирмами опасной для общества монопольной власти; совокупность правовых норм, регулирующих деятельность хозяйствующих субъектов и направленных на создание, развитие, поддержание конкурентной среды, предупреждение, пресечение антиконкурентной практики.

В современном мире антимонопольное законодательство и проводимая на его основе антимонопольная политика — одно из важнейших средств государственного регулирования экономики. Основными целями антимонопольного законодательства большинства государств являются: защита и поощрение конкуренции, контроль над хозяйствующими субъектами, занимающими доминирующее положение на рынке, контроль за процессом концентрации производства и централизации капитала, контроль над ценообразованием, содействие мелкому и среднему предпринимательству и защита его интересов, защита интересов потребителей. В некоторых государствах в антимонопольное законодательство включают правовые нормы о пресечении недобросовестной кон-

курении, направленные против нечестных методов конкурентной борьбы на рынках.

В узком смысле антимонопольное законодательство направлено против чистых монополий и крупных олигополистических объединений, а также на предотвращение «нечестных» действий, нарушающих нормы делового общения.

Первый этап развития антимонопольного регулирования начинается в 1876 г., когда в нескольких штатах США создаются учреждения, наблюдающие за ценами и услугами. Именно для США характерна в этот период наибольшая концентрация производства.

Второй этап связан с принятием в 1890 г. конгрессом США первого акта антитрестовского законодательства — Закона Шермана — против монополии в торговле и коммерческой деятельности, который стал краеугольным камнем антимонопольной политики. Законом были запрещены любые формы контрактов (объединения, сговоры, соглашения и т. д.), направленные на ограничение свободы торговли; объявлены вне закона «недобросовестные приемы» устранения конкурентов, рассматриваемые как уголовное преступление. За нарушение Закона предусматривались штрафы, возмещение убытков, тюремные заключения и расформирование фирмы. В 1914 г. был принят Закон Клейтона, усиливающий Закон Шермана. Он утверждал, что ценовая дискриминация, принудительные соглашения, межкорпорационное участие в капиталах посредством владения акциями друг друга и взаимопереплетающиеся директораты являются незаконными, если это ослабляет конкуренцию. В 1914 г. принят Закон о создании Федеральной торговой комиссии США для рассмотрения нарушений антимонопольного законодательства и предотвращения нечестной конкуренции и рекламы.

Третий этап развития антимонопольного законодательства начинается в 1933 г. и связан с окончанием разрушительного кризиса 1929–1933 гг. В 1938 г. принимается Закон Уилера-Ли, направленный на защиту прав потребителя (против ложной рекламы и искаженной информации). В этот период к активной антимонопольной политике обращаются страны Западной Европы и Японии. В 1950 г. появляется Закон Келлера-Кефаувера, который обращает внимание на взаимодействие монополистов в сфере материальных активов.

Четвертый этап — 60-е гг. XX в. — характеризуется жесткой антимонопольной политикой, особенно в отношении слияний и соглашений. Этот период ознаменован усилением государственного вмешательства в целом.

Пятый этап — начало 80-х гг. XX в. — характеризуется значительной либерализацией антимонопольной политики, особенно в отношении сотрудничества при проведении совместных исследований и разработок. В первой половине 80-х гг. американское правительство установило нормативы отраслевой концентрации, позволяющие определить степень рыночной концентрации и установить ее допустимые границы. Теоретическое обоснование антимонопольной политики пятого этапа основывается на исследованиях Чикагской школы экономистов, которые высказывались в пользу ориентации антимонопольной политики на глобальные цели, т.е. подразумевалось, что государственное вмешательство должно осуществляться только тогда, когда можно четко определить отрицательную деятельность субъекта на рынке.

На протяжении всей истории развития антимонопольной политики происходило преобладание одного из двух главных принципов: *«правила закона»*, который устанавливал формальные рамки и определенные нормативы (этот принцип в большей степени присущ американскому антимонопольному законодательству) и *«правила целесообразности»*, согласно которому незаконными признаются только те действия, которые противоречат общественным интересам (этот принцип преобладает в европейском законодательстве).

Для российского антимонопольного законодательства характерно сочетание этих двух принципов, предполагающее анализ конкретной рыночной ситуации.

В России антимонопольное законодательство стало формироваться с началом перехода к рыночной экономике. Одним из первых российских нормативных актов в области антимонопольного регулирования является Закон РФ от 22 марта 1991 г. «О конкуренции и ограничении монополистической деятельности на товарных рынках». В 1995 г. принята его новая редакция. Закон определяет организационные и правовые основы предупреждения, ограничения и пресечения монополистической деятельности и недобросовестной конкуренции и вводит понятие доминирующего положения хозяй-

ствующего субъекта, которое может быть признано антимонопольным комитетом в случае, если доля фирмы на рынке определенного товара составляет 65 % и более.

В настоящее время идет процесс совершенствования антимонопольного регулирования экономики России.

Контрольные вопросы

1. Что понимается под структурой рынка? Какие виды рыночных структур вы знаете?
2. Каковы основные признаки рынка совершенной конкуренции?
3. Чем монополистическая конкуренция отличается от чистой конкуренции?
4. Что такое олигополия и каковы ее основные признаки?
5. Кто является основателем теории олигополии? В чем заслуга этих ученых?
6. Что такое монополия?
7. Какие типы современных монополий вы знаете? В чем их отличия?
8. Какие особенности монополизации характерны для административно-командной экономики?
9. В чем заключается антимонопольное регулирование экономики?
10. Назовите основные этапы эволюции антимонопольного законодательства.

Раздел 3

Проблемы национальной экономики

Основные понятия и термины: бюджет семьи, инфляция, уровень жизни, прожиточный минимум, потребительская корзина, экономический рост, экономический цикл, национальный продукт, бюджетно-налоговая политика, денежно-кредитная политика, занятость, безработица.

Ключевые имена: Карл Маркс, Саймон Кузнец, Николай Кондратьев, Милтон Фридмен, Артур Оукен, Артур Лаффер, Уэсли Митчелл, Джон Хикс, Роберт Лукас, Макс Лоренц.

Тема 8

Национальная экономика: основные показатели экономического развития

8.1. Показатели совокупного объема производства и дохода

Макроэкономика изучает экономическое состояние и развитие страны в целом. Она исследует:

- взаимосвязи совокупного спроса и предложения;
- их влияние на национальный объем производства, на экономический рост;
- проблемы установления общего равновесия на товарном, ресурсном и денежном рынках;
- государственное регулирование экономики путем проведения государственной экономической политики;
- проблемы инфляции, безработицы и социальной защищенности населения.

Для оценки эффективности деятельности фирмы составляют баланс ее расходов и доходов. Бухгалтерская информация позволяет выявить причины успеха или неудач фирмы. Аналогичные функции для определения экономического состояния страны выполняют макроэкономические показатели.

Эти показатели входят в систему национальных счетов и позволяют:

- измерять объем производства в каждый конкретный момент времени;
- раскрывать факторы, непосредственно влияющие на функционирование экономики;
- путем сравнения этих показателей в течение нескольких лет прослеживать их динамику и делать прогнозы дальнейшего развития экономики;
- разрабатывать государственную экономическую политику.

Основные макроэкономические показатели связаны с определением национального объема производства. Это такие показатели, как: валовый национальный продукт, валовый внутренний продукт, чистый национальный продукт, национальный доход, личный доход, располагаемый доход. Кроме того, для характеристики экономического состояния страны используют показатели общего уровня цен, процентной ставки и уровня занятости.

Существуют разные методы подсчета национального объема производства, хотя идеального показателя наука еще не выработала. По применяемой в развитых странах и ООН методике расчета главным показателем при составлении национальных счетов служит валовый национальный продукт.

Валовый национальный продукт (ВНП) — суммарная рыночная стоимость всех конечных товаров и услуг, произведенных в стране за определенный период времени (обычно за год). ВНП измеряет, стоимость продукции, произведенной факторами производства, находящимися в собственности граждан данной страны (резидентов), в том числе и на территории других стран.

Важно отметить следующее:

- не все товары, произведенные в данном году, могут быть проданы: часть из них может пополнить запасы, но так как они произведены в этом году, они должны быть учтены в ВНП данного года;
- ВНП измеряется в денежном выражении, поскольку вся продукция разнородна;
- необходимо избегать повторного счета, поскольку, как известно, многие продукты проходят не одну, а несколько стадий переработки, следовательно, полуфабрикаты и отдельные компо-

ненты могут продаваться несколько раз, а ВВП должен учитывать только конечную продукцию, в стоимость которой включается и стоимость всех ее компонентов.

Конечная продукция — это товары и услуги, которые продаются только для конечного использования, а не для переработки или перепродажи. Например, процесс производства шерстяного костюма можно представить следующим образом: овцеводческая ферма поставляет перерабатывающей компании шерсть по цене 60 долл. Полученные средства ферма направляет на оплату израсходованных ресурсов. Перерабатывающая компания обрабатывает шерсть и продает ткань изготовителю одежды за 100 долл. (60 долл. она выплачивает ферме, а 40 долл. распределяет для оплаты собственных ресурсов). Изготовитель продает костюм оптовому покупателю за 125 долл. Тот продает розничному покупателю за 175 долл., который, в свою очередь, реализует костюм покупателю за 250 долл. Общая сумма выплаченных денег составляет 710 долл. Но не эта сумма должна быть включена в ВВП, а лишь конечная стоимость костюма, т. е. 250 долл.

Разница на каждой стадии, которая идет на оплату ресурсов в виде зарплаты, рентных платежей, процента и прибыли, называется добавленной стоимостью. *Добавленная стоимость* равна стоимости произведенного товара за вычетом стоимости приобретенной фирмой промежуточной продукции.

Промежуточная продукция — это товары и услуги, которые реализуются для дальнейшей переработки или перепродажи, они не предназначены для конечного потребления. Чтобы избежать двойного счета, стоимость промежуточной продукции не включается в показатель валового национального продукта.

Например, если бензин продается автозаправочной станции, его стоимость не учитывается в ВВП, а если автолюбителю, то его стоимость как конечного продукта включается в показатель ВВП.

ВВП исключает непроеизводительные сделки, а именно: чисто финансовые операции и продажу подержанных товаров.

Чисто финансовые сделки, в свою очередь, подразделяются на три основных вида:

- 1) трансфертные выплаты из госбюджета;
- 2) частные трансфертные платежи;
- 3) купля-продажа ценных бумаг.

Остановимся на них подробнее.

Государственные трансферты включают выплаты по социальному страхованию, пособия безработным, пенсии ветеранам. Особенность их в том, что получатели трансфертных платежей не вносят какого-либо вклада в создание текущего объема производства в обмен на эти выплаты.

Частные трансфертные платежи — частные перечисления денег (например, студентам от родителей, дары от родственников, алименты и т. д.), которые представляют собой только акт передачи средств от одного лица другому.

Сделки с ценными бумагами, т. е. купля-продажа акций, облигаций и др., исключаются из ВВП, поскольку являются лишь обменом бумажными активами. Напрямую они не предполагают увеличения текущего производства. Однако надо заметить, что отвлекая часть денег из сбережений населения и содействуя росту инвестиций, они способствуют росту объема национального производства.

Второй вид непроемственных сделок — продажа поддержанных товаров — исключается из ВВП, поскольку их стоимость уже была включена в ВВП при первоначальной покупке.

Существует еще один показатель, который также используется для измерения объема национального производства — валовый внутренний продукт.

Валовый внутренний продукт (ВВП) — стоимость конечной продукции, произведенной на территории данной страны за определенный период, независимо от того, находятся факторы производства в собственности резидентов данной страны или принадлежат иностранцам (нерезидентам). Прослеживая динамику ВВП за несколько лет, можно сделать выводы об изменении экономического потенциала страны и перспективах ее развития. Так, в 2003 г. ВВП России увеличился на 7,3 % по сравнению с 2002 г. и составил 13,2852 трлн. руб. За 2004 г. ВВП России составил 16,778,8 трлн. руб., т. е. 107,1 % к 2003 г.

При оценке состояния экономики страны часто пренебрегают разницей между показателями ВВП и ВВП. Для более точных исследований важно понимать связь между этими показателями: валовый внутренний продукт отличается от валового национального продукта на величину чистых факторных доходов из-за рубежа. Чистые факторные доходы из-за рубежа равны разности между до-

ходами, полученными гражданами данной страны за рубежом, и доходами иностранцев, полученными на территории данной страны.

ВНП рассчитывают как сумму потребительских расходов, валовых инвестиций, государственных расходов на приобретение товаров и услуг и чистого экспорта (как разницы экспорта и импорта):

$$Y = C + I + G + X_n,$$

- где Y — объем Валового Национального Продукта (ВНП);
- C (consumption) — личные потребительские расходы (исключающие покупку жилья);
- I (investment) — валовые инвестиции;
- G (governmental costs) — расходы государства;
- X_n (net export) — чистый экспорт, рассчитываемый как разность экспорта и импорта.

Приведенное уравнение называют *основным макроэкономическим тождеством*. Среди компонентов ВНП самыми большими обычно бывают потребительские расходы, а самыми изменчивыми — инвестиционные расходы.

Следующий важный показатель национальных счетов — *чистый национальный продукт* (ЧНП), который можно получить, вычитая из ВНП амортизационные отчисления.

Как уже было отмечено, самым изменчивым компонентом валового объема производства являются расходы бизнеса, т. е. инвестиционные вложения. Так, инвестиции в основной капитал в августе 2004 г. составили 259,4 млрд руб., что на 11,6 % больше, чем в августе 2003 г.

Валовые (совокупные) инвестиции представляют собой сумму амортизации (возмещения затраченных в текущем году капитальных средств) и чистых инвестиций (увеличения объема используемого капитала). Очевидно, что если валовые инвестиции полностью расходуются на возмещение выбывшего основного капитала, т. е. чистые инвестиции равны нулю, это означает, что объем производства сохраняется на прежнем уровне; если валовые инвестиции больше средств, идущих на возмещение, экономика развивается нарастающими темпами; если же совокупных инвестиций не хватает на возмещение изношенного оборудования, капитал проедается, что означает стагнацию экономики.

Сумма амортизации рассчитывается исходя из стоимости основного капитала (капитальных фондов) и полезного срока службы основного капитала — числа лет, в течение которых капитальные активы будут приносить доходы или сокращать издержки. Для расчета суммы амортизации необходимо знать норму амортизации. Таким образом, валовые инвестиции подразумевают общее увеличение запаса капитала в экономике; чистые инвестиции равны разнице между валовыми инвестициями и затратами на возмещение изношенного капитала.

Очевидно, что в показатель ВВП (ВВП) включаются валовые инвестиции, тогда как показатель ЧНП отражает только чистые инвестиции как разницу между валовыми инвестициями и амортизацией плюс все остальные компоненты.

Существует разница между ценами, по которым потребители покупают товары, и продажными ценами. Эта разница представляет собой косвенные налоги на бизнес (налог на добавленную стоимость, акцизные сборы, импортные пошлины, налоги на монопольные виды деятельности и т. д.). Если из ЧНП вычесть косвенные налоги на бизнес, получим *национальный доход* (НД) как суммарный доход всех жителей страны (рис. 8.1).

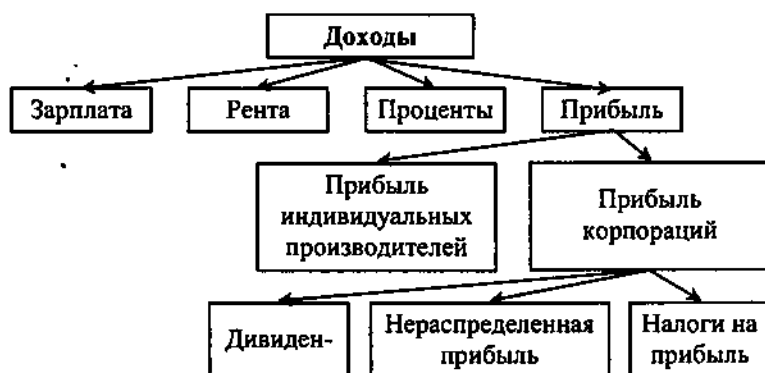


Рис. 8.1. Национальный доход

Далее необходимо сократить НД на взносы на социальное страхование, нераспределенную прибыль корпораций, которая идет на расширение их деятельности, и налоги на прибыль корпорации, которые идут государству, а также прибавить сумму транс-

фертных платежей. Полученный результат представляет собой *личный доход* (ЛД).

Личный доход еще не является тем доходом, которым в реальности располагает население. Для того, чтобы получить показатель *располагаемого дохода* (РД), необходимо уменьшить личный доход на сумму индивидуальных налогов (подходного налога с граждан, налога на личное имущество, налога на наследство и т. д.). Располагаемый доход используется домашними хозяйствами на потребление и сбережения.

В идеале налоги и трансферты должны служить стабилизирующим фактором при сокращении ВВП. Так, налоги должны снижаться в период спада, а трансферты — повышаться для защиты располагаемого дохода населения от существенных колебаний (рис. 8.2).

ЧНП = ВВП – амортизационные отчисления;

НД = ЧНП – косвенные налоги на бизнес;

**ЛД = НД – взносы на соцстрах –
– налоги на прибыль корпораций –
– нераспределенная прибыль корпораций +
+ трансфертные платежи;**

**РД = ЛД – индивидуальные налоги =
= сбережения + потребление.**

Таким образом, можно записать еще одно тождество: ВВП, измеренный по доходам, равен сбережениям и потреблению. Соответственно, источником инвестиций в экономику должны служить именно сбережения населения.

В России переход на новую систему исчисления основных макроэкономических показателей начался в 1988 г. в соответствии с системой национальных счетов ООН и Проектом международных сопоставлений ООН. В основе этой системы лежит так называемая система равновесия Вальраса, развитая впоследствии известным американским ученым русского происхождения Василием Леонтьевым, лауреатом Нобелевской премии за разработку идеи межотраслевого баланса по принципу «затраты-выпуск».

Система национальных счетов России сегодня — это система взаимосвязанных статистических показателей, построенная в виде определенного набора счетов и таблиц, целью которой является получение наиболее полной картины экономической деятельности страны.

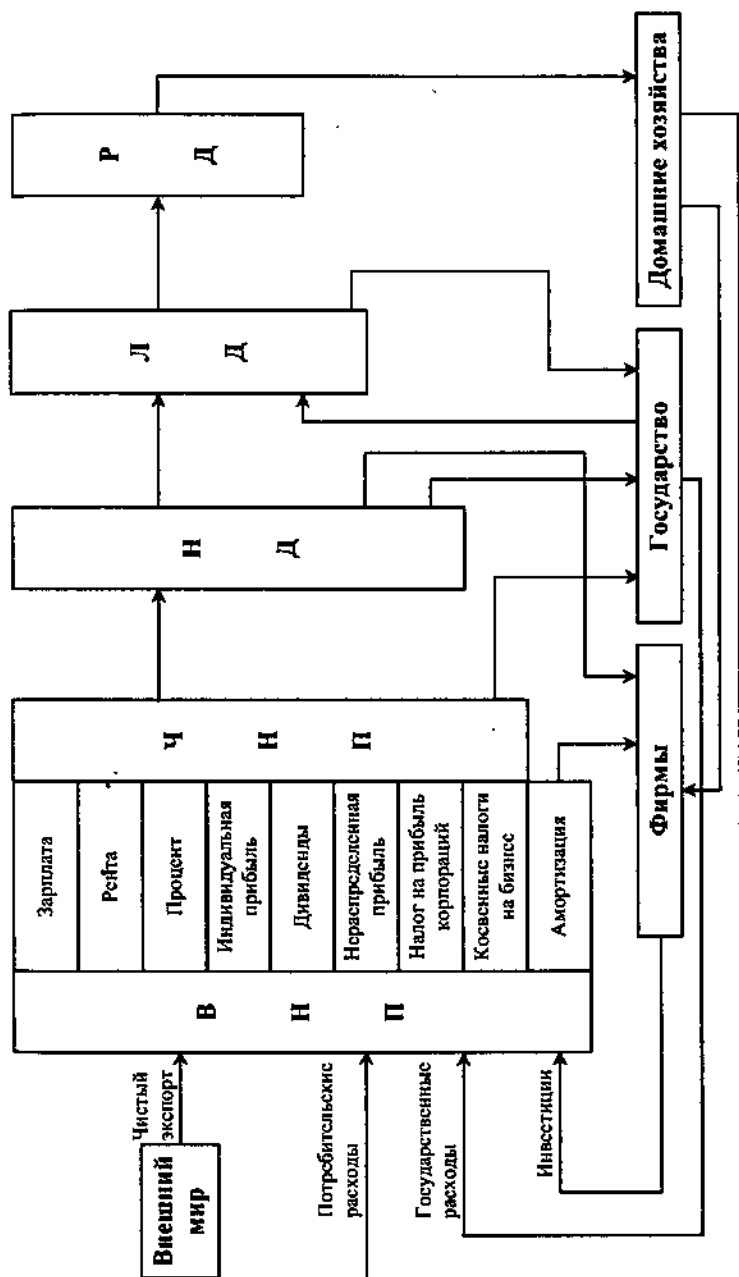


Рис. 8.2. Основные макроэкономические показатели

ВВП — валовой национальный продукт; ЛД — личный доход; НД — национальный доход;

РД — располагаемый доход; ЧНП — чистый национальный продукт

Все представленные показатели являются основными показателями национальных счетов, отражающих весь объем производства в стране за определенный промежуток времени, однако необходимо помнить, что в любой экономической системе наблюдаются процессы, которые маскируют реальные показатели, характеризующие реальное благосостояние нации.

8.2. Показатели общего уровня цен в экономике

Перечисленные показатели не всегда отражают реальное улучшение благосостояния населения страны. И первая причина — их завышение вследствие изменения общего уровня цен.

Нет более злободневного вопроса, чем проблема роста цен, поскольку она затрагивает интересы каждого человека, влияет на его жизненный уровень, благосостояние.

В реальности цены меняются непрерывно: что-то дорожает, что-то дешевеет, и амплитуда колебания цен на отдельные товары различна. Чтобы ответить на вопрос, на какую величину выросли цены, т. е. имела место инфляция или цены упали (шел процесс дефляции), необходимо измерить общий уровень цен — средний уровень цен основной массы товаров.

Поскольку основные макроэкономические показатели представлены в денежном выражении, сопоставлять их возможно, только если стоимость денежной единицы не изменяется. Для приведения показателей к одной стоимостной оценке применяются различные индексы цен. В современной экономике используется несколько показателей уровня цен в зависимости от группы товаров.

Индекс цен (ИЦ) — измеритель соотношения совокупной цены определенного набора товаров и услуг («рыночной корзины») для данного временного периода и совокупной цены идентичной группы товаров и услуг в базовом периоде. Индекс цен используется для оценки изменения темпов инфляции, динамики стоимости жизни. Наибольшее распространение получили:

- индекс потребительских цен;
- индекс цен товаров производственного назначения;
- дефлятор ВВП.

Индекс потребительских цен (ИПЦ) рассчитывается на основе «корзины» наиболее потребляемых товаров и услуг. ИПЦ характеризует изменение во времени общего уровня цен и тарифов на товары и платные услуги, приобретаемые населением для непроизводственного потребления. Он измеряет отношение стоимости фиксированного набора товаров и услуг в текущем периоде к его стоимости в предыдущем периоде. ИПЦ рассчитывается для неизменного набора товаров, т. е. отражает только изменение цен.

В США ИПЦ вычисляется с 1914 г. бюро статистики труда на основе «корзины» из 400 видов потребительских товаров и услуг, приобретаемых средней городской семьей. В России ИПЦ рассчитывается на основе определения стоимости фиксированного набора потребительских товаров и услуг («потребительской корзины»). В состав набора включены 83 наименования товаров и услуг, в том числе 30 видов продовольственных товаров, 41 вид непродовольственных товаров и 12 видов услуг.

Определяется также стоимость минимального набора продуктов питания для различных групп населения. Так, например, согласно Методическим рекомендациям, утвержденным постановлением Правительства РФ от 17 февраля 1999 г. № 192, «потребительская корзина» для мужчин трудоспособного возраста включает в себя 94 наименования товаров и услуг, для женщин трудоспособного возраста — 98. Следует заметить, что, согласно российскому законодательству, эти нормативы должны пересматриваться не реже одного раза в пять лет, тем не менее, на сегодняшний день (июнь 2005 г.) их пересмотр отложен.

В декабре 2003 г. индекс потребительских цен в России составил 112,0 % (по отношению к декабрю предыдущего года), в том числе на продовольственные товары — 110,2 %, непродовольственные товары — 109,2 %, платные услуги населению — 122,3 %. Для сравнения эти показатели в декабре 2002 г. по отношению к декабрю 2001 г. составили: 115,1 %, 111,0 %, 110,9 % и 136,2 % соответственно. В феврале 2005 г. ИПЦ был равен 113,0 % к февралю 2004 г.

ИПЦ используется в качестве показателя уровня и темпов инфляции, хотя нужно помнить, что он отражает изменение цен только определенного набора товаров и услуг, входящих в «потребительскую корзину».

Следующий показатель уровня цен — *индекс цен производителей промышленной продукции* (ИЦПП). Индекс цен производственных товаров включает «корзину» из промежуточных товаров (сырья, материалов, станков, оборудования и т. д.), используемых в производстве. В развитых странах он включает корзину из 3200 промежуточных товаров. Причем учитывается их цена в момент их первой продажи в торговой сети. В России индекс цен производителей промышленной продукции рассчитывается на основании регистрации цен на товары — представители в базовых промышленных организациях. Наблюдение за ценами производителей осуществляется в 7,5 тыс. промышленных организаций. Расчет средних цен и индексов цен производится более чем по 800 товарам — представителям. Все изменения розничных цен, так или иначе, являются результатом изменения цен на товары промышленного назначения, поэтому оба вышеназванных индекса тесно связаны, хотя цены на товары промышленного назначения в странах с развитой рыночной экономикой меняются значительно чаще, что дает возможность производителям получать временные преимущества в прибылях. Индекс цен производителей промышленной продукции в России в феврале 2005 г. составил 117,3 % к февралю 2004 г.

Исчисляется также ИЦ на экспортную продукцию. Он представляет собой показатель изменения цен на всю отечественную продукцию, продаваемую за рубежом. Аналогично рассчитывается ИЦ на импорт.

Но наиболее важное место среди индексов цен занимает *дефлятор ВВП*. Он основан на «корзине», которая включает все конечные товары и услуги. Увеличение дефлятора ВВП означает инфляцию, уменьшение — дефляцию. Поскольку данный индекс отражает изменение в ценах не только на товары широкого потребления, но и на все остальные товары, то к нему чаще всего обращаются экономисты в своих исследованиях. Для расчета дефлятора ВВП в качестве весов используется набор благ текущего периода, причем обычно относительно предыдущего года, в отличие от ИПЦ, который исчисляется преимущественно к базовому периоду. Дефлятор ВВП используется для определения реального объема национального производства.

8.3. Номинальные и реальные макроэкономические показатели

Нескорректированный ВВП, т. е. выраженный в национальных денежных единицах по текущему курсу, называется номинальным ВВП.

Номинальный ВВП отражает объем производства, выраженный в ценах, существующих на момент времени, когда этот объем был произведен. На величину номинального ВВП оказывают влияние два процесса: динамика реального процесса производства и динамика уровня цен.

Показатель ВВП, скорректированный с учетом инфляции (повышения цен) или дефляции (понижения цен) в сопоставимых (постоянных, базисных) ценах, представляет собой *реальный ВВП*.

Процесс корректировки достаточно прост: реальный ВВП равен номинальному ВВП, деленному на дефлятор ВВП и умноженному на 100 %:

$$Y_r = Y / \pi \times 100 \%,$$

где Y_r — реальный ВВП;

Y — номинальный ВВП;

π — дефлятор ВВП.

Общеизвестно, что если ежегодный прирост реального ВВП превышает 4 %, то состояние экономики можно считать положительным, а прирост ВВП ниже 4 % должен вызывать тревогу, так как это предвещает спад производства, рост безработицы и дестабилизацию экономики.

Реальный ВВП является более точной по сравнению с номинальным ВВП характеристикой функционирования экономики, так как с помощью реального показателя ВВП измеряется стоимость общего объема производства в разные годы при предположении о неизменном уровне цен, начиная с базового года и на протяжении всего рассматриваемого периода.

Таким образом, реальный ВВП показывает рыночную стоимость объема производства каждого года, измеренную в ценах, т. е. денежных единицах, имеющих ту же покупательную способность, что и в базовом году.

Очевидно, что показатели объема производства не являются идеальными для характеристики уровня благосостояния населения

страны. Кроме того, существуют особые трудности подсчета этих показателей. Сложности подсчета показателя ВВП (ВВП) связаны с рядом обстоятельств:

1) некоторые товары и услуги, созданные в данном году, не поступают на рынок, а следовательно, не имеют рыночной цены;

2) многие товары и услуги производятся и потребляются в домашних хозяйствах, не попадая на рынок, и часто не учитываются в показателе ВВП (труд домохозяек, теневая экономика и т. д.);

3) даже использование показателя ВВП на душу населения не дает основание для межстрановых сравнений;

4) на уровень жизни огромное влияние оказывают такие факторы, как: уровень образования, продолжительность жизни, количество свободного времени и возможности провести досуг и т. д.;

5) существует также проблема дифференциации доходов населения.

Все рассмотренные показатели используются в системе национальных счетов различных стран и позволяют делать некоторые выводы об их экономическом положении. Однако по ним не всегда можно судить об уровне благосостояния населения той или иной страны.

Контрольные вопросы

1. Какие основные показатели национального объема производства вы знаете?
2. Какие сделки не включаются в показатель валового национального продукта?
3. Что называется основным макроэкономическим тождеством и почему?
4. Чем отличаются показатели валовых и чистых инвестиций?
5. Как рассчитывается показатель национального дохода?
6. Какими доходами располагает население страны и как ими распоряжается?
7. Какие индексы уровня цен являются наиболее важными и почему?
8. На основе какой «корзины товаров» рассчитывается индекс потребительских цен?
9. Как определяется реальный совокупный объем производства?
10. Какие трудности возникают при подсчете показателей валового объема производства?

Тема 9

Уровень жизни и проблемы благосостояния

9.1. Уровень жизни. Потребительская корзина.

Прожиточный минимум

Как было отмечено, показатели общего объема производства и национального дохода, а также различные индексы, позволяющие рассчитывать реальные показатели, характеризуют состояние экономики в стране и уровень экономической активности в обществе. Однако они не всегда могут отразить уровень общественного благосостояния. Для этого необходимо рассмотреть такие категории, как потребительская корзина, прожиточный минимум, номинальные и реальные доходы населения и другие проблемы. Наиболее ярким показателем, характеризующим уровень жизни населения той или иной страны, является состав и стоимость потребительской корзины.

Потребительская корзина — минимальный набор продуктов питания, непродовольственных товаров и услуг, необходимых для сохранения здоровья человека и обеспечения его жизнедеятельности. Состав потребительской корзины меняется со временем и различен в разных странах. С ростом богатства общества доля предметов первой необходимости в потребительской корзине сокращается, растет доля услуг и товаров длительного пользования. В России размер и состав потребительской корзины определяется не реже одного раза в 5 лет и устанавливается законом. Размер и состав потребительской корзины в России установлены Федеральным законом от 20.11.99 г. «О потребительской корзине в целом по Российской Федерации» и используются для расчета величины прожиточного минимума на душу населения и по основным социально-демографическим группам населения в целом по РФ, а также для определения размеров государственной социальной помощи. Потребительская корзина в целом по РФ включает минимальный набор продуктов питания, непродовольственных товаров и услуг в расчете на одного человека в год, выраженный в натуральных показателях, и устанавливается для трех основных социально-демографи-

ческих групп населения: трудоспособного населения, пенсионеров и детей. Потребительская корзина включает 10 агрегированных групп продуктов питания, 14 групп непродовольственных товаров (в том числе товары индивидуального и общесемейного пользования), 6 конкретных видов платных услуг. Так, в соответствии с Законом РФ, на одного трудоспособного человека в среднем в год положено: 152 кг хлеба и макаронных изделий, 123,6 кг картофеля, 89,4 кг овощей, 16,7 кг свежих фруктов, 2,3 кг сахара и кондитерских изделий, 31,5 кг мясопродуктов, 13,7 кг рыбопродуктов, 210,7 л молока, 166 шт. яиц, 12 кг масла и т. д.

Стоимость минимального набора продуктов питания, входящих в потребительскую корзину, определяется потребностями мужчины трудоспособного возраста, по РФ и отдельным регионам, и рассчитывается на основе единых объемов потребления, установленных постановлением Правительства РФ от 17.02.98 г. «Об утверждении методических рекомендаций по определению потребительской корзины для основных социально-демографических групп населения в целом по РФ и в субъектах РФ». Указанный показатель может быть использован для анализа межрегиональных изменений цен по фиксированной корзине товаров с едиными объемами потребления продуктов питания. Так, стоимость фиксированного набора потребительских товаров и услуг (потребительской корзины, включающей 83 наименования) в среднем по России в конце декабря 2003 г. составляла 3572 руб. в расчете на месяц. В феврале 2005 г. в Центральном федеральном округе она составила 4717,9 руб., в Северо-Западном — 4569,8 руб., в Южном — 3973,8 руб., в Приволжском — 3957,2 руб., в Уральском — 4353,3 руб., в Сибирском — 4214,6 руб., в Дальневосточном — 5796,9 руб. Существенные различия наблюдаются и внутри федеральных округов. Так, например, в Центральном федеральном округе: в г. Москве стоимость потребительской корзины в феврале 2005 г. составила 6515,2 руб., тогда как в Брянской области — 3585,0 руб.

Как уже было отмечено, целью индекса потребительских цен является измерение сдвигов стоимости неизменного образа жизни. Но на самом деле образ жизни меняется достаточно быстро. Поэтому многие критики считают, что индекс потребительских цен завышает показатели роста стоимости жизни. Некоторые экономисты считают, что ИПЦ, наоборот, существенно занижает показатель

инфляции для покупателей, которые не могут позволить себе приобретать все товары, входящие в состав потребительской корзины, поскольку, согласно данным Роскомстата, 53 % расходов граждан России приходится на продукты питания. Поэтому в каждой стране устанавливается стоимостная оценка потребительской корзины с учетом обязательных платежей и сборов, так называемый уровень прожиточного минимума.

Прожиточный минимум — уровень доходов, обеспечивающий приобретение материальных благ и услуг, необходимых для обеспечения жизнедеятельности человека при определенном уровне социально-экономического развития страны и сложившихся потребностей населения. Прожиточный минимум рассчитывается на душу населения и различается в зависимости от пола и возраста. Жизненно необходимый уровень потребления включает только расходы на питание, самые необходимые предметы санитарии и гигиены, коммунальные услуги, а также обязательные платежи и сборы.

По представлению Министерства здравоохранения и социального развития РФ величина прожиточного минимума в целом по РФ в расчете на душу населения установлена в размере 2 293 руб. на 1 квартал 2004 г. и 2 363 руб. на 2 квартал 2004 г. В частности, для трудоспособного населения 2 502 руб. и 2 588 руб. соответственно; для пенсионеров 1 747 руб. и 1 793 руб.; для детей 2 259 руб. и 2 313 руб.

Согласно сделанным ранее прогнозам Министерства экономического развития и торговли, в 2004 г. прожиточный минимум должен был составить 2 399 руб. на человека, в 2005 г. — от 2 685 руб. до 2 965 руб. Предполагалось, что численность населения с доходами ниже прожиточного минимума в 2004 г. сократится до 17,5 % от общей численности населения РФ (с более чем 30 млн человек на конец 2003 г. до приблизительно 20 млн человек).

Величина прожиточного минимума является основой для установления *минимального размера оплаты труда* (Правительство РФ постановило, что с 1 января 2005 г. МРОТ устанавливается в размере 720 руб.) и минимального размера пенсий по старости, а также размеров стипендий и других социальных выплат, которые должны поэтапно повышаться до величины прожиточного минимума.

Итак, расчет прожиточного минимума предназначен для оценки уровня жизни населения при разработке и реализации социальной политики, для обоснования устанавливаемых государством

уровня минимального размера оплаты труда и минимальных размеров пенсий, стипендий и социальных выплат, а также для формирования федерального бюджета. С понятием прожиточного минимума тесно связано понятие уровня жизни.

Уровень жизни — совокупность условий жизни населения страны, соответствующих достигнутому уровню ее экономического развития.

Учеными не раз предпринимались попытки разработать универсальные показатели благосостояния. Например, в 1970-е гг. американские экономисты В. Нордхаус и Д. Тобин выдвинули идею о «чистом экономическом благосостоянии» и предложили использовать новый показатель для его измерения. Этот показатель был призван скорректировать то, что упущено в показателях объема национального производства, и отразить все, что способствует увеличению благосостоянию страны, в частности:

- использование свободного времени для повышения образования, воспитания детей, труд домохозяек и т. п.;

- уровень загрязнения окружающей среды (проблема состоит в том, что отходы не учитываются в ВВП, а стоимость очистных сооружений включается в ВВП);

- проблемы перенаселения городов;

- другие негативные последствия урбанизации и ускорения НТП;

- показатель ВВП не учитывает и некоторые положительные сдвиги с точки зрения улучшения благосостояния, например сокращение рабочей недели, которая с 53 ч. в неделю сократилась до 40 еще в 1950-е гг., а сейчас в среднем составляет 35 ч., хотя наиболее высокооплачиваемая категория граждан чаще всего имеет ненормированный рабочий день, т. е. люди работают по 14–16 часов в сутки;

- ВВП не учитывает деятельность общественных фондов, фондов милосердия, меценатство и т. д. — все то, что не имеет рыночной стоимости.

Несмотря на отдельные попытки вывести универсальный показатель благосостояния с учетом всех недостатков таких показателей, как ВВП, ЧНП, НД и др., они до сих пор не увенчались успехом. Именно поэтому на сегодняшний день считается, что наиболее обоснованной характеристикой экономического благосостояния является показатель выпуска продукции в расчете на душу населения.

Но самый главный недостаток показателей совокупного объема производства в среднем на душу населения заключается в том, что они не затрагивают проблему реального распределения этого совокупного продукта.

9.2. Неравномерность распределения доходов в обществе

Рыночное распределение несправедливо уже потому, что оно не гарантирует каждому человеку доход, обеспечивающий ему достойную жизнь вне зависимости от итогов его экономической деятельности. Конкуренция дает равные возможности каждому участвовать в экономической деятельности, но изначально не обеспечиваются равные условия. Именно поэтому появляется необходимость вмешательства государства в этот процесс.

Согласно некоторым исследованиям российских экономистов, в России сегодня 10 % населения относятся к категории бедных, 20 % — к среднему классу, 68–70 % — к классу «ниже среднего» и около 1–2 % — к наиболее обеспеченной категории граждан. В американском обществе около 20 % составляет высший класс, 70 % — средний и только оставшиеся 10 % — бедные.

Принимая на себя ответственность за соблюдение неотъемлемого права человека на нормальную жизнь, государство организует соответствующее перераспределение доходов в обществе. Заметим, что таким образом оно решает и часть своих проблем: создает условия для воспроизводства рабочей силы, устраняет диспропорции в распределении ресурсов, ослабляет социальную напряженность. Однако государство не должно добиваться полной ликвидации этого неравенства, поскольку именно конкуренция является обязательным условием эффективного функционирования рыночной системы. Только она способна создать действенные мотивы к труду и инвестированию. Кроме того, именно рынок дает действительную оценку количества, качества и результатов труда. Ведь рыночный доход не появится до тех пор, пока не будет продан товар, т. е. пока труд не получит признания своей общественной полезности.

Поскольку в рыночной экономике неизбежно возникает неравенство в распределении доходов, его необходимо измерять. Для этого используют так называемый индекс Джини (коэффициент концентрации доходов) и коэффициент фондов.

Индекс Джини показывает степень отклонения от равномерного распределения доходов. Чем выше этот показатель (чем ближе он к единице), тем сильнее дифференциация доходов в обществе. Считается, что превышение этого показателя значения «0,32» свидетельствует о сильном расслоении населения. В 2004 г. индекс Джини в России был равен 0,406 % (в 2003 г. — 0,4 %). Индекс Джини рассчитывается с помощью кривой Лоренца (рис. 9.1), как отношение площади фигуры ОАС к площади треугольника ОАВ.

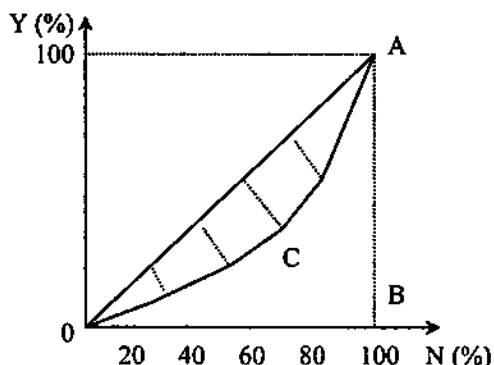


Рис. 9.1. Кривая Лоренца
Y — доход; N — население

Коэффициент фондов (коэффициент дифференциации доходов) характеризует степень социального расслоения и показывает отношение доли доходов 10 % наиболее обеспеченного населения страны к доле доходов 10 % наименее обеспеченных граждан. Согласно последним данным Федеральной службы государственной статистики (ФСГС, бывший Госкомстат), в январе-сентябре 2004 г. на долю 10 % наиболее обеспеченного населения страны приходилось 29,8 % от общего объема доходов (против 29,6 % в 2003 г.); 10 % наиболее бедных, напротив, чуть уменьшили свой удельный вес в общей структуре доходов (2 % вместо 2,1 % в 2003 г.), т. е. коэффициент фондов за этот период составил 14,9.

В целом за последние годы произошли некоторые изменения в процессе дифференциации доходов населения. Так, в 2001 г. конечное потребление домашних хозяйств восстановилось на докризисном уровне 1997 г., а за 2003–2005 гг. увеличилось на 30,5 %.

В условиях динамичного роста экономики реальные доходы населения, реальная заработная плата и реальный размер начисленных пенсий стали проявлять тенденцию роста. В 2004 г. прирост реальных доходов населения составил 7,8 %, реальной заработной платы — 10,8 % и реального размера назначенных пенсий — 5,5 %.

Рост доходов привел к осязательному сокращению уровня бедности населения. Согласно исследованиям Института экономики переходного периода (ИЭПП), число лиц с денежными доходами ниже прожиточного минимума снизилось до 24,9 млн человек, что составляет 17,3 % общей численности населения, против 41,2 млн человек (28,9 %) в 1999 г.

Структурные сдвиги в формировании денежных доходов населения сопровождались изменениями величины среднедушевых доходов. Так, в 2004 г. при росте среднедушевых доходов по сравнению с предыдущим годом на 122,4 % и заработной платы на 125,3 % доля населения с доходами свыше 7 000 руб. повысилась на 8,6 п.п., в интервале 4 000–7 000 руб. — на 1,7 п.п., с доходами до 4 000 руб. сократилась более чем на 10 п.п. Однако это не ослабило социально-экономическую дифференциацию населения по доходам. По оценке 2004 г. коэффициент Джини, характеризующий концентрацию доходов, повысился до 0,406 против 0,400 в 2003 г. и 0,398 — в 2001–2002 гг., а коэффициент фондов, характеризующий разрыв между средними значениями самых высоких и низких доходов, возрос до 14,9 раза против 14,3 раза в 2003 г. и 14 раз в 2001–2002 гг.

9.3. Бюджет семьи.

Номинальные и реальные доходы населения

Важнейшими показателями, характеризующими уровень жизни населения, являются также: денежные доходы (в среднем на душу населения), реальные располагаемые денежные доходы, среднемесячная заработная плата одного работника (номинальная), а также реальная среднемесячная начисленная зарплата одного работника, бюджет семьи.

Бюджет семьи — баланс фактических доходов и расходов семьи за определенный период времени (месяц, квартал или год).

В доходной части отражаются доходы ее членов по всем источникам поступлений, в расходной — расходы семьи по их назначению: на покупку продовольственных и непродовольственных товаров, оплату жилища и услуг культурно-бытового назначения, транспорта, оплату путевок в санатории, дома отдыха, расходы в связи с ведением личного подсобного хозяйства и индивидуальной трудовой деятельности, уплата налогов, обязательных платежей, взносов и др. Доходная и расходная части бюджета балансируются с учетом накоплений семьи в виде прироста наличных денег, валюты, вкладов в учреждениях банка, покупки акций, облигаций и других ценных бумаг, стоимости прироста скота и птицы, продуктов личного подсобного хозяйства, кормов и др. Источником данных о бюджете семьи являются выборочные обследования домашних хозяйств. При составлении бюджета семьи используются показатели номинальных доходов.

Денежный или номинальный доход — количество денег, получаемых населением в виде вознаграждения за работу по найму; доходы от личного подсобного хозяйства; доходы от индивидуальной трудовой деятельности; денежные поступления, получаемые в виде пенсий, стипендий и пособий, а также доходы, полученные из финансово-кредитной системы. Так, денежные доходы в среднем на душу населения в России в августе 2004 г. составили 6 062 руб., или 120,3 % к августу 2003 г. Среднемесячная начисленная зарплата одного работника (номинальная) — 6 900 руб., или 124,5 % к августу 2003 г.; в феврале 2005 г. она составила 7 541 руб. (121,4 % к февралю 2004 г.).

Для сравнения, в Германии молодой специалист после университета получает 3 500 евро в месяц, инженер — 6 000 евро, учитель — 9 000 евро в месяц.

Реальный доход определяется количеством товаров и услуг, которое можно приобрести на сумму номинального дохода. Это обобщающий показатель уровня жизни населения страны. Он зависит от объема конечных доходов (номинальный доход минус подоходный налог) и уровня цен на товары и услуги и исчисляется как частное от деления объема конечных доходов на индекс потребительских цен. Так, реальные располагаемые денежные доходы в России в августе 2004 г. выросли на 7,0 % по сравнению с августом 2003 г., в феврале 2005 г. — на 5,2 % по сравнению с

февралем 2004 г.; реальная среднемесячная зарплата одного работника в августе 2004 г. увеличилась на 11,9 % с августа 2003 г., а в феврале 2005 г. — 7,5 % с февраля 2004 г. Анализ этих данных позволяет сделать вывод о том, что рост реальных денежных доходов населения в 2005 г. несколько замедлился.

Контрольные вопросы

1. Какие показатели наиболее точно отражают уровень благосостояния населения страны?
2. Что включает в себя потребительская корзина?
3. Как рассчитывается прожиточный минимум населения?
4. Какие факторы необходимо учитывать при оценке уровня жизни?
5. Какие показатели характеризуют неравномерность распределения доходов в обществе?
6. Что показывает индекс Джини и как он рассчитывается?
7. Что характеризует коэффициент фондов?
8. Что представляет собой бюджет семьи?
9. Что такое номинальные доходы населения?
10. Чем реальные доходы отличаются от номинальных?

Тема 10

Банковская система страны.

Денежно-кредитная политика государства

10.1. Деньги: их сущность и функции

Сегодня любой доход сопоставляется с процентной ставкой в качестве дохода на альтернативное использование ресурса. Процентная ставка — это плата за использование чужих денег. Уровень процентных ставок в стране также является одним из важнейших макроэкономических показателей. Однако прежде чем перейти к рассмотрению этого вопроса, необходимо определить, в чем же заключается сущность денег.

Деньги — это особый товар, который можно обменять на любой другой товар. Особый, поскольку они являются всеобщим эквивалентом, т. е. обладают способностью обмениваться на все другие товары (ликвидностью) и удовлетворять любые потребности их владельца. Появление денег раздвоило мир на товарный и денежный. Деньги, которые представляют собой меновую стоимость, приобретают самостоятельность, а стоимость всех товаров получает единственную форму выражения — через деньги.

Деньги возникли потому, что в длительной тысячелетней практике торговли и обмена какие-то товары, которые попадали на рынок особенно часто, стали мерилом стоимости всех других товаров, т. е. всеобщим эквивалентом. Долгое время в истории человечества в качестве денег использовались монеты из драгоценных металлов. Однако сегодня ни в одной стране мира не производится чеканка золотых монет, их заменили бумажные, а впоследствии и электронные деньги. Американский ученый И. Фишер расширил представление о средствах обращения, включив в состав денежных средств и безналичные деньги. Он также показал значение скорости обращения денег для определения необходимого их количества в обращении и для успешного функционирования рыночной экономики.

Сущность денег раскрывается через их функции. Деньги выступают как: мера стоимости (выражают денежную форму стоимос-

ти товара — цену товара), средство обращения (выступают мимолетным посредником в актах купли-продажи товара), средство накопления (изъятые из обращения полноценные реальные деньги используются как средство сохранения стоимости), средство платежа (при продаже товаров в кредит), мировые деньги (чистое золото в слитках и монетах, а также международные платежные средства, которые становятся всеобщим эквивалентом на мировом уровне).

На основе этих функций сформировался закон денежного обращения, устанавливающий зависимость количества денег в обращении от суммы цен товаров, проданных за наличные и в кредит, взаимопогашающих платежей и скорости обращения денег.

Со второй функцией денег как средства обращения связано появление бумажных денег.

Бумажные деньги — денежные знаки, не имеющие стоимости и заменяющие полноценные золотые деньги в функции средства обращения. Это возможно только в том случае, если они являются представителями всей совокупности товаров. Таким образом, смысл любой сделки — не в получении определенной суммы бумажных денег, а в том количестве потребительных стоимостей, которое можно приобрести за реализованный по данной цене товар. Только в этом случае бумажные деньги могут выполнять первую функцию меры стоимости, способны быть всеобщим эквивалентом. Сегодня бумажные деньги полноценно выполняют только две из пяти функций (мера стоимости и средство обращения). Отсюда возникает проблема покупательной способности денег, номинальных и реальных величин различных видов доходов, инфляции и т. д.

Особое значение в современном мире приобретают кредитные деньги как средство платежа.

Кредитные деньги — долговые обязательства: векселя, банкноты и чеки, появление которых связано с развитием кредитных отношений.

Чек — вид ценной бумаги, денежный документ строго установленной формы, содержащий ничем не обусловленный приказ владельца счета (чекодателя) в кредитном учреждении о выплате определенному лицу или предъявителю чека указанной в нем суммы.

Чек дорожный — платежное средство, используемое главным образом в международном туризме; в отличие от обычных

чеков покупается клиентом у банка и может обмениваться на наличные деньги в любом учреждении, являющемся агентом банка-эмитента.

Вексель — письменное долговое обязательство установленной законом формы, выдаваемое заемщиком кредитору, предоставляющее последнему право требовать с заемщика уплаты к определенному сроку суммы денег, указанной в векселе.

Банкнота — банковские билеты — денежные знаки, выпускаемые в обращение центральными эмиссионными банками. В настоящее время являются основным видом бумажных денег, ранее обменивались на золото и обращались по законам золотых денег. С 1936 г. банкноты, которые обменивались на золото, перестали иметь хождение во всем мире.

Все большее распространение получают расчеты через электронные системы, это так называемые электронные деньги. *Электронные деньги* — система безналичных расчетов, производимых посредством использования электронной техники; охватывает банки, предприятия розничной торговли и бытовых услуг и т. д.

С появлением и распространением бумажных, кредитных и электронных денег все более остро встает проблема инфляции.

10.2. Виды и последствия инфляции

Инфляция (от лат. *вздутие*) — обесценение бумажных денег вследствие выпуска их в обращение в размерах, превышающих потребности товарооборота, что сопровождается ростом цен на товары и падением уровня реальной заработной платы. *Дефляцией* называют устойчивую тенденцию к снижению среднего (общего) уровня цен, которая проявляется в основном в периоды спада экономики.

Можно сказать, что инфляция проявляется в устойчивой тенденции к повышению среднего (общего) уровня цен. Но это не означает, что цены на все товары увеличиваются и увеличиваются в равной степени, т. е. для инфляции характерна неравномерность. Поэтому для измерения инфляции используют различные индексы цен, о которых говорилось ранее: индекс потребительских цен, индекс цен производственных товаров, дефлятор ВВП и др.

Кроме того, часто говорят об уровне инфляции:

$$\pi = (P - P_0) / P_0,$$

где P — средний уровень цен в текущем году;

P_0 — средний уровень цен в прошлом году.

В этом случае предполагается, что в прошлом периоде, например в предыдущем году, уровень инфляции составлял 100 %, а в текущем году, например, 110 %. Тогда говорят, что уровень инфляции в этом периоде составил 10 %. Обычно об уровне цен идет речь, когда хотят показать рост цен за неделю, месяц, квартал или год. В целом на сегодняшний день в России наблюдается тенденция снижения темпов инфляции. Дезинфляция — снижение уровня инфляции, темпов роста цен. Так, за 2003 г. цены в среднем выросли на 12 %, притом что за 2002 г. уровень инфляции составил 15 %. В 2004 г. предполагалось, что темпы инфляции не превысят 10 %, однако инфляционный план 2004 г. был провален. Удержать годовой рост цен в пределах заложенных в бюджете 10 % не удалось. Как уже говорилось, индекс потребительских цен в феврале 2005 г. составил 113,0 % к февралю 2004 г.

Кроме того, необходимо помнить о неравномерности роста цен на различные товары: так, за период с января по октябрь 2004 г. цены на мясопродукты увеличились на 14,3 %, что в два раза больше, чем за аналогичный период 2003 г.; цены на хлеб выросли на 15,7 %. Высокие мировые цены на нефть приводят к подорожанию бензина на внутреннем рынке и, как следствие, к дополнительным транспортным расходам производителей и продавцов. За этот период цены производителей выросли на 23,3 % — это самый высокий показатель с 2000 г.

Отрасли экономики тесно связаны между собой. Рост цен на продукцию металлургии увеличивает издержки в машиностроении, повышая, таким образом, издержки предприятий, которые используют станки и прочее оборудование. А это, по мнению экономистов, отложенная на три квартала инфляция потребительских цен.

Существует еще один способ измерения инфляции — так называемое «правило 70», позволяющее подсчитать количество лет, в течение которых цены удвоятся. Оно равно 70, деленному на ежегодные темпы инфляции. Например, при ежегодных темпах инфляции 8 % цены удвоятся через 9 лет, при 12 % — через 6 лет. Но такой подсчет возможен только в случае ежегодного стабильного роста цен.

Основными источниками инфляции считаются: повышение номинальной заработной платы (например, под давлением профсоюзов, когда увеличение зарплаты не обусловлено повышением производительности труда), увеличение цен на сырье и энергию (вследствие чего нарушается механизм предложения), увеличение налогов, дополнительная эмиссия бумажных денег и т. д.

Различают два типа инфляции: инфляцию спроса и инфляцию предложения.

Инфляция спроса возникает как следствие избыточных совокупных расходов (избыточного совокупного спроса), как потребительских, так и инвестиционных, в условиях, близких к полной занятости. Избыточный совокупный спрос означает, что экономика пытается тратить больше, чем она способна производить, т. е. фактически стремится к точке вне кривой своих производственных возможностей. Инфляция спроса часто объясняется с монетаристской точки зрения, поскольку монетаристы считают, что цены товаров определяются количеством денег в обращении, и призывают воздействовать именно на денежную массу, оставляя в стороне сферу производства.

Инфляция предложения (инфляция издержек) возникает как следствие повышения средних издержек на единицу продукции (из-за роста цен на сырье и энергию и увеличения налогов) и снижения совокупного предложения. Инфляция предложения была впервые объяснена Дж. М. Кейнсом. По Кейнсу, цена прямо пропорциональна зарплате и обратно пропорциональна производительности труда. Пока прирост зарплаты отстает или соответствует росту производительности труда, инфляция отсутствует. Как только прирост зарплаты начинает опережать рост производительности труда, развиваются инфляционные процессы. Однако повышение зарплаты необязательно влечет за собой рост цен, если выплачивается из прибыли, но предприниматели обычно неохотно идут на это, и если им приходится увеличивать зарплату, то они стремятся заложить эти затраты в издержки и, соответственно, в цену продукции.

Увеличение зарплаты — только один источник инфляции предложения (например, если профсоюз заключил коллективный договор о повышении зарплаты независимо от увеличения выпуска продукции). Другим источником считается рост цен на сырье и

энергию (например, кризисы 1974–1975 гг. и 1979–1980 гг. были связаны прежде всего именно с непредвиденным ростом цен на сырье, что привело к значительному росту расходов и нарушению механизма предложения). И, наконец, третьей причиной инфляции издержек можно считать увеличение налогов и рост «налогового щита», который означает, что налогом облагается только прибыль, полученная предпринимателями после расчета всех затрат, в том числе и процентов на привлеченный капитал.

В реальности сложно разделить эти два типа инфляции, но если во втором случае заложен механизм самоизлечения (инфляция издержек в известной мере самоограничена), так как снижение предложения ведет к сокращению производства и занятости (т. е. к спаду и дальнейшему сокращению расходов и постепенному выходу из кризиса), то в случае с инфляцией спроса необходимо вмешательство государства. Тем не менее, необходимо пытаться определить причины, поскольку для преодоления того или иного типа инфляции используются различные методы. В частности, преодоление инфляции предложения возможно через повышение производительности труда, стимулирование НТП, с помощью введения ограничений на рост зарплаты, прибылей и цен (политика сдерживания доходов); снижение процентных ставок; использование субсидий; активизацию конкуренции и т. д.

Сокращение производства как следствие второго типа инфляции — инфляции предложения, может привести к *стагфляции* — одновременному росту инфляции и безработицы на фоне общего спада производства. Впервые стагфляция наблюдалась в 70-е гг. XX столетия. В этот период господствовала кейнсианская модель экономической политики. Кейнс сделал вывод о том, что инфляция и безработица развиваются в противоположном направлении. Исходя из кейнсианского подхода к проблеме инфляции английский экономист А. Филлипс вывел зависимость между уровнем безработицы и инфляции, которая получила название *кривой Филлипса* (рис. 10.1).

В условиях приближения к экономическому потенциалу возникает известная альтернатива между ростом занятости — с одной стороны, и ростом уровня инфляции — с другой. Увеличение занятости и снижение безработицы сопровождаются ростом инфляции спроса, так как в экономике постоянно уменьшается объем

неиспользованных ресурсов, и расширять производство приходится за счет переманивания ресурсов от одной фирмы к другой, из одной отрасли в другую — путем повышения ставок зарплаты и цен на инвестиционные товары. Снижение инфляции может быть достигнуто только путем ограничения занятости. В любой момент времени правительство, управляющее совокупными расходами, может выбрать определенную комбинацию уровней инфляции и безработицы для краткосрочного временного интервала. Этот выбор зависит от ожидаемого темпа инфляции: чем выше ожидаемая инфляция, тем выше располагается кривая Филлипса.

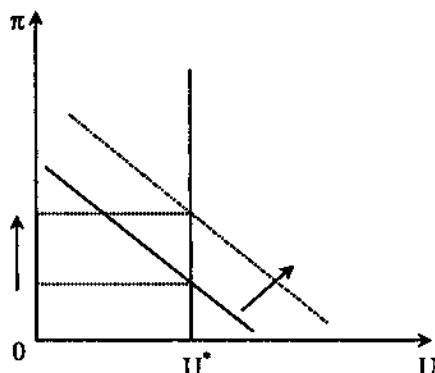


Рис. 10.1. Кривая Филлипса

π — уровень инфляции; U (unemployment) — уровень безработицы; U^* — естественный уровень безработицы (уровень безработицы в экономике полной занятости)

Однако необходимо понимать, что кривая Филлипса отражает зависимость безработицы и инфляции в краткосрочном периоде, но не может быть использована для оценки долгосрочных ожиданий. Таким образом, можно сказать, что политика стимулирования спроса дает лишь краткосрочный эффект. Повторение подобных действий в конечном итоге будет приводить к дальнейшему росту инфляции, которая тоже является стимулом к инвестиционной активности, но лишь в краткосрочном периоде, что нередко используется политиками в преддверии предстоящих выборов.

Поэтому долгосрочная антиинфляционная политика должна быть основана на формировании стабильных инфляционных ожиданий у экономических агентов и развиваться прежде всего в на-

правлении стимулирования не экономики спроса, а экономики предложения. Такая политика должна включать различные программы поддержания занятости, переподготовки работников, стимулирования конкуренции, проведение налоговых реформ и т. д.

Сочетание инфляции спроса и инфляции издержек образуют инфляционную спираль, в которой возросшие инфляционные ожидания экономических агентов выполняют роль передаточного механизма. Бюджетно-налоговая или кредитно-денежная экспансия, направленная на краткосрочное стимулирование совокупного спроса, вызывает инфляцию спроса по мере приближения экономики к состоянию полной занятости ресурсов. В условиях инфляции спроса экономические агенты постепенно корректируют свое поведение: ставки номинальной заработной платы повышаются в новых трудовых соглашениях в соответствии с новыми инфляционными ожиданиями. Это вызывает рост средних издержек производства, что является основой инфляции предложения. Если правительство и Центральный банк не располагают инструментами управления инфляционными ожиданиями, то на основе спирали «зарплата – цены» возникает *гиперинфляция*, т. е. неуправляемая инфляция с быстрым темпом роста цен, оказывающая особенно разрушительное воздействие на занятость и выпуск, так как в этих условиях экономически выгоднее вкладывать средства в спекулятивные операции, а не в инвестиции, т. е. в реальное производство. Ситуация недоверия к непоследовательной политике правительства и Центрального банка характерна для многих переходных экономик и является подходящей средой для развертывания неуправляемой инфляции.

Среди основных причин инфляции в России выделяют глубинные причины, связанные с состоянием производства: структура самой экономики, огромные расходы на милитаризацию экономики, монополизация экономики крупнейшими производителями и сращивание экономической и политической власти; непосредственные причины, связанные с состоянием денежной системы — денежная политика государства, рассчитанная на краткосрочные цели; внешнеэкономические причины, когда повышение цен связано с падением курса рубля или когда происходит удорожание импорта.

Каковы же последствия инфляции?

1. Самое отрицательное воздействие инфляция оказывает на сферу производства:

- происходит снижение занятости, расстройство всей системы регулирования экономики;
- инфляция обесценивает весь фонд накопления;
- кредиты, которые являются одним из источников финансирования предприятий, обесцениваются;
- высокие процентные ставки стимулируют не производство, а спекуляцию;

2. Инфляция приводит к негативным последствиям при распределении доходов. Инфляция по-разному влияет на перераспределение доходов в зависимости от того, является она ожидаемой или непредвиденной. В случае ожидаемой инфляции получатель дохода может принять меры для предотвращения или уменьшения негативных последствий инфляции. Непредвиденная инфляция приводит к снижению всех видов фиксированных доходов:

- перераспределяет доходы, увеличивая доходы тех, кто выплачивает задолженности по фиксированным процентам, и снижая доходы их кредиторов (правительства, накопившие значительный государственный долг, нередко проводят политику краткосрочного стимулирования инфляции, которая способствует обесценению задолженности);

- оказывает отрицательное воздействие на население с фиксированными доходами, которые обесцениваются вследствие инфляции;

- обесценивает номинальные доходы населения, что приводит к сокращению текущего потребления;

- с проблемой инфляции тесно связана проблема доходов, поэтому реальный доход определяется уже не количеством денег, которое человек получает в качестве доходов (это номинальный доход), а количеством товаров и услуг, которые человек может купить на сумму номинального дохода. Изменение реального дохода рассчитывается как разница между изменением номинального дохода и изменением уровня цен, т. е. инфляции. Сам факт инфляции означает снижение покупательной способности денежной единицы.

Ожидание инфляции также имеет негативные последствия. Так как снижаются запасы и сбережения, скупаются инвестиционные товары, появляется повышенный ажиотажный спрос, что также ведет к росту цен. Развивается так называемая инфляционная

спираль, т. е. инфляция как бы кормит сама себя и может перерасти в гиперинфляцию (рост цен опережающими темпами).

3. В результате высокой инфляции разрушаются нормальные экономические отношения:

- владельцы предприятий не знают, какую цену ставить на свою продукцию;

- потребители не знают, какая цена оправдана и какую продукцию выгоднее покупать в первую очередь;

- поставщики сырья предпочитают получать реальные товары, а не быстро обесценивающиеся деньги, начинает процветать бартер;

- кредиторы избегают давать в долг.

В конечном итоге деньги теряют свою ценность и перестают выполнять свои функции как мера стоимости и средство обмена, что ведет к финансовому краху и депрессии.

Для преодоления негативных последствий инфляции государство проводит долгосрочную антиинфляционную политику, направленную на наращивание предложения путем стимулирования текущего объема производства. Эта политика включает меры по повышению эффективности использования факторов производства и распределения ресурсов между конкурирующими областями их применения, проведению налоговых реформ, сокращению дотаций, снятию торговых ограничений и т. д. Антиинфляционная политика должна быть направлена на долгосрочное повышение темпов экономического роста. Для этого необходимо стимулирование сбережений и инвестиций, совершенствование механизма перевода первых во вторые, стимулирование нововведений в области образования и создания новых технологий, привлечение иностранных инвестиций и другие структурные изменения. В краткосрочной политике должна быть ориентация на долгосрочные темпы инфляции независимо от сегодняшних затрат. Необходима структурная перестройка экономики — сокращение бюджета на оборону, на переоснащение предприятий, отказ от политики списания задолженностей крупных предприятий государству и т. д.

Государство должно проводить эффективную антиинфляционную внешнюю политику, способствовать процессу приватизации, демонополизации и развития предпринимательства.

10.3. Банки и их функции.

Центральный и коммерческие банки

Основными субъектами экономических отношений на денежном рынке являются банки.

Банк — финансовое предприятие, которое сосредотачивает временно свободные денежные средства (вклады), предоставляет их во временное пользование в виде кредитов (займов, ссуд), посредничает во взаимных платежах и расчетах между предприятиями, учреждениями или отдельными лицами.

Центральный банк — главный банк страны, призванный регулировать денежное обращение страны через проведение денежно-кредитной политики государства. Центральный банк осуществляет денежную эмиссию, регулирует кредитные отношения и валютный курс, хранит резервы денежных средств и золота.

Центральные банки в любой стране имеют двойственное положение: с одной стороны, они связаны с правительством, с другой — обладают самостоятельностью. Деятельность Центральных банков определяется их функциями.

Первая функция Центрального банка — он является эмиссионным центром страны. Только Центральный банк имеет право выпускать в обращение деньги, банкноты.

Вторая функция заключается в том, что Центральный банк сосредотачивает у себя минимальные резервы коммерческих банков, что дает ему возможность контролировать деятельность коммерческих банков.

Третья функция заключается в том, что Центральный банк является органом регулирования экономики через кредитно-денежную политику.

Четвертая функция определяется тем, что Центральный банк является банкиром правительства. Он отдает всю прибыль, превышающую определенные нормы, казначейству и является посредником во всяких платежах государства, поэтому он занимает главное положение в банковской системе страны.

Сегодня в России действует двухуровневая банковская система: первый уровень представлен Центральным банком Российской Федерации, второй — коммерческими банками. Центральный банк Российской Федерации (Банк России) был учрежден 13 июля

1990 г. 2 декабря 1990 г. был принят Закон о Центральном банке РСФСР (Банке России), в котором были определены функции банка в области организации денежного обращения, денежно-кредитного регулирования, внешнеэкономической деятельности и регулирования деятельности акционерных и кооперативных банков. В 1992–1995 гг. в порядке поддержания стабильности банковской системы Банк России создал систему надзора и инспектирования коммерческих банков, а также систему валютного регулирования и валютного контроля. С 1995 г. Банк России прекратил использование прямых кредитов для финансирования дефицита федерального бюджета и перестал предоставлять целевые централизованные кредиты отраслям экономики.

Начиная с 1998 г. в целях улучшения работы коммерческих банков и повышения их ликвидности Банк России проводит политику реструктуризации банковской системы. Большую роль Банк России отводит ведению переговоров с международными кредитными организациями о предоставлении средств на поддержку процесса реструктуризации российской банковской системы и об условиях технической помощи. Банк России также считает оправданным в нынешних условиях расширение присутствия иностранного капитала в банковском секторе России.

В целях обеспечения экономических условий устойчивого функционирования банковской системы Российской Федерации, защиты интересов вкладчиков и кредиторов, и в соответствии с Федеральным законом Российской Федерации «О Центральном банке Российской Федерации (Банке России)», Центральный банк Российской Федерации устанавливает обязательные экономические нормативы деятельности банков, такие как:

- минимальный размер уставного капитала для вновь создаваемых банков;
- минимальный размер собственных средств (капитала) для действующих банков;
- нормативы достаточности капитала;
- нормативы ликвидности банков;
- максимальный размер риска на одного заемщика или группу связанных заемщиков;
- максимальный размер крупных кредитных рисков;
- максимальный размер риска на одного кредитора (вкладчика);

- максимальный размер кредитов, гарантий и поручительств, предоставленных банком своим участникам (акционерам, пайщикам) и инсайдерам;
- максимальный размер привлеченных денежных вкладов (депозитов) населения;
- максимальный размер вексельных обязательств банка;
- норматив использования собственных средств банков для приобретения долей (акций) других юридических лиц.

Второй уровень банковской системы представлен *коммерческими банками* — это частные, негосударственные банки, функционирующие на рыночной основе и выполняющие широкий круг операций, таких как:

- выдача кредитов и приобретение вкладов;
- посредничество в платежах;
- купля-продажа акций;
- управление имуществом по доверенности;
- размещение государственных займов;
- консультации по финансово-кредитным вопросам;
- осуществление операций аренды и др.

Но главное отличие коммерческих банков заключается в том, что они не имеют права эмиссии денег. Коммерческие банки бывают универсальные, имеющие право осуществлять различные операции, и специализированные (например, Сбербанк).

Банковские операции делятся на: активные операции, пассивные операции и банковские услуги. *Активные операции* — это прежде всего предоставление кредитов. Ссуды могут подразделяться по типам заемщиков (частным лицам, предприятиям), по срокам (краткосрочные, среднесрочные и долгосрочные кредиты), по величине и размеру ссуды, по целенаправленности (например, под инвестиции). *Пассивные операции* связаны с мобилизацией денежных доходов и сбережений и их аккумуляцией. *Банковские услуги* — осуществление наличных и безналичных платежей, выпуск и хранение ценных бумаг, трастовые (доверительные) операции и др.

Банковские операции могут осуществляться на кредитной основе (за счет процента), на комиссионной основе (за счет клиентов и давать вознаграждение), могут выполняться за свой счет (выпуск акций), за счет учредительской прибыли (разница между ценой

акций и дохода от их продажи). Доход банка образуется как разница между процентом займа и процентом вклада. К этому доходу может прибавляться прибыль от инвестиций, биржевых операций, а также комиссионные вознаграждения.

В современных условиях банки являются основой кредитных отношений. Но с 1950-х гг. появляются новые специализированные кредитно-финансовые институты: инвестиционные банки, сберегательные компании, кредитные союзы, страховые компании, пенсионные фонды, инвестиционные компании.

10.4. Денежно-кредитная политика государства.

Виды и инструменты денежно-кредитной политики

Денежно-кредитная политика — совокупность мероприятий в области денежного обращения и кредита, направленных на регулирование экономического роста, сдерживание инфляции, обеспечение занятости и выравнивание платежного баланса. Служит одним из важнейших методов вмешательства государства в процесс воспроизводства.

Представители экономической школы монетаризма во главе с М. Фридменом утверждают, что регулирование денежной массы в обращении является определяющим фактором формирования хозяйственной конъюнктуры. Они доказывают, что существует прямая связь между изменениями денежной массы в обращении и величиной валового национального продукта.

Одним из важных факторов, оказывающих воздействие на состояние всей экономики, является предложение денег. Проводя монетарную политику, государство в состоянии снизить отрицательное воздействие падения деловой активности, уменьшить разрушительные последствия инфляции. Инструментами денежно-кредитной политики являются:

- 1) прямое регулирование ставки процента; изменение учетной ставки (ставки рефинансирования), по которой Центральный банк выдает кредиты коммерческим банкам;
- 2) изменение нормы обязательных резервов, которые коммерческие банки должны хранить в виде беспроцентных вкладов в Центральном банке;

3) операции на открытом рынке, когда Центральный банк осуществляет куплю или продажу государственных ценных бумаг.

Такой инструмент, как изменение учетной ставки, рассматривают как последнее средство помощи банкам от временных неудач. За это Центральный банк устанавливает строгий контроль за деятельностью коммерческого банка. В любой момент времени общая сумма помощи не может превышать определенную величину, поэтому это — несущественный элемент монетарной политики. Тем не менее, учетная ставка процента используется как основной ориентир при формировании банковской ставки процента, а также используется во многих расчетах эффективности инвестирования в качестве альтернативного вложения денег как наиболее безрискового. Так, учетная ставка процента, называемая в России ставкой рефинансирования, снизилась с 55 % в 2000 г. до 21 % в 2002 г. и до 13 % в 2005 г.

Изменение норм обязательных резервов осуществляется по следующему принципу: чем более краткосрочным и более ликвидным является вклад, тем больше общая норма обязательных резервов. Если уровень резервных требований снижается, то расширяются избыточные резервы банков, и они могут предоставлять кредиты в больших размерах, это увеличит предложение денег в стране. Такая политика означает экспансионистскую монетарную политику. Увеличение резервных требований называют рестриктивной монетарной политикой. Но к этой мере прибегают очень редко, поскольку даже незначительное изменение уровня резервных требований может существенно повлиять на предложение денег. Кроме того, частое изменение резервных требований может привести к дестабилизации деятельности банков.

Такой инструмент, как операции на открытом рынке — наиболее весомый и ежедневно применяемый способ контроля государством предложения денег в стране. Путем покупки или продажи казначейских векселей, облигаций государственного займа Центральный банк может осуществлять либо инъекции резервов в банковскую систему, либо их изъятие. Однако использовать такой инструмент государство может только в том случае, если имеет достаточно средств для обслуживания своих займов. До кризиса 1998 г. в России операции с ГКО (государственные краткосрочные облигации) были доходнее, чем игра на валютном курсе, но пира-

мида рухнула, поскольку государство не смогло расплатиться по своим обязательствам и было вынуждено объявить себя банкротом.

Основными ценными бумагами, эмитентом которых выступает государство, являются:

- государственные краткосрочные бескупонные облигации (ГКО);
- облигации федеральных займов с постоянным купонным доходом (ОФЗ-ПД);
- облигации федеральных займов с фиксированным купонным доходом (ОФЗ-ФК);
- облигации федеральных займов с переменным купонным доходом (ОФЗ-ПК);
- облигации федеральных займов с амортизацией долга (ОФЗ-АД);
- облигации государственных нерыночных займов (ОГНЗ).

Операции на открытом рынке сводятся к купле-продаже за наличные деньги ценных бумаг и приводят соответственно к уменьшению или увеличению банковских резервов, а также к увеличению или сокращению денежной массы в обращении.

Можно еще отметить такие действия, как установление предельной маржи и ограничение потребительского кредита.

Предельная маржа означает, что Центральный банк имеет право установить минимальный процент (маржу) первоначального взноса, который должен сделать покупатель на рынке ценных бумаг. Другими словами, — это процент наличности за покупку ценных бумаг. Федеральная резервная система США (Центральный банк США) установила маржу в 50 %, другая часть может быть оплачена заемными средствами. Эта мера направлена против спекуляций на фондовом рынке.

Ограничение потребительского кредита — введение ограничений для потребителей при получении ссуды для покупки товаров в кредит. Эта мера способствует снижению спроса и выступает как антиинфляционная мера.

Понятно, что государство само борется за получение кредита, поскольку наряду с налоговыми поступлениями это — основной источник его средств. Когда в результате проведения фискальной и монетарной политики предложение денег меняется, мы имеем дело с чистой фискальной политикой. Тогда единственным источником средств и у государства, и у частного бизнеса будут сбережения до-

мохозяйств. Воздействие дефицита Государственного бюджета на процентную ставку и его потенциальное влияние на политику Центрального банка заставляет оценивать взаимосвязь фискальной и монетарной политики. До тех пор, пока Центральный банк не будет финансировать дефицит, имеется возможность избежать инфляции.

Вывод заключается в том, что должен существовать разумный баланс фискальной и монетарной политики. Только тогда возможен стабильный рост экономики и невысокие темпы роста цен.

10.5. Рынок денег и банковский процент.

Фондовая биржа

Как было отмечено, цена денег представляет собой процентную ставку, которая формируется под воздействием спроса и предложения денег на рынке (рис. 10.2).

Процентная ставка — плата, взимаемая за заем некоторой суммы денег, выраженная как процент от общей кредитуемой суммы на определенный период времени, обычно на год.

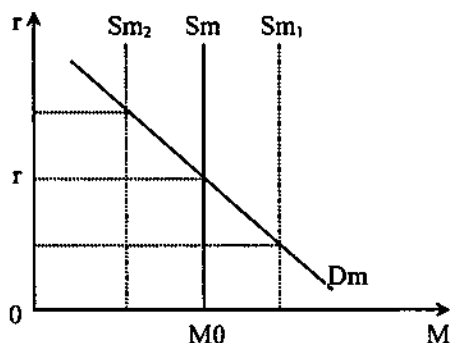


Рис. 10.2. Равновесие на денежном рынке

D_m (money demand) — спрос на деньги; M (quantity of money) — количество денег; r (rate) — ставка процента; S_m (money supply) — предложение денег (количество денег в обращении)

Банковский процент — одна из форм процента по кредитам, при которой кредитором выступает банковское учреждение. Выделяются проценты: депозитный, по кредитам, по межбанковским кредитам. Уровень банковского процента определяется договором

между участниками сделки. Основой, к которой стремится процент на макроэкономическом уровне, является средняя норма прибыли. Факторы, под воздействием которых он отклоняется, подразделяются на общие и частные. К общим факторам относятся: развитость денежно-кредитного рынка, соотношение спроса и предложения заемных средств, регулирующая политика Центрального банка, степень инфляционного обесценения денег. Частные факторы определяются условиями функционирования коммерческого банка, особенностями договора с заемщиком. Они дифференцируются по отдельным видам банковского процента. Так, процентные ставки по кредитам устанавливаются коммерческим банком с учетом размера кредита и срока его погашения, кредитоспособности заемщика, качества обеспечения возвратности кредита, издержек привлечения средств, расходов по оформлению кредита и контролю.

Большое значение в экономической теории и теории финансового управления имеет учетная ставка процента (ставка рефинансирования) — ставка процента, под которую Центральный банк предоставляет кредиты коммерческим банкам. Эта ставка считается безрисковой и служит ориентиром для всех остальных процентных ставок, а также используется в различных расчетах эффективности инвестиционных вложений.

Цена банковского кредита и есть банковский процент (ставка за кредит). Банковский процент обычно выше для более рискованных и мелких заемщиков. Если компания может претендовать на звание «наименее рискованной» благодаря своим размерам и финансовой силе, она может рассчитывать на ссуду по ставке «прайм-райт», которая традиционно считается минимальной ставкой банковских кредитов. Сегодня некоторые банки вынуждены предоставлять кредиты даже по более низким ставкам из-за растущей конкуренции. Банковские ставки могут значительно колебаться с течением времени в зависимости от экономической ситуации и политики государства. Когда экономика находится в состоянии спада, то спрос на кредиты низок и наблюдается избыток денежных средств в экономике. Как результат — ставки по кредитам всех типов относительно низкие. И наоборот, когда повышается деловая активность, спрос на кредит высок, а Центральный банк ограничивает предложение денег, результатом являются высокие процентные ставки. Таким образом, Центральный банк регулирует денежную массу в обращении.

Денежная масса — совокупность наличных и безналичных покупательных и платежных средств, обеспечивающих обращение товаров и услуг, которыми располагают частные лица, институциональные собственники и государство.

Для характеристики денежного рынка используют так называемые денежные агрегаты. *Денежные агрегаты* — виды денег и денежных средств, отличающиеся друг от друга степенью ликвидности (т. е. способностью быстро обмениваться на наличные деньги). Денежные агрегаты являются показателями структуры денежной массы. Состав денежных агрегатов различен по странам. Чаще всего используются следующие агрегаты:

- M0 — наличные деньги;
- M1 — наличные деньги, чеки, вклады до востребования;
- M2 — наличные деньги, чеки, вклады до востребования и небольшие срочные (на срок) вклады;
- M3 — наличные деньги, чеки, вклады;
- L — наличные деньги, чеки, вклады, ценные бумаги.

В международной статистике в объеме денежной массы, кроме наличных денег, учитываются также депозитные деньги. Международный валютный фонд (МВФ) рассчитывает общий для всех стран показатель M1 и более широкий показатель «квазиденьги» (срочные и сберегательные банковские счета и наиболее ликвидные финансовые инструменты, обращающиеся на рынке).

Все виды рыночной деятельности исходят из наличия финансовых средств: это деньги и ценные бумаги. Деньги, как известно, обладают абсолютной ликвидностью; ликвидность ценных бумаг (способность непосредственно и с наименьшим временным лагом обращаться в денежные средства) определяется их надежностью.

Рынок денег в России (или совокупная денежная масса) — это наличные денежные знаки в обращении, вклады в банках, средства на счетах в банках, другие безусловные денежные обязательства. Совокупная денежная масса рассчитывается Банком России по состоянию на 1-е число месяца на основе данных сводного баланса банковской системы. В состав совокупной денежной массы входят:

- денежный агрегат M0 — наличные деньги в обращении;
- средства на расчетных, текущих и специальных счетах предприятий, населения и местных бюджетов;

- депозиты населения и предприятий в коммерческих банках;
- депозиты населения до востребования в сберегательных банках;
- средства страховых организаций;
- срочные депозиты населения в сберегательных банках;
- сертификаты и облигации госзайма.

Финансовые средства или деньги для развития предпринимательства можно найти в собственных средствах предприятий (из нераспределенной прибыли, амортизационных отчислений, путем создания акционерного капитала); а также в чужих (заемных) средствах. Собственные средства сразу превращаются в инвестиционный капитал, т. е. капитал, который идет в производство. Заемные средства делают это через посредников. Так заемные средства превращаются в финансовые активы, а уже затем в инвестиционный капитал.

Таким образом, финансовый рынок можно разделить на рынок банковских ссудных ресурсов и рынок ценных бумаг. Финансовый рынок — это обычный рынок с действующими на нем спросом и предложением. Закон спроса и предложения определяет цену финансовых активов.

Спрос на финансовом рынке — это всегда спрос на деньги, так как акции и облигации невозможно вложить в производство. А в качестве предложения на финансовом рынке выступают и деньги, и акции, и облигации, и другие ценные бумаги.

Особенность финансового рынка заключается в том, что цена на деньги — это ставка процента. Она зависит от спроса на деньги и предложения на финансовом рынке. Если предложения денег не хватает для покрытия спроса, продают за деньги ценные бумаги.

В действительности ставка процента зависит не только от спроса и предложения на денежном рынке. Изменение ставки процента связано с риском; на ставку процента влияют сроки инвестиций, размер ссужаемых денег, налогообложение, политика государства. Государство может влиять на ставку процента через банковскую систему. А реальная ставка процента (номинальная ставка минус темпы инфляции) является барометром инвестирования, отражающим все условия инвестирования.

Тот, кто предлагает на рынок денежные средства, является *инвестором*. Существуют индивидуальные и институциональные инвесторы.

Индивидуальные инвесторы — люди, держащие деньги в банке. Личные сбережения принимают форму банковских депозитов. Личные средства могут образовывать пенсионные фонды.

Огромное значение имеют *институциональные поставщики финансовых средств*:

- коммерческие банки (привлекают личные сбережения и выдают им же банковские ссуды; для получения прибыли банку необходимо, чтобы процент по ссуде был больше процента по вкладу);

- кредитные союзы (объединяют людей, живущих в одной местности; капитал образуется за счет паевых взносов и вкладывается в основном в краткосрочные ценные бумаги или используется для предоставления краткосрочных ссуд их членам);

- страховые компании (образуют фонды; основным источником средств служат комиссионные за страхование жизни, индивидуальное или коллективное страхование, медицинское, имущества и т.д.; в основном страховые компании приобретают высокодоходные долгосрочные ценные бумаги);

- пенсионные фонды (формируются за счет взносов предпринимателей для выплаты пенсий работникам; доход на инвестиции в пенсионные фонды не облагается налогом, поэтому используется для покупки ценных бумаг);

- инвестиционные фонды (компании, выпускающие и продающие собственные акции, обычно мелких купюр, а затем продающие их населению; получаемый доход за счет разницы с их рыночной ценой вкладывается в ценные бумаги других компаний).

Во многих странах действуют иностранные инвесторы.

Если потребителями денежного капитала являются и население, и предприятия, и государство, то потребителями инвестиционного капитала выступают фирмы и государство.

Как было сказано, финансовый рынок — единство рынка банковских ссудных ресурсов, на котором формируется банковский процент и рынка ценных бумаг.

Рынок банковских ссудных ресурсов представлен сложившейся в стране банковской системой, о которой говорилось ранее.

Рынок ценных бумаг (фондовый рынок) — часть рынка ссудных капиталов, где осуществляется эмиссия и купля-продажа ценных бумаг. На фондовом рынке продаются акции, облигации и производные от них ценные бумаги. Производные ценные бумаги — это

опционы, фьючерсы, контракты. Рынок ценных бумаг подразделяется на два типа: первичный (в момент эмиссии ценных бумаг) и вторичный (хождение ценных бумаг, их купля-продажа). Вторичный рынок подразделяется на биржевой и внебиржевой («уличный») рынки. Обычно операции с ценными бумагами осуществляются на фондовой бирже.

Фондовая биржа — организованный рынок, на котором осуществляются сделки с ценными бумагами и иными финансовыми инструментами, и деятельность которого контролируется государством. Через фондовую биржу мобилизуются средства для долгосрочных инвестиций в экономику и финансирования государственных программ. На фондовой бирже происходит купля-продажа акций, облигаций акционерных компаний, облигаций государственных займов. В ходе торгов устанавливается курс ценных бумаг, обращающихся на бирже, который определяется приносимым доходом (в виде дивиденда или процента), уровнем ссудного процента и соотношением спроса и предложения на рынке ценных бумаг.

На фондовой бирже определяется рыночная цена (курсы) ценных бумаг. Важнейшая функция фондовой биржи — распространение информации о котировках ценных бумаг крупнейших эмитентов и о состоянии на финансовом рынке в целом. Для этого используются различные фондовые индексы, наиболее распространенными из которых являются: DJIA (индекс Доу-Джонса) и S&P (индекс «Стандард энд пуэрз») в США, Nikkei-225 в Японии, FTSE-100 в Великобритании, CAC-40 во Франции, DAX-30 в Германии, Hang Seng в Гонг-Конге, индекс РТР в России.

Виды операций на фондовой бирже:

- *кассовые операции* — сделки, по которым обязательства выполняются сразу после их заключения (оплата осуществляется немедленно или через несколько дней). В настоящее время все переводы осуществляются через компьютерную сеть, раньше — с помощью специального чека, подтверждающего перевод денег со счета на счет;

- *срочные операции* — сделки, выполнение которых предусматривается только через определенный срок после заключения; срочными сделками являются форварды, фьючерсы и опционы;

- *арбитражные сделки* — разновидность спекулятивных операций на финансовых рынках, основанных на использовании разницы в ценах на различных секторах рынка.

Фондовые биржи начали возникать в XVI в. Первой биржей со значительным оборотом фондовых ценностей была Амстердамская биржа, основанная в 1608 г., на которой велась торговля государственными долговыми обязательствами и частными ценными бумагами. Как самостоятельный вид деятельности фондовые биржи стали возникать лишь в конце XVIII в. в связи с распространением акционерной формы собственности.

В России становление фондовой биржевой торговли началось в 30-е гг. XIX в., что было обусловлено формированием национального рынка государственных долговых обязательств (первый внутренний государственный заем был осуществлен в 1809 г.) и появлением частных ценных бумаг (в 1836 г. принимается Закон о компаниях на акциях). Наибольший расцвет фондовые биржи в России получили в конце XIX – начале XX вв. В феврале 1930 г. биржевая фондовая торговля в России была полностью упразднена. Возрождение российских фондовых бирж связано с формированием рынка ценных бумаг. В 1991 г. было принято Положение о выпуске и обращении ценных бумаг и фондовых биржах, а в 1996 г. закон «О рынке ценных бумаг».

Фондовые биржи имеются в 60 странах мира. Крупнейшими из них являются: Нью-Йоркская, Лондонская, Токийская, Франкфуртская, Парижская биржи.

Контрольные вопросы

1. В чем заключается сущность денег и каковы их основные функции?
2. Что такое инфляция и каковы ее причины?
3. Какие виды инфляции вы знаете и каковы их последствия?
4. На что направлена антиинфляционная политика государства?
5. Что представляет собой банковская система в России?
6. Каковы основные функции Центрального банка?
7. Какие операции осуществляет коммерческий банк?
8. Какие инструменты используются при проведении кредитно-денежной политики?
9. Что представляет собой финансовый рынок?
10. Что такое фондовая биржа?

Тема 11

Сбалансированность и экономический рост

11.1. Понятие экономического роста.

Факторы экономического роста

Итак, были рассмотрены важнейшие показатели состояния национальной экономики. Теперь необходимо остановиться на вопросах, связанных с характеристикой темпов и перспектив развития национальной экономики, а также на методах их регулирования. Наиболее важным показателем темпов развития экономики является экономический рост.

Экономический рост — увеличение способности экономики производить товары и услуги для удовлетворения потребностей общества. Характеризуется абсолютным уровнем прироста ВВП, а также темпами прироста ВВП:

$$\Delta Y_t = Y_t - Y_0,$$

где ΔY_t — абсолютный уровень прироста ВВП;

Y_t — объем ВВП в текущем году;

Y_0 — объем ВВП в прошлом (базовом) году.

$$\Delta y = (Y_t - Y_0) / Y_0,$$

где Δy — темп прироста ВВП.

Главное условие экономического роста в том, что валовые инвестиции в экономику должны превышать амортизационные отчисления, идущие на восстановление уже имеющихся производственных мощностей, так как именно чистые инвестиции (как разница между валовыми капиталовложениями и амортизацией) являются источником расширения производства, его модернизации и повышения его производительности.

Экономический рост — основной критерий экономического развития страны. Он выражается в росте валового внутреннего продукта (ВВП), валового национального продукта (ВНП) или национального дохода (НД) в абсолютной величине или на душу населения. Очевидно, что эти показатели тесно взаимосвязаны. Экономический рост

приводит как к экономическому, так и социальному прогрессу. Он означает рост прибавочного продукта, а следовательно, и прибыли, которая, в свою очередь, является источником дальнейшего расширения и обновления производства и увеличения благосостояния населения. Социальный прогресс выражается в улучшении качества жизни людей, в решении основных социальных проблем общества.

Для определения влияния различных факторов на экономический рост используют показатели: капиталоемкость (отношение объема производства к размеру инвестированного капитала), ресурсоемкость (отношение объема производства к общему объему используемых ресурсов, в том числе и природных), производительность труда (отношение объема производства к количеству занятых в производстве), наукоемкость (отношение объема производства к затратам на НИОКР) и др. Все эти показатели характеризуют вклад каждого из основных видов ресурсов в общественное производство, т. е. отдачу от их использования:

капиталоемкость	$KE = Q / K$,
ресурсоемкость	$RE = Q / R$,
производительность труда	$PL = Q / L$,
наукоемкость	$TE = Q / T$,

где Q (quantity) — объем производства;
 K (capital) — величина инвестированного капитала;
 R (resources) — объем затраченных ресурсов;
 L (labour) — количество занятых в производстве;
 T (technology) — затраты на научно-технический прогресс.

Основными факторами экономического роста можно считать следующие:

- увеличение численности занятых;
- увеличение физического объема капитала;
- технологический прогресс;
- образование и профессиональная подготовка;
- экономия за счет роста масштабов производства;
- улучшение распределения ресурсов;
- законодательно-институциональные и другие факторы.

Экономический рост национального хозяйства может осуществляться экстенсивным и интенсивным путем. Соответственно выделяют и типы экономического роста.

Экстенсивный экономический рост — экономический рост, основанный на использовании экстенсивных факторов. Достигается увеличением объема используемых ресурсов. К экстенсивным факторам можно отнести увеличение численности занятых, удлинение рабочего дня или рабочей недели, увеличение физического объема капитала и т. д.

Интенсивный экономический рост — экономический рост, основанный на использовании интенсивных факторов. Достигается более эффективным использованием ресурсов, т. е. предполагает не только количественный, но и качественный рост. Качественные факторы роста — это прежде всего внедрение достижений научно-технического прогресса, повышение квалификации работников, использование режима экономии, совершенствование труда и производства, улучшение качества продукции и т. д.

Современное рыночное хозяйство направлено на новое качество экономического роста, что означает: преобладание интенсивного пути развития, вещественное наполнение национального продукта за счет освоения и развития новых отраслей, основанных на НТП, например развития информационного пространства. Необходимо отметить, что экономический рост ставит границы, за пределами которых его ускорение может стать опасным для экономики, что в первую очередь связано с цикличностью развития рыночной экономики.

Если говорить о том, какой тип экономического роста преобладал в тот или иной период исторического развития, то можно отметить, что практически никогда не было чисто экстенсивного или чисто интенсивного пути. Преимущественно экстенсивный путь был характерен для периода до промышленной революции XVII в., после которой практически во всех странах с развитой рыночной экономикой преобладал интенсивный рост.

Итак, если считать, что выпуск продукции (доход) связывается в теории прежде всего с количеством и качеством затрачиваемых факторов производства (капитала и труда), а также с используемой технологией, можно выделить экстенсивную (связанную с увеличением объемов затрат ресурсов) и интенсивную (связанную с увеличением их отдачи) составляющие экономического роста. Последнее условие связано не только с производительностью ресурсов, но и с их оптимальным размещением.

Некоторые факторы сдерживают экономический рост. Это прежде всего ограничения со стороны совокупного спроса, ресурсные и экологические ограничения. Постоянное развитие новых технологий позволяет существенно смягчить нехватку энергетических, сырьевых, земельных и других видов ресурсов, но их ограниченность все же сдерживает экономический рост. Необходимость отвлекать значительные ресурсы для защиты окружающей среды, низкая взаимозаменяемость ресурсов также ограничивают его.

В Программе социально-экономического развития Российской Федерации на среднесрочную перспективу (2003–2005 гг.) было отмечено, что главной целью государственной политики является формирование модели российской экономики, обладающей долгосрочным потенциалом динамичного роста, способной обеспечивать последовательное повышение благосостояния населения, эффективное воспроизводство и модернизацию производственного аппарата, укрепление конкурентоспособности и безопасности страны, для чего необходимо завершение институциональных и структурных преобразований, критических для выхода на устойчиво высокие (7–8 % в год) темпы роста в период с 2007 до 2015 г.

Если анализировать динамику экономического роста в России за последние годы, то можно отметить, что в 2000 г. основным фактором роста ВВП было расширение внутреннего спроса, ставшее возможным в условиях более чем 2-кратного удорожания импорта (из-за девальвации рубля). Повышение ценовой конкурентоспособности отечественной продукции поддерживало благоприятные условия для развития национального производства. Дополнительным фактором послужило расширение экспорта на энергоносители и цветные металлы. Однако по мере роста реальных доходов изменились и потребительские предпочтения, что выявило недостаточную конкурентоспособность российской промышленности. Замедление инвестиционной активности в начале 2000-х гг. связано с сохранением высокой концентрации доходов внутри экспортоориентированных отраслей и отсутствием механизмов межотраслевого перелива капитала.

Таким образом, можно выделить два основных фактора замедления экономического роста в России:

1) непривлекательность российских активов для инвестирования из-за избыточности государственного регулирования, неразвитости рыночной инфраструктуры; отсутствия эффективной системы правоприменения, высокого уровня налоговой нагрузки;

2) углубление сырьевой ориентации российской экономики, связанной с благоприятной конъюнктурой мировых рынков и недостаточностью изъятия сверхдоходов сырьевых секторов, что стимулирует масштабный приток денег в эти сектора, получающих значительные преимущества в конкуренции за привлечение ресурсов (капитала и труда).

Основные приоритеты в сфере структурной перестройки экономики заключаются в создании условий, обеспечивающих:

– кардинальное увеличение несырьевого экспорта (как источник непосредственного роста экономики, увеличения внутреннего спроса);

– переток капиталов из сырьевого сектора в обрабатывающие отрасли и увеличение прямых иностранных инвестиций (как источник финансирования импортозамещения и технологической модернизации);

– опережающий рост «новой экономики» (как способ создания заделов для повышения конкурентоспособности российской экономики).

«Новая экономика» — совокупность отраслей, характеризующихся большим вкладом человеческого капитала по сравнению с материальными элементами. Она включает в себя профессиональное образование, информационно-коммуникационные рынки, производство инноваций и так называемые интеллектуальные услуги (консультирование, информационное посредничество, аналитика, маркетинговые услуги). Развитие «новой экономики» — одно из приоритетных направлений государственной политики России. При этом все три направления должны быть сопряжены со снижением энергоемкости экономики.

Как было отмечено, в основе сочетания экстенсивных и интенсивных факторов экономического роста лежит цикличность рыночной экономики.

11.2. Экономический цикл и его фазы

Экономический цикл — периодические колебания уровней занятости, производства и инфляции; период цикличности деловой активности. Экономический цикл — форма движения и развития рыночной экономики, характеризующаяся периодическими взлетами и падениями рыночной конъюнктуры (рис. 11.1).



Рис. 11.1. Экономический цикл

В макроэкономических исследованиях отсутствует интегральная теория экономического цикла. Экономисты различных направлений концентрируют свое внимание на разных причинах цикличности рыночной экономики. Однако большинство считает, что уровень совокупных расходов непосредственно определяет уровень занятости и объем производства. Среди ученых, занимающихся исследованием экономических циклов, можно отметить Уэсли Митчелла, Джона Хикса, Роберта Лукаса, Саймона Кузнеца, Николая Кондратьева.

Конъюнктура рынка как барометр состояния хозяйства определяется расширением или сужением сферы деловой активности. Экономический цикл — непрерывное колебание рыночной экономики, период движения производства от одного подъема до следующего (или от одного кризиса до следующего кризиса). Экономический цикл означает следующий один за другим подъемы и спады уровня экономической активности в течение нескольких лет. Причины цикличности: периодическое истощение автономных инвестиций; ослабление эффекта мультипликации (за счет удлинения инвестиционного лага, когда отдача от вложений ото-

двигается на более длительный срок из-за повышения рисковости капиталовложений и др.); колебания объемов денежной массы.

Периоды роста связаны преимущественно с экстенсивным путем развития, а периоды спада дают толчок к интенсивному пути.

Рассмотрим фазы экономического цикла:

– *пик* — характеризуется тем, что задействованы все производственные мощности, происходит максимальное насыщение потребностей, осуществляется чрезмерное инвестирование, наступает перегрев экономики;

– *спад* — означает, что платежеспособный спрос отстает от предложения, происходит обесценение основного капитала и снижение заработной платы;

– *кризис* — наступает, когда моральный износ основного капитала достигает предела, обостряется кризис неплатежей, происходит рождение новых потребностей, появляется необходимость обновления капитала;

– *подъем* (рост) — подразумевает, что начинается оживление экономики, прилив новых инвестиций, обновление основного капитала, рост платежеспособности.

Основные фазы экономического цикла — подъем и спад, в ходе которых происходит отклонение от средних показателей экономической динамики; реальный ВВП отклоняется от номинального — эти колебания фиксируются дефлятором ВВП. Циклически изменяются уровни занятости, безработицы, инфляции, ставки процента и объем денежной массы. Однако основными индикаторами фазы цикла обычно служат уровни занятости, безработицы и объема выпуска, так как динамика уровней инфляции и процентной ставки может быть различной в зависимости от факторов, вызвавших спад.

Объемы производства и занятости наиболее сильно реагируют на смену фаз экономического цикла в отраслях, производящих средства производства и потребительские товары длительного пользования. В отраслях, производящих потребительские товары кратковременного пользования, колебания занятости и выпуска менее значительны.

В основе экономического цикла лежит движение от одного кризиса к следующему, причем основано это движение на самодвижении экономики.

11.3. Экономический кризис.

Классификация экономических кризисов

Прежде всего кризис характеризуется падением реальной (а иногда и номинальной) заработной платы, падением цен, сокращением производства и прибыли, снижением уровня жизни. Кризис зарождается уже в фазе подъема, так как увеличение спроса на продукцию толкает производителей на расширение производства и активное использование заемных средств. Начинается экстенсивное расширение. Оно продолжается до тех пор, пока экономика не приходит в состояние «перегрева». Первый сильнейший кризис наблюдался в Англии в 1825 г. Как только предложение превышает платежеспособный спрос, начинается перепроизводство, а точнее перенакопление капитальных ресурсов, причем происходит это на уже освоенной технической базе.

Различают три вида перенакопления:

- 1) товарное, т. е. образуются излишки нереализованной продукции, товарной массы;
- 2) перенакопление капитала, т. е. перепроизводство производственных мощностей;
- 3) денежное перенакопление.

Кризис не является перманентной ситуацией, он обязательно сменится фазой оживления. К. Маркс отмечал, что кризис выполняет очистительную функцию в экономике. В период кризиса огромное количество товаров уничтожается. Но есть и другой выход — товары можно вывезти на мировой рынок, причем по демпинговым ценам (ценам ниже себестоимости). Но это лишь частичное решение проблемы. Необходимо осуществить изменение материально-технической базы производства, сократить издержки. Как известно, цена складывается из издержек и прибыли, отсюда и возникает необходимость внедрения новой, более экономичной материально-технической базы. Формируется стимул к обновлению используемого капитала. Кроме того, во время кризиса обесцениваются все товары, поэтому возникает необходимость разработки новых в качественном отношении товаров. За счет НТП осуществляется скачок в материально-технической базе, а следовательно, и в создании новой продукции, что означает интенсивный путь развития, который в фазе подъема сменится преимущественно экстенсивным путем.

Итак, *кризис* — это исходный момент массовой замены техники и продукции, т. е. обновления экономики.

Существует множество моделей экономического цикла, основной вывод которых сводится к тому, что движение экономики внутри цикла строится по принципу мультипликатора и акселератора (ускорителя), которые показывают зависимость между увеличением спроса и ростом капиталовложений. Так, в периоды затухания потребления начинает свертываться и мультипликационно-акселеративный процесс. Сгладить этот процесс призвано государство, поэтому современная антикризисная политика государства носит антициклический характер.

Раньше главной особенностью кризисов было понижение цен. Сегодня циклы практически никогда не сопровождаются падением цен, они могут лишь замедлить свой рост в период кризиса. Это объясняется тем, что в настоящее время все меньше наблюдается кризис перепроизводства товаров, а все больше наблюдается рост недогруженных производственных мощностей.

Особенность современных кризисов в том, что с ростом открытости национальных экономик и с процессами интеграции и глобализации мирового хозяйства национальные кризисы перерастают в мировые. Так, мировыми считаются кризисы 1948–1949 гг., 1957–1958 гг., 1969–1971 гг., 1974–1975 гг., 1980–1982 гг., начала 1990-х гг. После 70-х гг. XX столетия кризисы имеют стагфляционный характер, т. е. кризис протекает в сочетании с инфляцией (рост безработицы и недогрузка производственных мощностей сопровождается ростом цен).

В зависимости от причины возникновения различают следующие виды кризисов:

- кризис перепроизводства (товаров и производственных мощностей);
- структурные кризисы, связанные с рождением новых отраслей и технологий и отмиранием старых;
- конъюнктурные кризисы, связанные с цикличностью колебания спроса и предложения на рынке;
- сезонные кризисы, порождаемые технологической спецификой некоторых отраслей хозяйства.

С точки зрения длительности рассматривают циклы:

– краткосрочные, повторяющиеся обычно ежегодно в связи с конъюнктурными и сезонными колебаниями спроса;

– среднесрочные, связанные с необходимостью модернизации производства (сегодня они составляют примерно 3–5 лет, причем ясно, что в скором времени длительность этих циклов будет сокращаться в связи с ускорением НТП);

– длинные волны, которые составляют 50–100 лет (по некоторым исследованиям — 40–60 лет), причиной которых является принципиальная смена технологий и способов производства экономических благ (их называют также «циклы Кондратьева» в честь известного российского экономиста Николая Кондратьева, автора теории больших циклов хозяйственной конъюнктуры).

Так, Н. Кондратьев выделил первую волну экономических циклов 1790–1850 гг., вторую — 1851–1890 гг. и третью — 1891–1920 гг., которая перешла в понижательную волну.

Второе рождение теории длинных волн связано с именем Иозефа Шумпетера. В своей работе 1939 г. «Экономические циклы» он называл в качестве причин длинных волн базовые нововведения, которые изменяют весь набор потребительских товаров и технологию их производства, что связано со структурной перестройкой всей экономики и появлением новых рынков.

Особенность теории длинных волн в следующем:

– она не противоречит теории малых циклов и описывает длинные волны как переход от взлетов к падениям;

– теория длинных волн дает возможность делать прогнозы экономического развития на длительную перспективу и показывает, что в экономике существуют долгосрочные импульсы развития;

– подчеркивает, что малые и средние циклы ведут к расширению рынков, а большие — к появлению новых;

– доказывает, что и те, и другие становятся мировым явлением;

– малые циклы рассматривает как органическую часть больших (например, энергетический кризис 1974–1975 гг. был усилен понижательной волной большого цикла, что создало эффект резонанса).

И малые, и большие циклы — это форма движения экономики, основанного на стихийных механизмах и регулируемого государством. Технический прогресс рождает импульс к техническому перевооружению экономики, именно поэтому одним из основных

направлений программы социально-экономического развития России является развитие «новой экономики».

Необходимо сказать об особенностях кризисов и циклов в экономике России. До 20-х гг. XX в. экономические циклы в России практически совпадали с общемировыми. Их особенности были связаны с войнами и территориальной протяженностью. В советской экономике понятия «кризис» и «циклы» отсутствовали, однако это не означало, что данные явления не имели место. Проводимая государством политика и временные реформы лишь скрашивали происходящие процессы. Так, эпизодическое взбадривание экономического роста было направлено на временное расширение самостоятельности предприятий в 1965 г., научно-технический прогресс диктовал необходимость инновационных процессов, увеличивался объем внешнеторговых операций. В целом, в советской экономике не было «правильных» циклов, за исключением длинной волны 1929–1985 гг.

Можно выявить следующие причины экономических кризисов в России: кризис сбыта в промышленности 1923–1924 гг. — результат произвольного изменения цен; хлебный кризис 1927–1928 гг. — следствие насильственной ломки традиционного уклада аграрно-индустриальных отношений; голод 1932 г. — следствие неурожая; глубокий военный кризис 1941–1942 гг. — связан с началом Великой Отечественной войны; спад 1952–1953 гг. — осложнен сменой политического руководства; общий кризис народного хозяйства 1963 г. — результат административно-политических просчетов в управлении экономикой; спад и депрессия 1972 г. — следствие нарастания кризиса административно-командной системы; спад конца 1980-х — начала 1990-х гг. — результат краха экономики централизованного планирования.

В середине 1980-х гг. экономика СССР еще отвечала критериям регулируемости по внутри- и внешнеэкономическим параметрам (инфляция, дефицит госбюджета, размер внутреннего госдолга, рост денежной массы). К началу 1990-х гг. советская экономика представляла собой уже разрегулированную макроэкономическую систему. Венгерский экономист Я. Корнай назвал этот период «трансформационным спадом», или переходным кризисом, когда менялся весь механизм функционирования экономики при преобразовании плановой экономики в рыночную.

Основные характерные черты трансформационного спада:

- переход от дефицитной экономики к экономике недостаточного спроса;
- столкновение хозяйственных мотивов;
- резкое сокращение активности государства;
- неопределенность прав собственности при проведении массовой приватизации;
- массовая неплатежеспособность предприятий;
- слабость финансовых институтов.

Трансформационный спад совпал в России с кризисом как фазой формирующегося цикла ввиду массовой и крайней изношенности основных производственных фондов в большинстве отраслей, глубокой деформации структуры экономики и несоответствия производственного потенциала современному этапу развития производительных сил, что объясняет преимущественно экстенсивный тип экономического роста в России.

В настоящее время можно говорить о том, что российская экономика вышла из кризиса трансформационного периода, однако замедление темпов экономического роста в последние годы свидетельствует о нерешенности многих социально-экономических проблем преобразования экономики России.

Контрольные вопросы

1. Что означает понятие экономического роста?
2. Какие типы экономического роста существуют, что лежит в их основе?
3. Каковы основные фазы экономического цикла?
4. В чем заключается антициклическая политика государства?
5. Какова основная функция экономического кризиса и почему?
6. Что включает в себя понятие «новой экономики»?
7. Что является причиной длинных волн экономического развития?
8. Чем характеризуются современные экономические кризисы?
9. Каковы особенности экономических циклов в России?
10. Какие факторы определяют экономический рост в России сегодня?

Тема 12

Государственный бюджет.

Бюджетно-налоговая политика

12.1. Государственный бюджет.

Основные источники доходов и структура расходов государства. Дефицит государственного бюджета

Как уже было отмечено, государство осуществляет свои функции в рыночной экономике путем проведения социальной, кредитно-денежной, бюджетно-налоговой и внешнеэкономической политики. Для выполнения своих функций государство вынуждено осуществлять расходы и, соответственно, обеспечивать поступление доходов, что находит отражение в государственном бюджете.

Государственный бюджет — форма образования и расходования фонда денежных средств, предназначенных для финансового обеспечения задач и функций государства и местного самоуправления; смета доходов и расходов государства на определенный период времени, чаще всего на год, составленная с указанием источников поступления государственных доходов и направлений расходования средств. Государственный бюджет составляется правительством и утверждается высшими законодательными органами.

Бюджетная система Российской Федерации (РФ) состоит из трех уровней:

- 1) первый уровень — федеральный бюджет и бюджеты государственных внебюджетных фондов;
- 2) второй уровень — бюджеты субъектов Российской Федерации и бюджеты территориальных государственных внебюджетных фондов;
- 3) третий уровень — местные бюджеты.

Консолидированный бюджет РФ составляют федеральный бюджет и консолидированные бюджеты субъектов РФ (муниципальных образований, находящихся на ее территории). Консолидация бюджетов подразумевает их объединение по отдельным статьям с исключе-

нием взаимных операций (дотаций, субвенций, взаимных расчетов и т. д.) и не предполагает простого арифметического сложения.

Доходы бюджета — денежные средства, поступающие в безвозмездном и безвозвратном порядке в соответствии с бюджетным и налоговым законодательством в распоряжение органов государственной власти.

Расходы бюджета — денежные средства, направляемые на финансовое обеспечение задач и функций государства и местного самоуправления.

Источники финансирования бюджетов подразделяются на внутренние и внешние.

Внутренние источники — кредиты, полученные от кредитных организаций в национальной валюте; государственные займы, осуществляемые путем выпуска ценных бумаг от имени Российской Федерации, субъекта Российской Федерации и муниципального образования; платежи в погашение основной суммы долга по полученным и использованным кредитам, по государственным и муниципальным ценным бумагам; бюджетные ссуды и кредиты; поступления от продажи имущества, находящегося в государственной и муниципальной собственности; сумма превышения доходов над расходами по государственным запасам и резервам; изменения остатков средств на счетах по учету средств бюджетов.

Внешние источники — государственные займы, осуществляемые в иностранной валюте путем выпуска ценных бумаг от имени Российской Федерации; кредиты правительств иностранных государств, банков и фирм, международных финансовых организаций, предоставленные в иностранной валюте, привлеченные Российской Федерацией и ее субъектами.

Основные источники дохода государства — налоговые поступления и неналоговые платежи, а также доходы государства от выпуска и размещения государственных ценных бумаг и доходы от приватизации государственной собственности. Расходная часть госбюджета показывает направления использования государственных средств на: содержание государственного аппарата, международную деятельность, оборону, правоохранительную деятельность, социальные нужды, финансирование народного хозяйства и государственные закупки. Расходы государства направлены на стимулирование НТП, обеспечение сохранности окружающей сре-

ды, перераспределение доходов в обществе, финансирование выпуска общественных товаров.

В случае превышения расходной части государственного бюджета над его доходной частью образуется *дефицит* госбюджета, который является одним из факторов инфляционного процесса и показателем кризисного состояния государственных финансов. Если доходная часть бюджета превышает его расходную часть, возникает *профицит* бюджета. Так, доходы федерального бюджета в России за январь-август 2004 г. составили 2 114,9 млрд руб. (20,2 % от ВВП). За аналогичный период 2003 г. — 1 678,0 млрд руб. (20,2 % от ВВП).

Основными статьями доходов федерального бюджета явились:

- единый социальный налог (ЕСН) — 285,5 млрд руб. (2,7 % от ВВП) за январь-август 2004 г., 231,9 млрд руб. (2,8 % от ВВП) за соответствующий период 2003 г.;

- налог на добавленную стоимость — 669,0 млрд руб. (6,4 % от ВВП) за январь-август 2004 г., 571,5 млрд руб. (6,9 % от ВВП) за соответствующий период 2003 г.;

- налог на прибыль — 130,1 млрд руб. (1,2 % от ВВП) за январь-август 2004 г., 110,8 млрд руб. (1,3 % от ВВП) за соответствующий период 2003 г.;

- акцизы — 85,5 млрд руб. (0,8 % от ВВП) за январь-август 2004 г., 175,4 млрд руб. (2,1 % от ВВП) за соответствующий период 2003 г.;

- таможенные сборы и пошлины — 512,5 млрд руб. (4,9 % от ВВП) за январь-август 2004 г., 284,0 млрд руб. (3,4 % от ВВП) за соответствующий период 2003 г.;

- неналоговые поступления — 145,2 млрд руб. (1,4 % от ВВП) за январь-август 2004 г., 124,2 млрд руб. (1,5 % от ВВП) за соответствующий период 2003 г.

В целом доходы федерального бюджета России за 2004 г. составили 3 426,3 млрд руб. против 2 586,2 млрд руб. за 2003 г. Прирост доходов в реальном выражении по федеральному бюджету составил 18,6 %. Налоговые доходы федерального бюджета с учетом ЕСН составили 3 154,3 млрд руб. (рост на 31,8 % в номинальном и 18 % в реальном выражении). Если говорить о структуре налоговых доходов, то, согласно расчетам Русского Экономического Общества, она выглядит следующим образом: НДС составил 35 %, таможенные пошлины — 27 %, ЕСН — 14 %, налог на добычу по-

лезных ископаемых (НДПИ) — 13 %, налог на прибыль — 7 %, акцизы — 3 %, прочие — 1 %. Очевидно, что наибольшее значение для федерального бюджета имеют НДС и таможенные пошлины, а также НДПИ, что связано прежде всего с благоприятной для России внешнеэкономической конъюнктурой.

Расходы федерального бюджета России за январь-август 2004 г. составили 1 630,7 млрд руб. (15,6 % от ВВП). За аналогичный период 2003 г. — 1 454,2 млрд руб. (17,5 % от ВВП).

Основными статьями расходов федерального бюджета явились:

- перечисление ЕСН в Пенсионный фонд — 288,2 млрд руб. (2,8 % от ВВП) — за январь-август 2004 г., 239,4 млрд руб. (2,9 % от ВВП) — за соответствующий период 2003 г.;

- обслуживание государственного долга (процентные платежи) — 156,0 млрд руб. (1,5 % от ВВП) — за январь-август 2004 г., 168,9 млрд руб. (2,0 % от ВВП) — за соответствующий период 2003 г.;

- на национальную оборону — 258,6 млрд руб. (2,5 % от ВВП) — за январь-август 2004 г., 215,8 млрд руб. (2,6 % от ВВП) — за соответствующий период 2003 г.;

- на социальную сферу — 210,1 млрд руб. (2,0 % от ВВП) — за январь-август 2004 г., 182,4 млрд руб. (2,2 % от ВВП) — за соответствующий период 2003 г.;

- финансовая помощь бюджетам других уровней — 573,5 млрд руб. (5,5 % от ВВП) — за январь-август 2004 г., 512,6 млрд руб. (6,2 % от ВВП) — за соответствующий период 2003 г.

В целом за 2004 г. фактически исполненные расходы федерального бюджета с учетом финансовой помощи составили 2 695,6 млрд руб. (рост на 14,3 % в номинальном и на 2,3 % в реальном выражении относительно 2003 г.). Наиболее крупной статьей федеральных расходов является объем финансовой помощи регионам (33 % всех расходов). Другие наиболее крупные направления расходования федеральных средств — национальная оборона (15 %) и правоохранительная деятельность (12 %). На 1 % повысились расходы на образование и составили 5 % всех расходов, и на 1 % понизился удельный вес расходов на обслуживание государственного долга правительства РФ (8 % всех расходов). Расходы на социальную политику составили 6 %, промышлен-

ность, энергетику и строительство — 3 %, государственное и местное управление — 3 %, здравоохранение — 1 %, прочее — 14 %. Исследователи Русского Экономического Общества отмечают, что расходы федерального бюджета должны в большей степени ориентироваться на процессы реформирования реального сектора экономики и социального обеспечения.

Профицит федерального бюджета (превышение доходов над расходами) в России в 2004 г. составил 786,4 млрд руб., что на 44,5 % выше планового показателя. Согласно принятому законопроекту о федеральном бюджете на 2005 г., доходы бюджета составят 3 326,04 млрд руб., расходы — 3 047,93 млрд руб., профицит — 278,11 млрд руб. Проект бюджета-2005 исходит из консервативного прогноза среднегодовой цены российской нефти в 2005 г. на уровне 28 долл. за баррель, роста ВВП страны на 6,3 %, инфляции — на уровне 7,5–8,5 %.

Необходимо отметить, что профицит бюджета — явление достаточно новое для России, хотя и сохраняется на протяжении четырех последних лет (с 2001 г.). Среди ученых-экономистов идут серьезные дискуссии о целесообразности поддержания бюджетного профицита при нерешенности многих социальных проблем. Однако долгое время существенной проблемой для российской экономики был дефицит бюджета, что является одним из факторов развития инфляционного процесса. В 1999 г. дефицит госбюджета России составил 2,1 % от ВВП. В 2000 г. отмечалось некоторое снижение этого показателя до 0,8 % за год, а в некоторые месяцы даже наблюдался профицит госбюджета России.

Остановимся более подробно на причинах возникновения, способах финансирования и последствиях дефицита государственного бюджета.

Причины возникновения дефицита государственного бюджета следующие:

- 1) превышение обязательств государства перед обществом над его возможностями, например, когда у государства недостаточно средств для проведения сильной социальной политики в условиях кризиса;

- 2) государство выполняет несвойственные ему функции, например выплачивает значительные субсидии убыточным предприятиям.

Важным является показатель отношения дефицита государственного бюджета к ВВП. Если этот показатель составляет от 1–3 % до 5 %, то считается, что госбюджет в норме, превышение этого показателя 10 %-го рубежа неизбежно приводит к гиперинфляции.

На состояние госбюджета и размер его дефицита влияют три фактора:

- 1) долгосрочные тенденции налоговых поступлений и государственных расходов;
- 2) стадия экономического цикла в стране;
- 3) текущая политика государства.

Основные способы финансирования дефицита госбюджета: кредитно-денежная эмиссия, выпуск займов и увеличение налоговых поступлений. Очевидно, что устойчивый дефицит государственного бюджета приводит к недофинансированию таких важнейших сфер, как образование и здравоохранение, к сокращению социальных выплат, увеличению размера государственного долга и другим негативным для экономики страны последствиям.

12.2. Основные виды налогов.

Налоговая политика государства

Налоги — обязательные, безвозмездные платежи физических и юридических лиц государству в форме отчуждения принадлежащих им на праве собственности, хозяйственного ведения или оперативного управления денежных средств в целях финансового обеспечения деятельности государства и (или) муниципальных образований.

Уплата налогов — одна из главных обязанностей граждан. Налоги выполняют следующие функции: фискальную (обеспечивают финансирование государственных расходов на содержание государственного аппарата, обороны страны и той части непродуцированной сферы, которая не имеет достаточных собственных доходов, например фундаментальная наука, многие учебные заведения, библиотеки и т. д.); распределительную (перераспределяют доходы между разными социальными слоями населения с целью сглаживания неравенства в обществе); стимулирующую или антиинфляционную (способствуют развитию научно-технического прогресса, увеличению числа рабочих мест, капитальных вложе-

ний в расширение производства путем применения льготного налогообложения); социально-воспитательную (сдерживают потребление нездоровых продуктов, устанавливая на них повышенные налоги); контрольно-учетную (посредством налогообложения ведется учет доходов граждан, предприятий и организаций).

Можно выделить три системы налогообложения:

- 1) пропорциональное налогообложение — сумма налога пропорциональна доходам работников;
- 2) регрессивное налогообложение — налог тем выше, чем ниже доход (стимулирующая функция);
- 3) прогрессивное налогообложение — налог тем выше, чем выше доход.

Налоги подразделяются на прямые и косвенные. Кроме того, взимаются также налоговые поступления и сборы на социальное страхование, существуют государственные пошлины и местные сборы.

Налог прямой — обязательный платеж, взимаемый государством непосредственно с доходов и имущества физических и юридических лиц. Главную роль играют: подоходный налог с населения и налог на прибыль фирм, а также налог на имущество, недвижимость, дарение и наследство, на финансовые операции.

Налог косвенный — налог на товары и услуги, оплачиваемый в цене товара или включенный в тариф. Косвенный налог не отражается на величине номинального дохода налогоплательщика, но понижает его реальную величину, поскольку не учитывает неравномерность распределения доходов в обществе. Основными косвенными налогами считаются налоги на товары и услуги (на продажу и добавленную стоимость), акцизы, таможенные пошлины, налог на экспорт. Косвенные налоги переносятся на конечного потребителя в зависимости от степени эластичности спроса на товары и услуги, облагаемые налогами. Чем менее эластичен спрос, тем большая часть налога перекладывается на потребителя. Чем менее эластично предложение, тем меньшая часть налога перекладывается на потребителя, а большая уплачивается за счет прибыли продавца, производителя. Мы помним, что в долгосрочном временном интервале эластичность предложения растет, и на потребителя перекладывается все большая часть косвенных налогов.

Для некоторых сфер деятельности устанавливается так называемый специальный налоговый режим, основная цель которого — упрощение процедуры налоговых сборов для стимулирования и увеличение собираемости налогов.

Специальный налоговый режим — особый порядок начисления и уплаты налогов и сборов в течение определенного периода времени, применяемый в случаях и порядке, установленных Налоговым кодексом Российской Федерации и принимаемыми в соответствии с ним федеральными законами.

Налоги со специальным налоговым режимом — единый налог, взимаемый при применении упрощенной системы налогообложения, единый налог на вмененный доход для отдельных видов деятельности и единый сельскохозяйственный налог.

Единый социальный налог (ЕСН) — предназначен для мобилизации средств для реализации прав граждан на государственное пенсионное и социальное обеспечение (страхование) и медицинскую помощь. Он зачисляется в федеральный бюджет и направляется на финансирование базовой части трудовой пенсии, а также в Фонд социального страхования РФ и фонды обязательного медицинского страхования.

Неналоговые поступления и сборы — взносы на социальное страхование и государственные пошлины и местные сборы: доходы от использования имущества, находящегося в государственной или муниципальной собственности; доходы от продажи или другого временного отчуждения этого имущества; доходы от платных услуг, оказываемых государственными органами; средства, полученные от применения мер гражданско-правовой ответственности, уголовной, административной и правовой (штрафы, компенсации и иные суммы принудительного изъятия, государственные пошлины, пени и т. д.); доходы в виде финансовой помощи и бюджетных ссуд, полученных от других уровней банковской системы РФ (пожертвования, благотворительные отчисления и т. д.).

12.3. Бюджетно-налоговая политика государства

Налоговая политика — система мероприятий, проводимых государством в области налогообложения организаций и физических

лиц. Налогообложению подлежат: прибыль, доходы, стоимость определенных товаров, стоимость, добавленная обработкой, имущество, передача собственности (дарение, продажа, наследование), операции с ценными бумагами, отдельные виды деятельности и другие объекты.

Изучению налоговой политики государства уделял большое внимание в своих работах А. Лаффер. Он считал, что по мере роста ставки налога налоговые поступления сначала увеличиваются и достигают максимума, а затем падают. По предположению Лаффера, падение налоговых поступлений связано с тем, что более высокие ставки сдерживают экономическую активность (сокращаются инвестиции, потребление, сбережения и т. д.), что в дальнейшем сокращает налогооблагаемую базу (рис. 12.1).

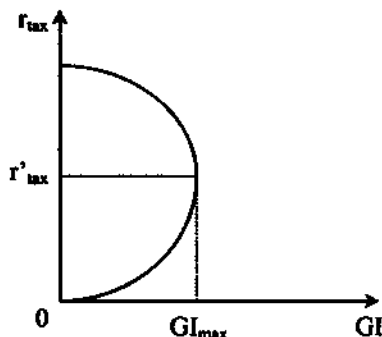


Рис. 12.1. Кривая Лаффера

t_{tax} (taxes gate) — налоговые ставки; t'_{tax} — налоговая ставка, соответствующая максимальным государственным доходам от налогообложения; GI (governmental income) — государственные доходы от налогообложения

По расчетам А. Лаффера максимальный размер государственных доходов от налогообложения достигается при изъятии в бюджет не более 30 % от суммы всех доходов населения и предпринимателей.

Долгосрочным последствием снижения налоговых ставок будет не рост бюджетного дефицита, а, наоборот, его уменьшение, что поможет стабилизации инфляционного процесса. Поэтому очень важно проведение гибкой налоговой политики. Это заключение известно в мировой экономической науке как «*эффект Лаффера*».

Налоги как основной источник доходов государственного бюджета существуют чуть более двухста лет. Зарождение науки о налоговой политике относится к первой половине XVI в. Многое по созданию налоговой системы в России было сделано в начале XVIII в. В частности, были изданы указы о сборе налогов в годы царствования Петра I. В ту эпоху налоговая система была достаточно сложной и включала такие налоги, как налог на топоры, бороды и дубовые гробы. В дальнейшем в истории России продолжалось совершенствование налоговой системы. Начало XIX в. знаменательно тем, что доходы бюджета России формировались за счет налогов крепостного крестьянства. В начале XX в. наиболее эффективными источниками пополнения доходной части бюджета были: винная монополия — 21–25 %, акцизные и таможенные сборы — 20 %, поступления от эксплуатации железных дорог — 18–23 % государственных доходов.

Одна из важнейших задач налоговой политики — определение налогооблагаемой базы, выявление «узких мест» в налоговом законодательстве, позволяющих фирмам уходить от уплаты налогов путем занижения показателей финансовой отчетности и использования различных методов сокрытия их реальных доходов. Такие действия предприятий приводят к появлению так называемых грязных денег, т. е. денежных средств, выведенных из легального обращения, которые, в свою очередь, создают основу для расширения теневого сектора экономики. Экономической основой создания «грязных денег» является неэффективная система налогообложения, завышенные ставки налогов, громоздкость и крайняя изменчивость налогового законодательства, неспособность налоговой системы выполнять одну из важнейших своих функций, а именно стимулирующую. Несовершенство налогового законодательства и непрозрачность финансовой отчетности и создают возможности для уклонения от налогов путем занижения налогооблагаемой базы с целью получения теневого дохода.

Необходимо создание эффективной налоговой системы, при которой предприятиям выгоднее было бы легализовать денежные доходы и обрести в этом смысле экономическую свободу, свободу от штрафных санкций, от жестких карательных мер за нарушение налогового законодательства со стороны налоговых и судебных органов.

С конца 1990-х гг. в Российской Федерации начинается новый этап формирования налоговой системы. 31 июля 1998 г. принята первая часть Налогового кодекса Российской Федерации. С 1 января 2001 г. в России действует новая система налогообложения, которая определяет единую ставку подоходного налога в размере 13 %.

Наиболее существенное снижение налоговой нагрузки, а также упрощение системы налогообложения произошло в отношении фонда оплаты труда в связи с введением единой ставки налога на доходы физических лиц в размере 13 %, а также единого социального налога (ставка снизилась с 39,5 % до 35,6 %, а затем до 25 %). Это должно было привести к массовому выходу предпринимателей из тени. Вместо этого сборы резко упали, и в пенсионной системе образовался бессрочный дефицит.

В 2002 г. была снижена ставка налога на прибыль с 35 % до 24 % для всех видов деятельности с одновременной отменой всех налоговых льгот и вычетов. Введен налог на добычу полезных ископаемых (НДПИ) вместо трех ранее действовавших.

В настоящее время Правительство РФ рассматривает предложение снизить с 2006 г. ставку налога на добавленную стоимость (НДС) с 18 % до 13 %, поддерживаемую Федеральной налоговой службой (ФНС) РФ, но только с 2007 г. По мнению ФНС, снижение ставок может снизить налоговую нагрузку на экономику за счет увеличения размера оборотных средств предприятий и сокращения случаев мошенничества с использованием разницы в ставках НДС. ФНС предлагает в 2006 г. снизить основную ставку НДС до 16 %, а в 2007 г. — до 13 %, при этом сохранив 10 %-ную ставку для социально значимых товаров. Однако окончательного решения по этому вопросу пока нет.

Принятие Налогового кодекса позволило систематизировать действующие нормы и положения, регулирующие процесс налогообложения, привести в упорядоченную, единую, логически цельную и согласованную систему, устранить такие недостатки налоговой системы, как отсутствие единой законодательной и нормативной базы налогообложения, многочисленность и противоречивость нормативных документов и отсутствие достаточных правовых гарантий для участников налоговых отношений.

Бюджетно-налоговая (фискальная) политика — меры правительства по изменению государственных расходов, налогообложе-

ния и состояния государственного бюджета, направленные на обеспечение полной занятости и производство неинфляционного ВВП. С бюджетно-налоговой политикой тесно связана проблема регулирования дефицита государственного бюджета и управления государственным долгом. Бюджетно-налоговая политика может быть стимулирующей или сдерживающей.

Бюджетно-налоговая политика стимулирующая (фискальная экспансия) направлена на преодоление циклического спада экономики и основана на увеличении государственных расходов и снижении налогов с целью расширения предложения факторов производства и роста производства. В долгосрочной перспективе политика снижения налогов может привести к расширению производства и росту экономического потенциала страны.

Бюджетно-налоговая политика сдерживающая, напротив, направлена на замедление темпов циклического подъема в целях предотвращения «перегрева» экономики. Она предполагает снижение государственных расходов и увеличение налогов с целью снижения инфляции спроса. Однако в краткосрочной перспективе это может привести к росту безработицы и спаду производства, а в долгосрочной — к замедлению темпов экономического роста и разрушению экономического потенциала страны. Поэтому проведение сдерживающей бюджетно-налоговой политики должно осуществляться на основе последовательной научнообоснованной концепции налогообложения и управления государственными доходами и расходами, а также в комплексе с соответствующей денежно-кредитной политикой государства.

12.4. Государственный долг и проблемы управления им

Государственный кредит — это совокупность экономических отношений, возникающих между государством и юридическими и физическими лицами, в которых государство выступает заемщиком, кредитором и гарантом. Если государство выступает заемщиком, кредит выполняет фискальную функцию. За счет государственного кредита формируются централизованные денежные фонды, образуется государственный долг, обслуживание которого (выплата процентов по долгу и погашение текущей части) осуществляется в ос-

новном за счет налогоплательщиков, а бремя погашения долга переносится на будущие поколения. В случае, если у государства нет возможности повысить налоговые ставки, оно осуществляет рефинансирование государственного долга, т.е. выпуск новых долговых обязательств с целью привлечения средств для выплаты процентов по ранее выпущенным долговым обязательствам.

Если государство является и заемщиком, и кредитором, государственный кредит выполняет регулирующую функцию, поскольку влияет на изменение количества денежных средств в обращении (выступая заемщиком, государство привлекает денежные средства, количество денег в обращении сокращается, увеличивается спрос на них, растет процентная ставка, снижается объем производства; и наоборот, выступая кредитором, государство увеличивает денежную массу в обращении, способствует росту потребительского спроса и производства).

Государство выступает также в роли гаранта кредитования сельского хозяйства, малого бизнеса и отраслей научно-технического прогресса, создавая специальные фонды для страхования их рисков; а также при осуществлении кредитования других стран.

Проблема регулирования государственного долга и необходимость управления им раскрывается в трех аспектах: во-первых, обслуживание государственного долга составляет сегодня более 20 % расходов государственного бюджета (бюджетно-налоговая политика); во-вторых, осуществляя, продлевая или погашая свой долг, государство проводит определенную кредитную политику (кредитно-денежная политика); в-третьих, проблема обслуживания и погашения государственного долга тесно связана с проблемой платежного баланса страны (внешнеторговая и валютная политика).

В связи с этим необходимо изучить структуру государственного долга, историю его возникновения и определить основные направления долговой политики государства.

Государственный долг — сумма задолженности по выпущенным и непогашенным государственным займам включая начисленные по ним проценты. Государственный долг России на конец 1999 г. составил 105 % ВВП; в 2003 г. — 39,5 % ВВП (против 45 % в 2002 г.). На 1.01.05 г. госдолг России был равен 211,4 млрд долл.

Необходимо помнить, что помимо проблемы погашения государственного долга существует необходимость обслуживания этого

долга (выражается в процентах к основной сумме), которое государство обязано выплачивать ежегодно. Выплата процентов по госдолгу — одна из наиболее существенных статей расходов государственного бюджета.

Обслуживание долга — выплата процентов по задолженности и постепенное погашение основной суммы долга (амортизация долга).

Совокупный государственный долг подразделяется на внутренний и внешний. При этом под внешним долгом понимают обязательства, возникающие в иностранной валюте; под внутренним долгом — обязательства, возникающие в валюте Российской Федерации.

Внутренний государственный долг — долговые обязательства федерального правительства перед резидентами, юридическими и физическими лицами, выраженные в национальной валюте. Это долг, возникающий в результате дефицита бюджета и выпуска облигаций государственного займа для его покрытия. В этом случае государство выступает должником по отношению к тем, кто приобретает его облигации. В 2000–2005 гг. государственный внутренний долг России вырос на 227 млрд руб. — с 529 млрд руб. в 2000 г. до 756 млрд руб. на 1 января 2005 г.

Если говорить об источниках внутреннего государственного долга, то необходимо отметить, что он возникает в результате:

- получения государством кредитов от коммерческих банков, юридических лиц, выраженных в национальной валюте;
- осуществления государством внутренних займов (размещение ценных бумаг от лица РФ);
- предоставления бюджетных ссуд одним уровнем бюджетной системы другому.

Внутренний госдолг может принимать следующие формы:

- кредитные соглашения и договора с кредитными организациями и учреждениями внутри страны;
- договоры с предоставлением государственных гарантий, поручительства правительства по обеспечению исполнения обязательств третьими лицами;
- переоформление обязательств третьих лиц в долг государства;
- соглашения и договоры о пролонгации или реструктуризации долгов прошлых лет.

Внутренние долговые обязательства подразделяются на рыночные и нерыночные. К рыночным относятся долговые обяза-

тельства, выпущенные государством на внутреннем рынке в виде ценных бумаг — облигаций (ГКО, ОФЗ и др.). Нерыночные внутренние обязательства возникают в результате исполнения бюджета (долг бюджетных организаций к концу бюджетного года, который переоформляется в государственный внутренний долг).

Структура внутреннего долга Российской Федерации:

- 1) целевой заем;
- 2) внутренний долг СССР;
- 3) задолженность по ГКО;
- 4) государственные гарантии;
- 5) облигации ОФЗ;
- 6) индексация вкладов в Сбербанк;
- 7) задолженность пенсионному фонду;
- 8) задолженность правительства по кредитам Центрального банка, например предприятиям ТЭК;
- 9) кредиты некоторым отраслям.

Внутренний заем является неинфляционной мерой, если размещается у населения, и инфляционной мерой — если Центральный банк скупает заем у населения и коммерческих банков, так как это ведет к увеличению количества денег в обращении. Для любой страны внутренний долг не страшен, это внутреннее дело государства, и в этом отношении государство может позволить себе его увеличивать до тех пор, пока с этим мирится население. Главное, чтобы процент по госдолгу не был выше, чем норма прибыли в промышленности, реальном секторе экономики, иначе произойдет вымывание капитала из сферы производства.

Наиболее острой проблемой для любой страны является управление внешним долгом.

Внешний государственный долг — задолженность государства по непогашенным внешним займам и не выплаченным по ним процентам. Он складывается из задолженности данного государства международным и государственным банкам, организациям, правительствам, частным иностранным банкам и др. и выражается в иностранной валюте.

Так, внешний государственный долг России в 1999 г. был равен 157 млрд долл. или 93 % от ВВП. В 2002 г. его размер составил 105,6 млрд долл., в 2003 г. он сократился до 99 млрд долл. Сумма внешнего долга России на 1 января 2005 г. составила 115 млрд долл.

(30 % от ВВП, что вдвое меньше, чем у США), однако обслуживание его обходится в три-четыре раза дороже, чем любой западной стране. Процентные ставки составляют от 7 до 13 % годовых. Поэтому, по мнению министра финансов России, немедленная выплата части этого долга (ведутся переговоры о досрочной выплате 43 млрд долл. Парижскому клубу кредиторов) жизненно важно для России, так как позволит существенно сэкономить на процентах.

Внешний госдолг — более серьезная проблема, чем внутренний, так как с его появлением возникают не только кредитные обязательства, но и обязательства другого рода — за оказание финансовой помощи кредиторы требуют выполнения ряда условий. Внешний госдолг подразумевает жесткие сроки погашения кредита, несоблюдение которых ведет к новым санкциям. Поэтому в любом федеральном бюджете всегда утверждают предельный объем внешних заимствований, который не должен превышать сумму годовых платежей по обслуживанию долга и сумму выплат долга в данном году (однако сюда не включаются заимствования у стран СНГ). Правительство может прибегать к займам, превышающим предельный объем, если они осуществляются в виде реструктуризации внешнего долга, которая не приводит к снижению расходов по его обслуживанию.

Сама по себе цифра внешнего долга не отражает общего уровня экономического развития страны. У США, например, внешний долг составляет более 700 млрд долл., которые они приобрели с 1985 г. Рейтинг стран-должников, начиная с самого большого, таков: США, Германия, Бразилия, Мексика, Россия. Круг западных кредиторов России достаточно велик — около 600 коммерческих банков из 24 стран, а также международные организации (МВФ, МБРР, ЕБРР). Основной массив долгов приходится на банки шести стран: Германии, Италии, США, Франции, Австрии, Японии.

Нынешние российские долги западным странам включают четыре категории:

Первая и самая большая — задолженность перед так называемыми официальными кредиторами, т.е. перед коммерческими банками западных стран, представляющих средства займы под гарантии соответствующих правительств или при страховании кредитов в государственных структурах. Регулирование такой задолженности входит в компетенцию Парижского клуба — особого

координирующего органа, в который входят официальные представители основных стран — международных кредиторов.

Вторая группа — кредиты, предоставляемые коммерческими банками уже самостоятельно, без государственных гарантий. Задолженность по таким кредитам регулируется так называемым Лондонским клубом, объединяющим банкиров-кредиторов на неофициальной основе.

Третью группу образует задолженность различным западным коммерческим структурам по «фирменным» кредитам, связанным с поставкой товаров и оказанием услуг.

Четвертая группа — долги международным валютно-финансовым организациям (МВФ, МБРР, ЕБРР).

Существует ряд показателей, свидетельствующих о характере долговой нагрузки:

- величина долга на душу населения;
- отношение долга к ВВП не должно быть больше, чем 80 %; превышение этого показателя говорит о том, что страна не в состоянии погасить свой долг и целесообразнее его списать (в России — более 30 %);
- размер внешнего госдолга не должен превышать сумму экспорта более чем в 2 раза. Этот показатель рассчитывается в том случае, если ВВП низок, но есть отрасли, ориентированные на экспорт и приносящие доход в бюджет;
- расходы по обслуживанию долга по отношению к сумме экспорта не должны превышать 15–20 %;
- отношение внешнего долга к размеру золотовалютных резервов. Если считать, что 80 % всех мировых золотовалютных резервов находится у развитых стран, то очевидно, что у остальных стран будут худшие показатели этого соотношения.

Остановимся коротко на истории формирования российского внешнего долга. В 1997 г. в России сформировался новый долг. Но впервые вопрос о его выплате реально встал перед Россией в 1992 г. Было два варианта: отказаться от долга СССР или реструктурировать долг. Было подписано несколько краткосрочных соглашений о частичной реструктуризации долга.

Реструктуризация долга — процесс, при котором пересматриваются условия обслуживания долга (процент, суммы, сроки начала возврата). Реструктуризация имеет место тогда, когда стра-

на не может осуществлять выплаты в соответствии с первоначальными соглашениями о предоставлении займа.

В 1993 г. Россия приняла почти весь долг СССР, это был политический шаг. Если бы Россия тогда объявила дефолт (отказалась от признания долга), то для нее были бы перекрыты все доступы к мировому капиталу, никто не давал бы кредитов. Подтверждение долга позволило правительству Горбачева получить очень много кредитов, в основном из Америки, под очень низкие проценты. Для США это было выгодно из-за гонки вооружения и для того, чтобы Россия открыла рынок нефти. Россия нуждалась в иностранном капитале и поэтому подтвердила долг бывшего СССР. Условием вступления России в Парижский клуб был отказ России от долгов третьих стран, поскольку у членов Парижского клуба были надежды на то, что если Россия спишет долги третьим странам, у них (третьих стран) появятся средства расплатиться с другими своими кредиторами — членами Парижского клуба. Россия списала 95 % долгов.

В 1996 г. подписаны соглашения о том, что 38 млрд долл., которые Россия должна Парижскому клубу, будут погашаться по частям: 45 % в течение 25 лет и 55 % в течение последующих 21 года. Выплаты должны были начаться в 2002 г.

В 1997 г. достигнуты договоренности с Лондонским клубом кредиторов, согласно которым общий долг Лондонскому клубу в 28,5 млрд долл. нужно погасить в течение 25 лет. После этих переговоров кредитный рейтинг России резко возрос. Это позволило России делать новые внешние займы, что привело к дальнейшему росту внешнего долга. Заимствования прекратились 17 августа 1998 г., когда в стране начался кризис, после которого Россию стали рассматривать как страну, неспособную расплатиться по своим внешним долговым обязательствам. Ставился вопрос — не списать ли этот долг России хотя бы частично, но на тот момент даже списание 50 % долга не спасло бы Россию от дефолта. Удалось договориться лишь о списании 20 % и дальнейшей реструктуризации долга. На тот момент ситуация казалась неразрешимой.

В 1999 г. согласно договоренностям с международными организациями, в частности с Парижским клубом, ежегодные суммы выплат России до 2010 г. должны варьироваться в пределах от 10 до 20 млрд долл., причем в отдельные годы Россия должна выплачи-

вать порядка 18–19 млрд долл. ежегодно, что было нереально для российской экономики, в которой потенциально возможные пределы обслуживания долга оцениваются не более 10–12 млрд долл. в год. Поэтому для решения проблемы внешнего государственного долга было необходимо достижение договоренности о списании части долгов бывшего СССР перед международными организациями и реструктуризации существующего внешнего государственного долга России.

Сегодня Россия своевременно осуществляет выплаты по внешним долговым обязательствам, что внушает уважение и способствует росту рейтинга надежности страны. Возможность осуществлять необходимые выплаты и даже нивелировать «долговые пики», которые должны были приходиться на 2003, 2005 и 2008 гг., появилась благодаря хорошей конъюнктуре на нефтяном рынке за последние годы. Это хорошо сказывается на имидже России, которая представляет себя как страну с рыночной экономикой и стремится оговорить максимально выгодные условия для вступления в ВТО (Всемирную торговую организацию). Кроме того, сегодня уже нельзя говорить о невозможности обслуживания долгов из-за экономического кризиса, падения цен на нефть и хронической «усталости» рубля.

В феврале 2000 г. удалось списать 35 % долга Лондонскому клубу, а остальную часть реструктурировать под льготные проценты на 30-летний период.

В январе 2001 г. правительство заявило, что не будет платить Парижскому клубу по графику платежей, но лондонская схема не сработала, реструктуризации добиться не удалось. Пришлось применить противоположную тактику. Мы начали не только аккуратно платить по текущим счетам, но и выкупили ряд долговых обязательств опосредованно и досрочно, т. е. с дисконтом. Правительство фактически признало, что в 2001–2002 гг. через ряд российских банков (прежде всего через ВЭБ) выкупило обязательств на сумму чуть менее 2 млрд долл. Основным объектом скупки был четвертый транш облигаций внутреннего валютного займа (ОВВЗ) со сроком погашения 14 мая 2003 г. (3 млрд долл.), который почти полностью был погашен Минфином РФ.

В результате «пиковый» 2003 г. перестал быть таковым. Теперь нужно будет платить не 19,5, а 16–17 млрд долл. (по оценкам

Минфина РФ — 14 млрд долл.), эти проплаты могут быть осуществлены из дополнительных доходов бюджета.

Кроме того, осенью 2001 г. Центральный банк РФ досрочно погасил свои долги перед МВФ на сумму 2,8 млрд долл., была достигнута также договоренность о списании 2,5 из 3,6 млрд долл. долга перед Чехией (их выкупило РАО «ЕС России»). При этом внешний долг сократился со 157 млрд долл. в 1999 г. до 134 млрд долл. на конец 2001 г. Президент России В. В. Путин 18 ноября 2004 г. сказал, что у России есть возможность досрочно погасить долги перед МВФ и Парижским клубом. Это позволит сократить расходы по обслуживанию долга за счет снижения выплат по процентам. Сегодня долг России перед МВФ составляет 5 млрд долл., он должен быть погашен в 2006 г., а не в 2008 г., как было предусмотрено договоренностями. Долг России перед Парижским клубом составляет 43 млрд долл.

Сегодня в России разработана «Концепция единой системы управления государственным долгом», в которой говорится о том, что:

- не имеет смысла разграничивать проблемы внешнего и внутреннего долгов;
- предлагается нивелировать «пики» платежей путем конвертации одних обязательств в другие;
- предлагается также проводить оптимизацию долгов путем получения новых кредитов под меньшие проценты (благодаря возрастающему рейтингу России) для погашения более дорогих займов;
- есть намерение увязать долговую стратегию с формированием среднесрочного бюджета (т. е. на два-четыре года вперед);
- будет создан единый механизм по управлению долгом, для чего предполагается объединить существующие четыре подразделения, занимающиеся сегодня долгами: департамент внешнего долга, департамент внутреннего долга и два подразделения, которые занимаются международными финансовыми организациями и активами Минфина — займами, кредитами и т. д., в единый департамент и создать «долговое агентство» на базе части Внешэкономбанка.

Реализация концепции должна была начаться в 2004 г. Очевидно, что сегодня проблема госдолга начинает решаться и стоит не так остро, как несколько лет назад.

Особая роль в решении проблем государственного долга России возлагается на Стабилизационный фонд, созданный в 2004 г.

Предполагалось, что средства этого фонда не будут расходоваться до тех пор, пока они не достигнут отметки 500 млрд руб. Основными источниками поступлений средств в Стабилизационный фонд являются экспортные пошлины и налог на добычу полезных ископаемых. Однако благодаря выгодной для России внешнеэкономической конъюнктуре и мировому росту цен на нефть уже на 1 января 2005 г. размер Стабфонда России составил 574,4 млрд руб. В настоящее время ведутся дискуссии об увеличении базовой суммы и направлениях использования средств, накапливаемых сверх этой суммы. Предполагается, что основными направлениями расходования этих средств будут погашение внешнего долга России и покрытие дефицита Пенсионного фонда.

Контрольные вопросы

1. Что такое государственный бюджет и каковы источники его финансирования?
2. Каковы основные статьи доходов госбюджета?
3. На что расходуются средства госбюджета?
4. Почему проблема бюджетного дефицита так важна для экономики страны?
5. Какие виды налогов вы знаете, каковы их функции?
6. В чем заключается налоговая политика государства?
7. Какие виды бюджетно-налоговой политики существуют и какова ее цель?
8. Что включает в себя понятие государственного долга?
9. Как сформировался государственный долг России?
10. Как осуществляется управление внешним долгом России?

Тема 13

Рынок труда. Безработица

13.1. Особенности рынка труда

Рынок труда — сфера формирования спроса и предложения на рабочую силу. Существование рынка труда возможно при условии, что работник является собственником своей способности к труду. Через рынок труда осуществляется продажа рабочей силы на определенный срок. Рынок труда, как и рынки капиталов, товаров, ценных бумаг и т.д., является составной частью рыночной экономики. На нем предприниматели и трудящиеся совместно ведут переговоры, коллективные и индивидуальные, по поводу трудоустройства, условий труда и заработной платы.

На рынке труда под воздействием спроса и предложения трудовых ресурсов формируется средний уровень зарплаты на тот или иной вид деятельности (рис. 13.1).

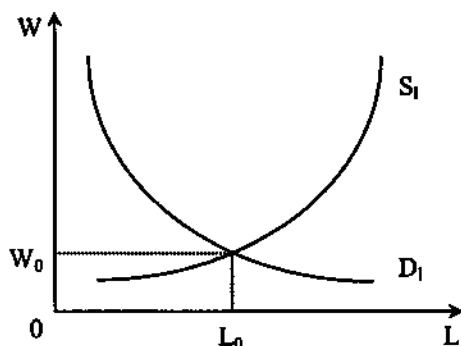


Рис. 13.1. Равновесие на рынке труда

D_1 (labour demand) — спрос на труд; L (labour) — количество трудочасов; S_1 (labour supply) — предложение на рынке труда; W (wage) — заработная плата

Однако необходимо понимать, что рынок труда обладает некоторыми особенностями, которые влияют на процесс установления равновесия (в частности, речь идет о деятельности профсоюз-

зов или наличии монополии на рынке труда, когда предприятие является единственным покупателем рабочей силы).

Особенностью рынка труда является то, что он имеет дело с особым ресурсом — «человеческим капиталом», который часто обозначается буквой «К» (от англ. *knowledge* — «знание»). Сегодня считается, что самыми эффективными являются именно инвестиции в этот вид ресурсов.

Сущность рынка труда определяется спецификой его объекта:

- работники обладают разными физическими данными и способностями;

- рабочая сила бывает различной квалификации, поэтому рынок труда делится по профессиональному, отраслевому и географическому признакам;

- рабочая сила мобильна и географически, и по профессиям;

- понятие рабочей силы включает сегодня социальный, психологический, политический и духовный аспекты, кроме того, работники имеют определенные права в отличие от других видов ресурсов.

Особенности трудовых ресурсов определяют и специфические черты предложения этого вида ресурсов на рынок:

- 1) наличие демографических факторов, таких как прирост населения и изменение половозрастной структуры;

- 2) экономические условия, определяемые уровнем безработицы, социальной обеспеченности и т. д.;

- 3) социальные аспекты, которые подразумевают общественное отношение к той или иной профессии, т. е. ее престижность;

- 4) психологические мотивы, включающие желание человека работать, существование выбора между потреблением, определяемым уровнем зарплаты, и досугом; личностные характеристики «человека самореализующегося» в процессе трудовой деятельности;

- 5) факторы, связанные с образованием и подготовкой кадров; фактор времени, связанный с инвестициями в человеческий капитал.

Согласно современной теории человеческого капитала инвестиции в развитие знаний, навыков и способностей, повышающих эффективность труда, компенсируются со временем повышенными доходами. С учетом этого обстоятельства была выведена формула определения заработной платы человека со средним специальным и высшим образованием:

$$W_n = W_0 + \alpha C_n + E_f,$$

- где W_n — зарплата человека, имеющего n лет образования;
 W_0 — зарплата человека без образования (минимальный размер оплаты труда, МРОТ);
 α — норма отдачи от вложений в образование (расходов на образование);
 C_n — объем инвестиций в образование (расходы на образование);
 E_f — потерянные за время обучения заработки.

Рынок труда характеризуется такими показателями, как: численность экономически активного населения, численность занятых в экономике, уровень безработицы и др.

13.2. Понятие занятости и безработицы.

Виды и уровень безработицы

Прежде всего необходимо отметить, что численность рабочей силы (экономически активного населения) равна общей численности населения за вычетом численности нетрудоспособных (лиц до 16 лет и лиц, находящихся в институциональных учреждениях) и численности покинувших рынок.

Численность экономически активного населения (сумма занятых в экономике и безработных) к концу 2003 г. составила в России 70,9 млн человек, или около 50 % от общей численности населения страны, в их числе 64,6 млн человек, или 91,1 % экономически активного населения были заняты в экономике и 6,3 млн человек (8,9 %) не имели занятия, но активно его искали — в соответствии с методологией Международной Организации Труда (МОТ) они классифицируются как безработные. Общая численность безработных в феврале 2005 г. составила 6,3 млн человек (91,7 % к февралю 2004 г.).

Занятость — деятельность людей, связанная с удовлетворением их личных потребностей и, как правило, приносящая им трудовой доход. Людям принадлежит исключительное право распоряжаться своими способностями к творческому труду и осуществлять любую не запрещенную законом деятельность. Государство

призвано обеспечивать проведение политики содействия полной, продуктивной и свободно избранной занятости, направленной на создание условий для реализации права на труд. Уровень занятости определяется количеством занятых в общем объеме экономического активного населения.

Занятые в экономике — лица, которые в рассматриваемый период осуществляли следующую деятельность:

а) выполняли оплачиваемую работу по найму, а также приносящую доход работу не по найму как с привлечением, так и без привлечения наемных работников (т. е. индивидуальную предпринимательскую деятельность);

б) временно отсутствовали на работе из-за болезни или травмы, ухода за больными, ежегодного отпуска или выходных дней, обучения вне своего рабочего места, отпуска без сохранения или с сохранением содержания по инициативе администрации (продолжительностью менее 6 месяцев), забастовки, других подобных причин;

в) выполняли работу в качестве помогающих на семейном предприятии.

Занятыми считаются также лица, выполняющие работу по производству в домашнем хозяйстве продукции, предназначенной для реализации (полностью или частично).

Безработица — социально-экономическое явление, при котором часть населения не может найти работу.

Статистика безработицы основывается на обследованиях по проблемам занятости и данных органов государственной службы занятости о регистрации безработных, которые обратились за содействием в эти органы. Так, в России численность официально зарегистрированных безработных в феврале 2005 г. составила 2,0 млн человек (120,9 % к февралю 2004 г.).

Уровень безработицы — отношение числа безработных к численности экономически активного населения в рассматриваемом периоде, в процентах.

Различают несколько видов безработицы: фрикционную, структурную и циклическую. Считается, что современная рыночная экономика может иметь определенный уровень естественной безработицы, допустимый размер которой составляет 5,5–6,5 % трудоспособного населения страны. В этом случае говорят об экономике полной занятости. Превышение уровня безработицы над

естественным уровнем приводит к отставанию роста общественно-го производства.

Фрикционная безработица означает потерю работы, связанную с добровольным переходом работников с одной работы на другую, т. е. с поисками и ожиданиями 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 определенного времени. Территориальное перемещение рабочей силы также не может быть моментальным. Часть работников увольняется по собственному желанию в связи с изменением профессиональных интересов или места жительства. Поэтому фрикционная безработица имеет преимущественно добровольный и кратковременный характер, у этой категории безработных имеются готовые навыки к работе, которые можно предложить на рынке труда.

Структурная безработица — безработица, связанная с тем, что спрос и предложение рабочей силы по разным секторам экономики не совпадают в связи с автоматизацией производства и внедрением новых технологий и необходимостью переподготовки и переквалификации работников устаревших профессий. Это безработица среди людей, профессии которых оказались устаревшими или менее необходимыми вследствие научно-технического прогресса. Структурная безработица имеет преимущественно вынужденный и более долговременный характер, так как у этой категории безработных нет готовых навыков к работе и получение рабочих мест для них связано с профессиональной переподготовкой.

Сумма фрикционной и структурной безработицы составляет естественный уровень безработицы, т. е. уровень безработицы при полной занятости, который считается нормальным явлением в современной экономике, порождаемым увеличением времени поиска работы в условиях системы страхования по безработице и относительной устойчивости заработной платы.

Циклическая безработица — вынужденная безработица, обусловленная спадом в экономическом цикле, когда занятость сокращается, а безработица растет. Главное последствие циклической безработицы — невыпущенная продукция, отставание объема национального производства от потенциально возможного. Иссле-

дование этих потерь было осуществлено американским экономистом Артуром Оукеном. Он вывел эмпирическим путем соотношение между уровнем безработицы и отставанием ВВП:

$$(Y - Y^*) / Y^* = -\beta \times (U - U^*),$$

где $\beta \approx 2,5$ — коэффициент чувствительности ВВП к динамике циклической безработицы;

Y — объем фактического ВВП;

Y^* — объем потенциального ВВП;

U — уровень безработицы фактический;

U^* — естественный уровень безработицы.

Если фактический уровень безработицы больше естественного уровня на 1 %, то отставание реального ВВП от потенциального составляет примерно 2,5 % (т. е. 1 : 2,5). Это соотношение получило название *закона Оукена*. С его помощью можно вычислить потери от безработицы. Так, например, в 2003 г. численность безработных составила 6,3 млн чел., или 8,9 % экономически активного населения, размер ВВП — 13,2852 трлн. руб., если считать естественный уровень безработицы равный 6 % (превышение реального уровня безработицы над естественным было равно 8,9 – 6 = 2,9 %), то потери национального объема производства составили $2,9 \times 2,5 = 7,25$ % от потенциального ВВП.

Далее можно рассчитать абсолютную величину потерь общественного производства: если реальный ВВП принять за 92,75 % (100 – 7,25), то потенциальный ВВП составит 14,3237 трлн. руб., следовательно, потери будут равны 1,0375 трлн. руб. (14,3237 – 13,2852). Это главное следствие существования циклической безработицы.

Если рассчитать уровень безработицы для различных категорий работников, то можно наблюдать следующие тенденции:

- среди женщин безработных в среднем на 2 % больше, чем среди мужчин, и эта тенденция усиливается;
- у «белых воротничков» безработица выше;
- среди молодежи растет число безработных.

Кроме очевидных экономических потерь безработица приводит и к социальным проблемам — человек не мыслит себя без труда, падают моральные устои и т. д. Это грозит социальной напряженностью, поэтому государство принимает меры по сокращению безработицы и нивелированию ее негативных последствий.

Государство решает проблему безработицы по нескольким направлениям:

- проведение структурной перестройки профессий на уровне квалификации;
- выплата пособий по безработице;
- установление уровня минимальной зарплаты.

Эти мероприятия государство проводит в рамках рыночного механизма. Кроме того, государство воздействует на сам рыночный механизм через:

- денежное регулирование и регулирование ставки процента;
- осуществление своей предпринимательской деятельности, производя капиталовложения и развивая некоторые необходимые обществу отрасли;
- выплату различного рода субсидий и налоговых льгот, например поддерживая малый бизнес.

Государственная политика на рынке труда должна всегда ориентироваться на проблемы экономического роста, безработицы и инфляции.

В макроэкономической литературе используется термин NAIRU (Non-Accelerating-Inflation Rate of Unemployment) — *естественный уровень безработицы*, который фокусирует внимание на том, что этот уровень стабилизирует инфляцию. Обычно естественный уровень безработицы определяется в результате усреднения фактического уровня безработицы в стране за предыдущие 10 лет и последующие 10 лет с учетом прогнозных оценок, для этого проводятся статистические опросы. Однако статистические погрешности неизбежны, так как, например, лица, которые активно не ищут работу, не могут указать в анкете, что они не делают этого, чтобы получать пособия по безработице. С другой стороны, безработными часто называют себя те, кто занят в «теневой экономике», что особенно актуально для экономик переходного периода, где значительная доля занятых в теневом секторе сочетается с отсутствием адекватного статистического мониторинга экономики, неразвитостью инфраструктуры рынка труда, поддержанием «скрытой» безработицы как фактора относительной стабилизации государственных расходов и снижения социального риска.

Рост безработицы имеет и естественные противодействующие факторы, т. е. имеются причины существования устойчивого естественного уровня безработицы:

- увеличение производительности труда сдерживает рост издержек на капитал;

- развивающиеся трудоемкие отрасли, особенно в сфере услуг, неизбежно приводят к увеличению спроса на труд и росту заработной платы (отсюда общая тенденция к росту зарплаты в сфере услуг и относительного снижения в сфере производства);

- существование системы социального страхования по безработице за счет отчислений от прибыли предприятий и государства (выплаты пособий по безработице относительно снижают стимулы к быстрому трудоустройству — увеличивая время на поиски подходящей работы, на переподготовку и т. д.); в долгосрочной перспективе это способствует большей сбалансированности структуры рабочих мест и структуры рабочей силы, но в краткосрочном периоде ведет к росту безработицы и увеличению расходов государства. Инструментом разрешения этой проблемы могли бы быть инвестиции государства в инфраструктуру рынка труда (развертывание различных систем переподготовки кадров, повышение их профессиональной и географической мобильности, совершенствование информации о вакансиях и т. д.);

- разработанная система социальных выплат: недельные выплаты безработным, долгосрочные выплаты, различного рода пособия на рождение ребенка и на детей до 14 лет и т. д.; все это способствует росту безработицы, но осуществляется под контролем государства и служит решению социальных задач общества;

- существование системы вспомоществования — бесплатные проезд, обеды и т. д. для одиноких пенсионеров;

- устойчивость (жесткость) заработной платы порождает безработицу ожидания. Жесткость зарплаты приводит к относительной нехватке рабочих мест, потому что предложение труда превосходит спрос на него. Одним из объяснений такого явления может служить незаинтересованность фирм в снижении зарплаты из-за риска потери квалифицированной рабочей силы, увеличения общей текучести кадров, снижения производительности труда, снижения трудовой дисциплины и объема прибыли;

- увеличение доли женщин и молодежи в составе рабочей силы;
- более частые структурные сдвиги в экономике, обусловленные ускорением НТП.

Все эти причины определяют тенденцию к увеличению естественного уровня безработицы в долгосрочном периоде.

В различных странах проблема безработицы решается по-разному. Так, в Англии, Швеции, Дании — наиболее либеральные условия регулирования рынка труда, в Греции, Италии, Португалии — наиболее жесткие. Много зависит от демографических факторов. Например, в Англии работодатель должен за 3 месяца уведомить работника об увольнении, предварительно проконсультировавшись с профсоюзом и только с его согласия, кроме того, обязательно выплачивается небольшое выходное пособие.

В Швеции модель занятости включает 3 основные задачи:

- 1) стимулирование занятости, особенно в государственном секторе;
- 2) программа подготовки и переподготовки кадров, особенно в отраслях инфраструктуры;
- 3) программа содействия найму рабочей силы.

Эти три направления сопровождаются равными возможностями для всех граждан, социальными гарантиями и государственной помощью. Развитые страны широко используют информацию о рабочих местах, создаются специальные биржи труда, используется льготное налогообложение, особенно для мелких фирм, что также способствует увеличению занятости.

Биржа труда — государственная структура, посредническое звено между работодателями и наемными работниками. С помощью биржи труда государство оказывает воздействие на рынок труда, регулирует проблемы трудоустройства, в том числе не только безработных, но и лиц, желающих сменить профессию или место работы. Биржа труда изучает спрос и предложение рабочей силы в разных регионах страны, мира, занимается вопросами трудоустройства молодежи. На бирже труда сосредотачивается информация о динамике трудовых ресурсов и наличии рабочих мест. Биржа труда анализирует, прогнозирует спрос и предложение на рабочую силу и информирует о состоянии рынка труда; ведет учет свободных рабочих мест и лиц, обратившихся на биржу труда в поисках работы; оказывает помощь в трудоустройстве; организует профес-

сиональную переподготовку кадров в специальных центрах; обеспечивает регистрацию безработных и определяет пособия по безработице. Таким образом, биржа труда способствует наиболее эффективному размещению такого важного ресурса, как рабочая сила, выполняет функцию социальной защищенности населения, способствует сокращению безработицы, стимулируя таким образом рост общественного производства.

Контрольные вопросы

1. Каковы особенности рынка труда?
2. Что понимается под численностью экономически активного населения?
3. Как определяется уровень безработицы в стране?
4. Что такое фрикционная безработица?
5. Какая безработица называется структурной и с чем связано ее существование?
6. Каковы последствия циклической безработицы?
7. Какой уровень безработицы называется естественным?
8. Что гласит закон Оукена?
9. Как государство воздействует на рынок труда?
10. Каковы функции биржи труда?

Тема 14

Рыночные реформы в Российской Федерации. Ход и итоги реформ

Рыночные реформы в Российской Федерации направлены на интеграцию в мировое сообщество, открытый диалог с Западом, демократизацию общественной жизни и переход к социально-ориентированной рыночной экономике. Переход к рыночной модели экономического развития в России был одобрен правительством Российской Федерации в октябре 1991 г. Тогда же была подготовлена и первая программа радикальных экономических реформ. Основными ее пунктами были переход к свободному ценообразованию, разгосударствление и приватизация предприятий в промышленности, торговле и сфере услуг. С помощью этих мер авторы программы рассчитывали, с одной стороны, ослабить существующий экономический кризис, ликвидировать дефицит товаров, а с другой стороны, создать в России новый класс — класс собственников.

Освобождение с января 1992 г. цен от государственного регулирования (так называемая либерализация цен) при сохранившейся монополизации производства и рынка привело к резкому взлету цен к концу 1992 г. примерно в 150 раз. Рост зарплаты катастрофически отставал от роста цен. Оказались фактически конфискованными денежные сбережения населения, резко снизился его жизненный уровень, возросла социальная незащищенность людей. Относительной финансовой стабилизации удалось достичь лишь за счет огромных заимствований за рубежом.

Отказ от системы централизованного материально-технического снабжения (распределения сырья и ресурсов), сокращение государственных дотаций промышленности и сельскому хозяйству привели к обвальному падению ВВП. Ухудшающей отечественное производство оставалась и налоговая политика государства.

Лишение населения накопленных денежных средств не позволило достичь эффективной реализации программы приватизации. На первом этапе приватизации в 1992–1993 гг. всем гражданам

России безвозмездно передавалась часть государственной собственности путем выдачи ваучеров. Их можно было вкладывать в приватизируемые предприятия. Однако в результате скупки приватизационных чеков по низким ценам и всевозможных спекуляций большая часть промышленных предприятий по заниженным ценам перекочевала в руки бывших директоров заводов, теневого бизнеса и т. п.

С середины 1994 г. начался второй — денежный — этап приватизации. С аукционов и конкурсов предприятия распродавались тем, кто может заплатить за них наибольшую цену, что означало новый передел собственности. Основной цели приватизации — создания в стране широкого слоя частных собственников — достигнуть не удалось.

С 1992 г. государство перестало искусственно поддерживать обменный курс рубля по отношению к иностранным валютам, что привело к обвальному падению курса рубля и долларизации российской экономики. В 1995 г. был введен «валютный коридор», поддерживаемый Центральным банком РФ. В августе 1998 г. разразился экономический кризис, который свел на нет многие достижения реформ. Правительство провело девальвацию рубля и заморозило выплаты по государственным краткосрочным обязательствам, что нанесло сильнейший удар по банковской системе, кроме того, Россия оказалась не в состоянии выплачивать свои внешние долги и объявила «дефолт».

Либерализация внешней торговли привела к затовариванию российского рынка относительно дешевой и качественной импортной продукцией, что усугубило кризис отечественной промышленности. В тяжелейшем положении оказались прежде всего наукоемкие отрасли (машиностроение, электронная, электротехническая, военная промышленность), а также легкая промышленность. Относительное благополучие демонстрировали топливно-энергетический комплекс, черная металлургия и другие сырьевые отрасли. Они раньше других вышли из кризиса, а в некоторых к 1997 г. наметился некоторый рост.

России досталось тяжелое наследие социализма, которое проявляется в высокой степени милитаризации народного хозяйства, непомерно высоком удельном весе капитальных товаров, в излишне большом объеме внешних долгов, неэффективности отраслевой структуры. Все это породило следующие проблемы:

1) крайне низкая мотивация трудовой деятельности, сдерживаемая низкими зарплатами и высокими налогами;

2) распад СССР привел к нарушению многих хозяйственных связей;

3) в ходе реформ старая система управления была разрушена, новая же пока недостаточно эффективна;

4) сохранившаяся монополия некоторых производителей позволяет им реагировать на повышенный спрос не увеличением производства, а ростом цен.

Тем не менее, важнейшими результатами рыночных реформ в России можно считать отказ от государственно-административной хозяйственной модели, допущение свободной конкуренции, построение основ рыночной экономики и более грамотное понимание реальной роли России в современном мире.

В 2002 г. была разработана Программа социально-экономического развития Российской Федерации на среднесрочную перспективу на 2003–2005 гг. Усилившиеся в конце XX в. тенденции к глобализации значительно обострили проблему конкурентоспособности России. Среди долгосрочных ориентиров выделено повышение конкурентоспособности государственного управления, бизнеса и «человеческого капитала» России.

Итоги последних лет свидетельствуют о том, что сформировавшаяся тенденция к росту российской экономики ослабевает, темпы реформирования экономики замедлились. На начальном этапе посткризисного развития благодаря жесткой бюджетной политике, сдерживанию роста цен и тарифов на продукцию естественных монополий девальвация рубля не привела к раскручиванию инфляционной спирали. Бюджет стал сводиться с общим профицитом, что позволяет осуществлять не только своевременное обслуживание государственного долга, но и ставить задачу снижения налогового бремени.

Вместе с тем, социально-экономические проблемы, с которыми продолжает сталкиваться Россия, свидетельствуют о неустойчивости роста экономики и достигнутых в последнее время результатов. Уровень экономического развития остается низким. Это обуславливает недостаточное качество жизни, усугубляемое высоким уровнем дифференциации доходов в обществе и высокой долей людей, находящихся за чертой бедности. Сохраняется деформированность

структуры экономики с преобладанием энергосырьевого сектора и транспорта. Отсутствие механизма перетока капитала из топливно-энергетического комплекса консервирует отсталость перерабатывающих секторов экономики, сферы услуг, значительно усложняет задачу модернизации экономики.

Проведенные в последние годы реформы позволили решить значительное число проблем. Приняты пакет налоговых законов, Трудовой кодекс, Земельный кодекс и Закон об обороте земель сельхозназначения, начата пенсионная реформа с введением накопительных механизмов, начата реформа электроэнергетики. Удалось добиться продвижения на переговорах по присоединению России к Всемирной торговой организации (ВТО). Признанием успешности российских реформ, а также макроэкономической стабильности можно считать последовательное повышение за последние годы кредитного рейтинга России, предоставление России статуса страны с рыночной экономикой и Европейским Союзом, и США.

Контрольные вопросы

1. С чего начались экономические преобразования современной российской экономики?
2. Почему был необходим переход к рыночной экономике?
3. Как проходил процесс приватизации в России?
4. Какое наследие досталось России от советской экономики?
5. Каковы положительные результаты экономических реформ?
6. Какие проблемы остаются нерешенными для России?
7. С чем связан кризис 1998 г.?
8. Какое направление дальнейшего развития выбрала Россия?
9. На какой стадии экономического цикла находится российская экономика сегодня?
10. Как оцениваются итоги реформ в России мировым сообществом?

Раздел 4

Мировая экономика и международные экономические отношения

Основные понятия и термины: доиндустриальное общество, индустриальное общество, постиндустриальное общество, промышленно развитые страны, новые индустриальные страны, страны-нефтеэкспортеры, развивающиеся страны, наименее развитые страны, мировой рынок, международное разделение труда, международная специализация, международный финансовый рынок, международная валютная система, евравалютный рынок.

Ключевые имена: Адам Смит, Давид Рикардо, Джон Гэлбрейт, Томас Мэн, Гуннар Мюрдаль, Эдвард Денисон.

Тема 15

Мировой рынок. Классификация стран

15.1. Экономические отношения — основа типологии современных государств

В XVI–XVIII вв. начинает формироваться мировой рынок.

Мировой рынок — совокупность взаимосвязанных и взаимодействующих друг с другом национальных рынков отдельных государств, участвующих в международном разделении труда, международной торговле и других формах экономических отношений.

Очевидно, что каждая отдельная страна находится на определенном этапе развития национальной экономики. Однако она в то же время является неотъемлемым элементом мирового экономического пространства и занимает определенное место на мировом рынке. Прежде чем перейти к определению места и роли каждой отдельной страны в мировой экономике, необходимо попытаться выявить основные критерии классификации стран.

Сегодня в основе типологии современных государств лежит уровень их социально-экономического развития. Наиболее интересной с этой точки зрения представляется теория постиндустриального общества.

Теория постиндустриального общества — одна из наиболее распространенных социологических концепций, позволяющих осмыслить масштабные перемены, происшедшие в западных обществах на протяжении последних тридцати лет. Предложенная в конце 1960-х – начале 1970-х гг. американскими и европейскими исследователями, и прежде всего Джоном Гэлбрейтом, она вобрала в себя лучшие научные традиции, восходящие к эпохе Просвещения. Ее сторонники стремятся подчеркнуть, что залогом современного общественного прогресса служит быстрое технологическое развитие, основанное на превращении науки в непосредственную производительную силу, а мерой такого прогресса выступает становление все-сторонне развитой личности и расширение творческих возможностей человека.

Согласно этой теории в истории строго прослеживаются три большие эпохи: доиндустриальное, индустриальное и постиндустриальное общества. Такая периодизация социального прогресса основана на нескольких критериях (табл. 15.1), а постиндустриальное общество противопоставляется индустриальному и доиндустриальному по трем важнейшим параметрам:

Таблица 15.1

Теория постиндустриального общества

Характеристика	Экономическая эпоха		
	Доиндустриальная	Индустриальная	Постиндустриальная
Главная сфера экономики	Сельское хозяйство	Промышленность	Сфера услуг
Основной производственный ресурс	Земля (сырье)	Капитал (энергия)	Информация (знания)
Господствующая социальная группа	Землевладельцы	Промышленники (собственники капитала)	Технократия
Тип производственной деятельности	Добыча (первичная обработка)	Последовательная обработка	Инновации
Базовые технологии	Трудоемкие	Капиталоемкие	Наукоемкие

– основному производственному ресурсу (в постиндустриальном обществе им является информация, в индустриальном — энергия, в доиндустриальном — первичные условия производства, сырье);

– типу производственной деятельности (в постиндустриальном обществе это последовательная обработка в противоположность изготовлению и добыче на более ранних этапах развития);

– характеру базовых технологий (определяющихся в постиндустриальном обществе как наукоемкие, в эпоху индустриализма — как капиталоемкие и в доиндустриальный период — как трудоемкие).

Именно эта схема позволяет сформулировать известное положение о трех обществах, согласно которому доиндустриальное общество базируется на взаимодействии человека с природой, индустриальное — на взаимодействии с преобразованной им природой, а постиндустриальное — на взаимодействии между людьми. На основе технологического прогресса материальное производство получает новые возможности, в результате чего жизненный уровень населения постиндустриальных стран становится все более высоким. Развитие производства стимулирует потребность в постоянном росте квалификации работников, вследствие чего образование обретает значение важнейшего фактора, обеспечивающего человеку социальный статус и общественное признание.

Удовлетворение материальных потребностей создает предпосылки для становления новой мотивационной системы. Человек, освобожденный от необходимости постоянного поиска средств для достойной жизни, получает возможность осваивать и культивировать в себе потребности более высокого порядка, и в первую очередь творчества. В отличие от труда, творчество является более высоким и совершенным типом деятельности; его побудительный мотив связан с внутренними потребностями личности, стремлением к самореализации, развитию и умножению своих знаний и возможностей. Эти черты становятся характерными для наиболее развитых стран мирового сообщества, что предопределяет их самодостаточность. Напротив, отстающие страны для развития своих национальных экономик нуждаются во внешних инвестициях и импорте технологий.

На основании исследований международных организаций сегодня принято классифицировать страны в зависимости от уровня экономического развития на:

- промышленно развитые;
- страны с переходной экономикой;
- развивающиеся страны;
- наименее развитые (беднейшие) страны.

15.2. Современная классификация стран

Промышленно развитые страны занимают господствующее положение в мировом хозяйстве. К ним относятся 24 государства с высоким уровнем доходов, входящих в ОЭСР (Организацию экономического сотрудничества и развития). Их отличает единый в социально-экономическом плане воспроизводственный процесс в рамках национальных хозяйств, интенсивный тип развития экономики, высокий уровень развития производительных сил. В странах этой подсистемы проживает 15,6 % населения мира, но она сосредотачивает подавляющую часть экономического и научно-технического потенциала мирового пространства. Хозяйственное развитие стран Запада, их внутризэкономическая и внешнеэкономическая политика определяют основные направления научно-технических сдвигов и структурной перестройки в мировом хозяйстве, состояние мирового рынка. Промышленные страны Запада выделяются среди всех подсистем мирового хозяйства очень высоким уровнем экономического развития. По производству ВВП на душу населения они почти в 5 раз превышают среднемировой уровень. Американский экономист Э. Денисон проследил влияние 23 факторов на темпы экономического роста в развитых странах и пришел к выводу, что западноевропейские страны постепенно сокращали разрыв с США не столько за счет количества затраченных факторов, сколько за счет их качества.

Страны с переходной экономикой — 28 государств Центральной и Восточной Европы и бывшего СССР, переходящие от централизованно-планируемой к рыночной экономике. В числе стран с переходной экономикой в силу своей политической значимости обычно отдельно, вне связи с другими группами, рассматривается Россия. Отдельной группой выделяются некогда входившие в социалистический лагерь страны Центральной и Восточной Европы, а также страны бывшего СССР, которые называют странами бывшей «рублевой зоны».

Развивающиеся страны — 132 государства Азии, Африки, Латинской Америки, характеризующиеся низким и средним уровнем доходов. Характерной чертой развивающегося мира выступает нарастающая неравномерность социально-экономического развития. Процесс экономической дифференциации усилился в 80-е – 90-е гг. XX в. Он развивается по различным направлениям — уровням экономического развития, народно-хозяйственным структурам, положению в мировом хозяйстве.

В зависимости от уровня экономического развития ООН и специализированные международные экономические организации делят развивающиеся страны на три категории, выделяя также страны-нефтеэкспортеры и новые индустриальные страны в отдельные подгруппы.

В *первую группу* стран с высокими доходами на душу населения (ВВП на душу населения более 9 386 долл. в год), характерными для промышленно развитых стран, входят Бруней, Катар, Кувейт, Объединенные Арабские Эмираты, Сингапур и ряд других территорий.

Во *вторую группу* стран со средними показателями ВВП на душу населения (от 776 долл. до 9 035 долл. в год) входят в основном страны-нефтеэкспортеры и новые индустриальные страны. К ним относятся страны, доля обрабатывающей промышленности в ВВП которых составляет не менее 20 %.

В ходе промышленного развития выделилась группа *новых индустриальных стран* (НИС), в 1970-е – 1980-е гг. для них были характерны более высокие темпы хозяйственного развития, превышающие аналогичные показатели других развивающихся и промышленно развитых стран. Ведущей отраслью экономического развития и основной статьей экспорта НИС стала обрабатывающая промышленность. Для большинства из них характерны тенденции, присущие зрелой капиталистической экономике — концентрация производства и капитала, формирование финансового капитала. В наиболее развитых странах образовывались транснациональные корпорации (ТНК). Особенно отчетливо это проявилось в Южной Корее, Тайване, Сингапуре, Бразилии, Мексике, Аргентине. В этой подсистеме развивающегося мира создавались преимущественно трудоемкие предприятия по выпуску массовой потребительской продукции. Уровень ВВП на душу

населения в год определяется как уровень выше среднего (от 3 035 долл. до 9 386 долл. в год).

В 1980-е гг. появилось второе и третье поколение новых индустриальных стран, в их числе Малайзия, Таиланд, Индонезия, Индия, Филиппины. В них преодолевается аграрная и сырьевая специализация экономики, формируется дифференцированный промышленный комплекс, вырабатывается модель приспособления к международным рынкам. НИС в большинстве своем состоят из латиноамериканских государств и стран Юго-Восточной Азии. Уровень ВВП на душу населения в год определяется как уровень ниже среднего (от 766 долл. до 3 035 долл. в год).

Подгруппу *нефтеэкспортирующих стран* составляют 19 государств, в экспорте которых нефтепродукты превышают 50 %. В ряде этих стран вначале была создана материальная основа, а затем дан простор для развития рыночных производственных отношений. Значительная часть «новой» крупной буржуазии стран ОПЕК (Организация стран — экспортеров нефти) — это преимущественно рантье, живущие на доходы не только от нефти, но и от нефтедолларов. Эта группа в наименьшей степени связана с национальной экономикой, концентрируясь преимущественно вокруг банковских объединений, действующих за рубежом.

Третью группу в развивающемся мире образуют бедные страны, в которых ВВП на душу населения в 1995 г. не превышал 750 долл. В эту подсистему входит подавляющее большинство стран Тропической Африки, порядка десяти азиатских стран преимущественно из Южной Азии и Индокитая, а также Гайяна, Гаити, Гондурас и Никарагуа из Латинской Америки. Особое положение в группе бедных стран занимают Индия и Китай, обладающие огромным экономическим потенциалом, разнообразной отраслевой структурой, огромными внутренними рынками. В Индии в результате социально-экономической эволюции рыночный сектор достиг среднего уровня развития. Китай по целому ряду традиционных производств вошел в число ведущих производителей мира.

Среди стран третьего мира ООН выделяет 48 *наименее развитых стран* (33 из них в Африке), на территории которых проживает 2,5 % населения мира, но они производят только 0,1 % мирового ВВП. Эта подгруппа сохраняется в качестве отсталого сырьевого придатка западных стран. Здесь наблюдается и политическая не-

стабильность. Огромный ущерб хозяйству Анголы, Мозамбика, Сомали, Эфиопии нанесли гражданские войны. Хозяйственное развитие данной подгруппы тормозят традиционные сектора, особенно в сельском хозяйстве. Лауреат Нобелевской премии Гуннар Мюрдаль в своей знаменитой работе «Азиатская драма» приходит к выводу, что проблемы индустриализации в странах Южной Азии и других наименее развитых странах связаны не с недостатком капитала, а с недоиспользованием рабочей силы, отсталостью сельского хозяйства, низким уровнем подготовки и образования населения. В результате эти страны все более отстают от основных направлений научно-технического и социального прогресса.

Если основные движущие силы развития многих стран периферии мирового хозяйства находятся внутри них, то для наименее развитых стран внешний фактор играет почти абсолютную роль.

Все попытки этих стран вырваться из порочного круга нищеты собственными силами до сих пор не привели к заметному изменению их положения. Одна из моделей экономического роста для стран «третьего мира» была предложена вест-индским экономистом Артуром Льюисом. Экономический рост Льюис рассматривал как процесс вложений и в экономическое, и в социальное развитие.

Контрольные вопросы

1. Какие параметры лежат в основе типологии общества согласно теории постиндустриального развития?
2. Что определяется как основной производственный ресурс в постиндустриальном обществе и почему?
3. Как определяется тип производственной деятельности на разных этапах развития общества?
4. Как определяется творчество и его роль в современном обществе?
5. Какой критерий лежит в основе современной классификации стран?
6. Какие страны входят в группу промышленно развитых стран, что лежит в основе их развития?
7. Что представляют собой новые индустриальные страны?
8. Какие страны входят в подгруппу нефтеэкспортирующих государств?
9. Какие страны называются бедными и почему?
10. В чем особенности развития наименее бедных стран мира?

Тема 16

Мировая экономика и международная специализация

16.1. Международное разделение труда и хозяйственная специализация

Развитие современных международных экономических отношений, рост открытости экономик определяются воздействием противоречивых тенденций. С одной стороны, усиливается интернационализация хозяйственной жизни, а с другой — стремление отдельных государств занять более выгодные мировые позиции.

Международные экономические отношения представляют собой комплекс торговых, производственных, научно-технических, финансовых связей между государствами, приводящих к обмену экономическими ресурсами, к совместной экономической деятельности. Они включают внешнюю торговлю, движение капиталов между странами, валютные отношения, миграцию рабочей силы, научно-технический обмен.

С углублением международного разделения труда, ростом интернационализации хозяйственной жизни, усилением экономической взаимозависимости государств постепенно складывается *мировая экономика*, или мировое хозяйство, представляющее собой совокупность национальных хозяйств отдельных стран, связанных системой международных экономических отношений, формирует-ся мировое экономическое сообщество.

Международная миграция трудовых ресурсов — перемещение лиц наемного труда между национальными хозяйствами, обусловленное неравномерностью их экономического развития, различиями в интенсивности накопления капитала и уровне жизни населения мировой хозяйственной системы. Международная миграция рабочей силы выступает как специфическая форма «перелива» рабочей силы и выражает процесс перераспределения трудовых ресурсов. Среди основных причин миграции трудовых ресурсов

можно выделить: наличие безработицы, низкий уровень жизни во многих странах, высокая степень относительного перенаселения в странах с замедленными темпами экономического развития, наличие потребности в дополнительных, дешевых и мобильных трудовых ресурсах, необходимость в источниках пополнения рынка труда в странах с низким уровнем рождаемости и др. Миграция трудовых ресурсов регулируется национальными законодательствами об иммиграции и двусторонними и многосторонними соглашениями об их перемещении и использовании.

Международная торговля развивается на основе международного разделения труда и международной специализации. О важности участия страны в международной торговле говорил представитель экономической школы меркантилизма Томас Мэн. Его называют «стратегом торговли», а его книгу «Богатство Англии — во внешней торговле», название которой хорошо отражает идею Мэна, — «евангелием меркантилизма».

Международное разделение труда — устойчивое производство товаров и услуг в отдельных странах сверх внутренних потребностей в расчете на международный рынок. Оно основывается на международной специализации, которая предполагает наличие пространственного разрыва либо между отдельными стадиями производства, либо между производством и потреблением в международном масштабе, сосредоточение в отдельных странах производства определенных товаров для последующей выгодной продажи на мировом рынке и удовлетворение тем самым потребностей других стран, предъявляющих спрос на этот товар. Предпосылки международного разделения труда возникли благодаря появлению машинной индустрии и специализации производства. Спрос на отдельные виды товаров в странах, которые не могли добывать и производить их в достаточном количестве, стимулировал развитие внешней торговли этими товарами, а получаемая от нее выгода подталкивала страны-производители к расширению производства данных товаров.

Определенные преимущества при производстве товаров и услуг давали странам их выгодное географическое положение, наличие редких природных ресурсов, квалификация специалистов, высокий уровень технического оснащения. Адам Смит назвал эти преимущества *абсолютными*. Согласно принципу абсолютных преимуществ

шестьс Смита следует импортировать товар из страны, где издержки абсолютно меньше, а экспортировать те товары, издержки производства которых ниже, чем у импортера.

В отличие от Смита его последователь Давид Рикардо считал, что предпосылкой международного товарообмена не обязательно должно быть различие абсолютных издержек. Достаточно, чтобы между торгующими странами различались сравнительные издержки. Страны, специализируясь на производстве товаров, в котором они имеют *относительные* преимущества, могут производить их в значительно большем объеме и лучшего качества. Торгуя между собой, страны имеют возможность приобретать те товары, которые не производятся в стране, причем это обойдется стране дешевле, чем если бы страна пыталась производить данный продукт сама. Специализация, основанная на принципе сравнительных преимуществ, и международная торговля увеличивают общий объем мирового производства и потребления.

Сегодня ведущим сегментом мирового товарного рынка является торговля машинами и оборудованием, где обмен основан уже не на межотраслевом, а на внутриотраслевом, подетальном и пооперационном разделении труда. Поставки здесь осуществляются в рамках производственной кооперации. Быстро развивается и торговля услугами в таких нетрадиционных сферах, как банковское, гостиничное и страховое дело, строительство, инженерные услуги, консультирование, реклама, торговые посреднические операции. Международный обмен технологиями, который воплощается в машинах, знаниях, квалифицированных навыках, осуществляется в виде лицензий, технических услуг вместе с торговлей оборудованием и движением прямых капиталовложений.

Ряд стран торгует сырьем и несложными видами продукции (к ним относятся в основном развивающиеся страны), что тормозит их развитие. Однако такие страны не лишены возможности в условиях международного разделения труда и развитой мировой торговли выйти на передовые рубежи, о чем свидетельствует опыт Тайваня, Гонконга, Южной Кореи и других государств. Промышленно развитые страны обычно экспортируют капиталоемкие и высокотехнологичные товары. Однако экономическая эффективность производства различных товаров в отдельных странах может изменяться. По мере развития экономики меняются квалификация

рабочей силы, объем и состав капитала, совершенствуется технология, одновременно происходит изменение относительной эффективности производства отдельных видов товаров. Поскольку условия производства в каждой стране различны, то и затраты различны. Мировой рынок, балансируя спрос и предложение, формирует свои цены, выраженные в наиболее признанной мировой валюте.

16.2. Внешнеторговая политика государств.

Свобода торговли и протекционизм

Государства различных стран могут придерживаться различной внешнеторговой политики: политики свободной торговли, протекционизма или умеренной торговой политики.

Свобода торговли предполагает политику государства с минимальным вмешательством во внешнюю торговлю, которая развивается на основе свободного рыночного механизма формирования цен, т.е. соотношения спроса и предложения. Эта политика открывает внутренний рынок для иностранной конкуренции.

Протекционизм — государственная политика защиты внутреннего рынка от иностранной конкуренции путем использования различных инструментов торговой политики.

Умеренная торговая политика предполагает сочетание элементов свободы торговли и протекционизма.

Согласно проведенным исследованиям большинство стран с переходной экономикой придерживаются протекционистского режима внешней торговли. Среди развивающихся стран и стран с переходной экономикой, торговый режим которых эксперты оценили как свободный, выделяют Эквадор, Латвию, Литву и Эстонию. В 90-е гг. XX в. наметилась тенденция либерализации торговых режимов и роста количества стран, проводящих умеренную торговую политику. Эксперты отмечают, что развивающиеся страны в большинстве своем имеют значительно более ограничительный торговый режим по сравнению со странами с переходной экономикой.

В большинстве стран основная задача правительства в области международной торговли — помочь экспортерам вывести как можно больше своей продукции, сделав их товары более конку-

рентоспособными на мировом рынке, и ограничить импорт, сделав иностранные товары менее конкурентоспособными на внутреннем рынке. Достичь этого можно с помощью различных инструментов торговой политики, среди которых основное значение приобретают экономические инструменты. Инструменты государственного регулирования международной торговли делятся на тарифные и нетарифные. Тарифные методы основаны на использовании таможенного тарифа, к нетарифным относятся все остальные, которые, в свою очередь, подразделяются на количественные методы и инструменты скрытого протекционизма.

Современный протекционизм носит в основном узкий или скрытый характер. Так, в отношениях развитых стран между собой он концентрируется в сфере сельского хозяйства, легкой промышленности и производстве стали; в торговле развитых стран с развивающимися — это экспорт промышленных товаров развивающимся странам; в торговле развивающихся стран между собой — это товары традиционного экспорта.

Современный протекционизм принимает различные формы. Он может выступать как: селективный (направленный против отдельных стран или отдельных товаров), отраслевой (защищающий отдельные отрасли, прежде всего сельское хозяйство), коллективный (проводится объединениями стран в отношении стран, не входящих в них), скрытый (с помощью методов внутренней экономической политики).

Государственное регулирование международной торговли может быть односторонним, двусторонним и многосторонним. Глобализация мирового экономического пространства предполагает повышение открытости национальных экономических систем и построение международных экономических отношений на основе многосторонних соглашений.

16.3. Особенности хозяйственной специализации России

Длительное время внешнеэкономические связи рассматривались в нашей стране как вынужденное явление. Управление ими, равно как и их практическое осуществление, было до предела централизовано. В нэповской экономике 1920-х гг. государствен-

ное регулирование внешней торговли производилось через выдачу лицензий на внешнеторговые операции предприятиям, трестам и другим хозяйственным организациям, которые затем вели эти операции самостоятельно. В 1930-е гг. все права на внешнеэкономическую деятельность были отобраны у непосредственных производителей и переданы специализированным внешнеторговым организациям, прямо подчиненным образованному Наркомату внешней торговли. Административная экономика не способствовала росту экспортного потенциала, а, напротив, подавляла его. Главным экспортным товаром России тогда было зерно, а его производство после коллективизации резко сократилось. Зерна катастрофически не хватало даже для внутреннего потребления, не говоря уже о вывозе за границу, а больше экспортировать было нечего.

Внешняя торговля несколько возросла в годы Второй мировой войны, когда в СССР шли крупные поставки в кредит и за золото военного снаряжения, продовольствия и материалов из стран антигитлеровской коалиции, в том числе и из США. Сразу после войны резко возросли поставки оборудования из Германии.

Бурный рост советской внешней торговли произошел в 1970-е гг.: начавшаяся разрядка международной напряженности и бум всей мировой торговли способствовали вовлечению нашей страны в международный товарообмен. Кроме того, значительно повысились цены на нефть и газ, т. е. как раз на те советские товары, которые были конкурентоспособны на мировом рынке. Далее происходило закрепление этой отсталой, по существу «колониальной» структуры торговли, когда экспорт растет за счет расширения вывоза энергоносителей — нефти и газа, а импорт — преимущественно за счет увеличения ввоза продовольствия, прежде всего зерна и потребительских товаров.

Сегодня становится очевидным, что сохранение подобной структуры внешнеэкономической специализации нашей страны не может способствовать вхождению России в мировое хозяйство на равных условиях. Поэтому необходимы действенные меры по изменению этой ситуации за счет повышения качества отечественных товаров, создания условий для инвестирования внутри страны, укрепления правовой базы реформирования российской экономики.

Для преодоления сырьевой направленности хозяйственной специализации России на международном рынке среди основных среднесрочных приоритетов в сфере структурной перестройки российской экономики намечено создание условий для:

- кардинального увеличения несырьевого экспорта (как источник роста экономики, увеличения внутреннего спроса);
- переток капитала из сырьевого сектора в обрабатывающие отрасли и увеличение прямых иностранных инвестиций (прежде всего как источник финансирования импортозамещения и технологической модернизации);
- опережающий рост «новой экономики» (как способ создания заделов для повышения конкурентоспособности российской экономики).

Необходимо сконцентрировать государственную поддержку на обеспечение опережающего роста секторов «новой экономики», которая представляет собой совокупность отраслей, характеризующихся большим вкладом человеческого капитала по сравнению с материальными элементами. Напомним, что она включает в себя профессиональное образование, информационно-коммуникационные рынки, производство инноваций и так называемые интеллектуальные услуги. Новая экономика должна обеспечить место России в группе наиболее развитых стран. Отрасли «новой экономики» непосредственно влияют на эффективность традиционных отраслей, формируя их информационную, кадровую и инновационную инфраструктуру.

Открытость российской экономики — один из ключевых факторов ускорения структурных преобразований и экономического роста. Необходимо устранение избыточного таможенного и валютного регулирования и контроля, приближение российских стандартов к международным, обеспечение недискриминационного доступа иностранных производителей на российский рынок. Сбалансированное решение этих вопросов вырабатывается в рамках переговоров по вступлению России в ВТО, а также в процессе формирования Общего европейского экономического пространства (ОЕЭП).

Контрольные вопросы

1. На чем основано международное разделение труда?
2. Что представляет собой мировое хозяйство?
3. Что такое хозяйственная специализация?
4. О чем говорит теория абсолютных преимуществ Адама Смита?
5. Что понимается под сравнительными преимуществами во внешней торговле?
6. Какие виды внешнеторговой политики существуют и каковы их особенности?
7. Каковы основные инструменты государственного регулирования внешней торговли?
8. Как развивалась хозяйственная специализация советской экономики?
9. Каковы основные проблемы внешнеэкономического развития современной России?
10. Каковы направления развития международной специализации России?

Тема 17

Международная валютно-финансовая система

17.1. Понятие международной валютно-финансовой системы и ее элементы

Международная валютно-финансовая система — закрепленная в международных соглашениях форма организации валютно-финансовых отношений, функционирующих самостоятельно или обслуживающих международное движение товаров и факторов производства. Международная валютно-финансовая система является необходимым звеном, позволяющим развиваться международной торговле товарами и финансовыми инструментами, а также движению факторов производства. Она состоит из двух групп элементов.

Валютными элементами системы являются национальные валюты, условия их взаимной конвертируемости и обращения, валютный паритет, валютный курс и национальные и международные механизмы их регулирования.

Финансовыми элементами системы являются международные финансовые рынки и механизмы торговли конкретными финансовыми инструментами — валютой, ценными бумагами, кредитами.

Международный финансовый рынок — рынок кратко-, средне- и долгосрочных кредитов, инвестиций, ценных бумаг, вкладов и т. п., осуществляемых на международном уровне. Международный финансовый рынок включает рынок капитала (средне- и долгосрочные кредиты, ценные бумаги) и денежный рынок (краткосрочные кредиты, ценные бумаги и т. п.). Деятельность на международном финансовом рынке регулируется международными валютно-кредитными организациями, созданными на основе межгосударственных соглашений, такими как Международный валютный фонд (МВФ), Международный банк реконструкции и развития (МБРР), Организация экономического сотрудничества и развития (ОЭСР), Международная ассоциация развития (МАР), Международная финансовая корпорация (МФК) и др.

Центральное место в сегменте внешних экономических связей принадлежит международному движению капитала. Индустриальные страны выступают основными субъектами и объектами приложения предпринимательского ссудного капитала. Положение промышленно развитых стран в движении финансовых ресурсов в мире изменилось в 1990-е гг., они стали нетто-экспортерами средств в размере 50 млрд долл. Еще в 1980-е гг. они выступали нетто-импортерами финансовых ресурсов. Основными объектами притяжения финансовых средств сегодня выступают США и Великобритания. Япония и Германия являются чистыми кредиторами. На взаимовыгодные потоки капитала между США и Японией (порядка 80 млрд долл. в год) приходится примерно треть чистых мировых потоков финансовых ресурсов, между тем до 1980-х гг. Япония была нетто-импортером капитала, а США — до конца 1970-х гг. — чистым экспортером.

Движение капитала может осуществляться в различных формах: в формах прямых и портфельных инвестиций, внутрифирменных потоков в рамках транснациональных корпораций (ТНК), в предоставлении кредитов, создании совместных предприятий и т. д.

Очевидно, чтобы страны могли осуществлять взаимные операции на международном рынке, их национальные денежные единицы должны быть приведены в определенное соответствие. Это достигается посредством валютного рынка, на котором действуют все те же законы, что и на товарном рынке, и прежде всего законы спроса и предложения. Международная валютная система — вторая составляющая международной валютно-финансовой системы.

Международная валютная система — совокупность денежно-кредитных отношений, сложившихся на основе интернационализации хозяйственной жизни и развития мирового рынка. Основные составные элементы мировой валютной системы: определенный набор международных платежных средств; режим обмена валют включая валютные курсы; условия конвертируемости; регламентацию форм международных расчетов; сеть международных банковских учреждений, осуществляющих международные расчеты и кредитные операции. Мировая история знает несколько видов валютных систем: золотой стандарт, золотодевизная система, система управляемых плавающих валютных курсов, действующая сегодня практически во всех странах.

17.2. Международный валютный рынок

Международный валютный рынок — это сфера экономических отношений, где осуществляются операции по покупке и продаже золота, иностранной валюты и платежных документов в иностранной валюте, а также срочные финансовые сделки. Первоначально валютный рынок играл вспомогательную роль по отношению к рынкам товаров и капиталов. Его функция состояла в том, чтобы обслуживать международные потоки товаров и капиталов. Однако начиная с 1970-х гг. валютный рынок приобрел самостоятельное значение как особая сфера приложения капиталов. На валютный курс, который формируется на валютном рынке, воздействуют факторы, отражающие состояние экономики данной страны:

- показатели экономического роста (валовой национальный продукт, объемы промышленного производства и др.);
- состояние торгового баланса, степень зависимости от внешних источников сырья;
- рост денежной массы на внутреннем рынке;
- уровень инфляции и инфляционные ожидания;
- уровень процентной ставки;
- платежеспособность страны и доверие к национальной валюте на мировом рынке;
- спекулятивные операции на валютном рынке;
- степень развития других секторов мирового финансового рынка, например рынка ценных бумаг, конкурирующего с валютным рынком.

Операции с валютой (валютными активами) осуществляются на специальных валютных биржах.

Биржа валютная осуществляет на регулярной и упорядоченной основе куплю-продажу иностранной валюты в крупных размерах по рыночным ценам на основе складывающегося спроса и предложения. На валютной бирже устанавливается официальный валютный курс. Валютные биржи действуют во многих странах Западной Европы. Например, в Италии действуют четыре валютные биржи, в Германии — пять. В странах, где находятся наиболее крупные банки (США, Великобритании, Швейцарии), валютных бирж нет.

В России деятельность валютных бирж регулируется на основании Постановления от 31 мая 1991 г. «О российской валютной бирже» и Постановления от 22 января 1997 г. «Об осуществлении валютными биржами операций с ценными бумагами на рынке ценных бумаг». Сегодня в России крупнейшей является Московская межбанковская валютная биржа (ММВБ). Действуют также Санкт-Петербургская валютная биржа, Уральская региональная валютная биржа, Сибирская, Азиатско-тихоокеанская, Ростовская, Самарская, Краснодарская межбанковские валютные биржи, а также Нижегородская валютно-фондовая биржа.

Все валютные биржи мира связаны между собой, в результате чего возник высокотехнологичный мировой рынок валюты.

Как известно, валютные курсы нестабильны, в связи с этим у участников валютного рынка появилось стремление к страхованию сделок и капиталов. Такие действия получили название хеджирования.

Хеджирование — страхование, снижение риска потерь, обусловленных неблагоприятными изменениями валютных курсов по сравнению с теми, которые учитывались при заключении контрактов. Суть хеджирования заключается в том, что покупатель той или иной валюты заключает договор на ее приобретение (продажу) и одновременно покупает фьючерс (срочный контракт) на ее продажу (покупку) по заранее оговоренной цене, т. е. на противоположную сделку. Таким образом, любое изменение валютного курса приносит брокеру проигрыш по одному контракту и выигрыш по другому, т. е. величина потерь сводится к минимуму. Хеджирование осуществляется на базе срочных контрактов и валютных опционов. Часто хеджирование носит более сложный характер, когда осуществляются сделки по купле-продаже товаров в иностранной валюте. Например, японская автомобильная компания продала в США автомобили с оплатой в долларах на определенную дату. Одновременно она заключила срочный контракт на приобретение иен за доллары по существующему курсу. Предположим, что на эту дату курс доллара к иене упал. Но автомобильная японская компания застраховала себя от убытков, заключив срочный контракт, поскольку она обменяла полученные за автомобили доллары на иены по курсу на момент заключения срочного контракта.

Может применяться перекрестное хеджирование. Фирмы страхуются как от падения, так и от повышения курсов валюты, компенсируя потери от одного контракта доходами от другого.

Валютный опцион дает право его владельцу купить или продать определенное количество валюты в течение какого-то периода времени по определенному курсу. Поскольку опцион представляет собой право, но не обязательство, купить или продать активы по заранее оговоренной цене, он может быть реализован или нет в зависимости от решения, принимаемого исключительно его держателем. За пользование этим правом владелец выплачивает премию. Если валютный курс в течение этого периода времени повысился, то владелец получает разницу в валютном курсе. Это его прибыль. Если курс понизился, потери владельца опциона ограничатся премией, которую он уплатил за опцион.

В современных валютных сделках часто используют такой инструмент, как *операции РЕПО* — договоры об обязательном обратном выкупе валюты. Прямая операция РЕПО предусматривает, что одна из сторон продает другой определенное количество валюты по нынешнему курсу с обязательством купить его обратно по заранее оговоренному курсу (обычно большему). Разница между курсами отражает доходность операции РЕПО.

Такие операции, как хеджирование, использование валютных опционов и сделки РЕПО — относительно новые инструменты валютного регулирования в России.

Появление рынка евровалют и ценных бумаг отражает тенденцию к растущей интернационализации финансовой системы. Эти рынки мобилизуют капиталы и распределяют их в глобальном масштабе.

Евровалютный рынок — международный рынок краткосрочных и среднесрочных кредитов. Он основан на операциях, совершаемых с национальной валютой за пределами страны ее происхождения. На евровалютном рынке осуществляется кредитная деятельность на основе евровалютных депозитов, когда резиденты одной страны помещают деньги на счета банка другой.

На международном рынке ценных бумаг продаются еврооблигации и евроакции. В конечном счете, нормы процента на международном рынке капиталов определяются интернациональным соотношением спроса и предложения.

В современной открытой экономике серьезной проблемой макроэкономического регулирования является достижение внутреннего и внешнего равновесия. Ее решение требует учета взаимного влияния как внутренних факторов экономического развития национальной экономики, так и внешних факторов развития мировой экономической системы.

Каждая страна хочет иметь четкое представление о состоянии своих внешнеэкономических связей. Данные об этом можно получить из анализа Платежного баланса страны.

17.3. Платежный баланс страны и проблемы его регулирования

Платежный баланс — соотношение общей суммы платежей иностранным государствам и суммы, полученной от иностранных государств в течение определенного периода времени. Платежи и поступления включают золото, стоимость товаров и услуг (фрахт, страховые платежи), расходы и доходы от туризма, движение капиталов (кредитов и инвестиций), выплаты процентов, дивидендов и основной суммы кредитов.

Платежный баланс представляет собой систематизированную запись итогов всех экономических сделок между резидентами данной страны (домашними хозяйствами, фирмами и правительством) и остальным миром в течение определенного периода времени (обычно года). При этом платежный баланс отражает не единичные, а совокупные сделки между резидентами и нерезидентами.

Макроэкономическое назначение платежного баланса состоит в том, чтобы в лаконичной форме отражать состояние международных экономических отношений данной страны с ее зарубежными партнерами, являясь индикатором для выбора кредитно-денежной, валютной, бюджетно-налоговой, внешнеторговой политики и управления государственной задолженностью.

Позитивный, или активный, платежный баланс означает, что поступления в страну превышают выплаты. Негативный, или пассивный, платежный баланс означает обратное соотношение между поступлениями и выплатами. В последнем случае говорят о дефи-

ците платежного баланса. Состояние платежного баланса в значительной мере определяет валютный курс страны.

Экономические сделки представляют собой любой обмен стоимостью, т. е. акт, в котором передается право собственности на товар, оказывается экономическая услуга или право собственности на активы переходит от резидента данной страны к резиденту другой страны. Поскольку любая сделка имеет две стороны, в платежном балансе реализуется принцип двойной записи. Суть в том, что каждая сделка записывается на двух счетах: дебетовом и кредитовом.

Кредит отражает отток стоимостей, за которым должен последовать их компенсирующий приток в данную страну. Приток денежных средств из-за рубежа помещается на кредитовом счете и представляется как кредит. При этом сделки, в результате которых происходит приток валюты в страну, записываются со знаком «плюс».

Дебет отражает приток стоимостей в данную страну, за который ее резиденты должны впоследствии платить, возможно, наличными деньгами, т. е. расходовать иностранную валюту. Отток денежных средств из страны за границу помещается на дебетовом счете и представляется как дебет. На этом счете фиксируются такие сделки, в результате которых страна расходует валюту на приобретение каких-то ценностей за рубежом. Эти сделки записываются в платежном балансе со знаком «минус», так как они приводят к уменьшению валюты на счетах резидентов.

Политическая и макроэкономическая стабилизация в стране, проведение взвешенной валютной политики позволили России в последние годы мобилизовать объем внешних активов, достаточный для финансирования существенного увеличения импорта товаров и услуг, своевременного обслуживания государственных внешних обязательств, дальнейшего накопления золотовалютных резервов Российской Федерации.

Платежный баланс страны имеет сложную структуру. Он состоит из двух больших разделов: баланса по текущим операциям и баланса движения капитала и финансовых операций, которые, в свою очередь, делятся на более мелкие разделы и статьи (табл. 17.1).

Поскольку общая сумма кредита должна быть равна общей сумме дебета, по определению баланса, существует третий блок — изменение официальных резервов, который и является балансирующим в структуре платежного баланса.

Структура платежного баланса

I. Счет текущих операций
А. 1. Товарный экспорт 2. Товарный импорт <hr/> Сальдо баланса внешней торговли 3. Экспорт услуг 4. Импорт услуг <hr/> Сальдо по операциям с товарами и услугами Б. 5. Чистые доходы от инвестиций и оплата труда 6. Чистые трансферты
Сальдо баланса по текущим операциям
II. Счет движения капитала и финансовых операций
А. 7. Капитальные трансферты Б. 8. Прямые инвестиции 9. Портфельные инвестиции 10. Прочие инвестиции
Сальдо движения капитала и финансовых операций
Сальдо баланса по текущим операциям и баланса движения капитала
III. Изменения официальных резервов

Таким образом, платежный баланс страны включает в себя три составных элемента:

- счет текущих операций;
- счет движения капитала;
- изменение официальных резервов.

I блок — баланс по текущим операциям (счет текущих операций) показывает международное движение реальных материальных ценностей, прежде всего товаров и услуг. Кроме того, в счете текущих операций учитывается движение доходов (платежи по оплате труда и текущие доходы от инвестиций — проценты и дивиденды) и текущих трансфертов (передача материальных ресур-

сов, не предусматривающая получения в обмен никакого стоимостного эквивалента).

Рассмотрим его подробнее.

А. Операции с товарами и услугами.

1 раздел баланса по текущим операциям представляет собой торговый баланс. При проведении расчетов между странами прежде всего рассматривается соотношение экспорта и импорта товаров. Продажа товаров за границу (товарный экспорт) приводит к притоку денежных средств, создает запасы иностранной валюты в национальных банках и формирует статью кредита. Ввоз товаров из-за рубежа (товарный импорт) ведет к оттоку денежных средств, сокращению запасов иностранной валюты в стране и образует статью дебета. Соотношение объемов экспортных и импортных операций дает возможность рассчитать сальдо баланса внешней торговли.

2 раздел представляет собой баланс услуг. Он включает статьи, отражающие предоставление услуг иностранным гражданам или приобретение услуг для своих граждан за рубежом. Это туристические, транспортные, банковские и страховые услуги. Их называют нефакторными услугами.

Сальдо по операциям с товарами и услугами является одной из составляющих ВВП (по расходам). Это чистый экспорт.

Б. Доходы от инвестиций и оплата труда — доходы от так называемых факторных услуг (труда и капитала): выплаты и поступления процентов, дивидендов, переводы зарплаты и гонораров.

Раздел «оплата труда» показывает вознаграждение работников, полученное ими от резидентов другой страны, например оплата сезонных и приграничных рабочих.

Раздел «доходы от инвестиций» отражает доходы от владения иностранными финансовыми активами, которые нерезиденты выплачивают резидентам, и наоборот. Пример инвестиционных доходов представляют проценты, дивиденды и другие аналогичные формы доходов. Сюда же включаются и проценты по обслуживанию государственного долга. Чистые доходы от инвестиций являются чистыми доходами от кредитных услуг, так как они связаны с «экспортом» услуг вкладываемого за рубежом национального денежного капитала. Если национальный капитал, вложенный за рубежом, приносит больший объем процентов и дивидендов, чем иностранный капитал, инвестированный в данной стране, то чистые

доходы от инвестиций окажутся положительными; в противном случае — отрицательными.

Иногда активы и пассивы данной страны наращиваются без осязаемых потоков ценностей между странами. Наиболее частым примером такого рода является невозвращение в страну прибылей отечественных компаний, реинвестируемых в иностранных фирмах. В этом случае отечественная материнская компания увеличивает свои активы за рубежом, но не репартирует их на Родину в виде дивидендов. В обычной государственной статистике такие прибыли и их реинвестирование за границей полностью исключаются из статей платежного баланса, как будто никаких международных сделок не произошло, пока эти прибыли не будут возвращены в страну материнской компании.

В. Трансферты. Большинство экономических операций заключается в эквивалентном обмене экономическими ценностями. На основании этого и осуществляется принцип двойной записи. Но может происходить и безвозмездное предоставление экономических ценностей (товаров, услуг и финансовых активов). Для отражения этой операции на счетах платежного баланса дважды приводится особая статья, которая называется «Трансферты».

Трансферт, по определению, является операцией, в которой одна институциональная единица предоставляет другой единице товар, услугу, актив или права собственности, не получая взамен в качестве эквивалента товара, услуги или актива. В платежном балансе проводится различие между текущими и капитальными трансфертами.

Чистые трансферты включают переводы частных и государственных средств в другие страны (пенсии, подарки, денежные переводы за границу или безвозмездная помощь иностранным государствам). Учет односторонних трансфертов технически сложен, так как невозможно сопоставить два взаимопогашающих потока ценностей. В этом случае в графе «дебет» со знаком «минус» появляется специальная строка «односторонние трансферты» (или «дары»), так как подобные платежи истощают имеющийся в стране запас иностранной валюты.

Текущие трансферты увеличивают уровень располагаемого дохода и потребления товаров и услуг получателя и уменьшают располагаемый доход и потенциальные возможности потребления

донора, например гуманитарная помощь в форме потребительских товаров и услуг.

Сумма внешнеторгового баланса и баланса услуг и некоммерческих платежей образуют баланс текущих операций. Активное (положительное) сальдо этого баланса свидетельствует о том, что данная страна экспортирует произведенные ею товары и услуги в большем масштабе, чем импортирует, т.е. страна получает иностранной валюты больше, чем тратит за границей. В результате в ее распоряжении оказываются свободные средства, повышающие ее инвестиционные возможности, она может предоставлять кредиты иностранцам или накапливать зарубежные активы. Наоборот, дефицит баланса по текущим операциям отражает отток денежных средств из страны, увеличение ее задолженности другим странам. Он означает, что расходы страны по оплате импорта превосходят доходы, полученные от экспортных операций. Систематический дефицит баланса по текущим операциям ведет к тяжелым экономическим последствиям. (Например, Мексика имела отрицательное сальдо по текущим операциям до 1982 г., поскольку основную часть своих экспортных доходов вынуждена была тратить на оплату предоставленных ей ранее кредитов, что привело к кризису неплатежей внутри страны).

Исчерпание кредита и пользующихся спросом активов приводит к необходимости макроэкономической корректировки текущего счета платежного баланса. Корректировка предполагает либо увеличение доходов от экспорта, либо сокращение расходов по импорту, например с помощью внешнеторговых ограничений (введение тарифов, импортных квот и т.д.). В случае ограничительной внешнеторговой политики макроэкономическая корректировка оказывается весьма болезненной для отечественных потребителей, так как они сталкиваются с возросшими ценами как на импортные, так и отечественные товары. При этом состояние текущего счета платежного баланса улучшается только в краткосрочном периоде, а в долгосрочной перспективе (даже если торговые партнеры не предпринимают ответных ограничительных мер) чистый экспорт из данной страны уменьшается вследствие повышения курса национальной валюты.

Дефицит баланса по текущим операциям финансируется либо с помощью зарубежных займов, либо путем продажи части акти-

вов иностранцам, что и отражается в счете движения капиталов. Эти сделки ведут к сокращению чистых зарубежных активов. Чистые зарубежные активы — разность между величиной зарубежных активов, которыми владеют отечественные резиденты, и величиной национальных активов, которыми владеют иностранцы.

2 блок — *баланс движения капитала и финансовых операций* (счет операций с капиталом и финансовыми инструментами) показывает источники финансирования реальных материальных ценностей.

А. Первая часть этого блока называется счетом операций с капиталом. Счет операций с капиталом включает только капитальные трансферты (передача прав собственности на основной капитал или аннулирование долга кредитором). Трансферты, не являющиеся текущими, по определению, являются капитальными. Капитальные трансферты приводят к изменению в объеме активов или обязательств донора. Если донор и получатель являются нерезидентами по отношению друг к другу, капитальный трансферт приводит к изменению в уровне национального богатства экономик, которые они представляют. Пример капитальных трансфертов представляют безвозмездная передача прав собственности на основные фонды, прощение долгов. Безвозмездная передача денежных средств рассматривается как капитальный трансферт только в том случае, если эти средства предназначены для приобретения основных фондов или капитального строительства (например, безвозмездное финансирование правительством Германии строительства жилья для российских военнослужащих в 1996–1997 гг.). Обычно в этих статьях отражены операции, связанные с миграцией населения. Капитальные трансферты отражают стоимостную оценку потоков имущества, финансовых активов и обязательств мигрантов.

Б. Вторая часть этого блока представляет собой финансовый счет. Финансовый счет включает прямые инвестиции, портфельные и другие инвестиции, а также резервные активы (монетарное золото, специальные права заимствования, резервная позиция в Международном Валютном Фонде, иностранная валюта и ценные бумаги, возникающие в результате соглашений между национальными и иностранными центральными банками, а также правительственными органами). Финансовый счет, в свою очередь, состоит

из двух разделов: активов и обязательств сектора государственно-го управления и прочих секторов национальной экономики.

Прежде всего в финансовом счёте отражаются произошедшие в отчетном периоде операции с активами и обязательствами резидентов по отношению к нерезидентам: доходы от продаж акций, облигаций, недвижимости и т. д. иностранцам и расходы, возникающие в результате покупок активов за границей.

Продажа иностранных активов увеличивает запасы иностранной валюты, а их покупка уменьшает их. Поэтому баланс движения капитала и операций с финансовыми инструментами показывает чистые поступления иностранной валюты от всех сделок с активами. Положительное сальдо этого счёта определяется как чистый приток капитала в страну. Положительное сальдо означает чистое снижение иностранных активов резидентов и/или рост их иностранных обязательств. Наоборот, чистый отток (вывоз капитала), или отрицательное сальдо по финансовому счёту, показывает чистое увеличение иностранных активов резидентов и/или чистое снижение их иностранных обязательств. Он возникает на фоне дефицита счёта движения капитала, когда расходы на покупку активов за границей превосходят доходы от их продажи за рубеж.

В финансовом счёте активы и обязательства классифицируются по функциональному признаку. Различают четыре функциональные группы активов или обязательств (границы достаточно условны):

- прямые инвестиции;
- портфельные инвестиции;
- резервы;
- прочие инвестиции.

Прямые инвестиции осуществляются для воздействия на процесс управления предприятием, что достигается участием в его капитале. Все операции, происходящие между прямым инвестором и предприятием прямого инвестирования, в форме, отличной от участия в собственном капитале этого предприятия, например предоставление кредитов, также классифицируются как прямые инвестиции.

Портфельные инвестиции представляют собой долговые ценные бумаги, акции и т. п., которые приобретаются главным обра-

зом для получения дохода. Для разграничения прямых и портфельных инвестиций на практике используется следующий критерий: если инвестор владеет 10 и более процентами обыкновенных акций предприятия, считается, что вложенные средства носят характер прямых инвестиций.

Резервы, по определению, которым пользуется Банк России, составляют ликвидные иностранные активы Центрального банка РФ и Министерства финансов РФ в свободно конвертируемой валюте. В их состав включаются:

- иностранная валюта;
- остатки средств на корреспондентских, текущих счетах и в краткосрочных депозитах в банках-нерезидентах (до 3 квартала 1999 г.) и средства на счетах банков-резидентов;
- ликвидные ценные бумаги иностранных правительств;
- активы в МВФ (СДР — специальные права заимствования);
- резервная позиция в МВФ;
- другие ликвидные активы.

Все операции, которые не рассматриваются как операции с прямыми, портфельными инвестициями и резервными активами, отражаются по статье «Прочие инвестиции».

Любые операции приводят к увеличению счета по одному инструменту и к его снижению по другому. Метод двойной записи позволяет показать в платежном балансе трансформацию долга и переход его из одной категории в другую.

Необходимо заметить, что хотя в финансовый счет включаются все четыре перечисленные категории операций, наибольший интерес с точки зрения анализа платежного баланса представляет анализ первых двух категорий операций финансового счета. Поэтому в платежном балансе отдельно выделяется финансовый счет без учета резервных и прочих активов.

Очевидно, что существует тесная взаимосвязь текущего счета и счета движения капитала и финансовых операций. Так, дефицит платежного баланса по текущим операциям финансируется в основном чистым притоком капитала. Если инвестиции превышают национальные сбережения, то излишек инвестиций должен финансироваться из-за рубежа, за счет иностранных займов. Эти займы позволяют стране импортировать товаров и услуг больше, чем экспортировать, т. е. чистый экспорт будет отрицательным. На ми-

ровой арене страна выступает в качестве должника. Наоборот, если национальные сбережения превышают внутренние инвестиции, то избыточные сбережения используются для кредитования зарубежных партнеров. Страна выступает кредитором.

Следовательно, активное сальдо текущего счета сопровождается чистым оттоком капитала, так как избыточные средства текущего счета будут использованы для покупки недвижимости за рубежом или предоставления займов другим странам. Для того чтобы поступления от всех сделок балансировали совокупные расходы, необходимо, чтобы дефицит текущего счета в точности соответствовал положительному сальдо капитального счета, или наоборот — дефицит счета движения капитала и финансовых операций (без резервов) должен в точности соответствовать активному сальдо текущего баланса. Такое взаимоурегулирование счетов платежного баланса осуществляется при условии, что Центральный банк не предпринимает валютных интервенций и не изменяет величины официальных валютных резервов. В этом случае на фоне притока капитала появляется тенденция к относительному удорожанию национальной валюты, а на фоне оттока капитала — к ее относительному удешевлению. Необходимость такого взаимоурегулирования исчезает, если Центральные банки стремятся предотвратить свободные колебания валютного курса и оказывают воздействие на него, покупая и продавая иностранную валюту из официальных валютных резервов.

3 блок — изменения официальных резервов. Официальные валютные резервы, как правило, включают золото, иностранную валюту, кредитную долю страны в МВФ плюс специальные права заимствования (СДР) и другие более мелкие резервы.

Дефицит платежного баланса может быть профинансирован за счет сокращения официальных резервов Центрального банка. Но обычно операции с валютными резервами используются Центральными банками для поддержания режима фиксированного валютного курса или «управляемого плавания». В итоге операций с официальными резервами сальдо текущего счета, счета движения капитала и изменения величины резервов должны составить ноль.

Но необходимо учитывать и другие факторы, оказывающие влияние на состояние платежного баланса. Так, дефицит платежного баланса может быть реакцией на возрастание спроса на валю-

ту данной страны для использования ее в качестве резервных активов. Общим правилом является следующее: в условиях нормально растущей экономики и расширения внешнеэкономических отношений страна, чья валюта используется в качестве средств международных расчетов, должна иметь дефицит баланса текущих операций. Только в этом случае страна, по существу, действует как обычный банк, который всегда имеет больше денежных обязательств, чем резервных активов и может иметь так называемый «дефицит без слез».

Если же страна не является мировым финансовым центром, длительные дефициты платежных балансов приводят либо к истощению ее резервов, либо к тому, что страна вынуждена сокращать свои расходы за границей или увеличивать свои доходы от экспорта путем введения различного рода внешнеторговых ограничений, а это, в свою очередь, может привести к повышению общего уровня цен, обесценению национальной валюты, снижению уровня жизни населения, сокращению занятости и т. д.

Кризис платежного баланса (длительно существующий накопленный дефицит) нередко возникает из-за того, что страна длительное время откладывала урегулирование дефицита по текущим операциям, истощала свои резервы и нарушала график обслуживания внешнего долга. Фактором усугубления кризиса платежного баланса является недоверие экономических агентов к политике правительства и Центрального банка. Например, спекулятивный спрос на иностранную валюту порождает необходимость поддержания нереалистичного валютного курса, а для этого может не хватить резервов.

Бюджетно-налоговая политика также оказывает влияние на состояние платежного баланса, поскольку стимулирующая фискальная политика может привести к сокращению сбережений и положительному сальдо движения капитала и дефициту текущего сальдо. Сдерживающая фискальная политика, наоборот, увеличивает объем сбережений, что ведет к дефициту капитального счета и активному сальдо счета текущих операций.

Повышение мировых процентных ставок приводит к дефициту счета движения капитала и наоборот.

И наконец, обязательной статьей платежного баланса является статья «чистые ошибки и пропуски», что связано с неодинаковой

оценкой совершаемых сделок различными службами, поставляющими информацию для составления платежного баланса. Состояние этой статьи во многом зависит и от состояния экономики, так как сюда попадет нелегальный вывоз товаров, т. е. эта статья обычно значительно больше в странах с неустойчивой экономикой и большим теневым сектором.

17.4. Политика России по регулированию валютного курса. Повышение открытости российской экономики

В течение 2000–2002 гг. Центральный банк России выполнял задачи, связанные с защитой и обеспечением устойчивости рубля, а также с эффективным управлением золотовалютными резервами. Политика валютного курса России основана на режиме плавающего обменного курса рубля, формирующегося на основе соотношения спроса и предложения иностранной валюты на внутреннем валютном рынке. Задачами курсовой политики являлись сглаживание экономически необоснованных резких колебаний стоимости российской национальной валюты и поддержание на достаточном уровне золотовалютных резервов, которые являются обеспечением обязательств Банка России в национальной валюте и источником ресурсов для отражения возможных краткосрочных спекулятивных атак на курс, особенно в периоды крупных выплат по обслуживанию внешнего долга. Для реализации курсовой политики были использованы специальные инструменты, а также предприняты шаги по упрощению порядка проведения валютных операций движения капитала. Эти меры должны способствовать решению таких задач, как стимулирование привлечения иностранного капитала в российскую экономику и развитие интеграционных процессов со странами СНГ.

Кроме того, были приняты меры, направленные на развитие рыночных принципов функционирования внутреннего валютного рынка России, в частности снижение норматива обязательной продажи экспортерами валютной выручки с 75 % до 50 % для того, чтобы увеличить валютные активы, остающиеся в распоряжении экспортеров, и снизить их издержки по приобретению иностранной валюты.

В целом основной задачей внешнеэкономической политики России на сегодняшний день является повышение открытости экономики. Решение этой задачи намечено осуществлять по следующим направлениям:

- присоединение к Всемирной торговой организации;
- модернизация таможенной системы;
- поддержка экспорта и защита внутреннего рынка;
- формирование международных региональных приоритетов

внешнеэкономической политики.

Важно подчеркнуть, что повышение открытости российской экономики, присоединение России к ВТО необходимы для диверсификации структуры экономики и ее модернизации, а также для снижения степени монополизации на отечественных рынках, формирования конкурентной среды и активизации импорта современных технологий.

Основные задачи в области повышения открытости российской экономики:

- защита стратегических интересов России в международных экономических организациях;
- реформирование систем таможенно-тарифного и валютного регулирования;
- содействие экспорту российских товаров, прежде всего высокой степени переработки;
- защита национальных производителей от недобросовестной конкуренции со стороны иностранных компаний;
- создание условий для привлечения инвестиций в российскую экономику;
- обеспечение благоприятного платежного баланса страны.

Уже сегодня российская экономика достаточно тесно интегрирована в мировую экономику. Ее рыночный статус признан многими торговыми партнерами, в том числе ЕС и США. Россия активно участвует в работе многих интеграционных группировок и международных организаций. Очевидно, что в условиях глобализации мировой экономики без достижения более высокой степени открытости национальной экономики невозможно обеспечить устойчивый экономический рост страны.

В заключение следует подчеркнуть, что реформирование экономической системы в России должно опираться на глубокие зна-

ния мировой экономической теории и практики. Речь идет не о слепом подражании ведущим западным странам, а именно об использовании огромного опыта, накопленного всей мировой экономической наукой, для повышения конкурентоспособности российских предприятий и включения России в мировое сообщество на взаимовыгодных условиях. Сегодня становится очевидным, что в России возможно создание сильного цивилизованного хозяйства.

Контрольные вопросы

1. Что представляет собой международная валютно-финансовая система?
2. Каковы основные элементы этой системы?
3. Что такое валютная биржа?
4. Какие новые инструменты страхования валютных рисков существуют?
5. Какова основная функция платежного баланса страны?
6. Что включает в себя баланс по текущим операциям?
7. Что отражает баланс движения капиталов и финансовых операций?
8. По каким критериям активы определяются как прямые и портфельные инвестиции и резервы?
9. Что означает дефицит платежного баланса страны и его кризис?
10. Каковы основные направления внешнеэкономической политики России?

Примеры задач по курсу «Основы экономики»

Макроэкономика

1. Фактический объем ВВП страны составил 3 315 млрд долл., объем потенциального ВВП — 3 400 млрд долл. Определить уровень безработицы в стране, если известно, что естественная безработица составляет 6 %.

2. Фактический объем ВВП страны составил 3 705 млрд долл., объем потенциального ВВП — 3 800 млрд долл. Определить уровень безработицы в стране, если известно, что естественная безработица составляет 6 %.

3. Фактический объем ВВП страны составил 5 560 млрд евро, естественный уровень безработицы равен 5 %, фактическая безработица составляет 9 %. Определить отставание фактического ВВП от потенциального и уровень потенциального ВВП.

4. Фактический объем ВВП страны составил 3 749,4 млрд евро, естественный уровень безработицы равен 6 %, фактическая безработица составляет 10 %. Определить отставание фактического ВВП от потенциального и уровень потенциального ВВП.

5. Имеются следующие данные (в млрд долл.):

Трансфертные платежи	4,0
Валовые внутренние инвестиции	16,2
Косвенные налоги на бизнес	7,0
Личные подоходные налоги	2,6
Нераспределенная прибыль корпораций	2,8
Чистый экспорт	1,1
Амортизация	7,9
Личные потребительские расходы	77,2
Налоги на прибыль корпораций	1,4

Взносы на соцстрах	0,2
--------------------	-----

Государственные закупки товаров и услуг	8,5
---	-----

А) Рассчитать показатели ВВП и располагаемого дохода.

Б) Какова величина частных сбережений?

В) На какую величину вырос запас капитала в экономике?

6. Имеются список компонентов НД в данном году (в млрд долл.):

Личные потребительские расходы	245
--------------------------------	-----

Трансфертные платежи	12
----------------------	----

Арендная плата	14
----------------	----

Амортизация	27
-------------	----

Взносы на соцстрах	20
--------------------	----

Проценты	13
----------	----

Доходы от индивидуальной собственности	31
--	----

Чистый экспорт	3
----------------	---

Дивиденды	16
-----------	----

Зарплата наемных работников	221
-----------------------------	-----

Косвенные налоги на бизнес	18
----------------------------	----

Нераспределенная прибыль корпораций	21
-------------------------------------	----

Подходные налоги с корпораций	19
-------------------------------	----

Прибыль корпораций	56
--------------------	----

Государственные закупки товаров и услуг	72
---	----

Чистые частные внутренние инвестиции	33
--------------------------------------	----

Личные сбережения	16
-------------------	----

Индивидуальные налоги	26
-----------------------	----

Необходимо рассчитать НД по расходам и по доходам, а также определить объем ВВП и ЧНП.

7. Используя приведенные данные национальных счетов (в млн долл.), рассчитайте ВВП, ЧНП и НД:

Зарплата наемных работников	194,2
-----------------------------	-------

Экспорт товаров и услуг	13,4
-------------------------	------

Амортизация	11,8
-------------	------

Государственные закупки товаров и услуг	59,4
---	------

Косвенные налоги на бизнес	12,2
----------------------------	------

Чистые частные внутренние инвестиции	52,1
--------------------------------------	------

Трансфертные платежи	13,9
Импорт	16,5
Подоходные налоги	40,5
Личные потребительские расходы	219,1

8. Личный доход в стране составляет 5 250 млн долл., индивидуальные налоги — 120 млн долл. Норма личных сбережений равна 4 %. Определить величину сбережений и сумму, идущую на потребление.

9. Личный доход в стране составляет 3 500 млн долл., индивидуальные налоги — 80 млн долл. Норма личных сбережений равна 4 %. Определить величину сбережений и сумму, идущую на потребление. ВВП, выраженный в рыночных ценах, увеличился на 9 % по сравнению с предыдущим годом, инфляция в этом году составила 4 %. Определить реальный рост ВВП.

10. При росте цен на 4 % ВВП увеличился со 120 млрд долл. до 132 млрд долл. Сколько процентов составил номинальный и реальный экономический рост?

11. При росте цен на 6 % ВВП увеличился с 800 млрд долл. до 880 млрд долл. Сколько процентов составил номинальный и реальный экономический рост?

12. Рассчитать коэффициент неравномерности распределения доходов населения (индекс Джини) в стране, если известно, что 20 % населения получают 5 % доходов, другие 20 % населения — 15 % доходов, следующие 20 % населения получают 15 % доходов, другие 20 % населения — 25 %.

13. Пусть номинальный ВВП страны вырос за год с 1 500 млн долл. до 1 650 млн долл. Определить, как изменился реальный ВВП, если цены за этот же период выросли на 6 %.

14. Имеются следующие данные о некоторой стране за 2 года: в 1997 г. номинальный ВВП составил 96 млрд долл., дефлятор ВВП — 100 %; в 2001 г. номинальный ВВП составил 48 млрд долл., дефля-

тор ВВП — 75 %. Каким был реальный ВВП в 2001 г., если в качестве базового периода рассматривать 1997 г.?

15. Предположим, что в 1993 г. совокупное производство в экономике состояло из трех видов товаров: А, В и С, которые производились в следующих количествах: А — 4, В — 1 и С — 3. Также предположим, что цены этих товаров были следующие: цена А — 3 долл., цена В — 12 долл., цена С — 5 долл. В 2000 г. цены на эти товары изменились и стали следующими: цена А — 5 долл., цена В — 10 долл., цена С — 10 долл. Определить дефлятор ВВП для 2000 г., используя в качестве базового 1993 г., а также дефлятор ВВП для 1993 г., используя в качестве базового 2000 г.

16. Численность населения составляет 100 млн чел., 24 млн чел. — дети до 16 лет, а также люди, находящиеся в длительной изоляции; 30 млн чел. выбыли из состава рабочей силы; 4,6 млн чел. — безработные; 1 млн чел. — работники, занятые неполный рабочий день и ищущие работу. Определить величину рабочей силы и уровень безработицы.

Микроэкономика

17. Рассчитать прибыль предприятия с учетом расходов на маркетинг, если цена 1 единицы продукции равна 10 долл., объем продаж составляет 50 тыс. изделий в год, транспортные расходы на 1 ед. товара равны 2 долл., затраты на сырье — 5 долл. на 1 ед., постоянные издержки составляют 120 тыс. долл., затраты на рекламу — 2 тыс. долл. в год и на стимулирование сбыта — 3 тыс. долл. в год.

18. Компания по производству нового сорта шоколада хочет завоевать 8 % рынка потребителей этого вида продукта. Рассчитать необходимый рекламный бюджет, если известно, что рынок включает 50 млн потребителей. Производитель знает, что стоимость одного рекламного контакта с 10 тыс. потребителей — 500 долл. Кроме того, рекламодатель предполагает, что 25 % потребителей воспримут рекламу и попробуют предлагаемый товар, а 40 % из тех, кто попробует, станет постоянным потребителем.

19. Фирма реализует товар по цене 5 долл. за штуку. Объем продаж составляет 200 тыс. изделий в год. Фирма затрачивает на маркетинг 250 тыс. долл. в год. Производственные расходы составляют 400 тыс. долл. в год. За аренду помещения фирма ежегодно платит 150 тыс. долл. Вычислить прибыль компании. Определить эффективность фирмы и эффективность маркетинговых мероприятий. Выгодно ли фирме увеличить расходы на маркетинг на 50 %, если известно, что это повысит объем реализации на 10 %?

20. Некий участок земли приносит ожидаемый ежегодный доход 5 тыс. долл. Определить рыночную цену этого участка земли, если известно, что рыночная норма процента составляет 5 %.

21. Предположим, что некие фирмы А, В и С занимаются производством пшеницы. Определить объем производства каждой фирмы и размер дифференциальной ренты, если рыночная цена пшеницы равна 5 долл. за кг. Как изменится ситуация, если цена пшеницы увеличится до 7 долл. за кг?

22. Некое акционерное общество выпустило 100 тыс. обыкновенных акций и 50 тыс. привилегированных акций с 5 % выплат ежегодно. Номинальная стоимость одной акции 100 долл. Совет директоров объявил о распределении в качестве дивидендов 500 тыс. долл. Каков размер и ставка дивидендов для обыкновенных акционеров?

23. Функция предельных издержек конкурентной фирмы задана формулой $MC = 2 + 4Q$, функция средних переменных издержек — формулой $AVC = 2 + 2Q$. Определить количество выпускаемой продукции и размер фиксированных издержек, если известно, что цена единицы продукции равна 10 долл. и экономическая прибыль предприятия равна 0.

24. Карта безразличия задана тремя кривыми (табл. 1).

Доход равен 100 долл. Цена товара X — 20 долл., цена товара Y — 10 долл. Найти точку равновесия. Определить, как изменится спрос на товар X, если цена на него упадет в два раза.

Таблица 1

Карта безразличия

Кривая 1		Кривая 2		Кривая 3	
X	Y	X	Y	X	Y
1	10	2	8	3	10
2	6	3	6	4	7
4	3	5	3	6	4
6	1	8	1	9	2

25. Карта безразличия задана кривыми (табл. 2).

Бюджетная линия задана функцией $Q_Y = 8 - \frac{2}{3} Q_X$, цена товара X равна 1 долл. Известно, что цена товара X выросла и сравнялась с ценой товара Y. Нарисовать кривую спроса на товар X, определить ценовую эластичность товара X, выяснить, чему равна цена товара Y, и посчитать размер бюджета.

Таблица 2

Карта безразличия

Кривая 1		Кривая 2	
X	Y	X	Y
2	10	1	10
6	4	3	5
12	2	8	2

26. При цене билета на футбольный матч 200 руб. на стадион пришло 30 тыс. болельщиков. Когда цена на билет поднялась до 450 руб., число болельщиков сократилось до 5 тыс. человек. Если считать функцию спроса на билеты линейной, то сколько человек пришли бы на футбол при цене билета 100 руб.?

27. Спрос и предложение на некоторое благо в некоем городе можно описать формулами: $Q_D = 3\,000 - 1,5P$; $Q_S = -600 + 3,5P$. В городе вводится налог 200 руб. за единицу блага, который вынуждены платить продавцы. Каков будет сбыт данного блага на рынке после введения налога?

28. Студент имеет 100 долл. и думает, сберечь их или потратить. Он знает, что если он положит деньги в банк, то через год получит 112 долл. Прогнозируемая годовая инфляция составляет 14 %. Какова номинальная ставка банковского процента? Как поступить студенту, положить деньги в банк или потратить?

29. Студент имеет 90 долл. и думает, сберечь их или потратить. Он знает, что, если он положит деньги в банк, то через год получит 108 долл. Прогнозируемая годовая инфляция составляет 18 %. Какова номинальная ставка банковского процента? Как поступить студенту, положить деньги в банк или потратить?

30. Уставной капитал акционерного общества равен 10 млн долл. Было выпущено 20 тыс. акций. Определить номинальную стоимость акции. Каков размер и ставка дивидендов, если известно, что через год прибыль АО составила 1 млн долл. и 75 % прибыли решено направить на выплату дивидендов?

31. Уставной капитал акционерного общества равен 20 млн долл. Было выпущено 10 тыс. акций. Определить номинальную стоимость акции. Каков размер и ставка дивидендов, если известно, что через год прибыль АО составила 1 млн долл. и 25 % прибыли решено направить на выплату дивидендов?

32. Функция спроса на некий товар имеет вид $Q_d = 2\,220 - 3P$, предложения — $Q_s = 3P - 300$. Правительство ввело дотацию — 100 руб. за штуку, получаемую продавцом. Определить новое равновесное количество реализуемого товара.

33. Потребитель тратит 20 руб. в день на апельсины и яблоки. Предельная полезность яблок для него равна $20 - 3X$, где X — количество яблок в штуках; предельная полезность апельсинов для него равна $40 - 5Y$, где Y — количество апельсинов в штуках; цена 1 яблока равна 1 руб., апельсин — 5 руб. Какое количество яблок и апельсинов купит рациональный потребитель?

34. Определить спрос на рабочую силу для отдельной фирмы исходя из данных табл. 3. Цена единицы продукции — 3 долл. за штуку, а зарплата одного работника — 15 долл.

Таблица 3

Зависимость объема производимой продукции от числа занятых

Число занятых, чел.	Объем произведенной продукции, шт.
0	0
10	100
20	250
30	340
40	400
50	440

35. Ценовая эластичность спроса на некий товар равна 0,25, а эластичность спроса по доходу равна 0,8. На сколько процентов изменится спрос на данный товар, если цена на него упадет на 8 %, а доход потребителя вырастет на 5 %?

Рекомендуемая литература

1. *Агапова Т. А., Серегина С. Ф.* Макроэкономика: Учебник / Под общ. ред. А. В. Сидоровича. 6-е изд. М.: Дело и Сервис, 2004.
2. *Гальперин В. М.* Микроэкономика. СПб.: Экономическая школа, 1999.
3. Государственное регулирование рыночной экономики: Учеб. пособие / Отв. ред. И. И. Столяров. М.: Дело, 2001.
4. *Долан Э. Д.* Микроэкономика. М., 1994.
5. *Киреев А.* Международная экономика. В 2 ч. М.: Международные отношения, 1999.
6. *Макконнелл К., Брю С.* Экономикс: Принципы, проблемы и политика / Пер. с англ. М.: ИНФРА-М, 1999.
7. *Нуреев Р. М.* Курс микроэкономики. М.: НОРМА, ИНФРА-М, 1998.
8. *Нуреев Р. М.* Экономика развития: модели становления рыночной экономики: Учеб. пособие. М.: ИНФРА-М, 2001.
9. Обществознание: Учеб. пособие / Под ред. Ю. Ю. Петрунина. 2-е изд. М.: Аспект-Пресс, 2003.
10. *Пиндайк Р., Рубинфельд Д.* Микроэкономика. М.: Дело, 2000.
11. *Сажина М. А., Чибриков Г. Г.* Экономическая теория: Учебник для вузов. М.: НОРМА, ИНФРА-М, 1999.
12. *Сажина М. А., Чибриков Г. Г.* Экономическая теория. М.: НОРМА, ИНФРА-М, 2005. (Серия «Классический учебник МГУ»).
13. Словарь по обществознанию / Под ред. Ю. Ю. Петрунина. 2-е изд. М.: Изд-во «Книжный дом «Университет»», 2005.
14. *Фишер С., Дорнбуш Ш.* Экономика. М.: Дело, 1993.
15. Экономическая теория на пороге XXI века — 5: Неэкономика / Под ред. Ю. М. Осипова. М.: Юрист, 2001.

Словарь

А

Акционерное общество — хозяйственное общество, образованное лицами, объединившими свое имущество и денежные средства в уставной капитал, который разделен на определенное число долей, закрепленных ценными бумагами — акциями. Акционеры отвечают по обязательствам общества и несут риск убытков, связанных с деятельностью общества, в пределах стоимости принадлежащих им акций. Основные черты акционерного общества: оно имеет статус юридического лица, несет ответственность по своим обязательствам всем своим имуществом и имеет уставной капитал. Преимуществами акционерного общества как формы организации предпринимательства считается возможность мобилизации денежных средств путем выпуска акций, а также ограничение риска вкладчика величиной взноса в уставной фонд.

Акционерное общество осуществляет выпуск ценных бумаг — *акций и облигаций*.

Управление акционерным обществом может иметь двух- или трехуровневую структуру. Двухуровневая структура включает общее собрание акционеров и правление. При трехуровневой структуре имеется еще и наблюдательный совет. Собрание акционеров принимает решение относительно общей линии развития предприятия, изменений в Уставе общества, избрания правления и т. д. Правление осуществляет руководство текущей деятельностью общества. Наблюдательный совет контролирует деятельность правления.

Акционерное общество как организационно-хозяйственная форма стало распространяться на рубеже XVII—XVIII вв. в связи с необходимостью концентрации капиталов. Одними из первых акционерных обществ стали Ост-Индская компания, образованная в Англии в 1600 г., и Ост-Индская компания, образованная в Голландии в 1602 г. Во Франции первая компания акционерного типа возникла в 1628 г., в Германии первые акционерные общества появились в XVIII в.

В России первыми законодательными актами, связанными с созданием объединений, имеющих черты акционерного общества, можно считать Указ Петра I о составлении купцами торговых компаний, изданный 27 октября 1699 г., а также ряд последующих Указов 1706 и 1711 гг. К концу XVIII столетия в России сложились условия для функционирования акционерного капитала. Основные черты акционерной компании были закреплены в Именном Высшем Указе от 6 сентября 1805 г., положения которого вошли в Свод законов Российской Империи 1830 г. В 1836 г. Указом Николая I был утвержден Закон «Положение о компаниях на акциях», действовавший до 1917 г. Восстановление законодательства об акционерных обществах в России началось только с 1990 г. 26 декабря 1995 г. был принят Федеральный Закон «Об акционерных обществах». Использование акционерных обществ стало одним из важнейших инструментов приватизации государственных предприятий, поскольку именно эта форма способна обеспечить беспрепятственное движение товаров и услуг, мобилизацию финансовых ресурсов, рациональную организацию производства, торговли, банковского дела и т. д.

Акционерное общество бывает открытым или закрытым.

Акционерное общество закрытое — хозяйственное общество, в котором количество акционеров ограничено и не должно превышать 50. Его акции распределяются среди ограниченного круга лиц, обычно учредителей, которые имеют преимущественное право приобретать акции, продаваемые другими акционерами.

Акционерное общество открытое — хозяйственное общество, которое осуществляет свободную эмиссию и распределение новых акций среди неограниченного числа потенциальных акционеров, что создает возможность мобилизации значительного капитала.

Акция — ценная бумага, выпускаемая акционерным обществом без установленного срока обращения. Она удостоверяет внесение ее владельцем доли в акционерный капитал общества и позволяет ему получать доход из прибыли общества, называемый дивидендом. Различают привилегированные и обыкновенные акции. Обладателям акции предоставляются следующие права:

а) право на получение дивидендов в зависимости от доходности корпорации (держатели привилегированных акций обладают

преимуществом в получении дивидендов гарантированного размера или гарантированного процента от прибыли);

б) право на участие в управлении корпорацией путем голосования на собраниях акционеров (для держателей обыкновенных акций в отличие от владельцев привилегированных акций);

в) право на получение части имущества после ликвидации корпорации. Цена, по которой продаются и покупаются акции, называется *курсом акции*, который рассчитывается как отношение дивиденда к банковскому проценту, умноженное на 100. Существенное влияние на курс акций оказывает соотношение спроса и предложения акций на рынке ценных бумаг.

Контрольный пакет акций — количество акций, позволяющее управлять (контролировать) акционерным обществом. Теоретически контрольный пакет должен составлять 50 % выпущенных акций плюс одна акция. На практике достаточно иметь 5–10 % количества акций, поскольку зачастую происходит так называемое «распыление» акций среди огромного числа мелких акционеров, не имеющих права голоса на общем собрании.

Альтернативная стоимость — стоимость товара или услуги, измеряемая через цену другого товара или услуги, от приобретения которых мы вынуждены отказаться, причем имеется в виду наилучший товар или услуга, от которой мы отказываемся, отдавая предпочтение данному варианту использования наших денег, способностей и других ресурсов. Например, человек, у которого была возможность получить работу в двух фирмах, одна из которых гарантировала ему зарплату 100 руб. в час, а другая — 150 руб. в час, оставаясь дома, должен понимать, что альтернативная стоимость одного часа его досуга равна 150 руб. Фактически можно сказать, что альтернативная стоимость — это стоимость неиспользованных возможностей. На основе теории альтернативной стоимости определяется стоимость многих факторов экономической жизни. Например, при определении размера оплаты предпринимателя как дохода на свои предпринимательские способности, которые он использовал в собственном деле, а не нанялся управляющим в другую компанию, используется средняя норма прибыли по отрасли. При оценке инвестиционных проектов, анализе и оценке рисков вложения капитала также широко применя-

ется метод альтернативных затрат. Так, в качестве базовой ставки процента при расчете многих показателей используется учетная ставка процента (см. *Банковский процент*) исходя из теории альтернативной стоимости, поскольку предприниматель мог бы положить деньги в банк вместо того, чтобы вкладывать их в тот или иной инвестиционный проект.

Так, как растущие потребности общества не могут быть удовлетворены в полном объеме в одно и то же время, каждый субъект экономических отношений — человек, фирма или государство должен сделать выбор из желаемого. Необходимость выбора определяется наличием ограничений: доходами, благосостоянием и возможностью получить кредит. Каждая семья ограничена размерами доходов, сбережениями и возможностями взять займы. Предприятие ограничено своими доходами, накоплениями и кредитоспособностью. Государство — возможностью взимать налоги и получать кредиты у предпринимателей. Доходы, сбережения, прибыль и налоги дают возможность людям, предприятиям и государству покупать товары и услуги. Проблема, с которой сталкивается каждый, заключается в том, что как только выбирается один набор благ, теряется возможность выбрать другой. Множественность экономических целей при ограниченности ресурсов ставит проблему экономического выбора, т. е. выбора наилучшего из альтернативных вариантов их использования, при котором достигается максимальное удовлетворение потребностей при данных затратах.

Реально принять решение мы можем только в ситуации, когда существует несколько вариантов поступков экономической деятельности. Эти различные варианты должны быть взаимоисключающими, или альтернативными. Проблема альтернативности и экономического выбора относится и к потребностям, первоочередность удовлетворения которых нужно определить, и к ограниченности ресурсов, которые будут использованы для удовлетворения этих потребностей. Как правило, в экономике мы имеем дело с теми ресурсами, которых недостаточно для удовлетворения потребности в них, поэтому возникает вопрос альтернативности. Проблема экономического выбора, ограниченности ресурсов и альтернативной стоимости играет важнейшее значение при решении проблемы эффективности как основной задачи экономической теории.

Амортизация — процесс постепенного переноса стоимости основного капитала на производимый продукт (см. *Капитал основной*). Для замены устаревшего оборудования используется фонд амортизации, в котором средства накапливаются по мере реализации продукции и который формируется за счет амортизационных отчислений. Амортизационный фонд — один из основных внутренних источников средств развития фирмы наряду с прибылью. Политика амортизационных отчислений предполагает использование различных методов в зависимости от конкретных целей предприятия. Наибольшее распространение получили следующие методы: метод линейной амортизации — т.е. равномерное списание стоимости оборудования за то количество лет, на которое рассчитан срок службы оборудования (например, если срок службы станка определен как 10 лет, то при методе линейной амортизации ежегодно будет отчисляться 10 % стоимости этого станка в амортизационный фонд); метод ускоренной амортизации — предполагает, что в первые годы будет списана большая часть стоимости станка (например, в первый год — 30 %, во второй — 25 %, в третий — 20 %, в четвертый — 15 % и в пятый — 10 %, таким образом, появится возможность замены данного станка уже через 5 лет), такой метод стимулирует более быстрое обновление основного капитала, необходимость которого связана прежде всего с моральным старением оборудования (см. *Износ моральный*); дегрессивный метод амортизации (осуществляется нарастающими процентами). Поскольку амортизация включается в себестоимость произведенной и реализованной продукции, т.е. в издержки предприятия, политика амортизации непосредственно связана с вопросами налогообложения. Так, метод ускоренной амортизации позволяет в первые годы деятельности предприятия показать меньший объем прибыли и, следовательно, снизить налогооблагаемую базу. Если же фирма пытается привлечь инвесторов, завоевать рынок, то ей выгоднее использовать дегрессивный метод, поскольку он позволяет осуществлять меньшие отчисления в амортизационный фонд в первые годы, снижая, таким образом, себестоимость продукции и демонстрируя высокую прибыль. Применение того или иного метода зависит от конкретных целей компании.

Антимонопольное законодательство — законодательство, направленное против накопления фирмами опасной для общества монопольной власти; совокупность правовых норм, регулирующих деятельность хозяйствующих субъектов, направленных на создание, развитие, поддержание конкурентной среды, предупреждение, пресечение антиконкурентной практики. В современном мире антимонопольное законодательство и проводимая на его основе антимонопольная политика являются одним из важнейших средств государственного регулирования экономики. Основными целями антимонопольного законодательства большинства государств являются: защита и поощрение *конкуренции*, контроль над хозяйствующими субъектами, занимающими доминирующее положение на рынке, контроль за процессом *концентрации производства и централизации капитала*, контроль над ценообразованием, содействие мелкому и среднему предпринимательству и защита его интересов, защита интересов потребителей. В некоторых государствах в антимонопольное законодательство включают правовые нормы о пресечении недобросовестной конкуренции (см. *Конкуренция недобросовестная*), направленной против нечестных методов конкурентной борьбы на рынках.

В узком смысле, антимонопольное законодательство направлено против чистых монополий и крупных олигополистических объединений, а также на предотвращение «нечестных» действий, нарушающих нормы делового общения.

Первый этап развития антимонопольного регулирования начинается в 1876 г., когда в нескольких штатах США создаются учреждения, наблюдающие за ценами и услугами. Именно для США характерна в этот период наибольшая концентрация производства.

Второй этап связан с принятием в 1890 г. конгрессом США первого акта антитрестовского законодательства — Закона Шермана против монополии в торговле и коммерческой деятельности, который стал краеугольным камнем антимонопольной политики. Законом были запрещены любые формы контрактов (объединения, стоворы, соглашения и т. д.), направленные на ограничение свободы торговли; объявлены вне закона «недобросовестные приемы» устранения конкурентов, рассматриваемые как уголовное преступление. За нарушение Закона предусматривались штрафы, возмещение убытков, тюремные заключения и расфор-

мирование фирмы. В 1914 г. был принят Закон Клейтона, призванный усилить Закон Шермана. Он утверждал, что ценовая дискриминация, принудительные соглашения, межкорпорационное участие в капиталах посредством владения акциями друг друга и взаимопереплетающиеся директораты незаконны, если это ослабляет конкуренцию. В 1914 г. принят Закон о создании Федеральной торговой комиссии США для рассмотрения нарушений антимонопольного законодательства и предотвращения нечестной конкуренции и рекламы.

Третий этап развития антимонопольного законодательства начинается в 1933 г. и связан с окончанием разрушительного кризиса 1929–1933 гг. В 1938 г. принимается Закон Уилера-Ли, направленный на защиту прав потребителя (против ложной рекламы и искаженной информации). В этот период к активной антимонопольной политике обращаются страны Западной Европы и Японии. В 1950 г. появляется Закон Келлера-Кефаувера, который обращает внимание на взаимодействие монополистов в сфере материальных активов.

Четвертый этап — 60-е гг. XX в. — характеризуется жесткой антимонопольной политикой, особенно в отношении слияний и соглашений. Этот период ознаменован усилением государственного вмешательства в целом.

Пятый этап — начало 1980-х гг. — характеризуется значительной либерализацией антимонопольной политики, особенно в отношении сотрудничества при проведении совместных исследований и разработок. В первой половине 1980-х гг. Американское правительство установило нормативы отраслевой концентрации, позволяющие определить степень рыночной концентрации и установить ее допустимые границы. Теоретическое обоснование антимонопольной политики пятого этапа основывается на исследованиях Чикагской школы, которая высказывалась в пользу ориентации антимонопольной политики на глобальные цели, т. е. государственное вмешательство должно осуществляться только тогда, когда можно четко определить отрицательную деятельность субъекта на рынке. На протяжении всей истории развития антимонопольной политики происходило преобладание одного из двух главных принципов: «правила закона», который устанавливал формальные рамки и определенные нормативы (этот принцип в

большей степени присущ американскому антимонопольному законодательству) и «правила целесообразности», согласно которому незаконными признаются только те действия, которые противостоят общественным интересам (этот принцип преобладает в европейском законодательстве). Для российского антимонопольного законодательства характерно сочетание этих принципов, которое предполагает анализ конкретной рыночной ситуации.

В России антимонопольное законодательство появилось с началом перехода к рыночной экономике. Одним из первых принятых в России нормативных актов в области антимонопольного регулирования является Закон РФ от 22 марта 1991 г. «О конкуренции и ограничении монополистической деятельности на товарных рынках». В 1995 г. принята его новая редакция. Закон определяет организационные и правовые основы предупреждения, ограничения и пресечения монополистической деятельности и недобросовестной конкуренции и вводит понятие доминирующего положения хозяйствующего субъекта, которое может быть признано антимонопольным комитетом в случае, если доля фирмы на рынке определенного товара составляет 65 % и более.

Б

Банк — кредитно-финансовая организация, которая сосредотачивает временно свободные денежные средства (вклады), предоставляет их во временное пользование в виде кредитов (займов, ссуд), посредничает во взаимных платежах и расчетах между предприятиями, учреждениями или отдельными лицами, регулирует денежное обращение в стране включая выпуск (эмиссию) новых денег (функция только Центрального банка). Двухуровневая банковская система России представлена: Центральным банком и коммерческими банками.

Центральный банк — главный банк страны, призванный регулировать денежное обращение страны через проведение *денежно-кредитной политики* государства. Центральный банк осуществляет денежную эмиссию, регулирует кредитные отношения и валютный курс, хранит резервы денежных средств и золота. Центральный банк Российской Федерации (Банк России) был учрежден 13 июля

1990 г. 2 декабря 1990 г. был принят Закон о Центральном банке РСФСР (Банке России), в котором были определены функции банка в области организации денежного обращения, денежно-кредитного регулирования, внешнеэкономической деятельности и регулирования деятельности акционерных и кооперативных банков. В 1992–1995 гг. в порядке поддержания стабильности банковской системы Банк России создал систему надзора и инспектирования коммерческих банков, а также систему валютного регулирования и валютного контроля. С 1995 г. Банк России прекратил использование прямых кредитов для финансирования дефицита федерального бюджета и перестал предоставлять целевые централизованные кредиты отраслям экономики. Начиная с 1998 г. в целях улучшения работы коммерческих банков и повышения их ликвидности Банк России проводит политику реструктуризации банковской системы. Большую роль Банк России отводит ведению переговоров с международными кредитными организациями о предоставлении средств на поддержку процесса реструктуризации российской банковской системы и об условиях технической помощи. Банк России также считает оправданным в нынешних условиях расширение присутствия иностранного капитала в банковском секторе России.

В целях обеспечения экономических условий устойчивого функционирования банковской системы Российской Федерации, защиты интересов вкладчиков и кредиторов и в соответствии с Федеральным законом Российской Федерации «О Центральном банке Российской Федерации (Банке России)» Центральный банк Российской Федерации устанавливает обязательные экономические нормативы деятельности банков, такие как:

- минимальный размер уставного капитала для вновь создаваемых банков;
- минимальный размер собственных средств (капитала) для действующих банков;
- нормативы достаточности капитала;
- нормативы ликвидности банков (см. *Ликвидность*);
- максимальный размер риска на одного заемщика или группу связанных заемщиков;
- максимальный размер крупных кредитных рисков;
- максимальный размер риска на одного кредитора (вкладчика);

– максимальный размер кредитов, гарантий и поручительств, предоставленных банком своим участникам (акционерам, пайщикам) и инсайдерам;

– максимальный размер привлеченных денежных вкладов (депозитов) населения;

– максимальный размер вексельных обязательств банка (см. *Вексель*);

– норматив использования собственных средств банков для приобретения долей (акций) других юридических лиц.

Банк коммерческий — кредитно-финансовая организация, выполняющая широкий круг операций по обслуживанию хозяйствующих субъектов и населения. Основные функции коммерческих банков: прием вкладов и предоставление кредитов под банковский процент, ведение счетов, осуществление безналичных платежей, операции с ценными бумагами, валютой, оказание консультационных услуг. Деятельность коммерческих банков регулируется Центральным банком, который определяет обязательные нормативы для коммерческих банков, такие как: предельный размер неденежной части уставного капитала; минимальный размер резервов, создаваемых под высокорисковые активы; размеры валютного, процентного и иных рисков, а также контролирует их соблюдение.

Банковский процент — одна из форм процента по кредитам, при которой кредитором выступает банковское учреждение (см. *Кредит банковский*). Выделяются проценты: депозитный, по кредитам, по межбанковским кредитам. Уровень банковского процента определяется договором между участниками сделки. Основой, к которой стремится процент на макроэкономическом уровне, является средняя норма прибыли. Факторы, под воздействием которых он отклоняется, подразделяются на общие и частные. К общим факторам относятся: развитость денежно-кредитного рынка, соотношение спроса и предложения заемных средств, регулирующая политика Центрального банка (см. *Денежно-кредитная политика*), степень инфляционного обесценения денег (см. *Инфляция*). Частные факторы определяются условиями функционирования коммерческого банка, особенностями договора с заемщиком. Они дифференцируются по отдельным видам банковского процента. Так, процентные ставки по кредитам устанавливаются коммерчес-

ким банком с учетом размера кредита и срока его погашения, кредитоспособности заемщика, качества обеспечения возвратности кредита, издержек привлечения средств, расходов по оформлению кредита и контролю. Большое значение в экономической теории и теории финансового управления имеет учетная ставка процента — ставка процента, под которую Центральный банк предоставляет кредиты коммерческим банкам.

Безработица — социально-экономическое явление, при котором часть трудоспособного населения не может найти работу. Различают несколько видов безработицы: фрикционную, структурную и циклическую. Считается, что современная рыночная экономика может иметь определенный уровень естественной безработицы, допустимый размер которой составляет 5,5–6,5 % трудоспособного населения страны. В этом случае говорят об экономике полной занятости. Превышение уровня безработицы над естественным уровнем приводит к отставанию роста общественного производства.

Безработица структурная — безработица, связанная с тем, что спрос и предложение рабочей силы по разным секторам экономики не совпадают в связи с автоматизацией производства и внедрением новых технологий и необходимостью переподготовки и переквалификации работников устаревших профессий.

Безработица фрикционная — потеря работы, связанная с добровольным переходом работников с одной работы на другую, т. е. связанная с поисками и ожиданиями работы.

Безработица циклическая — вынужденная безработица, обусловленная спадом в экономическом цикле, когда занятость сокращается, а безработица растет. Цена растущей вынужденной безработицы — объем невыпущенной продукции, который характеризуется отставанием реального валового продукта от потенциального. Эта зависимость была исследована американским экономистом А. Оукеном и получила название «закон Оукена», согласно которому превышение естественного уровня безработицы на 1 % приводит к потере валового национального продукта на 2,5 %.

Безработицы естественный уровень — сумма фрикционной и структурной безработицы; уровень безработицы при полной за-

нятости, который считается в современной экономике нормальным явлением, порождаемым увеличением времени поиска работы в условиях системы страхования по безработице и относительной устойчивости заработной платы.

Бизнес — экономическая деятельность, целью которой является получение прибыли, дохода или иной личной выгоды. Бизнес — это деловая активность, направленная, в конечном счете, на совершение коммерческих операций по обмену товарами или услугами, результатом которых может быть получение прибыли или несение убытков. Понятие бизнеса отличается от понятия *предпринимательства* тем, что к бизнесу относится совершение любых единичных разовых коммерческих сделок, в любой сфере деятельности.

Биржа (от лат. *bursa* — «кошелек») — основная форма регулярно функционирующего оптового рынка; учреждение, в котором осуществляются сделки по купле-продаже ценных бумаг (фондовая биржа), валюты (валютная биржа), массовых взаимозаменяемых товаров со стандартными качественными характеристиками (товарная биржа). Биржа — особая форма организации рынка, обладающая специальными правилами ведения торговли:

1) биржевыми товарами являются продукты массового производства, обладающие четкими качественными и количественными параметрами;

2) торги зачастую производятся без предоставления наличного товара, превращаясь фактически в торговлю титулами собственности;

3) цены на объекты торговли меняются постоянно в зависимости от колебания спроса и предложения;

4) биржа как организованный рынок имеет строгий регламентированный порядок проведения торгов, заключения сделок;

5) торги осуществляются в строго регламентированном месте — биржевом кольце;

6) в бирже существует своя функциональная структура, включающая информационный, котировальный, регистрационный, арбитражный, дилерский, брокерский и другие комитеты.

Основной экономический смысл организации биржи — максимальная концентрация *спроса* и *предложения* для определения равновесной цены (см. *Рыночное равновесие*). Цена на товар, ва-

люту или ценную бумагу, складывающаяся на бирже, является ориентиром для ценообразования на неорганизованных (внебиржевых) рынках.

Первые биржи стали возникать в XII–XV вв. в Северной Италии, но широкое применение в деловом мире биржи получили в XVI в. в Антверпене, Лионе и Тулузе, затем в Лондоне и Гамбурге. С XVII в. биржи уже действовали во многих торговых городах европейских государств. В США первая биржа образована в 1848 г. в Чикаго.

В России становление биржевых учреждений связано с Петром I, по инициативе которого в 1703 г. была учреждена первая товарная биржа в России. Однако основным периодом утверждения биржевой деятельности в России можно считать 60–70-е гг. XIX столетия, что было непосредственно связано с экономическим подъемом в стране в связи с реформами 1861 г., когда биржи стали возникать во всех крупных российских городах. Первые советские биржи были организованы в городах: Нижнем Новгороде, Саратове, Перми, Вятке, Москве. Они существовали как общественные организации по типу ассоциаций, членами которых являлись государственные предприятия, кооперативы, смешанные общества, а также юридические и физические лица, являвшиеся владельцами частных предприятий. С 1923 г. после организации фондовых отделов при товарных биржах стали осуществляться операции с иностранной валютой, ценными государственными бумагами, акциями и паями акционерных и других обществ. Наибольшее развитие биржевая торговля достигла в 1926 г., когда в России действовало 114 товарных бирж. В декабре 1926 г. было принято решение о сокращении их числа до 14 и сужении их функций, а в феврале 1930 г. — об их ликвидации. Возрождение биржевой торговли в России произошло только в 1990 г. еще до принятия соответствующего законодательства. В 1990 г. была образована Московская товарная биржа. В 1992 г. количество бирж в России достигло 400. И только в 1992 г. вышел Закон «О товарных биржах и биржевой торговле».

Биржа валютная — биржа, осуществляющая на регулярной и упорядоченной основе куплю-продажу иностранной валюты в крупных размерах по рыночным ценам на основе складывающегося спроса и предложения. На валютной бирже устанавливается

официальный валютный курс. Валютные биржи действуют во многих странах Западной Европы. Например, в Италии действуют четыре валютные биржи, в Германии — пять. В странах, где находятся наиболее крупные банки (США, Великобритании, Швейцарии) валютных бирж нет.

В России деятельность валютных бирж регулируется на основании Постановления от 31 мая 1991 г. «О российской валютной бирже» и Постановления от 22 января 1997 г. «Об осуществлении валютными биржами операций с ценными бумагами на рынке ценных бумаг». Сегодня крупнейшей в России является Московская межбанковская валютная биржа. Действуют также Санкт-Петербургская валютная биржа, Уральская региональная валютная биржа, Сибирская, Азиатско-тихоокеанская, Ростовская, Самарская, Краснодарская межбанковские валютные биржи, а также Нижегородская валютно-фондовая биржа.

Биржа товарная — регулярно действующая организация, в помещении которой совершаются сделки купли-продажи массовых взаимозаменяемых товаров (средств производства, сырья и товаров потребительского спроса) со стандартными качественными характеристиками. Особенностью этого регулярно действующего оптового рынка является то, что он позволяет осуществлять куплю-продажу без наличия самого товара при заключении сделок. Это связано с качественной определенностью товарных партий, в которых один товар может быть всегда заменен любым другим из той же партии. Функции товарной биржи: оказание посреднических услуг при заключении торговых сделок; упорядочение товарной торговли и улаживание торговых споров; сбор и публикация информации о ценах и состоянии рыночной конъюнктуры.

Биржа труда — государственная структура, посредническое звено между работодателями и наемными работниками. С помощью биржи труда государство оказывает воздействие на рынок труда, регулирует проблемы трудоустройства, в том числе не только безработных, но и лиц, желающих сменить профессию или место работы. Биржа труда изучает спрос и предложение рабочей силы в разных районах страны, мира, занимается вопросами трудоустройства молодежи. На бирже труда сосредотачивается информация о динамике трудовых ресурсов и наличии рабочих мест.

Биржа труда анализирует, прогнозирует спрос и предложение на рабочую силу и информирует о состоянии рынка труда; ведет учет свободных рабочих мест и лиц, обратившихся на биржу труда в поисках работы; оказывает помощь в трудоустройстве; организует профессиональную переподготовку кадров в специальных центрах; обеспечивает регистрацию безработных и определяет пособия по безработице. Таким образом, биржа труда способствует наиболее эффективному размещению такого важного ресурса, как рабочая сила, выполняет функцию социальной защищенности населения, способствует сокращению *безработицы*, стимулируя рост общественного производства.

Биржа фондовая — организованный рынок, на котором осуществляются сделки с *ценными бумагами* и иными финансовыми инструментами и деятельность которого контролируется государством. Через фондовую биржу мобилизуются средства для долгосрочных инвестиций в экономику и для финансирования государственных программ. На фондовой бирже происходит купля-продажа акций, облигаций акционерных компаний, облигаций государственных займов. В ходе торгов устанавливается курс ценных бумаг, обращающихся на бирже, который определяется приносимым доходом (в виде дивиденда или процента), уровнем ссудного процента и соотношением спроса и предложения на рынке ценных бумаг. Сегодня фондовые биржи имеются в 60 странах мира.

Фондовые биржи начали возникать в XVI в. Первой биржей со значительным оборотом фондовых ценностей была Амстердамская биржа, основанная в 1608 г., на которой велась торговля государственными долговыми обязательствами и частными ценными бумагами. Как самостоятельный вид деятельности фондовые биржи возникают лишь в конце XVIII в. в связи с распространением акционерной формы собственности.

Становление фондовой биржевой торговли в России началось в 30-е гг. XIX в., что было обусловлено формированием национального рынка государственных долговых обязательств (первый внутренний государственный заем был осуществлен в 1809 г.) и появлением частных ценных бумаг (в 1836 г. принимается «Закон о компаниях на акциях»). Наибольший расцвет фондовые биржи в России получили в конце XIX — начале XX вв. В феврале 1930 г. биржевая фондовая торговля в России была полностью упразднена.

на. Возрождение фондовых бирж в России связано с формированием рынка ценных бумаг. В 1991 г. было принято Положение о выпуске и обращении ценных бумаг и фондовых биржах, а в 1996 г. закон «О рынке ценных бумаг».

Сегодня крупнейшими фондовыми биржами в мире являются Нью-Йоркская, Лондонская, Токийская, Франкфуртская, Парижская биржи.

Блага — средства, с помощью которых удовлетворяются потребности. Блага классифицируются в зависимости от потребностей, которые они призваны удовлетворять. В соответствии с этим критерием, который определяется уровнем экономического развития и историческими условиями, блага подразделяют на предметы первой необходимости и предметы роскоши (см. *Спрос, Эластичность спроса*). С определением блага тесно связано понятие «ограниченности».

Блага экономические — блага, которые имеются в ограниченном количестве и обычно становятся объектами купли-продажи, т. е. товарами. Об ограниченности блага (т. е. товара, услуги или ресурса) говорят, когда имеющихся у экономических агентов запасов этого блага не хватает для удовлетворения потребности в нем. Ограниченность блага, в отличие от физической редкости, является не абсолютным, а относительным свойством блага. Ограниченные экономические блага разделяют на два типа: производственные (инвестиционные) ресурсы и производимые на их основе потребительские блага.

Бюджет — план доходов и расходов на определенный период. Бюджет — основной инструмент проверки сбалансированности, соответствия прихода и расхода экономических ресурсов. В зависимости от экономического субъекта, составляющего бюджет, различают государственный, региональный, местный (муниципальный) бюджеты, бюджет предприятий, семейный (потребительский) бюджет.

Бюджет государственный — смета доходов и расходов государства на определенный период времени, чаще всего на год, составленная с указанием источников поступления государственных доходов и направлений, каналов расходования средств. Основными статьями доходов государственного бюджета является налого-

вые поступления и неналоговые сборы. Основные статьи расходов государственного бюджета:

- а) государственное управление и местное самоуправление;
- б) правоохранительная деятельность и обеспечение безопасности государства;
- в) фундаментальные научные исследования и содействие научному прогрессу;
- г) сельское хозяйство и рыболовство;
- д) охрана окружающей среды;
- е) транспорт, связь, информатика;
- ж) развитие рыночной инфраструктуры;
- з) культура и искусство;
- и) здравоохранение и физическая культура;
- к) судебная власть;
- л) международная деятельность;
- м) национальная оборона;
- н) промышленность, энергетика, строительство;
- о) предупреждение и ликвидация последствий чрезвычайных ситуаций;
- п) образование;
- с) социальная политика;
- т) исследование космического пространства;
- у) государственная финансовая помощь бюджетам других уровней;
- ф) государственные резервы;
- х) обслуживание государственного долга.

Дефицит государственного бюджета — превышение расходной части государственного бюджета над его доходной частью — является одним из факторов развития инфляционного процесса (см. *Инфляция*). Основные способы финансирования дефицита госбюджета: кредитно-денежная эмиссия, выпуск займов и увеличение налоговых поступлений в госбюджет (см. *Налоговая политика*).

Бюджет минимальный потребительский — расчетная величина, характеризующая стоимостную оценку минимальных благ и услуг потребительского бюджета более высокого уровня по сравнению с *прожиточным минимумом* (см. *Потребительская корзина*), обеспечивающая нормальное воспроизводство рабочей силы для работающих и жизнедеятельность для нетрудоспособных.

Ориентировочный расчет осуществляется на основании данных Федеральной службы государственной статистики (Росстата).

Бюджет семьи — баланс фактических доходов и расходов семьи за определенный период времени (месяц, квартал или год), характеризующий сложившийся уровень жизни различных групп населения. В доходной части отражаются доходы членов семьи по всем источникам поступлений, в расходной — семейные расходы по их назначению: на покупку продовольственных и непродовольственных товаров, оплату жилища и услуг культурно-бытового назначения, транспорта, оплату путевок в санатории, дома отдыха, расходы, связанные с ведением личного подсобного хозяйства и индивидуальной трудовой деятельности, уплата налогов, обязательных платежей, взносы и др. Доходная и расходная части бюджета балансируются с учетом накоплений семьи в виде прироста наличных денег, валюты, вкладов в учреждениях банка, покупки ценных бумаг, стоимости продуктов личного подсобного хозяйства и др. Источником данных о бюджете семьи являются выборочные обследования домашних хозяйств.

Бюджетно-налоговая (фискальная) политика — меры правительства по изменению государственных расходов, налогообложения (см. *Налоговая политика*) и состояния государственного бюджета (см. *Бюджет государственный*), направленные на обеспечение полной занятости и производство неинфляционного *валового национального продукта*. С бюджетно-налоговой политикой тесно связана проблема регулирования дефицита государственного бюджета. Бюджетно-налоговая политика может быть стимулирующей или сдерживающей.

Бюджетно-налоговая политика стимулирующая (фискальная экспансия) направлена на преодоление циклического спада экономики (см. *Экономический цикл*) и основана на увеличении государственных расходов и снижении налогов с целью расширения предложения факторов производства и роста производства. В долгосрочной перспективе политика снижения налогов может привести к расширению производства и росту экономического потенциала страны.

Бюджетно-налоговая политика сдерживающая, напротив, направлена на замедление темпов циклического подъема в целях

предотвращения «перегрева» экономики. Она предполагает снижение государственных расходов и увеличение налогов с целью снижения инфляции спроса (см. *Инфляция*). Однако в краткосрочной перспективе это может привести к росту безработицы и спаду производства, а в долгосрочной — к замедлению темпов экономического роста и разрушению экономического потенциала страны. Поэтому проведение сдерживающей бюджетно-налоговой политики должно осуществляться на основе последовательной научно-обоснованной концепции налогообложения и управления государственными доходами и расходами, а также в комплексе с соответствующей денежно-кредитной политикой государства.

В

Валовой внутренний продукт (ВВП) — обобщающий экономический показатель, выражающий совокупную стоимость произведенных внутри страны товаров и услуг в рыночных ценах. В системе национальных счетов ВВП исчисляется как разность между объемами валового выпуска и промежуточного потребления. Показатель ВВП рассчитывается на душу населения, а также в номинальном и реальном (с учетом инфляции) выражении.

Валовой национальный продукт (ВНП) — один из обобщающих народнохозяйственных показателей, широко применяемый в зарубежной практике и впервые введенный в систему экономических расчетов в России в 1988 г. (см. *Показатели макроэкономические*). С 1993 г. заменен на показатель валовой национальный доход. ВНП рассчитывается как сумма национального дохода и амортизации производственных и непроизводственных основных фондов, а также доходов, полученных в непроизводственной сфере и от внешнеэкономической деятельности. ВНП численно равен Валовому внутреннему продукту и чистому доходу (разница между экспортом и импортом страны), полученному из-за границы. ВНП рассчитывается на душу населения, а также в номинальном и реальном (с учетом инфляции) выражении.

Валовой национальный продукт потенциальный — объем национального производства при полной занятости ресурсов,

предполагающий поддержание определенной доли незагруженных производственных мощностей (на уровне 10–20 % от их общего объема) и естественного уровня безработицы (в размере 5,5–6,5 % от общей численности рабочей силы — см. *Безработицы естественный уровень*). Эти показатели могут варьироваться по различным странам, но везде полная занятость ресурсов исключает их стопроцентное использование.

Вексель (от нем. в значении «обмен») — ценная бумага в виде обязательства, составленного в письменном виде по определенной форме. Вексель дает лицу, которому он выдан (кредитору), имеющему векселедержателем, безусловное поддерживаемое законом право на получение (возврат) предоставленного им на фиксированный срок и на определенных условиях денежного долга. Вексель, выписанный предприятием, считается менее надежным, поэтому он может быть поддержан банковской гарантией в форме авалья (аваль — от французского «одобрение» — вексельное поручительство, согласно которому поручившееся лицо — авалист (часто банк) — принимает на себя ответственность за оплату векселя перед его владельцем).

Вексель переводной (тратта) содержит письменный приказ векселедателя (трассанта) плательщику по векселю (трассату) оплатить векселедержателю указанную сумму в определенный срок.

Вексель простой удостоверяет обязательство заемщика уплатить положенный долг в оговоренный срок.

Вексель товарный (торговый) выдается под оплату товара, является обязательством об оплате партии товара, поставленного на определенных условиях в соответствии с заключенным торговым контрактом. Представляет одну из форм коммерческого кредита (см. *Кредит коммерческий*).

Г

Государственный долг — сумма задолженности по выпущенным и непогашенным государственным займам включая начисленные по ним проценты. Обычно подразделяется на внутренний и внешний государственный долг. Необходимо помнить, что помимо проблемы погашения государственного долга существует необходи-

мость обслуживания этого долга, что выражается в процентах к основной сумме, и которые государство обязано выплачивать ежегодно.

Государственный долг внешний — задолженность государства по непогашенным внешним займам и не выплаченным по ним процентам. Он складывается из задолженности данного государства международным и государственным банкам, правительствам, частным иностранным банкам и др.

Государственный долг внутренний — долг, возникающий в результате дефицита бюджета (см. *Бюджет государственный*) и выпуска облигаций государственного займа для его покрытия. В этом случае государство выступает должником по отношению к тем, кто приобретает его облигации.

Д

Денежно-кредитная политика — совокупность мероприятий в области денежного обращения и кредита, направленных на регулирование экономического роста (см. *Экономический рост*), сдерживание инфляции, обеспечения занятости и выравнивания платежного баланса. Инструменты денежно-кредитной политики: прямое регулирование ставки процента (см. *Банковский процент*); изменение нормы обязательных резервов, которые коммерческие банки должны хранить в виде беспроцентных вкладов в Центральном банке; изменение учетной ставки (ставки рефинансирования), по которой Центральный банк выдает кредиты коммерческим банкам; операции на открытом рынке, когда Центральный банк осуществляет куплю или продажу государственных ценных бумаг.

Деньги — особый товар, который можно обменять на любой другой товар. Деньги являются всеобщим эквивалентом, т. е. обладают способностью обмениваться на все другие товары (ликвидностью) и удовлетворять любые потребности их владельца. Сущность денег раскрывается через их функции: мера стоимости (деньги выражают денежную форму стоимости товара — цену товара), средство обращения (деньги выступают мимолетным посредником в актах купли-продажи товара), средство накопления (изъятые из обращения полноценные реальные деньги используются как средство сохранения стоимости), средство платежа (при

продаже товаров в кредит), мировые деньги (деньги в виде чистого золота в слитках и монетах, а также международные платежные средства становятся всеобщим эквивалентом на мировом уровне). На основе этих функций сформировался закон денежного обращения, устанавливающий зависимость количества денег в обращении от суммы цен товаров, проданных за наличные и в кредит, взаимопогашающих платежей и скорости обращения денег. Со второй функцией денег связано появление бумажных денег.

Деньги бумажные — денежные знаки, не имеющие стоимости и заменяющие полноценные золотые деньги в функции средства обращения. Поскольку бумажные деньги сами не имеют стоимости, но призваны выражать стоимость всех других товаров, выполнять свою функцию они могут только в том случае, если являются представителями всей совокупности товаров. Таким образом, смысл любой сделки не в получении определенной суммы бумажных денег, а в том количестве потребительных стоимостей, которое можно приобрести за реализованный по данной цене товар. Только в этом случае они могут выполнять первую функцию меры стоимости, способны быть всеобщим эквивалентом. Проблема выпуска (эмиссии) бумажных денег тесно связана с их покупательной способностью, номинальными и реальными величинами различных видов доходов, уровнем инфляции и т. д. Количество бумажных денег в обращении должно соответствовать количеству произведенных в обществе товаров и услуг. При превышении массы бумажных денег в обращении над реальной массой произведенных товаров и услуг возникает *инфляция*, т. е. обесценение денег.

Деньги кредитные — долговые обязательства: векселя, банкноты и чеки, появление которых связано с развитием кредитных отношений.

Диверсификация — проникновение капитала данной корпорации в отрасли, которые прямо не связаны с основной сферой ее деятельности. Диверсифицированные компании могут расширяться за счет внутренних источников накопления (*концентрации производства*), а также за счет внешних источников (*централизации капитала*). Таким образом возникают *концерны*. Диверсификация подразумевает расширение ассортимента производимой продук-

ции и оказываемых фирмой услуг, создает благоприятные условия для перелива капитала из менее рентабельных производств в более эффективные и перспективные, повышает устойчивость корпорации в периоды экономических кризисов. Многоотраслевые компании получают выгоду от внутренней кооперации. Этот эффект называется «эффектом синерджи» или « $2 + 2 = 5$ ». Синергетический эффект означает, что объединенные действия отдельных частей должны дать больший результат, чем простая сумма. Выражается он в трех аспектах:

- а) возросший объем прибыли;
- б) уменьшение издержек производства и управления;
- в) сокращение потребностей в капиталовложениях.

Дивиденды (от лат. *dividendus* — «подлежащий разделу») — часть прибыли акционерного общества, которую оно распределяет между акционерами и выплачивает им ежегодно в соответствии с имеющимися у них акциями пропорционально взносам в акционерный капитал общества. Размер дивидендов, выплачиваемых по привилегированным акциям, фиксирован заранее в виде процента от прибыли компании; дивиденды по обыкновенным акциям могут меняться в зависимости от прибыльности акционерного общества и направлений использования полученной прибыли.

Дисконтирование — приведение стоимости будущих затрат и доходов к нынешнему периоду времени, установление сегодняшнего эквивалента суммы, выплачиваемой в будущем. Сложность анализа инвестиций заключается в необходимости сопоставления двух потоков — затрат и будущих доходов. Полезность доходов, получаемых в будущем, считается меньшей, чем сегодняшняя: на текущие доходы к будущему можно получить проценты. Поэтому и нужно специальным образом пересчитывать будущие поступления путем дисконтирования. При разработке проекта (определении ценности проекта) необходимо сравнить капиталовложения, которые предстоит сделать сейчас, с дополнительной выгодой, которую принесет осуществление проекта в будущем. Для этого нужно рассчитать текущую (настоящую) ценность будущих доходов. Современная стоимость будущей суммы определяется с помощью дисконтирующего множителя, зависящего от нормы банковского процента и срока, периода дисконтирования. Например, вы пла-

нируете приобрести гараж через 2 года, на что потребуется 20 тыс. руб. Если банк гарантирует вам 18 % годовых, тогда ваша сумма увеличится в $1,18$ в квадрате $= 1,3924$ раза. Это и есть дисконтирующий множитель. Так что нынешний эквивалент будущей суммы в 20 тыс. руб. составляет $20 / 1,3924 = 14,3$.

В финансовой практике обычно используются заранее подготовленные таблицы дисконтирующего множителя по годам в зависимости от нормы доходности и банковского процента.

Доход — денежные или другие ценности, получаемые в результате какой-либо деятельности. Различают доход: номинальный и реальный; в зависимости от субъекта получения дохода: доход населения, доход хозяйствующего предприятия, доход государства. Одна из важнейших проблем современной национальной экономики — неравномерность распределения доходов в обществе. Уровень неравномерности определяется с помощью кривой Лоренца, которая показывает распределение совокупного денежного дохода страны между семьями с низкими и высокими доходами. Кривая Лоренца наглядно показывает, насколько фактическое распределение доходов между семьями с разными доходами отличается от равномерного распределения.

Доход государства — доход, используемый государством для осуществления своих функций. Основными источниками дохода государства являются налоговые поступления и неналоговые платежи, а также доход от выпуска и размещения государственных ценных бумаг и доход от приватизации государственной собственности.

Доход населения — материальные средства, основными источниками поступления которых являются: заработная плата наемных работников, доход предпринимателей, выплаты и льготы из общественных фондов (пенсии, пособия, стипендии и т. д. — трансфертные платежи), у сельских жителей — оплата труда работников сельскохозяйственного производства и доходы от личного подсобного хозяйства. Особое значение имеет определение номинального (денежного) и реального доходов населения.

Доход номинальный (денежный) — количество денег, получаемых населением в виде вознаграждения за работу по найму; доходы от личного подсобного хозяйства; доходы от индивиду-

альной трудовой деятельности; денежные поступления в виде пенсий, стипендий и пособий, а также доходы, полученные от операций в кредитно-финансовой сфере.

Доход общий (выручка) — доход предприятия, фирмы, вырученный за реализованную продукцию. Численно равен произведению цены товара, выпускаемого предприятием, на количество единиц реализованной продукции.

Доход предельный — доход, равный приросту совокупного дохода, вызванного продажей дополнительной единицы товара. На рынке совершенной конкуренции предельный доход равен цене товара, поскольку при наличии множества продавцов на рынке совершенной конкуренции ни один из них не может повлиять на изменение рыночной цены товара.

Доход реальный — доход, определяемый количеством товаров и услуг, которые можно приобрести на сумму номинального дохода. Это обобщающий показатель уровня жизни населения страны. Он зависит от объема конечных доходов (номинальный доход минус подоходный налог) и уровня цен на товары и услуги и исчисляется как частное от деления объема конечных доходов на *индекс потребительских цен*.

Доход средний — доход фирмы, рассчитанный на единицу произведенной и реализованной продукции. Равен отношению общей выручки к количеству реализованной продукции.

Е

Евровалютный рынок — международный рынок краткосрочных и среднесрочных кредитов. Евровалютный рынок основан на операциях, совершаемых с национальной валютой за пределами страны ее происхождения. На евровалютном рынке осуществляется кредитная деятельность на основе евровалютных депозитов (вкладов), когда резиденты одной страны помещают деньги на счета банка другой страны. Нормы процента на евровалютном рынке определяются интернациональным соотношением спроса и предложения заемных средств.

З

Занятость — деятельность людей, связанная с удовлетворением их личных потребностей и, как правило, приносящая им трудовой доход. Людям принадлежит исключительное право распоряжаться своими способностями к творческому труду и осуществлять любую не запрещенную законом деятельность. Государство призвано обеспечивать проведение политики содействия полной, продуктивной и свободно избранной занятости. Полная занятость предполагает наличие некоего естественного уровня безработицы, который равен сумме фрикционной и структурной безработицы.

И

Издержки — затраты на приобретение вводимых экономических ресурсов. Для оценки деятельности фирмы определяющее значение имеет категория вмененных (альтернативных) издержек, которые определяются как экономические издержки. Они делятся прежде всего на внешние и внутренние издержки. Другая классификация основана на зависимости затрат от объема производимой продукции. Этот критерий разделяет издержки на постоянные и переменные. Достаточно новым является введение в экономическую теорию понятия транзакционных издержек.

Издержки вмененные (альтернативные) — стоимость ресурса, выбранного для производства товара при наилучшем из всех возможных вариантов использования данного ресурса (см. *Альтернативная стоимость*).

Издержки внешние — это выплаты аутсайдерам, т.е. поставщикам трудовых ресурсов, сырья, топлива, услуг и т.д.

Издержки внутренние (или неоплаченные) — это стоимость собственного ресурса. Они равны денежным выплатам, которые могли бы быть получены за самостоятельно используемый ресурс, если бы его собственник вложил его в чужое дело. Во внутренние издержки включается и нормальная прибыль, чтобы удержать предпринимательский талант в данной сфере деятельности.

Издержки переменные — издержки, величина которых меняется вместе с изменением объема производства (стоимость сырья, материалов, электроэнергии, а также заработная плата работников).

Издержки постоянные — денежные затраты, которые не меняются в зависимости от объема производства в краткосрочном периоде (арендные платежи, отчисления на амортизацию, оплата займов, оплата управляющих и т. д.).

Издержки транзакционные — издержки, связанные с затратами, сопутствующими процессу совершения сделок и передаче прав собственности на товар, т. е. с затратами на поиск информации о ценах, о контрагентах хозяйственных сделок и ценовых ожиданиях, с издержками заключения хозяйственных договоров, контролем за их исполнением и уровнем качества, издержками по правовому регулированию прав собственности и т. д. Неопределенность, возникающая из непостоянства заключения сделок, искажение информации, ограниченные возможности по ее переработке и использованию в повседневной хозяйственной практике вынуждают как продавцов, так и покупателей нести издержки, непосредственно связанные с приобретением или отчуждением блага, а не с ценностью его как такового. Транзакционные издержки, согласно теореме Коуза, можно снизить с помощью частных соглашений, если:

- 1) четко определены права собственности;
- 2) число заинтересованных лиц невелико;
- 3) стоимость сделки незначительна.

В противном случае необходимо вмешательство государства для снижения транзакционных издержек в обществе и их распределению между участниками совершаемых сделок.

Издержки экономические — выплаты, которые фирма должна обеспечить поставщику ресурсов для того, чтобы использовать их в данном, а не в альтернативных производствах. Экономические издержки делятся на внешние (явные) и внутренние (неявные). Смысл и внешних, и внутренних издержек — привлечь и удержать необходимые для производства ресурсы именно в данном виде деятельности. Чтобы вычислить экономические (альтернативные, вмененные) издержки фирмы, необходимо для каждого вводимого фактора производства оценить в денежной форме ту выгоду, которую фирма упустила, используя ресурс данным, а не другим, возможно, наилучшим, альтернативным путем.

Износ — процесс обесценения элементов основного капитала предприятия. С точки зрения причин обесценения различают физический и моральный износ. Износ физический — процесс постоянной утраты элементами основного капитала своих основных физических свойств до необходимости их полной замены. Износ моральный — обесценение основного капитала в связи с удешевлением и появлением более совершенных орудий труда. Основой морального износа основных средств является научно-технический прогресс.

Инвестирование — процесс пополнения и увеличения капитальных фондов, приток нового капитала в фирму в данном году. Под инвестициями понимаются денежные средства, вкладываемые фирмой в основной капитал, финансовые активы и нематериальные активы предприятия. Инвестиции принято разделять на прямые и портфельные.

Инвестиции в нематериальные активы — инвестиции, связанные с приобретением таких нематериальных активов, как патенты, лицензии, товарные знаки и т. д., в том числе *франчайзинг*. Эта финансовая сделка позволяет приобрести на рынке различные права, лицензии, ноу-хау на оригинальные фирменные услуги.

Инвестиции в основной капитал (капиталообразующие) — направление (вложение) денежных средств на возмещение выбывающего основного капитала, на расширение производственных мощностей, на модернизацию существующего производственного парка. Оптимизация инвестиционной деятельности включает два основных процесса: возмещение инвестиционных затрат, связанных с амортизацией, и окупаемость инвестиций, которая характеризуется их способностью к самовозрастанию. В этом смысле важно деление инвестиций в основной капитал на валовые и чистые капиталобразующие инвестиции. Инвестиции валовые — совокупные вложения в основной капитал предприятия (см. *Капитал основной*). Инвестиции чистые — вложения денежных средств в расширение и модернизацию основного капитала предприятия. Рассчитываются как разность между валовыми инвестициями и затратами на возмещение выбывшего основного капитала (*амортизацию, износ*).

Инвестиции в финансовые активы — вложение денежных средств в операции с ценными бумагами других компаний. Инве-

стиционные решения по приобретению финансовых активов пользуются последнее время особой популярностью в международном бизнесе. Основными целями инвестиций в финансовые активы являются: образование стратегических альянсов, в том числе финансово-промышленных групп; поглощение и слияние фирм; использование сложных финансовых инструментов в операциях с основным капиталом, таких как *лизинг* и др.

Инвестиции портфельные — вложения фирмы в ценные бумаги других компаний или государства с целью получения дохода либо в других целях, исключая установление контроля над другой компанией, например операции с мелкими пакетами ценных бумаг.

Инвестиции прямые — вложения фирмы в уставной капитал другой компании с целью установления контроля над ней, к примеру приобретение контрольного пакета *акций* корпорации, а также вложения в новые физические активы (основной капитал) — капиталоемкие инвестиции.

Инвестиционный проект — экономический проект, осуществление которого требует предварительного значительного вложения капитала, окупающегося после завершения проекта. Для успешной реализации инвестиционного проекта необходимо выбрать наиболее подходящий источник финансирования данного проекта. Основными или типовыми формами и источниками финансирования проектов в отечественной и мировой практике считаются:

- собственное финансирование за счет прибыли, амортизационных отчислений и других источников; к собственным источникам можно отнести и акционерное финансирование за счет вкладов учредителей и стратегических инвесторов, которые вкладывают свои средства в акции нашей компании;

- заемное финансирование за счет облигационных займов, банковских кредитов, займов других организаций; относительно новой формой заемного финансирования можно считать лизинговое финансирование за счет вкладов лизингодателей (см. *Лизинг*);

- централизованное финансирование за счет средств государственного бюджета.

Индекс цен — измеритель соотношения между совокупной ценой определенного набора товаров и услуг («рыночной корзины») для данного периода времени в сопоставлении с совокупной ценой

идентичной группы товаров и услуг в базовом периоде. Индекс цен используется для оценки изменения темпов *инфляции*, динамики стоимости жизни. Существует несколько видов индекса цен: индекс цен потребительских товаров, индекс цен товаров производственного назначения, дефлятор ВВП. Индекс потребительских цен рассчитывается на основе «рыночной корзины» наиболее потребляемых товаров и услуг. Индекс цен производственных товаров включает «корзину» из промежуточных товаров (сырья, материалов, станков, оборудования и т. д.), используемых в производстве.

Дефлятор ВВП основан на «корзине», включающей все конечные товары и услуги. Увеличение дефлятора ВВП означает инфляцию, уменьшение — дефляцию.

Институционализм — направление экономической мысли, в котором основное внимание уделяется деятельности институтов в области принятия экономических решений. Причем термин «институт» получает достаточно широкое толкование. Сторонники этого направления называют институтами государство, законодательство, общественные организации, структуры, семью и т. д. Институционализм начинает развиваться с конца XIX в. Такие важнейшие представители институционализма, как Д. К. Гелбрейт, А. Ойкен, Т. Веблен и др. развивают теорию нового постиндустриального общества, основанного на деятельности независимых организованных институтов. Сегодня широкое распространение получила теория Коуза, так называемая теория трансакционных издержек, которая объясняет функционирование рынка наличием прав собственности и издержек, возникающих в результате взаимодействия этих прав, т. е. при заключении сделок (операционные издержки сверх основных затрат на производство и обращение — *trance acts* — дословно «между сделками»).

Интеграция — процесс объединения отдельных функций, видов деятельности, предприятий в единое целое, основанный на объективных процессах концентрации производства. В результате интеграции возникают различного рода *комбинаты*. Первоначально развивалась преимущественно горизонтальная интеграция, позже преобладающей стала вертикальная интеграция предприятий. Интеграция является частью более широкого явления, которое называется *диверсификацией*.

Интеграция вертикальная — объединение в рамках одной корпорации последовательных производственных процессов, образующих единую технологическую цепочку, начиная от обработки сырья и кончая производством готовых продуктов и послепродажным обслуживанием потребителей. Вертикальная интеграция помимо преимуществ горизонтальной интеграции дает экономию от сокращения расходов на ведение рыночных операций, обеспечивает надежность сбыта и поставок внутри технологической цепочки. Предполагает развитие синтеза мелкого и крупного бизнеса.

Интеграция горизонтальная — объединение технологически однородных производств в рамках одной отрасли. Это направление было ведущим примерно в первые два десятилетия XX в. В результате возникли отраслевые объединения в виде картелей, синдикатов и трестов. Высококонцентрированный капитал перестает удовлетворяться узким рынком, на котором конкуренция между производителями приводит к увеличению предложения и, как следствие, снижению рыночной цены товаров (см. *Рыночное равновесие*), что вызывает необходимость фиксирования цены. Для этого нужно менять условия сбыта, устанавливать единые сроки платежа, определять единые условия найма рабочей силы. Появляются первые комбинаты.

Инфляция (от лат. *inflatio* — «вздутие») — обесценение бумажных денег вследствие выпуска их в обращение в размерах, превышающих потребности товарооборота, что сопровождается ростом цен на товары и падением уровня реальной заработной платы (см. *Доход реальный*). Самое отрицательное воздействие инфляция оказывает на сферу производства: снижение занятости, обесценение фондов накопления; кроме того, следствием инфляции является обесценение кредитов, усиление неравномерности распределения доходов в обществе, снижение текущего уровня потребления населения. С проблемой инфляции тесно связана проблема доходов. Основными источниками инфляции считаются: повышение номинальной заработной платы (например, под давлением профсоюзов, когда увеличение зарплаты не обусловлено повышением производительности труда), увеличение цен на сырье и энергию (вследствие чего нарушается механизм предложения), увеличение налогов. Различают два типа инфляции: инфляцию спроса и инфляцию предложения.

Инфляция спроса возникает как следствие избыточного совокупного *спроса* (см. *Рыночное равновесие*), как потребительского, так и инвестиционного, в условиях, близких к полной *занятости*.

Инфляция предложения (инфляция издержек) возникает как следствие повышения средних издержек на единицу продукции (из-за роста цен на сырье и энергию и увеличения налогов) и снижения совокупного *предложения* (см. *Рыночное равновесие*). Этот тип инфляции приводит к стагфляции — одновременному росту инфляции и безработицы на фоне общего спада производства.

К

Капитал — совокупность средств, необходимых для ведения предпринимательской деятельности, прежде всего для организации и осуществления производства и коммерческой деятельности. Капитал выступает в трех функциональных формах: денежной, производственной и товарной. Движение, в процессе которого капитал последовательно переходит из одной формы в другую и возвращается к исходной форме, называется кругооборотом капитала. Учет функциональных форм капитала позволяет разделить весь капитал фирмы на основной и оборотный. Основной и оборотный капитал по-разному участвуют в формировании издержек предприятия. Основной капитал длительное время (обычно более года) участвует в процессе производства. Его стоимость переносится на продукт по частям за несколько кругооборотов. Формирование издержек основного капитала представляется двумя взаимосвязанными процессами: *износом* и *амортизацией*. Оборотный капитал полностью потребляется в течение одного производственного цикла и полностью переносит свою стоимость на готовый продукт.

Картель — соглашение между самостоятельными предприятиями одной отрасли о ценах, рынках сбыта, условиях сбыта, доле каждого в общем объеме производства, обмене патентами. Картель предполагал производственную и коммерческую самостоятельность предприятий, но внутренняя конкуренция ограничивалась, хотя внешняя (по отношению к предприятиям, не входящим в картель) оставалась. Появляется новая форма конкуренции — неценовая. Можно сказать, что картели явились прообразами современных

олигополий. Наибольшее распространение картели получили в экономике Германии.

Кейнсианство — одно из основных направлений экономической мысли XX в., заложенное работами Дж. М. Кейнса. Представители этой школы рассматривали вопросы государственного регулирования экономики на базе анализа макроэкономических величин. Само развитие экономических отношений поставило перед учеными-экономистами новые проблемы, которые различные школы и направления решают по-разному. Так, с возникновением необходимости регулирования рыночных отношений встает вопрос о роли государства. Кейнс своей работой «Общая теория занятости, процента и денег» определяет одно из основных направлений в современной экономической мысли, названное в его честь кейнсианством. Он утверждал, что капиталистическая рыночная система не в состоянии сама решить многие проблемы, поэтому необходима сильная власть государства, которое могло бы регулировать эти рыночные отношения и непосредственно воздействовать на них. Таким способом он предлагал найти выход из кризиса, который разразился в Америке в 1929–1931 гг., и его выводы были небезуспешно применены на практике.

Классическая политическая экономия — экономическая школа, представители которой впервые в истории экономической мысли обосновали тезис о главенствующей роли сферы производства. Ее представители: Уильям Петти (математик при дворе короля), Адам Смит (философ), Давид Рикардо (биржевой делец) и Сен Сисмонди. У. Петти считается родоначальником экономической арифметики, или, выражаясь современным языком, статистики. Классики рассматривали производство как таковое в отличие от своих предшественников и в нем видели основной источник увеличения и создания богатства. Это был огромный шаг в экономической науке. Они впервые рассматривали процесс производства в широком смысле как процесс воспроизводства, состоящий из четырех основных этапов: производство, обмен, распределение, потребление. Представители классической школы политической экономии сделали справедливый вывод о неравномерном распределении доходов в обществе и представили наиболее удачное объяснение ренты, лежащее в основе современной теории рентных отношений.

Заслугой Смита считается его постулат о саморегулировании рынка, который получил название «невидимой руки Смита». Фактически это было развитие уже известного подхода «laissez faire». Наиболее значительными считаются работы А. Смита «Исследование о природе и причинах богатства народов» и Д. Рикардо «Начало политической экономии и налогового обложения». Маркс назвал их классиками политэкономии, отсюда пошло название классической школы политической экономии.

Комбинат (от лат. *combinare* — «соединять», «сочетать») — объединение промышленных предприятий, разных, но технологически связанных отраслей, в котором продукция одного предприятия служат сырьем, полуфабрикатом или вспомогательным материалом другого. Возникновение комбинатов связано с процессом интеграции. Комбинаты бывают горизонтальные и вертикальные. Существует еще один тип комбинатов — административное объединение — технологически не связанных между собой предприятий одной отрасли (например, комбинат бытового обслуживания). Комбинат создается с целью комплексного использования всех видов производственных ресурсов, рационального сочетания производственных стадий и сокращения производственного цикла, снижения транспортных расходов и себестоимости продукции, совершенствования управления производством.

Комбинат вертикальный — соединение в одном предприятии разных отраслей, представляющих собой последовательные ступени обработки сырья. Такого рода вертикальные комбинаты существуют в металлургической и других обрабатывающих отраслях. Примером вертикального комбината может служить сталелитейная корпорация США, производящая 25 % стали страны.

Комбинат горизонтальный — единый комплекс совместно размещенных производств, тесно связанных в технологическом, энергетическом, экономическом и организационном отношениях. Примером горизонтального комбината могут служить заводы Форда по производству автомобилей. Горизонтальная интеграция в комбинатах дает экономический эффект благодаря ведению общих научно-исследовательских и конструкторских разработок (НИОКР), созданию совместных сбытовых и ремонтных служб, объединению усилий по рекламе и т. д. Комбинаты могут вклю-

чать некоторые производства, играющие вспомогательную роль, например обработка отходов или создание упаковки. Наибольшее распространение горизонтальные комбинаты получили в автомобильной, химической промышленности.

Конгломерат (от лат. *conglomeratus* — «собранный», «скопившийся») — многоотраслевая, многопрофильная структура, организованная не на основе функциональных взаимосвязей (производство, сбыт, финансы и т.д.), а на объединении полуавтономных филиалов, несущих экономическую ответственность за результаты своей деятельности; одна из форм монополистических союзов фирм, взаимосвязанных в процессе производства (Западная Европа) или без производственной общности (США). Для них характерен высокий уровень децентрализации управления. Центральное руководство конгломерата занимается принятием стратегических решений, чаще всего связанных с распределением финансовых ресурсов. Отделения конгломерата пользуются более широкой автономией, чем производственные отделения в условиях диверсификации.

Конгломерация — объединение под единым финансовым контролем фирм, не имеющих производственных и функциональных связей (т.е. отсутствует технологическая зависимость). Они могут принадлежать не только к различным видам производства, но и к различным сферам экономики. В основе конгломерации лежит объективный процесс централизации капитала. Возможность появления конгломератов вызвана накоплением капиталов, ускорением НТП, который создает новые сферы приложения капиталов. Конгломерация может привести к изменению сферы деятельности компании. Так, английская автомобильная компания «Роллс-Ройс» переключилась в основном на производство авиационных двигателей. Известность марки позволила ей существенно сэкономить на рекламе. Американские автомобильные компании «Форд» и «Дженерал моторз» вышли на рынок электронной и ракетной промышленности. Например, конгломерат «Текстрон» (США) в 1970-е гг. приобрел пакет акций предприятий, производящих застежки-молнии, фрезерные станки, поздравительные открытки, специальное оптическое оборудование. Цель создания конгломератов — получение больших прибылей за счет манипулирования ценными бумагами: выпуска акций и облигаций и их

обмена. Руководители конгломератов получают учредительскую прибыль от этих операций. Приобретение пакета акций обходится дешевле, чем создание нового предприятия за счет внутренних капиталовложений. Несмотря на принципиальные отличия этих процессов в современных условиях разница между конгломератами и дифференцированными компаниями стирается.

Конкуренция — состязание между товаропроизводителями за наиболее выгодные сферы приложения капитала, рынки сбыта и источники сырья, когда их самостоятельные действия эффективно ограничивают возможность друг друга односторонне влиять на общие условия обращения товаров на соответствующем рынке. По методам конкурентной борьбы различают конкуренцию: ценовую, неценовую и дискриминационную. По степени конкуренции различают рынки: совершенной (чистой) конкуренции и несовершенной конкуренции. Характер конкурентных отношений рассматривается с точки зрения формирования цены, природы (характеристик) продукта, особенностей поведения субъектов и их взаимодействия. От характера конкурентных отношений зависит поведение производителей в определении объемов производства и предложения, цен; развитие научно-технического прогресса; а в конечном итоге — эффективность производства. Противоположностью чистой конкуренции является *монополия*.

Конкуренция монополистическая — форма конкуренции, предполагающая наличие довольно значительного числа продавцов на рынке, производящих дифференцированную продукцию, а также проводящих собственную ценовую политику невзирая на реакцию конкурентов. Монополистическая конкуренция предполагает, что вступление конкурентов в отрасль достаточно свободное (с некоторыми ограничениями); особое значение приобретает неценовая конкуренция (использование торговых марок, фирменных наименований, конкуренция качества и т. д.); эластичность спроса выше, поскольку на рынке продаются в основном товары-заменители, произведенные другими фирмами. В условиях монополистической конкуренции производится более широкий ассортимент товаров, но с более высокими издержками на единицу товара, чем при совершенной конкуренции. Примером отрасли монополистической конкуренции сегодня можно считать производство бытовой техники, одежды, обуви и т. д.

Конкуренция недобросовестная (дискриминационная) — любые действия хозяйствующих субъектов, направленные на приобретение преимуществ в предпринимательской деятельности, противоречащие положениям действующего законодательства, обычаям делового общения, требованиям добропорядочности, разумности и справедливости; могущие причинить или уже причинившие убытки другим хозяйствующим субъектам — конкурентам либо нанести ущерб их деловой репутации (фиксирование цен, бойкот, слияния, взятки, промышленный и экономический шпионаж, распространение ложной информации о конкурентах, сдерживание конкуренции с помощью патентов, переманивания служащих и т. д.). Против этих мер направлены антимонопольная политика и антимонопольное законодательство.

Конкуренция несовершенная — означает некоторую степень господства производителя над рынком. Несовершенная конкуренция включает такие типы рыночных структур, как монополистическую конкуренцию и олигополистическую конкуренцию (см. *Олигополия*).

Конкуренция совершенная (чистая) — предполагает отсутствие власти производителя над рынком, т. е. цена устанавливается не производителем, а через соотношение спроса и предложения. Совершенная конкуренция характеризуется: существованием множества продавцов на рынке, свободной динамикой цены под воздействием спроса и предложения, равенством субъектов экономических отношений, свободным доступом в отрасль для новых фирм и свободным выходом из нее, стандартизацией продукта. В современных условиях примером рынка совершенной конкуренции может быть *биржа*.

Конкуренция неценовая — методы конкурентной борьбы, основанные, прежде всего, на базе различий в качестве продукции (реклама, торговая марка, стимулирование сбыта и т. д.).

Конкуренция ценовая — сбивание цен путем предложения цены на товар более низкой, чем у конкурентов, вплоть до демпинговых цен (т. е. цен ниже себестоимости).

Консорциум (от лат. *consortium* — «соучастие», «сотоварищество») — временное добровольное объединение хозяйственно независимых фирм, целью которого могут быть разные виды их скоординированной предпринимательской деятельности, обычно

реализация крупных целевых программ и проектов, в том числе научно-технических, строительных и т. д. Организация консорциума оформляется соглашением. По выполнении поставленной задачи консорциум прекращает свою деятельность или преобразуется в другой вид договорного объединения. В мировой практике главенствующее значение имеет финансовый аспект деятельности консорциумов. Как правило, это временное соглашение между рядом держателей финансовых ресурсов (государством, банками, предприятиями, гражданами) для совместного размещения займов, проведения совместных финансовых или коммерческих операций большого масштаба, осуществления крупного строительства. Конкретные формы консорциумов — различные формы банковских, промышленных и других объединений. Чаще всего консорциумы создаются в банковской или финансовой сфере. Применительно к банковским операциям консорциум означает неофициальное объединение банков («банковский пул»), совместно размещающих кредитные средства или совместно обслуживающих клиентов. Основная цель создания консорциумов — ограничение размеров возможных потерь для каждого отдельного участника, распределение риска между участниками и получение прибыли от сотрудничества.

Концентрация производства — изменение масштабов производства, осуществляемое за счет внутренних и внешних источников накопления. При концентрации производства размер совокупного капитала в обществе увеличивается за счет внутренних источников накопления. На уровне предприятия масштабы производства имеют оптимальные размеры, за пределами которых их увеличение становится неэффективным. Увеличение масштабов производства дает экономический эффект в результате развития разделения труда и его специализации. Создается возможность применения системы машин, автоматизации производства, уменьшаются издержки на единицу продукции, повышается производительность труда, появляется возможность внедрения научно-технических разработок. Изменение масштабов производства происходит в процессе концентрации производства и централизации капитала и может осуществляться в разных формах: *интеграция (горизонтальная и вертикальная), диверсификация, конгломерация*. Первые формы концентрации (партнерства, объединения уси-

лий) предполагали создание товариществ на паях без эмиссии акций. Пул или ринг — первые временные соглашения крупных капиталистов о совместных операциях. Но они заключались на одну операцию и распадались после ее осуществления, такими соглашениями устанавливались спекулятивные цены (пример — Золотой пул), они носили в основном торговый характер, не затрагивая сферу производства. Более устойчивые связи стали устанавливать позже в виде объединения сначала отдельных функций, а затем и целых предприятий. Первоначально преобладала горизонтальная интеграция. В 20-е гг. XX в. широкое распространение получает вертикальная интеграция. Затем начинается процесс диверсификации, в котором существенную роль начинает играть централизация капитала, и, наконец, конгломерация, основанная преимущественно на централизации капитала.

Концерн (от англ. *concern*) — крупная многоотраслевая корпорация, образование которой связано прежде всего с необходимостью финансового равновесия. Концерны могут создаваться либо путем учредительства, т. е. создания новых предприятий, либо путем присоединения других компаний. Концерны быстро исчерпали внутренний рынок, поэтому стали выходить либо на внешний рынок, либо проникать в другие отрасли. В концерн входят отдельные предприятия различных отраслей, формальная самостоятельность которых сохраняется, но ядром обычно является крупное промышленное предприятие или банк. Входящие в концерн предприятия номинально остаются самостоятельными, а фактически подчинены единому хозяйственному руководству.

Корпорация (от лат. *corporatio* — «объединение», «сообщество») — широко распространенная в развитых странах форма организации предпринимательской деятельности, предусматривающая долевую собственность и сосредоточение функций управления в руках высших менеджеров, работающих зачастую по найму, принимающая статус юридического лица. Корпорации могут быть как частными, так и государственными. Главное отличие корпорации от индивидуального предпринимательства и различного рода партнерств заключается в системе налогообложения. Налогом облагается прибыль корпорации — с компании взимается корпорационный налог, затем часть оставшейся прибыли корпорации распределяется в виде дивидендов между акционерами, которые вновь подвергаются

ся налогообложению (облагаются подоходным налогом). В США корпорациями считаются не только крупные, но и мелкие компании с числом акционеров менее 35, их называют «корпорациями "С"». В США такие корпорации имеют право платить вместо корпорационного налога только личный подоходный налог с каждого акционера. Понятию «корпорация» в России ближе всего понятие *акционерного общества*. С начала 70-х гг. XX столетия в мировой экономике активно начинают возникать международные корпорации, распространение которых связано прежде всего с интенсивным инвестированием (вложением капиталов) в зарубежные страны.

Корпорация международная — крупнейшие фирмы развитых стран, на которые сегодня приходится основная доля международных прямых инвестиций и международной торговли (см. *Мировое хозяйство, Мировой рынок, Международные экономические отношения*). Главный признак международной корпорации — осуществление ею прямых международных инвестиций из страны базирования, в которой находится головное подразделение корпорации, в принимающие страны, где корпорация имеет свои дочерние компании или филиалы. Основным преимуществом международной корпорации можно считать использование экономии от масштаба производства, сокращение налогов, преодоление таможенных барьеров, доступ к наиболее дешевым природным и трудовым ресурсам принимающих стран, обеспечение контроля за принадлежащей головной компании новейшей технологией. В мировой практике различают многонациональные и транснациональные международные корпорации, хотя различия в них не носят принципиального характера.

Корпорация многонациональная (МНК) — международная корпорация, головная (материнская) компания которой принадлежит двум или более странам, а филиалы расположены в различных странах мира. Основная идея создания транснациональных и многонациональных корпораций — в обеспечении максимально свободного перемещения капиталов и снижения издержек и налогов путем установления заниженных цен во внутрифирменной, внутрикорпорационной торговле.

Корпорация транснациональная (ТНК) — корпорация, головная (материнская) компания которой расположена и принадле-

жит одной стране, а филиалы находятся во многих странах. Понятие транснациональных корпораций вошло в научную и политическую терминологию и в лексикон Организации Объединенных Наций (ООН) после Второй мировой войны для обозначения огромных международных монополий, включающих крупные национальные компании с разветвленной международной сетью филиалов. Головная (материнская) компания и ее дочерние структуры являются национальными юридическими лицами разных государств. В экономическом и правовом отношении ТНК образуются по принципу *конгломерата*. Наиболее характерные черты современных ТНК: создание системы международного производства на основе *международного разделения труда и международной специализации*, распыленного между многими странами, но контролируемого из единого центра; высокая интенсивность внутрифирменного товарооборота между подразделениями, расположенными в разных странах; относительная независимость филиалов и дочерних компаний в принятии операционных (текущих) решений; использование международной миграции (перемещения) и мобильности рабочей силы и менеджеров; разработка и передача передовой технологии в рамках транснациональной корпорации.

Кредит (заем, ссуда) — деньги, товар или другая ценность, предоставляемые кредитором заемщику, обычно на определенный срок на условиях возвратности, чаще всего с выплатой заемщиком процента за пользование кредитом. Разнообразные виды кредитов различаются по форме, условиям, срокам предоставления и выплаты процентов. Кредит выражает экономические отношения между кредитором и заемщиком, которые обычно отражаются в кредитном договоре.

Кредит банковский — основная форма кредита, при которой кредиторами выступают банки. Для предприятий банковские ссуды — второй по важности (после коммерческого кредита) источник финансирования их деятельности. Соглашение о кредите обычно оформляется подписанием кредитного договора, в котором оговариваются сумма кредита, ставка процента, условия возврата (общей суммой или выплатой по частям), обеспечение кредита (залог, который может быть внесен, например, в виде ценных бумаг, недвижимости или других материальных ценностей), различ-

ные другие условия. Когда обязательство подписано, банк зачисляет на текущий счет заемщика требуемую сумму. Для получения кредита заемщик подает в банк необходимые документы: заявку с указанием цели получения кредита, суммы и срока, на который он испрашивается; учредительные документы заемщика; финансовую отчетность; карточку с образцами подписей и печати.

Цена банковского кредита называется *банковским процентом* (ставкой за кредит). Банковский процент обычно выше для более рискованных и мелких заемщиков. Если компания может претендовать на звание «наименее рискованной» благодаря своим размерам и финансовой силе, она может рассчитывать на ссуду по ставке «прайм-райт», которая традиционно считается минимальной ставкой банковских кредитов. Сегодня некоторые банки вынуждены предоставлять кредиты даже по более низким ставкам из-за растущей конкуренции. Банковские ставки могут значительно колебаться с течением времени в зависимости от экономической ситуации и политики государства. Когда экономика находится в состоянии спада, то спрос на кредиты низок и наблюдается избыток денежных средств в экономике. Как результат — ставки по кредитам всех типов относительно низкие. И наоборот, когда повышается деловая активность, спрос на кредит высок, а Центральный банк ограничивает предложение денег, результатом являются высокие процентные ставки (см. *Денежно-кредитная политика*).

Кредит государственный — совокупность экономических отношений, возникающих между государством и юридическими и физическими лицами, в которых государство может выступать заемщиком, кредитором и гарантом. Если государство выступает заемщиком, кредит выполняет фискальную функцию, за счет государственного кредита формируются централизованные денежные фонды, образуется *государственный долг*, обслуживание которого (выплата процентов по долгу и погашение текущей части) осуществляется в основном за счет налогоплательщиков, а бремя погашения долга переносится на будущие поколения. В случае, если у государства нет возможности повысить налоговые ставки, оно осуществляет рефинансирование государственного долга, т. е. выпуск новых долговых обязательств с целью привлечения средств для выплаты процентов по ранее выпущенным долговым обязательствам. Если государство является и заемщиком, и креди-

тором, государственный кредит выполняет регулирующую функцию, поскольку влияет на изменение количества денежных средств в обращении (выступая заемщиком, государство привлекает денежные средства, количество денег в обращении сокращается, увеличивается спрос на них, растет процентная ставка, снижается объем производства; и наоборот, выступая кредитором, государство увеличивает денежную массу в обращении, способствует росту потребительского спроса и производства). Государство выступает также в роли гаранта кредитования сельского хозяйства, малого бизнеса и отраслей научно-технического прогресса, создавая специальные фонды для страхования их рисков.

Кредит коммерческий (торговый) — межфирменный долг, возникающий в результате продаж в кредит и регистрируемый продавцом как дебиторская задолженность, а покупателем — как кредиторская задолженность. Это самая крупная отдельная категория краткосрочного долга, представляющая около 40 % краткосрочных обязательств средней нефинансовой корпорации. У мелких компаний эта доля несколько больше, поскольку мелкие компании часто не имеют права на финансирование из других источников, они в основном полагаются на коммерческий кредит. Если кредиторская задолженность компании превышает ее дебиторскую задолженность (обычно более мелкие компании), то говорят, что фирма получает чистый коммерческий кредит, в то время как в случае превышения дебиторской задолженности над ее кредиторской задолженностью говорят, что фирма предоставляет чистый коммерческий кредит (обычно более крупные компании). Предоставление чистого коммерческого кредита свидетельствует о том, что фирма имеет возможность проводить более гибкую кредитную политику. В то же время, если финансовая мощь компании сомнительна, предоставление другим фирмам льготных условий погашения долгов может свидетельствовать о ее недостаточно прочной репутации и желании сохранить связи с покупателями столь дорогостоящим способом. Коммерческий кредит — это спонтанный источник финансирования в том смысле, что он возникает в результате обычных деловых операций. Фирмы, осуществляющие продажу в кредит, придерживаются определенной кредитной политики, которая включает в себя условия кредита, например «2/10, чистые 30», что означает необходимость возврата кредита

через 30 дней и возможность получить 2%-ную скидку, если кредит погашается в течение первых 10 дней. Таким образом, торговый кредит принято подразделять на две части:

1) бесплатный торговый кредит — кредит, который можно получить в течение срока действия скидки;

2) платный (дорогостоящий) — численно равный сумме превышения над бесплатной частью кредита. Ценой дорогостоящего кредита является цена отказа от скидки.

Фирме следует использовать весь бесплатный коммерческий кредит, какой она может получить, а дорогостоящий коммерческий кредит она должна использовать только тогда, когда он дешевле других видов краткосрочных обязательств.

Коммерческий кредит может быть оформлен:

– векселем, используемым для оплаты товаров (либо сохраняется до срока погашения, либо учитывается в банках);

– авансом покупателя — форма предоплаты (обычно до 50 % будущей суммы), призванная заинтересовать исполнителя, гарантировать получение денег со стороны заказчика (например, аванс зарплаты, командировочные и т. д.). В случае расторжения договора аванс подлежит полному или частичному возврату (обычно за минусом комиссионных);

– открытым счетом в банке.

Одна из наиболее перспективных и распространенных форм коммерческого кредитования — использование простых и переводных векселей.

Л

Лизинг — финансовая сделка по использованию имущества через его аренду. Если предприятие не имеет свободных средств на покупку оборудования, оно может обратиться в лизинговую компанию. В соответствии с заключенным договором лизинговая компания полностью оплачивает производителю (или владельцу) оборудования его стоимость и сдает в аренду предприятию-покупателю с правом выкупа (при финансовом лизинге) в конце аренды. Таким образом, предприятие получает долгосрочную ссуду от лизинговой фирмы, которая постепенно погашается в ре-

зультате отнесения платежей по лизингу на себестоимость продукции. Лизинг позволяет предприятию получить оборудование, начать его эксплуатацию, не отвлекая средства от оборота. В рыночной экономике использование лизинга составляет 25–30 % от общей суммы заемных средств.

Ликвидность — способность ценностей превращаться в деньги. Деньги являются абсолютно ликвидными средствами. Ликвидность можно рассматривать с двух сторон: как время, необходимое для обращения ценностей в денежную форму; как вероятность продать некие ресурсы по определенной цене. Для оценки ликвидности фирмы используются различные показатели: коэффициент ликвидности (отношение оборотных средств к текущим обязательствам, которое показывает возможность фирмы в любой момент погасить свою краткосрочную задолженность), коэффициент быстрой (текущей) ликвидности (отношение оборотных средств за минусом наименее ликвидной их части — товарно-материальных запасов — к текущим обязательствам). Эти два показателя получили наибольшее применение в мировой практике. В России применяются также показатели абсолютной ликвидности, где в числителе используются только денежные средства и чистого оборотного капитала как разницы между оборотными активами и краткосрочными обязательствами. Отрицательная величина чистого оборотного капитала (в отечественной терминологии «собственные оборотные средства»), часто встречающаяся на российских предприятиях, говорит о том, что часть внеоборотных активов финансируется за счет краткосрочных кредитов банков, что свидетельствует о неэффективном управлении предприятием. Коэффициенты ликвидности применяются для оценки способности фирмы выполнять свои краткосрочные обязательства. Они дают представление не только о платежеспособности фирмы в данный момент, но и в случае чрезвычайных происшествий. Обычно эти показатели сравниваются со средними по отрасли. Анализ коэффициентов ликвидности не всегда вскрывает финансовую слабость или мощь компании, но они могут выявить «из ряда вон выходящие» фирмы. Когда такое отклонение налицо, аналитик должен выяснить его причину. Возможно, отрасль оказалась чрезмерно ликвидной и фирма является вполне платежеспособной, но имеет относительно низкие показа-

тели ликвидности. Считается, что фирма, оборотный капитал которой состоит преимущественно из денежных средств и краткосрочной дебиторской задолженности, более ликвидна, чем фирма, оборотный капитал которой состоит преимущественно из товарно-материальных запасов, поскольку для их реализации необходимо некоторое время и наличие потенциальных покупателей.

М

Маржинализм — одна из ведущих школ неоклассической экономической мысли, зародившаяся во второй половине XIX в. Представители этой школы утверждают, что экономическая стоимость определяется ценой последней единицы, поступившей на рынок товара. С XVII в. конкурировали две концепции: трудовая теория стоимости У. Петти, Д. Рикардо, А. Смита и теория полезности, которую позже назвали «примитивной теорией полезности» (товар стоит тем дороже, чем он полезнее). В такой примитивной формулировке ее разбил Смит — «воздух, вода ничего не стоят, и наоборот, вещи бесполезные, такие как алмазы и бриллианты, стоят дорого». Благодаря Смиту теория полезности была раскритикована и долгое время не получала развития. Только в XIX в. представители австрийского маржинализма вновь обратились к теории полезности и сделали вывод, что наряду с полезностью товара нужно говорить о его редкости, разрешив, таким образом, противоречие теории полезности, на которое обращал внимание Смит. Маржиналисты утверждали, что существует наиболее напряженная потребность воды: напиться, умыться, помыть сапоги и т. д. Ошибка примитивной теории полезности в том, что они брали самую напряженную потребность при определении ценообразующего фактора. На самом деле, говорит К. Менгер, именно последняя наименее напряженная потребность, на которую еще хватает запасов блага, и есть решающий фактор при определении цены. Поскольку воды более чем достаточно, последняя наименее напряженная (а это и есть предельная) полезность воды ничего не стоит. Обратное происходит с бриллиантами — их мало, поэтому предельная полезность их высока. Бем-Баверк приводит историю одного земледельца: первый мешок зерна удовлетворяет самую

напряженную потребность — голод, второй — наесться, третий — курам, четвертый — приготовить хлебную водку, пятый — на корм попугаям, болтовню которых приятно слушать. Если он решил обменяться на рыбу, он откажется от наименее напряженной потребности. Рыбак поступит также. Поэтому, говорят австрийцы, в хозяйстве каждого индивида формируется субъективная оценка блага. Потом они выходят на рынок, где формируется в процессе конкуренции объективная оценка ценности, т. е. цена. Заслугой маржиналистов считается введение субъективных моментов в экономическую теорию. Австрийцы считали, что все экономические отношения субъективны. Каждому человеку свойственно оценивать сегодняшнюю потребность выше, чем завтрашнюю. Человек занимается предпринимательством ради потребления. Он откажется от потребления сегодня в пользу будущего и за это должен получить компенсацию от общества в виде процента. При обмене в натуральном хозяйстве можно согласиться с австрийцами, но при развитом рынке товары уже производятся для продажи. Тем не менее, австрийцы дали толчок к рассмотрению субъективных оценок, отрицать которые невозможно, например, категория ожидания важна при инфляционных ожиданиях, причем не только в рыночном хозяйстве. Субъективные ожидания оказывают воздействие на объективные явления.

Маркетинг (от англ. *market* — «рынок») — стратегия организации и управления производственно-сбытовой деятельности фирмы, ориентированной на рынок; система мероприятий фирмы, направленная на изучение и формирование потребительского спроса. Основными характеристиками современного маркетинга как стратегии предпринимательской деятельности является активное воздействие на потребительский спрос и осуществление производственной деятельности и нововведений исходя из потребностей рынка. Маркетинг выступает определяющим элементом контроля и регулирования экономических отношений на микроуровне, осуществляя взаимосвязь между процессами производства и потребления, выступая в качестве информационной основы функционирования фирмы. Маркетинг как система мероприятий состоит из четырех последовательных стадий:

1. Анализ рынка, включающий исследование конъюнктуры рынка, анализ поведения покупателей и анализ внешней (рыноч-

ной, конкурентной) среды; является информационной основой деятельности фирмы;

2. Планирование, которое начинается с процесса сегментирования рынка (расчленения рынка на отдельные сегменты в зависимости от цели маркетингового воздействия) и заканчивается стратегическим планированием (определением стратегии, выбором способа и времени выхода фирмы на рынок) и составлением конкретного маркетингового плана, т. е. тактическим планированием, определяющим задачи, ответственность, согласованность и издержки конкретных подразделений фирмы;

3. Выполнение комплекса маркетинговых мероприятий по четырем основным направлениям: управление продуктом (основная проблема связана с разработкой и созданием новых товаров), распределение и определение каналов распределения (рассматривается движение физических, денежных и коммуникационных потоков, а также проблемы передачи прав собственности, исследуются конфликты внутри этих каналов, анализируются проблемы оптовой и розничной торговли), ценообразование (исследуются проблемы зависимости ценообразования от типа конкуренции, проблемы ценообразования при выходе на новый рынок и при функционировании на уже освоенном сегменте рынка), продвижение товаров и стимулирование сбыта (особенно путем использования различных методов активизации сбыта);

4. Контроль за деятельностью фирмы и достижением поставленных целей, позволяющий оценить эффективность функционирования фирмы, провести соответствующие корректировки при изменении ситуации на фирме или на рынке, наметить новые цели и задачи дальнейшего развития.

Марксизм — экономическая школа, основоположником которой был К. Маркс. Считая себя последователем классической политической экономии, Маркс развивает трудовую теорию стоимости и впервые создает учение о прибавочной стоимости. Он считает, что излишек продукта или новая стоимость рождается непосредственно из процесса производства и создается трудом человека, его рабочей силой. Маркс считал, что развитие производительных сил опережает связывающие их производственные отношения, что неизбежно приводит к конфликту, разрешить ко-

торый можно лишь насильственным, или революционным, путем, за которым следует смена общественно-экономической формации. Маркс соединил достижения своих предшественников (классической политической экономии) с необходимостью объяснить противоречия того времени, однако не смог выявить внутренние источники разрешения этих противоречий в самой капиталистической системе.

Международная валютная система — совокупность денежно-кредитных отношений, сложившихся на основе интернационализации хозяйственной жизни и развития мирового рынка. Основными составными элементами мировой валютной системы являются: определенный набор международных платежных средств, режим обмена валют включая валютные курсы, условия конвертируемости, регламентацию форм международных расчетов, сеть международных банковских учреждений, осуществляющих международные расчеты и кредитные операции.

Международная валютно-финансовая система — закрепленная в международных соглашениях форма организации валютно-финансовых отношений, функционирующих самостоятельно или обслуживающих международное движение товаров и факторов производства. Валютно-финансовая система — необходимое звено, позволяющее развиваться международной торговле товарами и финансовыми инструментами, а также движению факторов производства. Она состоит из двух групп элементов: валютных и финансовых. Валютные элементы системы — национальные валюты, условия их взаимной конвертируемости (обмена) и обращения, валютный паритет (соотношение курсов валют), валютный курс и национальные и международные механизмы их регулирования. Финансовые элементы — международные финансовые рынки и механизмы торговли конкретными финансовыми инструментами (валютой, ценными бумагами, кредитами). Международная валютно-финансовая система включает в себя следующие элементы: международную валютную систему, международный валютный рынок и международный финансовый рынок. Центральное место в сегменте внешних экономических связей принадлежит международному движению капитала.

Международная специализация — сосредоточение в отдельных странах производства определенных товаров для последующей выгодной продажи на мировом рынке и удовлетворения тем самым потребностей других стран, предъявляющих спрос на этот товар. Международная специализация предполагает наличие пространственного разрыва либо между отдельными стадиями производства, либо между производством и потреблением в международном масштабе. Определенные преимущества при производстве товаров и услуг странам дают: выгодное географическое положение, наличие редких природных ресурсов, квалификация специалистов, высокий уровень технического оснащения. Адам Смит назвал эти преимущества абсолютными. Согласно принципу абсолютных преимуществ Смита следует импортировать товар из страны, где издержки абсолютно меньше, а экспортировать те товары, издержки производства которых ниже, чем у импортера. В отличие от Смита его последователь Давид Рикардо считал, что предпосылкой международного товарообмена не обязательно должно быть различие абсолютных издержек, достаточно, чтобы между торгующими странами различались сравнительные издержки. Страны, специализируясь на производстве товаров, в котором они имеют относительные преимущества, могут производить их в значительно большем объеме и лучшего качества. Торгуя между собой, страны имеют возможность приобретать те товары, которые не производятся в стране, причем дешевле, чем если бы страна пыталась производить данный продукт сама. Специализация, основанная на принципе сравнительных преимуществ, и международная торговля увеличивают общий объем мирового производства и потребления.

Международная торговля — сфера международных товарно-денежных отношений, представляющая собой совокупность внешней торговли всех стран мира. Международная торговля состоит из двух встречных потоков товаров и услуг — экспорта и импорта — и характеризуется торговым сальдо и торговым оборотом. Экспорт — продажа товаров и услуг, предусматривающая их вывоз за границу. Импорт — покупка товаров и услуг, предусматривающая их ввоз из-за границы. Торговое сальдо — разность стоимостных объемов экспорта и импорта. Торговый оборот — сумма стоимо-

стных объемов экспорта и импорта. Сегодня ведущим сегментом мирового товарного рынка и, соответственно, объектом международной торговли является торговля машинами и оборудованием, где обмен основан уже не на межотраслевом, а на внутриотраслевом, подетальном и пооперационном разделении труда. Поставки здесь осуществляются в рамках производственной кооперации. Быстро развивается и торговля услугами в таких нетрадиционных сферах, как банковское, гостиничное и страховое дело, строительство, инженерные услуги, консультирование, реклама, торговые посреднические операции. Международный обмен технологиями, который воплощается в машинах, новейшем оборудовании, знаниях, квалифицированных навыках, осуществляется в виде лицензий, технических услуг вместе с торговлей оборудованием и движением прямых капиталовложений.

Международное разделение труда — устойчивое производство товаров и услуг в отдельных странах сверх внутренних потребностей страны в расчете на международный рынок. Предпосылки международного разделения труда возникли благодаря появлению машинной индустрии и специализации производства. Спрос на отдельные виды товаров в странах, которые не могли добывать и производить их в достаточном количестве, стимулировал развитие внешней торговли этими товарами, а получаемая от нее выгода подталкивала страны-производители к расширению их производства. Международное разделение труда закрепляется международной специализацией.

Международные экономические отношения — комплекс торговых, производственных, научно-технических, финансовых связей между государствами, приводящих к обмену экономическими ресурсами, к совместной экономической деятельности. Они включают международную торговлю, движение капиталов между странами, валютные отношения, миграцию рабочей силы, научно-технический обмен.

Международный валютный рынок — сфера экономических отношений, где осуществляются операции по покупке и продаже золота, иностранной валюты и платежных документов в иностранной валюте, а также срочные финансовые сделки. Первоначально валютный рынок играл вспомогательную роль по отношению к

рынкам товаров и капиталов. Его функция состояла в обслуживании международных потоков товаров и капиталов. Однако начиная с 1970-х гг. валютный рынок приобрел самостоятельное значение как особая сфера приложения капиталов. На валютный курс, который формируется на валютном рынке, воздействуют факторы, отражающие состояние экономики данной страны:

- показатели экономического роста (валовой национальный продукт, объемы промышленного производства и др.);
- состояние торгового баланса, степень зависимости от внешних источников сырья;
- рост денежной массы на внутреннем рынке;
- уровень инфляции и инфляционные ожидания;
- уровень процентной ставки;
- платежеспособность страны и доверие к национальной валюте на мировом рынке;
- спекулятивные операции на валютном рынке;
- степень развития других секторов мирового финансового рынка, например рынка ценных бумаг, конкурирующего с валютным рынком.

Международный финансовый рынок — рынок кратко-, средне- и долгосрочных кредитов, инвестиций, ценных бумаг, вкладов и т. п., осуществляемых на международном уровне. Международный финансовый рынок включает рынок капитала (средне- и долгосрочные кредиты, ценные бумаги) и денежный рынок (краткосрочные кредиты, высоколиквидные ценные бумаги и т. п.). Международное движение капитала может осуществляться в различных формах: прямых и портфельных инвестиций, внутрифирменных потоков в рамках транснациональных корпораций (ТНК), в предоставлении кредитов, создании совместных предприятий и т. д. Очевидно, чтобы страны могли осуществлять взаимные операции на международном рынке, их национальные денежные единицы должны быть приведены в определенное соответствие. Это достигается посредством международного валютного рынка. Деятельность на международном финансовом рынке регулируется международными валютно-кредитными организациями, созданными на основе межгосударственных соглашений, такими как Международный валютный фонд (МВФ), Международный банк реконструкции и развития (МБРР), Организация экономического сотруд-

ничества и развития (ОЭСР), Международная ассоциация развития (МАР), Международная финансовая корпорация (МФК) и др.

Менеджмент (от англ. *manage* — «управлять») — система теоретических и практических знаний о принципах, методах, средствах и формах управления производством, созданная в целях повышения его эффективности и увеличения прибыли. Менеджмент — это еще и наука об управлении человеческими отношениями в процессе производства и организации предпринимательской деятельности. Современный подход в менеджменте часто называют ситуационным, он рассматривает фирму как открытую систему, т.е. действующую в определенной рыночной среде. Сторонники ситуационного подхода утверждают, что успех деятельности современной фирмы связан с тем, насколько удачно и грамотно фирма вписывается во внешнюю (рыночную, конкурентную) среду и приспосабливается к ней. Все внутреннее построение системы управления фирмой должно осуществляться в зависимости от различных воздействий внешней среды, организационные механизмы должны приспосабливаться к выявлению новых проблем и выработке новых решений. Основные предпосылки новой концепции сводятся к следующему:

а) ставка делается на человека самореализующегося, в отличие от человека экономического и человека социального;

б) фирма рассматривается как живой организм (по образу семьи, клана), состоящий из людей, объединенных совместными ценностями;

в) фирме должно быть присуще постоянное стремление к обновлению, нацеленное на приспособление к внешним факторам, причем главным из них является потребитель.

Меркантилизм — первая сформировавшаяся экономическая школа, представители которой считали основным источником богатства страны внешнюю торговлю, т.е. сферу обращения. В период между XVI–XVIII вв. основные европейские страны находились под влиянием экономической теории меркантилизма. Меркантилисты считали, что нации, подобно торговцам, должны конкурировать между собой за получение прибыли. Следовательно, правительство, по их мнению, должно поддерживать промышленность такими законами, которые позволяют делать издержки на

зарплату и другие ресурсы низкими, а цены на экспортные товары (продаваемые в другие страны) — высокими. Так можно достичь «благоприятного торгового баланса», т.е. притока денежных средств из-за границы.

«Благоприятный торговый баланс» являет собой ситуацию, при которой экспорт превышает импорт, т.е. вывоз превышает ввоз. Такое превышение, которое похоже на прибыль продавца, приведет к увеличению национального запаса золота и серебра. Как считало большинство людей того времени, такой запас и является реальной мерой благосостояния нации. Для достижения «благоприятного торгового баланса» основные европейские страны пытались захватить колонии. Они считали, что колонии смогут обеспечить метрополии дешевой рабочей силой, сырьем и создать рынок для сбыта произведенных товаров. Например, для достижения этих целей в своих американских колониях Англией был принят Закон о навигации. Он защищал британскую промышленность, запретив колониям производить шляпы, шерстяные изделия, кованое железо и другие товары. Закон также содержал список особых товаров, в основном сырьевых, которые не могли продаваться ни в одну страну, кроме Англии. Возмущение этим законом было настолько велико, что его называли одной из главных причин Войны за независимость.

В зависимости от ответа на вопрос, что такое богатство, сформировалось два направления в меркантилизме: ранний (денежный) и поздний (торговый). Сторонники раннего меркантилизма полагали, что богатство страны можно увеличить путем ввоза в страну золота, в то время как сторонники позднего направления считали, что богатство страны увеличивается путем расширения международной торговли, т.е. ввоз товаров из-за границы должен превышать вывоз товаров, поскольку именно потребительные стоимости, воплощенные в товаре, они считали действительным богатством страны. Несмотря на различные подходы и ранние, и поздние меркантилисты искали ответ на этот вопрос в сфере торговли, т.е. обмена. И сейчас есть сторонники борьбы за «благоприятный торговый баланс». Они считают, что федеральное правительство должно максимально препятствовать импорту и поощрять экспорт. Их называют неомеркантистами. Именно они являются главными сторонниками протекционизма в международной тор-

говле. Их оппоненты выступают за отмену всевозможных барьеров в международной экономической деятельности.

Мировое хозяйство — совокупность национальных хозяйств отдельных стран, связанных системой международных экономических отношений и формирующих мировое экономическое сообщество. Возникновение понятия мирового хозяйства связано с углублением международного разделения труда, ростом интернационализации хозяйственной жизни, усилением экономической взаимозависимости государств. Характерные черты современного мирового хозяйства: развитие международного перемещения не только товаров и услуг, но и факторов производства, прежде всего в формах вывоза-ввоза капитала, рабочей силы и технологии; рост на этой основе международных форм производства, в первую очередь в рамках транснациональных корпораций; поддержка государствами международного движения товаров и факторов производства; возникновение экономики открытого типа в рамках многих государств и межгосударственных объединений.

Мировой рынок — совокупность взаимосвязанных и взаимодействующих друг с другом национальных рынков отдельных государств, участвующих в международном разделении труда, международной торговле и других формах экономических отношений.

Монетаризм — одно из основных течений современного неоклассического направления, виднейшим представителем которого является М. Фридмен. Основной тезис монетаристов — «деньги — главный и решающий фактор рыночного хозяйства». Абсолютизация сферы обращения характерна для этого направления развития экономической мысли. Основной заслугой монетаристов считается детальная проработка вопросов, связанных с антиинфляционной денежной политикой государства. Рекомендации монетаристов легли в основу многих экономических реформ, проводимых в странах, вставших на путь рыночных преобразований, в частности реформы Е. Гайдара в России. Освобождение с января 1992 г. цен от государственного регулирования (так называемая либерализация) при сохранившейся монополизации производства и рынка привело к резкому взлету цен к концу 1992 г. примерно в 150 раз. Рост зарплаты катастрофически отставал от роста цен. Оказались фактически конфискованными денежные сбережения населения,

резко снизился его жизненный уровень, возросла социальная незащищенность людей. Главной ошибкой такой политики было необдуманное использование теоретических рекомендаций монетаристов без учета специфики российской экономики.

Монополия (*моно* — «один», *полио* — «продаю») — исключительное право, предоставляемое государству, предприятию, организации или физическому лицу на осуществление какой-либо деятельности; господство на рынке товаров и услуг одного производителя или продавца или небольшой группы продавцов, объединившихся в целях захвата рынка, вытеснения конкурентов, установления контроля над ценами. Монополия сосредотачивает в своих руках значительную часть производства и сбыта товаров и услуг, что позволяет ей установить господствующее положение на рынке и диктовать потребителю условия вплоть до установления монопольной цены, являющейся основой монопольной прибыли. Монополия характеризуется тем, что: вхождение в отрасль новых производителей исключается из-за непреодолимых барьеров (патентная монополия, монополия на источники сырья и т. д.); цена определяется исключительно монополистом; отношения между монополией и аутсайдерами складываются как отношения сильного и слабого (т. е. монополист диктует условия заключения контрактов). Монополия — крупное, высококонцентрированное, централизованное производство. Обычно монополии — крупные компании (фирмы, корпорации) или их объединения (*картели, тресты, концерны, консорциумы, конгломераты*). Фирма-монополист полностью контролирует производство и рынок. Чистая монополия в жизни встречается довольно редко в основном из-за действия *антитрестовского законодательства*, призванного обеспечивать конкурентные условия на рынке. Очевидно, что такие образования, как технологические монополии, государственные естественные монополии и те монополистические структуры, которые основаны на преимуществах, связанных с лидерством в научно-техническом прогрессе, не противоречат устройству современного рыночного хозяйства и вполне с ним совместимы. Но даже области естественного монополизма отнюдь непостоянны. Монопольный режим постепенно утрачивает свои былые преимущества, что подтверждает необходимость антимонопольной политики. Основные отрицательные последствия монополизации экономики: нерациональное распределение ресурсов; за-

медление темпов научно-технического прогресса; неравенство в доходах; угроза политической демократии.

Монополия (от греч. *mónos* — «один» и *opsōnia* — «закупка») — рассматриваемая в теории несовершенной конкуренции ситуация, при которой на рынке присутствует один единственный покупатель и множество продавцов. Общий случай монополии описывается в книге Дж. Робинсон «Экономика несовершенной конкуренции» (1933 г.). Частный пример — когда единственным покупателем выступает государство в экономике административно-командного типа. Отрицательные последствия монополии аналогичны последствиям монополизации экономики.

Н

Налог косвенный — налог на товары и услуги, оплачиваемый в цене товара или включенный в тариф. Косвенный налог не отражается на величине номинального дохода налогоплательщика, но понижает его реальную величину, поскольку не учитывает неравномерность распределения доходов в обществе.

Налог прямой — обязательный платеж, который взимается государством непосредственно с доходов и имущества физических и юридических лиц. Главную роль играют: подоходный налог с населения и налог на прибыль фирм, а также налог на имущество.

Налоги — обязательные платежи физических и юридических лиц государству. Уплата налогов — одна из главных обязанностей граждан. Налоги выполняют следующие функции: фискальную (обеспечивают финансирование государственных расходов на содержание государственного аппарата, обороны страны и той части непроизводственной сферы, которая не имеет достаточно собственных доходов, например фундаментальная наука, многие учебные заведения, библиотеки и т. д.), распределительную (перераспределяют доходы между разными социальными слоями населения с целью сглаживания неравенства в обществе), стимулирующую или антиинфляционную (способствуют развитию научно-технического прогресса, увеличению числа рабочих мест, капитальных вложений в расширение производства путем применения льготного на-

логообложения), социально-воспитательную (сдерживают потребление нездоровых продуктов, устанавливая на них повышенные налоги), контрольно-учетную (посредством налогообложения ведется учет доходов граждан, предприятий и организаций). Налоги подразделяются на прямые и косвенные. Кроме того, взимаются налоговые поступления и сборы на социальное страхование, а также государственные пошлины и местные сборы.

Налоговая политика — система мероприятий, проводимых государством в области налогов. Налогообложению подлежат: прибыль, доходы, стоимость определенных товаров, стоимость, добавленная обработкой, имущество, передача собственности (дарение, продажа, наследование), операции с ценными бумагами, отдельные виды деятельности и другие объекты. Налоги как основной источник доходов *государственного бюджета* (см. *Бюджетно-налоговая политика*) существуют чуть более двухсот лет. Зарождение науки о налоговой политике началось в первой половине XVI в. Многое по созданию налоговой системы в России было сделано в начале XVIII в. В частности, были изданы указы о сборе налогов в годы царствования Петра I. В эпоху Петра I налоговая система была достаточно сложной и включала такие налоги, как налог на топоры, бороды и дубовые гробы. В дальнейшем в истории России продолжалось совершенствование налоговой системы. Начало XIX в. знаменательно тем, что доходы бюджета России формировались за счет налогов крепостного крестьянства. В начале XX в. наиболее эффективными источниками пополнения доходной части бюджета были винная монополия — 21–25 %, акцизные и таможенные сборы — 20 %, поступления от эксплуатации железных дорог — 18–23 % государственных доходов.

Национальный доход (НД) — вновь созданная стоимость во всех отраслях сферы материального производства за определенный период, обычно за год. Национальный доход представляет собой часть совокупного (валового) общественного продукта, которая остается за вычетом средств производства, израсходованных на его производство. По методологии системы национальных счетов (СНС) ООН национальный доход рассчитывается вычитанием из валового национального продукта (ВНП) амортизации основных фондов, т.е. определяется как сумма доходов всех предприятий,

организаций и населения как в сфере материального производства, так и в непроеизводственной сфере. Национальный доход используется на цели потребления населения и расширения производства. Исчисляется тремя способами: производственным методом (суммирование чистой продукции всех отраслей); распределительным методом (суммирование первых доходов населения и доходов предприятий); методом конкретного использования (суммирование элементов фонда накопления и всех видов непроеизводственного потребления).

Национальный доход рассчитываются также на душу населения. Для изучения динамики этого показателя он выражается в постоянных ценах, т. е. корректируется на индекс инфляции (см. *Индекс потребительских цен*).

Неоклассицизм — одно из ведущих направлений экономической мысли XX в., выросшее на выводах классической школы и теории маржинализма. Главный представитель неоклассической школы Альфред Маршалл (самая известная работа — «Теория спроса и предложения») и его последователи сформировали свою концепцию предельной полезности и предельной производительности и представили наиболее разработанную теорию рыночного предпринимательства в условиях совершенной конкуренции, механизм свободного ценообразования и конкуренции. Поскольку наиболее удачными были попытки представителей этой школы объяснить экономические явления и закономерности на микроуровне, свое дальнейшее развитие неоклассическое направление получило в рамках неоклассического синтеза, обогащенного кейнсианской макроэкономической теорией.

О

Облигация — долговая расписка, выдаваемая заемщиком кредитору; ценная бумага, дающая их владельцу право на получение периодических (процентов по облигации, купонных выплат) или разовых (суммы выигрыша) платежей и основной суммы долга в конце срока погашения облигации. Облигация подтверждает, что ее владелец внес денежные средства на приобретение ценной бумаги и тем самым вправе предъявить ее затем к оплате как дол-

говое обязательство, которое выпустившая ее организация обязана возместить по номинальной стоимости, указанной на облигации. Такое возмещение называется погашением облигации.

Олигополия (от греч. *oligos* — «немногочисленный», «незначительный», *polleō* — «продаю», «торгую») — господство небольшого числа крупнейших фирм в производстве и на рынке. Олигополия предполагает, что: в отрасли действуют две или несколько крупных фирм, конкурирующих между собой, т. е. отрасль не является монополизированной; в отрасли функционирует, по крайней мере, одна крупная фирма, любое действие которой вызывает ответную реакцию конкурентов; не действуют правила свободной конкуренции и свободного ценообразования; вступление в отрасль для других фирм крайне затруднено; продукт, производимый на олигополистическом рынке, может быть как однородным, так и дифференцированным. Главное отличие олигополии от других структур — в механизме ценообразования. Основателем теории олигополистического ценообразования считается французский экономист Августин Курно. Он установил, что существует определенное и стабильное равновесие между объемом продаж и ценой товара, и поэтому в краткосрочном периоде фирма-олигополист реагирует на колебания спроса не изменением цен, а уменьшением или увеличением объема продаж. Фирмы, действующие в рамках олигополистической структуры, стремятся к созданию системы связей, которая позволила бы координировать поведение каждой в общих интересах. Таким образом, очевидно, что олигополия хотя и предполагает конкуренцию, но существенно ограничивает ее, однако не устраняет стимулов к развитию производства и НТП.

Опцион (от лат. *optio* — «выбор», «желание», «усмотрение») — право выбора условий сделки, получаемое за определенную плату. Опцион представляет собой право — но не обязательство — купить или продать какие-то активы по заранее оговоренной цене в течение определенного установленного периода. Опцион может быть реализован или нет в зависимости от решения, принимаемого исключительно его держателем. Важная характерная особенность опциона — он не может иметь существенных негативных последствий для его держателя, поскольку в любой момент можно отказаться от его исполнения. Но поскольку существует какая-то воз-

возможность его реализации в будущем с получением дохода, опцион имеет определенную ценность. Хотя опционы существуют уже длительное время — сделки с товарными опционами стали заключаться в середине 1800-х гг., — формализованная модель ценообразования для опционов появилась лишь в 1973 г. в работе Фишера Блэка и Майрона Шоулза. Эта модель получила название «модель ценообразования опционов Блэка-Шоулза». Различают опционы на повышение (option call — в ожидании повышения цен) и опционы на понижение (option put — в предвидении снижения цен или с целью защиты прибылей и инвестиций).

П

Платежный баланс — соотношение общей суммы платежей иностранным государствам и суммы, полученной от иностранных государств в течение определенного периода времени. Платежи и поступления включают золото, стоимость товаров и услуг (фрахт, страховые платежи), расходы и доходы от туризма, движение капиталов (кредитов и инвестиций), выплаты процентов, дивидендов и основной суммы кредитов. Позитивный, или активный, платежный баланс означает, что поступления превышают выплаты. Негативный, или пассивный, платежный баланс означает обратное соотношение между поступлениями и выплатами. В последнем случае говорят о дефиците платежного баланса. Состояние платежного баланса в значительной мере определяет валютный курс страны. Платежный баланс имеет сложную структуру. Он состоит из двух разделов: баланса по текущим операциям и баланса движения капитала и финансовых операций.

Баланс по текущим операциям показывает международное движение реальных материальных ценностей, прежде всего товаров и услуг. Кроме того, в счете текущих операций учитывается движение доходов (платежи по оплате труда и текущие доходы от инвестиций — проценты и дивиденды) и текущих трансфертов (передача материальных ресурсов, не предусматривающая получения в обмен никакого стоимостного эквивалента).

Баланс движения капитала и финансовых операций показывает источники финансирования реальных материальных ценностей.

Счет операций с капиталом включает только капитальные трансферты (передача прав собственности на основной капитал или аннулирование долга кредитором). Финансовый счет включает прямые, портфельные и другие инвестиции, а также резервные активы (монетарное золото, специальные права заимствования, резервная позиция в Международном валютном фонде, иностранная валюта и ценные бумаги, возникающие в результате соглашений между национальным и иностранными центральными банками, а также правительственными органами).

Показатели макроэкономические — сводные, обобщающие, усредненные по экономике в целом показатели объемов производства и потребления, доходов и расходов, структуры, эффективности, уровня и темпов инфляции, уровня благосостояния, темпов экономического роста (см. *Экономический рост*). Основные макроэкономические показатели национального объема производства: *валовой внутренний продукт, валовой национальный продукт, национальный доход* (эти показатели рассчитываются как в номинальном выражении, так и в реальном, т. е. с учетом инфляции, скорректированные на индекс цен). Перечисленные показатели исчисляются также в расчете на душу населения.

Потребительская корзина — минимальный набор продуктов питания, непродовольственных товаров и услуг, необходимых для сохранения здоровья человека и обеспечения его жизнедеятельности. Состав потребительской корзины меняется со временем и различен в разных странах. С ростом богатства общества доля предметов первой необходимости в потребительской корзине сокращается, растет доля услуг и товаров длительного пользования. В России размер и состав потребительской корзины определяется не реже одного раза в 5 лет и устанавливается законом. Потребительская корзина установлена Федеральным законом от 20.11.1999 г. «О потребительской корзине в целом по Российской Федерации» и используется для расчета величины прожиточного минимума на душу населения и по основным социально-демографическим группам населения в целом по Российской Федерации, а также определения размеров государственной социальной помощи. Потребительская корзина в целом по РФ включает минимальный набор продуктов питания, непродовольственных товаров и услуг в расчете на одного человека в год, выраженный в натуральных показателях,

и устанавливается для трех основных социально-демографических групп населения — трудоспособного населения, пенсионеров и детей. Потребительская корзина включает 10 агрегированных групп продуктов питания, 14 групп непродовольственных товаров (в том числе товары индивидуального и общесемейного пользования), 6 конкретных видов платных услуг (см. *Прожиточный минимум, Бюджет минимальный потребительский*). Стоимость минимального набора продуктов питания, входящих в потребительскую корзину, определяется потребностями мужчины трудоспособного возраста. По Российской Федерации и отдельным регионам рассчитывается на основе единых объемов потребления, установленных постановлением Правительства РФ от 17.02.1998 г. «Об утверждении методических рекомендаций по определению потребительской корзины для основных социально-демографических групп населения в целом по Российской Федерации и в субъектах Российской Федерации». Указанный показатель может быть использован для анализа межрегиональных изменений цен по фиксированной корзине товаров с едиными объемами потребления продуктов питания. В минимальный набор продуктов питания входят: хлеб ржано-пшеничный (115,0 кг), хлеб пшеничный (75,0 кг), мука пшеничная (20,0 кг), рис (5,0 кг), пшено (6,0 кг), бобовые (7,3 кг), вермишель (6,0 кг), картофель (150,0 кг), капуста (35,0 кг), морковь (35,0 кг), лук репчатый (20,0 кг), огурцы свежие (1,8 кг), яблоки (18,6 кг), сахар (20,0 кг), конфеты (0,7 кг), печенье (0,7 кг), говядина (15,0 кг), баранина (1,8 кг), свинина (4,0 кг), птица (14,0 кг), рыба мороженная (14,0 кг), сельди (0,7 кг), молоко (110,0 л), сметана (1,8 кг), масло животное (1,8 кг), творог (10,0 кг), сыр (2,5 кг), яйца (180 шт.), маргарин (6,0 кг), масло растительное (7,0 кг), соль (3,65 кг), чай (0,5 кг), специи (0,73 кг). Объемы потребления приведены в расчете на год.

Потребность — необходимость в чем-либо для поддержания и развития жизнедеятельности личности и общества в целом. В процессе удовлетворения потребностей формируются новые в качественном и количественном отношении потребности, происходит непрерывное возрастание или возвышение потребностей, что становится побудительным мотивом экономической деятельности. Различают потребности первичные и вторичные, духовные и материальные, личные, коллективные, институциональные и

общественные. К первичным относят потребности, касающиеся жизненно важных нужд человека, к вторичным — все остальные. Соответственно, и блага, призванные удовлетворять ту или иную потребность, часто делят на предметы первой необходимости и предметы роскоши. В состав потребностей входят также потребности предприятий, правительственных учреждений и общественных организаций.

Предложение — модель поведения продавцов на рынке, которая в основе своей имеет прежде всего желание и готовность продать данное благо. Закон предложения отражает зависимость между ценой товара и объемом предлагаемой к реализации продукции. Закон предложения устанавливает прямую зависимость, т. е. если рыночная цена товара снизится, то сократится количество производителей, готовых реализовывать свой товар по этой цене. Минимальная цена, на которую согласился бы продавец товара с тем, чтобы передать право на распоряжение им другому лицу, называется ценой предложения. Кроме цены, выделяют также неценовые факторы (детерминанты) предложения: цены на взаимозаменяемые товары, цены на ресурсы, изменение технологии, ожидания относительно значимых для продавцов переменных, изменения количества продавцов, налоги, природные условия.

Величина предложения — максимально возможное количество блага, которое продавцы готовы реализовать на рынке по определенной цене в заданных ожиданиях, ценах на факторы производства, ценах родственных по производству продуктов, технологиях при неизменности других неценовых факторов.

Эластичность предложения по цене — показатель интенсивности реакции величины предложения в ответ на изменение цены (в процентном выражении). Факторы эластичности предложения: особенности производственного процесса, фактор времени, особенности производимой продукции. С ростом цены доход предпринимателя растет быстрее, если предложение эластично, и медленнее, если оно неэластично.

Предпринимательство — инициативная самостоятельная деятельность людей, направленная на получение прибыли или личного дохода или на достижение некоммерческих целей, осуществляемая от своего имени, под свою ответственность или от имени и

под юридическую ответственность юридического лица, т. е. *фирмы*, предприятия. Обычно выделяют три сферы предпринимательской деятельности: самостоятельное производство, коммерция и посредническая деятельность. Субъектами предпринимательской деятельности выступают: отдельные граждане — предприниматели, коллективы людей, государство в лице государственных органов. Первые два субъекта формируют два основных вида предпринимательства: индивидуальное и коллективное. Предпринимательство может осуществляться без применения наемного труда или с его применением; без образования юридического лица или с образованием юридического лица. По своему характеру предпринимательская деятельность может быть коммерческой и некоммерческой. Предпринимательство представляет собой организованную деятельность на постоянной основе, т. е. речь идет о систематической, стабильной деятельности в рамках какой-либо организационной структуры.

Предпринимательство индивидуальное — любая созидательная деятельность одного человека и его семьи, осуществляемая без образования юридического лица. Индивидуальный предприниматель отвечает по своим обязательствам, связанным с этой деятельностью, всем своим имуществом, т. е. несет полную имущественную ответственность и сам принимает все важнейшие решения, связанные с предпринимательской деятельностью. Индивидуальное предпринимательство основано на частной собственности и нацелено на получение прибыли. Как правило, индивидуальное предпринимательство осуществляется без привлечения наемного труда. Функциями индивидуального предпринимательства являются: создание единого производственного процесса на основе инициативы соединения всех видов ресурсов, принятие основных решений в ходе ведения производственного процесса, стимулирование инноваций, имущественная ответственность. Предприниматель может осуществлять любые виды хозяйственной деятельности, не запрещенные законом, включая коммерческое посредничество, торговую, закупочную деятельность, консультационную и иную деятельность, а также операции с ценными бумагами. В соответствии с Гражданским Кодексом РФ гражданин вправе заниматься предпринимательской деятельностью без образования юридического лица с момента государственной регистрации в качестве индиви-

дуального предпринимателя. Часто, особенно когда речь идет о консультационной деятельности, индивидуальный предприниматель должен получить лицензию, постоянно повышать свой профессиональный уровень и подтверждать свою квалификацию для продления лицензии на осуществление предпринимательской деятельности в этой сфере.

Предпринимательство коллективное (партнерство) — форма организации предпринимательской деятельности, в которой два или более предпринимателя принимают совместные решения и несут личную имущественную ответственность за ведение дела. Коллективное предпринимательство может осуществляться в форме:

а) производственного кооператива (артели) — добровольного объединения людей на основе членства для совместной производственной или иной хозяйственной деятельности (производство, переработка, сбыт промышленной, сельскохозяйственной и иной продукции, выполнение работ, торговля, бытовое обслуживание, оказание других услуг), основанной на их личном трудовом и ином участии и объединении его участниками имущественных паевых взносов;

б) общества с неограниченной ответственностью (полное товарищество), когда все партнеры, совладельцы несут равную ответственность принадлежащим им имуществом в случае потерь, убытков и т. п.;

в) командитного общества (товарищество на вере), в котором наряду с участниками, осуществляющими от имени товарищества предпринимательскую деятельность и отвечающими по обязательствам товарищества своим имуществом (полными товарищами), имеется один или несколько участников-вкладчиков (командитистов), которые несут риск убытков, связанных с деятельностью товарищества, в пределах сумм внесенных ими вкладов и не принимают участия в осуществлении товариществом предпринимательской деятельности;

г) общества с ограниченной ответственностью, в котором совладельцы имеют право вносить капитал в определенных ограниченных размерах, не отвечают по обязательствам общества и несут риск убытков, связанных с деятельностью общества, в пределах стоимости внесенных ими вкладов;

д) *акционерного общества* (корпорации).

Предпринимательство коммерческое — предпринимательская деятельность, преследующая извлечение прибыли в качестве своей основной цели. Коммерческое предпринимательство может осуществляться в форме хозяйственных товариществ и обществ, производственных кооперативов, государственных и муниципальных унитарных предприятий (унитарным считается коммерческое предприятие, не наделенное правом собственности на закрепленное за ним имущество, которое является неделимым и не может быть распределено по вкладам — долям, паям). Коммерческое предпринимательство может осуществляться в непроеизводственной сфере (например, профессиональный спорт, концертная деятельность), в торговой сфере, в сфере услуг (например, туристический бизнес, юридические, консультационные услуги), в производственной сфере (промышленности, сельском хозяйстве, строительстве и т. д.).

Предпринимательство некоммерческое — деятельность, целью которой не является получение прибыли и, соответственно, не предусматривающая распределение полученной прибыли между участниками. Некоммерческие организации могут осуществлять предпринимательскую деятельность лишь постольку, поскольку это служит достижению целей, ради которых они созданы, и соответствующую этим целям. Некоммерческое предпринимательство может осуществляться в форме потребительских кооперативов, общественных и религиозных организаций, благотворительных и иных фондов.

Прибыль — превышение доходов от продажи товаров и услуг над затратами на их производство и реализацию. Различают прибыль: общую, чистую, бухгалтерскую, экономическую, а также нормальную прибыль.

Прибыль бухгалтерская — прибыль, равная доходу от реализации за минусом внешних (бухгалтерских) издержек.

Прибыль нормальная — доход предпринимателя как плата за предпринимательский талант.

Прибыль общая (валовая, полная, балансовая) — конечный финансовый результат, выявленный за отчетный период на основании бухгалтерского учета предприятия, фирмы до вычетов и отчислений на налоги и проценты. Исчисляется как разность

между выручкой от реализации товаров и услуг и суммой затрат на их производство и реализацию.

Прибыль чистая — прибыль, оставшаяся после уплаты из валовой прибыли налогов, отчислений и процентов по привлеченным займам.

Прибыль экономическая — прибыль, рассчитанная как разница между доходом от реализации и суммы альтернативных (экономических) издержек. Она отражает эффективность использования ресурсов.

Прожиточный минимум — уровень доходов, обеспечивающий приобретение материальных благ и услуг, необходимых для обеспечения жизнедеятельности человека при определенном уровне социально-экономического развития страны и сложившихся потребностей населения. Рассчитывается на душу населения и различается в зависимости от пола и возраста. Жизненно необходимый уровень потребления включает только расходы на питание, самые необходимые предметы санитарии и гигиены, коммунальные услуги. Это стоимостная оценка потребительской корзины с учетом обязательных платежей и сборов. Расчет прожиточного минимума предназначен для оценки уровня жизни населения при разработке и реализации социальной политики, обоснования устанавливаемых государством уровня минимального размера оплаты труда и минимальных размеров пенсий, стипендий и социальных выплат, формирования федерального бюджета. С понятием прожиточного минимума тесно связано понятие уровня жизни. Уровень жизни — совокупность условий жизни населения страны, соответствующих достигнутому уровню ее экономического развития.

Начиная с 1 квартала 2000 г. величина прожиточного минимума на душу населения и по основным социально-демографическим группам населения в целом по Российской Федерации и в субъектах Российской Федерации определяется ежеквартально на основании потребительской корзины и данных Федеральной службы государственной статистики (Росстата). Величина прожиточного минимума устанавливается постановлением Правительства РФ по представлению Минтруда России и Росстата.

Производство — деятельность по преобразованию и созданию экономических благ. В процессе производства предмет труда через

использование факторов производства превращается в продукт труда, т. е. в новое экономическое благо. В современной экономической теории принято выделять следующие факторы производства (ресурсы, участвующие в процессе производства товаров и услуг): природные ресурсы (земля, водные ресурсы, лесные массивы, полезные ископаемые и т. д.), инвестиционные ресурсы (капитал), человеческие ресурсы (труд и предпринимательская деятельность) и научно-технический прогресс. Зависимость объема выпускаемой продукции от использования различных комбинаций ресурсов, т. е. технологии, описывается производственной функцией.

Р

Равновесная цена — цена, при которой количество предложенного на рынке товара равно количеству товара, на которое предъявлен спрос. Соответствующий этой цене объем товара называется равновесным количеством. Равновесная цена и равновесное количество формируются под воздействием законов спроса и предложения. Графически равновесная цена и равновесное количество изображаются на пересечении кривых спроса и предложения, что получило название «крест Маршалла» (см. *Рыночное равновесие*).

Рентабельность — отношение полученной прибыли к вложенному капиталу. Выражается общей нормой прибыли и характеризует эффективность деятельности фирмы и способность *капитала* к самовозрастанию. Максимальная норма рентабельности прямо зависит от прибыльности каждого кругооборота капитала и интенсивности его оборота. Поэтому постоянное движение капитала обеспечивает возможность роста прибыли и повышения рентабельности фирмы.

Риск экономический — опасность возникновения непредвиденных потерь ожидаемой прибыли, дохода или имущества, денежных средств в связи со случайным изменением условий экономической деятельности, неблагоприятными обстоятельствами. Экономический риск измеряется частотой, вероятностью возникновения того или иного уровня потерь. Наиболее опасен риск, при котором вероятность уровня потерь выше величины ожидаемой прибыли.

Русская экономическая школа — обобщенное название русских ученых-экономистов, имеющих серьезные научные достижения в различных областях экономических знаний. Так, А. В. Чаянов внес значительный вклад в теорию аграрных отношений, В. К. Дмитриев разработал конкретную методику использования прикладной математики в экономической теории, Л. В. Канторович использовал теорию линейного прогнозирования для оптимального планирования ресурсов, теория длинных волн Н. Д. Кондратьева и сегодня лежит в основе концепции циклического развития рыночной экономики. Имена таких ученых, как В. Леонтьев (разработал концепцию «затраты-выпуск» и использовал ее в теории производства), Е. Е. Слуцкий (внес большой вклад в развитие теории потребительского поведения и разработку математического аппарата в экономической науке) и др. известны сегодня всему миру.

Рынок — совокупность социально-экономических отношений в сфере обмена, посредством которого осуществляется реализация товарной продукции и окончательно признается общественный характер заключенного в ней труда. Рынок представляет собой систему взаимодействия продавцов и покупателей, производителей и потребителей опосредованно через куплю-продажу. Основные функции рынка: ценообразование и конкуренция (см. *Рыночное равновесие*). К позитивным сторонам рынка можно отнести следующие черты: способствует эффективному распределению ресурсов, т. е. объективно формирует структуру производства; стимулирует научно-технический прогресс и таким образом способствует ресурсосбережению в обществе; направляет всю экономическую деятельность на удовлетворение потребностей человека и общества, работает на принципах саморегуляции и таким образом стихийно координирует действия людей в процессе экономической деятельности. Негативными последствиями рынка считается, прежде всего, невозможность гарантировать решение таких социально-экономических проблем как безработица, инфляция, экологическая безопасность, проблемы фундаментальной науки; распределение товаров и доходов по результатам конкуренции, что приводит к неравенству доходов, социальному неравенству, социальной напряженности; тенденция к концен-

трации производства и монополизации производства; циклическое развитие рыночной экономики (см. *Экономический цикл*); игнорирование проблемы внешних, т. е. неоплаченных, издержек, которую вынуждено брать на себя общество; невозможность рыночными методами решить региональные проблемы. Решение этих проблем должно брать на себя государство. Рынки классифицируются в зависимости от выбранного критерия: так, с точки зрения организации, различают организованный (биржа) и неорганизованный рынок; с точки зрения продукта — рынок конечного продукта (товарный) и рынки факторов производства (труда, капитала, природных ресурсов); с точки зрения характера — степени конкуренции — рассматривают четыре типа рыночных структур: совершенный рынок, монополистическую конкуренцию, *олигополию* и *монополию*.

Рынок труда — сфера формирования спроса и предложения на рабочую силу. Через рынок труда осуществляется продажа рабочей силы на определенный срок. На нем предприниматели и трудящиеся совместно ведут переговоры, коллективные и индивидуальные, по поводу трудоустройства, условий труда и заработной платы. Особенностью рынка труда является то, что он имеет дело с особым ресурсом — «человеческим капиталом». Поэтому на рынок труда оказывают влияние такие специфические факторы, как: демографическая ситуация, уровень безработицы и социальной обеспеченности, социальные аспекты, психологические мотивы, проблемы, связанные с образованием и подготовкой кадров, фактор времени, который необходимо учитывать при оценке инвестиций в человеческий капитал и многие другие.

Рынок ценных бумаг (фондовый рынок) — часть рынка ссудных капиталов, где осуществляется эмиссия и купля-продажа ценных бумаг. На фондовом рынке продаются акции, облигации и производные от них ценные бумаги. Производные ценные бумаги: опционы, фьючерсы, контракты. Рынок ценных бумаг подразделяется на два типа: первичный (в момент эмиссии ценных бумаг), вторичный (хождение ценных бумаг, их купля-продажа). Обычно операции с ценными бумагами осуществляются на фондовой бирже (см. *Биржа фондовая*).

Рыночное равновесие — состояние экономики, при котором количество спрашиваемого товара при заданной цене на него равно количеству данного предлагаемого к реализации товара по соответствующей цене. Зону экономического пространства, в котором присутствуют интересы и продавцов, и покупателей, называют экономической областью. В реальной жизни сделки по купле-продаже товара могут осуществляться по любой цене, ограниченной ценой спроса сверху и ценой предложения снизу. Реальная цена сделки будет зависеть от дополнительных факторов:

а) от соотношения сил (когда речь идет о господстве на рынке продавцов (монополии), естественно, сделки будут заключаться по завышенной цене, при обратной ситуации — господстве покупателя (монопсонии) — наоборот, сделки будут заключаться по наименьшей цене; если нет определенного соотношения сил, то цены могут быть установлены в любом диапазоне);

б) от нерациональности поведения из-за недостаточной информированности и отсутствия опыта у участников сделок.

На всем пространстве существует только одна устойчивая точка, т. е. такое равновесие, когда ни одной из сторон невыгодно менять положение. В точке равновесия происходит оптимизация рыночного поведения.

Цена, при которой количество предложенного на рынке товара, равно количеству товара, на который предъявлен спрос, называется равновесной, а соответствующий этой цене объем товара — равновесным количеством. Равновесная цена устанавливается в точке пересечения кривых спроса и предложения. Это оптимальная цена. Если цена на рынке меньше равновесной, налицо нехватка товара, т. е. дефицит; при цене выше равновесной происходит затоваривание за счет наличия нереализуемой продукции. И в том, и в другом случае рыночный механизм оказывает давление на цены сверху или снизу и устанавливает цену на уровне равновесной.

Статическое равновесие сохраняется до тех пор, пока неизменными остаются неценовые факторы, определяющие сдвиги кривых спроса и предложения. Если меняются некоторые внешние условия, например наблюдается рост доходов покупателей, это приведет к увеличению спроса, возникнет дефицит. Для нормальной экономики такое явление временное. Покупатели стремятся приобрести это благо, конкуренция между ними приведет к повы-

шению цены, за которую они будут готовы покупать товар, но возможности ограничены, в ответ на это продавцы будут увеличивать предложение данного товара в соответствии со своими возможностями. Установится новая точка равновесия. Так функционирует рынок. Действие любого другого фактора, направленного на увеличение спроса (увеличение количества покупателей, рост ожидаемой цены данного блага, изменение вкусов потребителей и т. п.) приведет к аналогичным результатам. Наоборот, если спрос уменьшается, это приведет к снижению рыночной цены и уменьшению объема рыночных сделок в физическом выражении. Изменения спроса вызывают такие сдвиги в равновесии, что цена и количество изменяются в одном направлении.

Если исходить из неизменности спроса, то улучшение технологии обуславливает увеличение объема рыночных сделок и одновременное повышение цены. Повышение цен ресурсов приведет к уменьшению предложения, что вызовет рост равновесной цены и сокращение равновесного объема рыночных сделок в физическом выражении. Таким образом, изменения в предложении вызывают разнонаправленные изменения в равновесной цене и объеме рыночных сделок в физическом выражении.

При одновременном изменении спроса и предложения колебания цены будут полностью или частично компенсировать друг друга, в отношении объемов рыночных сделок в физическом выражении их увеличение будет взаимно усиливаться. Если ожидается повышение цен в будущем, в том числе на данный вид блага, то покупатели увеличат спрос на него в надежде хотя бы частично компенсировать негативные последствия роста цены. Наоборот, продавцы, ожидая повышение цены, будут стремиться придержать товар, уменьшая тем самым предложение. Таким образом, при разнонаправленных изменениях спроса и предложения цена будет либо повышаться (при ожидании роста цен), либо понижаться (в противном случае). Изменение объемов рыночных сделок будет зависеть от соотношения интенсивности изменения спроса и предложения. Так будет продолжаться до тех пор, пока цена и объем рыночных сделок не приблизятся к некоторому уровню, для которого планы продавцов и покупателей по обоим параметрам смогут быть согласованными. Равновесие считается стабильным тогда, когда в состоянии равновесия эластичность спроса по цене выше

эластичности предложения по цене. С экономической точки зрения стабильность равновесия обусловлена интенсивностью реакции спроса и предложения в ответ на изменение цены. Чем в большей степени потребители являются консервативными в своих вкусах и предпочтениях, чем меньше заменителей данного блага в потреблении, тем ниже эластичность спроса по цене, тем менее стабильным оказывается равновесие на рынке. Поэтому, как правило, нестабильное равновесие характерно для отраслей традиционной экономики, а также отраслей, производящих товары, не имеющих близких заменителей.

С

Синдикат — соглашение, в котором предприятия отрасли, сохраняя юридическую и производственную самостоятельность, создают единые конторы по сбыту. Синдикаты подразумевают потерю коммерческой самостоятельности. Усилия по сбыту объединяются и осуществляются единой сбытовой конторой. Контора сосредотачивает и распределяет заказы соответственно квотам и осуществляет закупку сырья. Таким образом, производство ограничивается, возникает дефицит, цены вздуваются. Свободная конкуренция ограничивается, но не уничтожается. Синдикаты получили наибольшее распространение во Франции и в России (Продмет, Продуголь) в начале XX в.

Собственность — принадлежность средств и продуктов производства определенным лицам — индивидам или коллективам — в определенных исторических условиях, отражающих конкретный тип отношений собственности. Собственность — исторически определенная форма присвоения людьми материальных благ в процессе их производства, обмена и потребления. Собственность как присвоение представляет единство юридического и экономического содержания. В реальной жизни они неразрывны: экономическое содержание охраняется правом, а юридическое содержание получает экономическую форму реализации. Юридическое содержание собственности реализуется через совокупность правомочий ее субъектов: через владение, пользование и распоряжение. Эти пра-

вомочия тесно взаимосвязаны и только в комплексе составляют юридическое содержание права собственности. Экономическое содержание собственности раскрывается через его функциональную характеристику: владение, управление и контроль. Причем главным в функциональной характеристике является контроль над производственно-финансовой деятельностью субъекта собственности. Кроме того, экономическое содержание собственности раскрывается через отношения. Если подходить к экономическому содержанию собственности в философском понимании, то можно сказать, что отношения собственности определяют отношение человека к природе, к себе и к обществу. Отношение к природе выражается в том, что человек присваивает и потребляет природу. Он обособляется от природы и начинает перерабатывать ее и приспосабливать к удовлетворению своих потребностей. Так начинается процесс труда, в результате которого происходит овеществление человека в некоем предмете, продукте своего труда. Закрепляется это отношение, если человек является собственником продукта своего труда. Отношение к себе проявляется в неотчуждаемом праве человека на его рабочую силу и способности как на объект собственности (за исключением рабства, когда человек, лишенный этого неотъемлемого права, сам становится чьей-то собственностью). Купля-продажа этих ресурсов человека обычно осуществляется в форме найма на договорных условиях, в результате работник получает доход в виде заработной платы, которой вправе самостоятельно распоряжаться. Таким образом, правом собственности закрепляется отношение человека к себе в процессе трудовой деятельности. Отношение к обществу выражается через отношение работника к средствам производства, которые обычно в силу исторических условий являются собственностью другого лица. Процесс производства предполагает соединение своей собственностью на рабочую силу (личностный фактор) и чужой собственности на средства производства (материальный фактор). Именно общество определяет характер этих взаимоотношений в процессе создания условий экономической деятельности. В этом смысле принято различать такие виды собственности, как частную и общественную. Экономисты до сих пор спорят относительно правомерности противопоставления понятий частной и общественной собственности.

Субъектами собственности могут выступать люди, предприятия, организации и государство. Объектами собственности обычно являются факторы производства и готовая продукция. Соответственно различают следующие виды собственности: индивидуальная (частная), коллективная, групповая, государственная. В современной рыночной экономике наибольшее распространение получили смешанные формы собственности. Особые отношения существуют при интеллектуальной собственности.

Собственность государственная — неотъемлемый элемент большинства развитых стран, хотя и не занимает в них ключевого места. В одних странах доля государственной собственности выше, например в Австрии, в других существенно ниже, например в США. Во многом это объясняется тем, что государство принимает участие в смешанных формах хозяйствования. Так, в Германии предприятия государственной собственности представлены «корпорациями публичного права» (например, федеральная типография, федеральная почта), в смешанных формах в виде «компаний частного права» (в *акционерных обществах* и обществах с ограниченной ответственностью). В предпринимательском секторе государственная собственность более полно представлена в отраслях естественных *монополь* и на рынках товаров неэластичного *спроса*. В странах Европейского Союза доля государства достаточно высока (несмотря на заметное снижение в 80–90-е гг. XX в. в результате проводимой приватизации) в энергетике, на транспорте, в финансовом секторе и минимальна в сфере услуг и торговле.

Собственность интеллектуальная — право, относящееся к литературным, художественным и научным произведениям; изобретениям во всех областях человеческой деятельности; научным открытиям; некоторым видам промышленной собственности (товарным знакам, знакам обслуживания, фирменным наименованиям и обозначениям), а также право на защиту от недобросовестной конкуренции в международных соглашениях. Объектом охраны интеллектуальной собственности является право авторства на перечисленные объекты. Техническая сущность (или иное содержание), излагаемая в конкретном произведении, охраняется как промышленная собственность, однако предметная область такой охраны имеет ряд ограничений.

Собственность коллективная — собственность нескольких людей, совместно осуществляющих трудовую деятельность. Коллективной форме собственности принадлежит заметное место в смешанной многоукладной экономике (см. *Предпринимательство коллективное*). Среди конкретных примеров предприятий коллективной собственности наиболее известен опыт Мондрагонской группы кооперативов в Испании, которая объединяет около 200 кооперативов, и Программы рабочей акционерной собственности в США, включающая более 10 тыс. компаний. Коллективная собственность определяется как общая собственность работников, членов трудовых коллективов, в отличие от групповой собственности, в которой общий характер собственности не обязательно имеет трудовую основу. Например, классическое акционерное общество должно быть определено как компания, основанная на групповой частной собственности; предприятие, полностью принадлежащее работникам, — на коллективной собственности; акционерное общество, в котором заметная часть акций принадлежит работникам, — на смешанной коллективно-частной собственности. Таким образом, можно сказать, что развитая смешанная экономика — экономика со смешанной собственностью как в смысле сосуществования различных форм собственности, так и в смысле образования смешанных форм, как переплетение частной, государственной и коллективной форм собственности.

Собственность общественная — принадлежность средств производства и результатов трудовой деятельности всему обществу. Многие экономисты отождествляют понятия общественной и государственной собственности, в то время как наибольшее распространение сегодня получает точка зрения, согласно которой государственная собственность рассматривается как форма собственности наряду с коллективной и индивидуальной формами собственности.

Исторически первой возникла общественная собственность в первобытной общине. Тогда основанием для этого была бедность. И сегодня можно сказать о том, что в периоды катаклизмов, катастроф, войн общественная собственность получает большее распространение, начинается процесс национализации хозяйства именно в силу острой нехватки товаров и ресурсов. Выделение человека из общины означало его независимость и свободу отно-

шений собственности. Разъединение усилий в процессе общественного разделения труда и деятельность в собственных экономических интересах, закрепленные частной собственностью, привели к повышению эффективности использования ресурсов и к увеличению богатства общества в целом (естественно, до определенных пределов, поскольку рынок, основанный на частной собственности, не решает экологических проблем, проблем неравенства и т. д.). Общественная собственность неизбежно приводит к расточительству, поскольку никто не заинтересован в повышении эффективности ее использования и не заботится о долгосрочных интересах. Только когда у собственности имеется реальный хозяин, есть стимул использовать ее с максимальной отдачей. Можно сказать, что сегодня общественная собственность как противоположность частной не существует.

Собственность промышленная — права на изобретения, товарные знаки и промышленные образцы. В международном сообществе права на промышленную собственность защищаются положениями Парижской конвенции по охране промышленной собственности с 1884 г. Государства, участники конвенции, образуют Союз по охране промышленной собственности, сохраняя при этом национальный правовой режим. Объектами охраны промышленной собственности являются патенты, полезные модели, товарные знаки, знаки обслуживания, фирменные наименования и указания происхождения или наименования происхождения. Понятия промышленной собственности распространяются не только на промышленность и торговлю, но также на все продукты промышленного и природного происхождения. Любое лицо, надлежащим образом (в соответствии с национальным законодательством) подавшее заявку на патент в одной из стран, пользуется правом приоритета в других странах в течение определенных сроков (12 месяцев для патентов на изобретения и 6 месяцев для промышленных образцов и товарных знаков).

Собственность частная — владение факторами производства с возможностью их отчуждения и правом передачи по наследству. Частная собственность обеспечивает экономическую свободу, независимость экономического поведения и ответственность собственника. Исторически частная собственность эволюционирует, ее

формы меняются. Первоначально возникла индивидуальная частная собственность. Частное владение предприятием предполагает, что собственник может сам трудиться, а может и привлекать наемный труд. Индивидуальный частный собственник отвечает за деятельность своего предприятия всем своим имуществом (см. *Предпринимательство индивидуальное*). Сегодня, несмотря на снижение удельного веса индивидуальной частной собственности (в США, например, он составляет всего 6 % в ежегодном валовом доходе всех фирм), роль ее по-прежнему достаточно велика, особенно в сфере услуг. Общепринято, что основой современной рыночной экономики выступает частная собственность в ее разнообразных формах. Для экономиста проблема собственности возникает лишь там, где есть экономическая деятельность. Характеристика отношений собственности позволяет выяснить, в чьих интересах осуществляется экономическая деятельность. Если приоритет отдается индивидуальному интересу, говорят об индивидуальной частной собственности, если же присвоение осуществляется в интересах коллектива, то речь идет о коллективной собственности. В современных условиях наряду с индивидуальной частной собственностью активное развитие получила акционерная собственность, при которой личное владение капиталом заменяется коллективным совладением, хотя в основе акционерной собственности остается частная собственность на акцию. При акционерной форме собственности результаты коммерческой деятельности не подчиняются интересам одного лица, а направлены на удовлетворение интересов *акционерного общества* в целом и каждого акционера в отдельности, но только соответственно размеру сделанного им взноса (право голоса, распределение дохода закреплено частной собственностью на акцию).

Спрос — рыночное выражение потребности, представляющее собой желание и способность людей приобретать экономические блага. С количественной точки зрения говорят о величине спроса. Величина спроса — максимальное количество блага, которое покупатель готов приобрести за определенную цену. Взаимосвязь между ценой и спросом характеризуется законом спроса, в соответствии с которым величина спроса уменьшается по мере роста цены и увеличивается по мере снижения цены. Исключение со-

ставляют лишь товары низкого качества, так как если цена увеличилась в связи с улучшением качества, то это может привести к увеличению спроса. Максимальная цена, на которую покупатель готов согласиться при покупке товара, называется ценой спроса. Изменение цены приводит к изменению величины спроса. Однако на спрос влияют также неценовые факторы, их называют неценовыми детерминантами спроса: вкусы и предпочтения покупателей, число потребителей данного товара, денежные доходы населения, цены на сопряженные товары, потребительские ожидания, налоги, внешние условия. Американский экономист Х. Лейбенштайн делит потребительский спрос на две большие группы: функциональный и нефункциональный.

Спрос нефункциональный — часть спроса, обусловленная факторами, непосредственно не связанными с присущими благом качествами. В нем могут быть выделены социальный, спекулятивный и иррациональный факторы. Социальный спрос связан с отношением покупателей к товару. Одни стремятся выдержать общий стиль и покупают то, что приобретают те, на кого они равняются — эффект присоединения к большинству. Другие стремятся достичь исключительности, а не плыть по течению — эффект сноба (покупатель-сноб ни за что не купит то, что покупают все). Наконец, третьи достигли такого уровня жизни, важной стороной которого становится демонстративное, престижное потребление — эффект Веблена («теория праздного класса»). Спекулятивный спрос возникает в обществе с высокими инфляционными ожиданиями, когда опасность повышения цен в будущем стимулирует дополнительное потребление (покупку) товаров в настоящем. Иррациональный спрос — незапланированный спрос, нарушающий предпосылку о рациональном поведении потребителя, возникает под влиянием сиюминутного желания, внезапного изменения настроения, прихоти или каприза. Многие люди в большей или меньшей степени подвержены вспышкам иррационального спроса и часто совершают покупки, о которых нередко жалеют в дальнейшем. Изучению этих аспектов посвящена теория мотивации поведения.

Спрос функциональный — часть спроса, обусловленная потребительскими свойствами самого экономического блага.

Т

Теория потребительского поведения — теория, рассматривающая поведение потребителей на рынке, раскрывающая механизм взаимодействия потребностей и спроса. В основе формирования рыночного спроса лежат решения отдельных потребителей. Эти решения продиктованы желанием достичь наибольшей выгоды, или отдачи, или полезного эффекта, при имеющихся затратах или возможностях. Впервые анализ соотношения потребностей и спроса развернули представители теоретического течения, получившего название маржинализм (от слова «предельный», «дополнительный»). Зародилось оно во второй половине XIX в. Такие положения и выводы, как функция полезности, первый и второй законы Госсена, кривые безразличия, бюджетная линия и др. сейчас встречаются во всех курсах по экономической теории. Теория потребительского выбора основана на том, что потребитель имеет определенные индивидуальные вкусы и предпочтения, что он ограничен в удовлетворении своих вкусов и предпочтений бюджетным ограничением (своими доходами) и что он делает в этих условиях выбор, обеспечивающий максимально возможную полезность. В экономической теории рассматриваются два основных подхода к решению этого вопроса: с точки зрения теории предельной полезности (кардиналистская теория — от слова «число») и с точки зрения кривых безразличия (ординалистская теория — от слова «порядок»).

Кардиналисты заметили, что если потребление других товаров остается неизменным, то по мере насыщения потребности в каком-то товаре удовлетворение от потребления последующей единицы этого блага падает. Это относится практически ко всем товарам и называется законом насыщения. Снижение предельной полезности связано с уменьшением субъективной оценки товара по мере удовлетворения потребности в нем. Главной задачей изучения потребительского поведения было определить то состояние, которое являлось бы наиболее оптимальным для потребителя. Очевидно, что потребитель вынужден идти на компромиссы, поскольку должен выбирать между альтернативными продуктами, чтобы при ограниченности денежных ресурсов получить в свое распоряжение наиболее удовлетворительный с его точки зрения набор товаров и услуг. В поисках такого набора потребитель склонен постоянно

менять структуру потребления. Принцип максимизации общей полезности будет состоять в следующем: каждый потребитель должен распределить свой доход так, чтобы полезность, полученная от последней денежной единицы, израсходованной на тот или иной товар, была одинаковой, т.е. покупатель будет предъявлять спрос на товар до тех пор, пока предельная полезность в расчете на одну денежную единицу, потраченную на данный товар, не станет равной предельной полезности на денежную единицу, израсходованную на другой товар.

Ординалисты, представители другого направления в теории потребительского поведения, полагают, что поскольку оценка предельной полезности является субъективной, то ее невозможно измерить и вводят понятие «ординальной» (порядковой) полезности, с помощью которой можно выяснить, уменьшается или увеличивается степень удовлетворения потребителя от того или иного набора благ. Совокупность потребительских наборов, обеспечивающих одинаковый уровень удовлетворения, называют кривой безразличия. В каждой точке этой кривой есть набор товаров, который имеет одинаковую полезность для потребителя. Таких кривых можно нарисовать бесконечно много, причем каждая следующая кривая (лежащая дальше от начала координат) будет соответствовать большей общей полезности (отсюда понятие порядковой полезности). Нет смысла до бесконечности рисовать карту безразличия, поскольку существует некое ограничение — доход потребителя. Он будет отражаться на бюджетной линии. Бюджетная линия показывает различные комбинации двух продуктов, которые могут быть приобретены при фиксированной величине денежного дохода и заданных ценах на эти товары. Оптимальное состояние потребителя ординалисты определяют в точке касания кривой безразличия и бюджетной линии, которая и определит оптимальное количество спрашиваемого товара при заданной цене на него, т.е. величину спроса.

Траст (от англ. *trust* — «доверие») — доверительное управление, соглашение, в соответствии с которым собственность передается некоему лицу (попечителю), управляющему ею в пользу другого лица (бенефициара). Попечитель является юридическим владельцем собственности, однако бенефициар имеет справедливую долю в доходах от этой собственности. В современных условиях

наибольшее распространение получили трастовые договоры управляющих, согласно которым собственники компании передают управление компанией в руки наемных менеджеров.

Трест — форма концентрации производства, в которой предприятиями утрачивается и коммерческая, и производственная самостоятельность. Предполагается единое управление, т.е. полностью объединяются и сбыт, и производство, и финансы предприятий, входящих в трест. Более высокая концентрация позволяет повысить конкурентоспособность, и, соответственно, ведет к увеличению прибыли. Тресты могут возникать двумя путями: через слияние или через систему участия, когда осуществляется единое централизованное управление на основе владения контрольным пакетом акций. Это прообраз современных акционерных обществ. Из владельцев предприятий собственники превращаются в акционеров. Тресты наиболее активно стали распространяться в США.

Ф

Факторинг (англ. *factoring* от *factor* — «агент», «посредник») — вид финансовых услуг, оказываемых коммерческими банками или фактор-компаниями мелким и средним фирмам-клиентам. Суть услуг состоит в том, что фактор-фирма, имеющая статус кредитного учреждения, приобретает у клиента право на взыскание долгов и частично оплачивает своим клиентам требования к их должникам, т.е. возвращает долги в размере, как правило, от 70 до 90 % долга до наступления срока их оплаты должником. Остальная часть долга за вычетом процентов возвращается клиентам после погашения должником всего долга. В результате клиент фактор-фирмы получает возможность быстрее вернуть долги, осуществить платежи, за что он выплачивает фактор-фирме определенный процент. При осуществлении факторинга клиент передает свое право получения долга от должника фактор-фирме. Факторинг возник как посредническая операция в торговле, затем приобрел форму кредитования.

Специальное агентство (фактор-фирма) и клиент заключают договор о продаже конкретной дебиторской задолженности (долга). Затем предприятие извещает клиента о том, что фактор купил

их долги. После этого фактор осуществляет платежи фирме на основании договора, причем независимо от того, заплатил покупатель или нет. За предоставление такой услуги клиент получает номинальную сумму долга со скидкой. Факторинг может быть использован для расширения продаж, поскольку дает возможность реализовывать продукцию новым группам покупателей, а также способствует более быстрой оборачиваемости капитала. Однако факторинг имеет ряд недостатков: фирма несет чистые убытки из-за получения неполной суммы долга; возникает возможность потери контроля над должником, а также потери информации о должниках как потенциальных клиентах.

Применение факторинга в России затруднено из-за обесценения долгов вследствие инфляции.

Факторы производства — ресурсы, участвующие в процессе производства товаров и услуг. Они включают природные ресурсы, человеческие ресурсы, капитал и предпринимательство (или предпринимательскую способность); в последнее время в отдельную группу выделяют новый вид ресурсов — информацию. Каждый фактор имеет свое место в экономической системе и свою конкретную функцию (см. *Производство*).

Фактор «природные ресурсы», или «земля» — естественные блага, созданные природой, которые используются для производства товаров и услуг. К ним относятся живая природа, минеральные, лесные и водные ресурсы. Цена, выплачиваемая за пользование природными ресурсами, называется рентой. Рента составляет доход тех, кто владеет землей в широком смысле.

Фактор «человеческие ресурсы», или «труд» — физические и умственные усилия, затрачиваемые человеком в процессе производства. Цена, выплачиваемая за труд, называется заработной платой.

Фактор «капитальные ресурсы», или «капитал» — создаются людьми для производства товаров и услуг (фабрики, машины, оборудование, инструменты). Цена, выплачиваемая за использование капитальных ресурсов, определяется через теорию альтернативных издержек и называется «процентом», поскольку деньги, потраченные на приобретение капитальных ресурсов, могли быть использованы другим, альтернативным способом, например положены в банк под определенный процент.

Фактор «предпринимательская способность» — управленческие и организаторские навыки, необходимые для организации производства товаров и услуг. Предприниматель сводит вместе три вышеназванных фактора производства. В случае успеха предприниматель получает прибыль в качестве оплаты за то, что он вложил в дело свои предпринимательские способности, в противном случае — несет убытки. Вознаграждение предпринимателя за риск, новые идеи и усилия, которые он вкладывает в бизнес — это нормальная (средняя) прибыль.

Физиократы — экономическая школа, представители которой видели основной источник богатства страны в сельском хозяйстве. Главный представитель и родоначальник этой школы — врач Франсуа Кенэ. Новым в учении этой школы было то, что источником богатства они считали производство в сельском хозяйстве. Они впервые определили существенные и несущественные сферы экономики, ранжировали их по значимости в экономической жизни страны. Именно поэтому К. Маркс назвал их «действительными отцами политэкономии». Огромной личной заслугой Кенэ было создание математических таблиц для решения экономических задач. Предложения группы французских философов и экономистов XVIII в. сводились к тому, что общество должно отойти от практики поддержки бизнеса и промышленности и не обращать на них внимания. Они считали, что только продукция сельского хозяйства и другие природные ресурсы — истинный источник богатства, так как они даны от Бога, а задача человека правильно использовать этот источник богатства и преумножать его. Другими словами, так как реальное богатство происходит от «земли», то лучшее, что может сделать любое правительство, — это не трогать предпринимателей и позволить событиям развиваться своим естественным образом. Эта идея нашла свое отражение в высказывании «laissez faire» (свобода действий).

Фирма (предприятие) — экономическая единица, основной субъект хозяйственных отношений; организационно-правовая форма предпринимательской деятельности граждан (физических лиц) и организаций (юридических лиц). Предпринимательские фирмы могут различаться между собой по качественным и количественным параметрам, а также выступать в различных организа-

ционно-правовых формах (см. *Предпринимательство*). К качественным критериям можно отнести тип собственности, на котором базируется деятельность фирмы, характер и содержание ее деятельности, объем и ассортимент выпускаемой продукции, способ вхождения в различные межфирменные объединения, способы и методы реализации конкурентной стратегии (см. *Маркетинг*) и т. д. К количественным параметрам классификации фирм относят численность работников и годовой оборот капитала. Как правило, количественные параметры разграничения предпринимательских фирм обусловлены качественными характеристиками. Наибольший интерес для экономической науки представляет изучение фирмы как производственного предприятия, определяющего предложение товаров на рынке. В этой связи можно выделить следующие характерные черты фирмы в рыночной экономике:

- а) самостоятельно принимает решения;
- б) стремится к максимизации прибыли;
- в) использует различные виды ресурсов для производства товаров;
- г) способствует эффективному использованию ресурсов, поскольку стремится к минимизации собственных издержек;
- д) определяет предложение товаров на рынке при реализации своей продукции другим фирмам, потребителям и государству;
- е) является источником формирования доходов в обществе, так как оплачивает привлекаемые и используемые в процессе производства ресурсы их собственникам;
- ж) является источником поступлений доходов в Государственный бюджет, так как выступает одним из основных объектов налогообложения;
- з) способствует развитию новаторства, поскольку в процессе производственной деятельности рождается творческий подход к решению производственных и организационных проблем;
- и) является самостоятельной управленческой структурой, которая охватывает не только организационные моменты, но и вопросы, связанные с управлением трудом (см. *Менеджмент*).

Изучение деятельности фирмы необходимо для: анализа текущего состояния дел фирмы; прогнозирования поведения фирмы в условиях изменяющейся рыночной конъюнктуры; разработки

рекомендаций фирме с целью принятия оптимальных решений; определения наилучших способов использования ограниченных ресурсов.

Если считать, что любая фирма в своей стратегии ориентируется на получение максимальной прибыли, то очевидно, что она должна использовать такой производственный процесс, при котором один и тот же объем готовой продукции обеспечивается наименьшими затратами на вводимые факторы производства, т. е. самый эффективный. Исходя из этого можно сказать, что основной функцией фирмы в рыночной экономике является привлечение, соединение и эффективное использование ресурсов для производства и предложения на рынок товаров, удовлетворяющих общественные потребности.

Франчайзинг (англ. *franchising*) — финансовая сделка, позволяющая приобрести на рынке различные права, лицензии, ноу-хау на оригинальные фирменные услуги. Используется прежде всего для проведения исследовательских работ и испытания новых образцов продукции. Крупные корпорации используют интеграционные связи с мелким бизнесом. Франчайзинг становится наиболее распространенной формой такого взаимодействия в сфере торговли и услуг. Суть франчайзинга заключается в том, что крупная компания (франчайзер) заключает договор с мелким самостоятельным предприятием (оператором) о предоставлении ему исключительного права на создание и сбыт под ее торговой маркой на конкретном рынке определенных видов товаров и услуг. Как правило, франчайзер требует от фирмы-оператора одновременно первоначального вознаграждения за право действовать на рынке от его имени. Капиталовложения могут осуществляться как за счет передачи в аренду фирме-оператору основных фондов, находящихся в собственности компании-франчайзера, так и за счет собственных или заемных средств оператора. Причем головная компания может сама предоставлять мелкому предприятию кредит, взять для него заем в банке или быть его поручителем при получении займа. Во многих случаях фирма-оператор целиком владеет фондами своего предприятия и расплачивается с головной компанией только за ее полуфабрикаты и готовую продукцию, подлежащую реализации под торговой маркой компании. Прогрессирование франчайзинга объясняется экономией времени и

капитала на расширение бизнеса, распределением рисков, связанных с расширением собственного бизнеса с франшизодержателем, упрощением процесса освоения новых видов деятельности, поскольку покупка франшизы предполагает получение не только лицензии, но и технологических процессов, программных продуктов и системы ведения данного вида деятельности.

В российском законодательстве этому понятию соответствует «договор коммерческой концессии».

Ц

Ценные бумаги — финансовые активы, к которым относят акции, государственные ценные бумаги, облигации, долговые обязательства, сертификаты паевых трестов и свидетельства права собственности на ссуженные или депонированные (внесенные на банковские счета) денежные средства. Ценные бумаги могут быть проданы или приобретены на фондовой бирже (см. *Биржа фондовая*) и предполагают получение доходов.

Централизация капитала — процесс поглощений и слияний, при котором увеличение масштабов предприятия осуществляется только за счет внешних источников накопления. При централизации размер совокупного капитала в обществе остается прежним. Централизация капитала получает свое распространение в процессе *диверсификации* и *конгломерации* и проявляется в образовании таких объединений, как *концерны* и *конгломераты*. В последнее время на первый план вышла централизация капиталов в наукоемких отраслях.

Э

Экономика (от греч. *ойкос* — «домашнее хозяйство» и *номос* — «правила») — изначально правила ведения домашнего хозяйства. Впервые в научном труде слово «экономика» появляется в IV в. до н. э. у Аристотеля, который называет ее «естественной наукой». Сегодня экономика — это система хозяйствования, включающая отрасли материального производства и нематериаль-

ной сферы. Глубинным двигателем истории человечества является производство материальных благ. Общество может существовать и развиваться лишь благодаря непрерывному возобновлению и повторению производственных процессов, поэтому экономика есть фундамент всякого общества. Главная функция экономики состоит в том, чтобы постоянно создавать такие блага, которые необходимы для жизнедеятельности людей. Экономика современного общества представляет собой сложный и всеохватывающий организм, который обеспечивает жизнедеятельность каждого человека и общества в целом.

Экономическая безопасность — состояние экономики, обеспечивающее достаточный уровень социального, политического и оборонного существования и прогрессивного развития страны, неуязвимость ее национально-государственных интересов по отношению к возможным внешним угрозам и воздействиям. Экономическая безопасность является основным условием сохранения независимости, стабильности и эффективности национального хозяйства. Понятие экономической безопасности включает в себя характеристики ресурсного потенциала страны и эффективности его использования в соответствии с мировым уровнем, конкурентоспособности экономики, целостности экономического пространства, социальной стабильности.

Оценка экономической безопасности осуществляется с помощью пороговых значений основных показателей социально-экономического развития страны, таких как допустимый уровень снижения экономической активности, объемов производства, инвестирования и финансирования, допустимое снижение уровня и качества жизни основной массы населения и др. (всего около 30 пороговых значений). За пределами значений пороговых показателей национальная экономика теряет способность сохранения безопасности, т. е. теряет механизм противостояния внешним и внутренним угрозам, ущемляющим экономические интересы общества и нарушающим воспроизводственный процесс. В соответствии с Концепцией национальной безопасности России, в сфере экономики угрозы имеют комплексный характер и обусловлены прежде всего существенным сокращением внутреннего валового продукта, снижением инвестиционной, инновационной активности и научно-технического потенциала, стагнацией аграрного сектора, разбалан-

сированием банковской системы, ростом внешнего и внутреннего государственного долга, тенденцией к преобладанию в экспортных поставках топливно-сырьевой и энергетической составляющих, а в импортных поставках — продовольствия и предметов потребления включая предметы первой необходимости. Обозначим пять серьезных проблем, представляющих наибольшие угрозы для экономической безопасности России:

1. Дезинтеграция экономики и спад производства.
2. Ослабление научно-технического и технологического потенциала страны.
3. Рост государственного долга и долларизация экономики.
4. Опасность утраты продовольственной независимости страны.
5. Криминализация экономики.

Нарастание этих угроз во многом связано с просчетами в выборе стратегии и тактики российских реформ. Необходима разработка продуманной концепции обеспечения экономической безопасности на основе зарубежного опыта и, что особенно важно, с учетом реальностей России и ее экономики. Все экономические преобразования должны исходить из концепции не допустить потери Россией своей национальной и экономической независимости.

В мае 1997 г. была принята Концепция национальной безопасности России, которая должна была объединить силы и средства российских спецслужб и правоохранительных органов. 10 января 2000 г. был принят 2-й вариант Концепции. Этот документ определяет принципиальные исходные положения по национальной безопасности страны, которые должны стать основой формирования внутренней и внешней политики государства. В нем дан анализ места России в мировом сообществе, определены ее национальные интересы, охарактеризованы процессы и явления, им угрожающие. 11 июля 2000 г. была опубликована Концепция внешней политики Российской Федерации, в которой существенное внимание уделяется проблемам международных экономических отношений. В концепции определяется, что главным приоритетом внешней политики России является содействие развитию национальной экономики, которое в условиях глобализации немыслимо без широкого включения России в систему мирохозяйственных связей, а также отмечаются основные направления достижения этой цели.

Цель достижения экономической безопасности — недопущение нерационального (по социально-экономическим, политическим и национальным критериям) использования природных и трудовых ресурсов, их перераспределения в пользу конкурирующих стран.

Экономическая наука — совокупность научных взглядов на экономические системы, экономическое развитие и экономические законы. Основная задача экономической науки — поиск путей достижения эффективности хозяйствования, оптимальных механизмов использования ресурсов в условиях их ограниченности и безграничности потребностей. Экономическая наука прошла долгий путь развития, опираясь на теоретические изыскания ведущих экономических школ. В 1615 г. экономическая наука получила название «политэкономия» в книге Антуана Монкретьена с одноименным названием. Наиболее серьезными и последовательными экономическими школами считаются: школа меркантилистов, внутри которой различают ранний (денежный) и поздний (товарный) меркантилизм (они видели источник богатства в торговле); физиократы (считали сельское хозяйство основной сферой экономики) и классики политической экономии (которые считали, что приращение богатства возможно лишь в самом процессе производства). Марксистская теория строится на выводах классической школы. Основной заслугой К. Маркса считается открытие закона о прибавочной стоимости, которая создается трудом в процессе производства.

Главными оппонентами классиков политической экономии считаются представители Австрийской школы маржинализма, которые понятие ценности товара, а следовательно, проблемы формирования его цены, связывают прежде всего с его полезностью и редкостью. С развитием рыночной системы хозяйствования встает вопрос о необходимости регулирования рынка. Экономические школы разделяются на два лагеря: сторонников сильной роли государства — приверженцев теории Дж. Кейнса «неокейнсианцев», и их противников, поддерживающих идею о саморегулировании рынка (так называемой невидимой руки А. Смита) — «неоклассиков». П. Самуэльсон предлагает идею так называемого неоклассического синтеза, предполагающего соединение неокейнсианского подхода к решению экономических проблем на макроуровне и неоклассичес-

кого подхода на микроуровне. В современной экономической науке широкое развитие получили также теории: институционализма Дж. Гелбрейта, трансакционных издержек Р. Коуза и монетаризма М. Фридмана. Огромный вклад в развитие экономической науки внесли ученые, родившиеся в России: Л. Канторович, С. Кузнец, В. Леонтьев, Н. Кондратьев, А. Чаянов, Е. Слуцкий и многие другие.

Экономическая система — система общественного производства, т.е. совокупность производительных сил и производственных отношений. Различают четыре типа экономических систем: традиционную, командную, рыночную и смешанную. В основе такой классификации лежат два критерия: форма собственности и способ управления экономикой.

Традиционная экономика основана на традициях и обычаях, передающихся от поколения к поколению и определяющих, какие блага, как и для кого производить; действует до сих пор в некоторых так называемых слаборазвитых странах. В традиционной экономике перечень благ, технология производства и распределение благ базируются на обычаях, освященных временем. Экономические роли индивидуумов определяются наследственностью и кастовой принадлежностью. Технический прогресс проникает в такие системы с большими трудностями, так как он вступает в противоречие с традициями и угрожает стабильности существующего строя. Для такой экономической системы характерны: замкнутость, изолированность от внешнего мира, самообеспеченность ресурсами. Целью традиционной экономики является личное потребление, которое мало меняется со временем, а следовательно, и отсутствует стимул для технических усовершенствований. Личная зависимость охватывает все отношения и производства, и обмена, и распределения, и потребления. Принадлежность к тому или иному коллективу (общине, касте, сословию, классу) предопределяет место человека не только в производстве, но и в обществе, что закрепляется традициями, нормами права, морали, часто освящается религией. Традиционная экономика характерна для аграрного общества и фактически представляет собой натуральное хозяйство.

В командной экономике доминирует общественная (государственная) собственность на средства производства, коллективное принятие экономических решений, централизованное руководство экономикой посредством государственного планирования. Все ре-

шения по основным экономическим проблемам принимает государство. Все ресурсы составляют собственность государства. Централизованное планирование охватывает все уровни — от домашнего хозяйства до государственного. Распределение ресурсов осуществляется на основе долговременных приоритетов, в силу чего производство благ постоянно отрывается от общественных потребностей. На практике это означает полное огосударствление экономики. Монополизм в производстве тормозит научно-технический прогресс. Государственное регулирование цен порождает дефицит и черный рынок. Вертикальная, зависящая от центра, форма распределения воплощается в номенклатурных уровнях распределения и монополии государства как единственного потребителя, представляющего интересы всего населения. Доход зависит от статуса, чина, должности, что выражается в неравномерности распределения доходов в обществе, причем не только номинальных, но и, что особенно важно, реальных. Наиболее яркими примерами командной экономики считается экономика бывшего СССР и фашистской Германии.

Рыночная экономика основана на частной собственности, свободе выбора и конкуренции, она опирается на личные интересы и ограничивает роль правительства. Свобода потребления выражается в свободе потребительского выбора на рынке товаров и услуг. Самостоятельное распределение собственных ресурсов в соответствии со своими интересами означают свободу предпринимательства. Рыночная экономика предполагает как личную свободу в принятии экономических решений по основным вопросам, так и личную экономическую ответственность. Личный интерес — главный мотив и движущая сила экономики. Свобода выбора становится основой конкуренции. Поскольку установление цен происходит на рынке и фактически не зависит от производителя, производитель вынужден использовать более совершенную технологию, улучшать качество, придавать своей продукции новые потребительские свойства. Наиболее близкой к рыночному типу экономики считается экономика США в эпоху первоначального накопления капитала.

Смешанная экономика — тип общества, синтезирующий элементы рыночной и командной экономики, т. е. механизм рынка активно дополняется деятельностью государства. Достоинством смешанной экономики является эффективность использования ресурсов

и экономическая свобода производителей. Она способствует внедрению более современных технологий. Важный неэкономический аргумент — ставка на личную свободу. Современная рыночная система являет собой широкое разнообразие смешанных форм и моделей. Так, выделяют шведскую, японскую, американскую модели.

Шведская модель характеризуется энергичным участием государства в обеспечении экономической стабильности и перераспределении доходов. Сердцевина шведской модели — социальная политика. Для ее успешного проведения установлен высокий уровень налогообложения. Главное достоинство шведской модели — в сочетании высокого экономического роста с высоким уровнем благосостояния населения и обеспечением максимальной занятости.

Японская модель отличается развитым планированием и координацией деятельности правительства и частного сектора. Экономическое планирование государства носит преимущественно рекомендательный, индикативный характер. Планы представляют собой государственные программы, ориентирующие и мобилизующие отдельные звенья экономики на выполнение определенных задач.

В американской модели государство играет важную роль в утверждении правил экономической деятельности, развитии образования, регулировании бизнеса. Однако большинство решений принимаются исходя из ситуации на рынке и ценообразования на нем.

Экономическая теория — наука об эффективном и рациональном использовании редких, ограниченных ресурсов в целях удовлетворения возрастающих потребностей человека в условиях конкретных форм хозяйствования. Экономическая теория разрабатывает технику и инструментарий экономического анализа; выявляет и определяет количественные взаимосвязи между экономическими явлениями, используя математические методы. Экономическая теория изучает законы экономического развития общества на основе двух уровней анализа: микроэкономического и макроэкономического.

Микроэкономический анализ исследует конкретные экономические единицы: отдельную отрасль, фирму или экономические показатели деятельности конкретной фирмы. Микроэкономический анализ рассматривает специфические компоненты экономической системы. Исследование экономических проблем с позиции микроанализа связывают с именем крупнейшего представителя

экономической науки Альфреда Маршалла. В центре внимания его учения — индивид, поведение потребителя на рынке, теория производства фирмы, т.е. решение преимущественно практических вопросов.

Макроэкономический анализ применяется для исследования экономики в целом и ее основных показателей. Он характеризует общее состояние экономики и связи между отдельными составляющими национальной экономики и мировой экономики в целом. Макроэкономический анализ связан с именем Джона Кейнса, который произвел настоящую революцию в экономической науке, повернув экономическую теорию к макроэкономике, рассматривая все проблемы как общественно-национальные. Заслуга Кейнса в том, что он впервые указал на важную роль государства в обеспечении эффективного функционирования рыночной экономики.

Неоклассический синтез — концепция, которая пытается органически соединить методы рыночного и государственного регулирования экономики. С этой концепцией выступил американский экономист Пол Самуэльсон.

Экономические школы — системы взглядов и теоретических изысканий представителей различных направлений экономической мысли, имеющие своих основоположников и последователей, обосновывающих собственную концепцию и пытающихся объяснить основные законы экономического развития общества и предложить определенные пути преодоления противоречий и основные направления дальнейшего развития общества. В XVII в., в 1615 г. впервые появился термин «политэкономия» в книге А. Монкретьена с одноименным названием, хотя науки еще не было. Наука формируется тогда, когда появляется основной вопрос, на который эта наука должна дать ответ. Этот вопрос, который встал перед человечеством, можно сформулировать так: «Что такое богатство, и каким образом его можно увеличить?». Основными экономическими школами, которые пытались найти на него ответ, считаются *меркантилизм, физиократы, классическая политическая экономия, марксизм, маржинализм*. В начале XX столетия другой вопрос становится наиболее актуальным: «Что лежит в основе функционирования экономической системы и насколько сильным должно быть вмешательство государства в регулирование экономики?». Ведущими школами, которые по-разному отвечали на

этот вопрос, являются кейнсианство, неоклассицизм, монетаризм и институционализм.

Экономический рост — способность экономики производить товары и услуги для удовлетворения возрастающих потребностей общества. Экономический рост — критерий экономического развития, который выражается в росте валового внутреннего продукта (ВВП), валового национального продуктов (ВНП) или национального дохода (НД) в абсолютной величине или на душу населения. Основные факторы экономического роста: увеличение численности занятых, увеличение физического объема капитала, технологический прогресс, образование и профессиональная подготовка, экономия за счет роста масштабов производства, улучшение распределения ресурсов, законодательно-институциональные и другие факторы. Экономический рост национального хозяйства может осуществляться экстенсивным и интенсивным путем.

Экономический рост интенсивный основан на использовании интенсивных факторов и достигается более эффективным использованием ресурсов. Качественные факторы роста: научно-технический прогресс, повышение квалификации работников, режим экономии, совершенствование труда и производства, улучшение качества продукции.

Экономический рост экстенсивный основан на использовании экстенсивных факторов и достигается увеличением объема используемых ресурсов (увеличением численности занятых, продолжительности рабочего дня, физического объема капитала и т. д.).

Экономический цикл — периодические колебания уровней занятости, производства и инфляции; период цикличности деловой активности. Экономический цикл — форма движения и развития рыночной экономики, характеризующаяся периодическими взлетами и падениями рыночной конъюнктуры. Основные фазы экономического цикла: пик (когда задействованы все производственные мощности, происходит максимальное насыщение потребностей, осуществляется чрезмерное инвестирование, наступает «перегрев» экономики), спад (когда платежеспособный спрос отстает от предложения, происходит обесценение основного капитала и снижение заработной платы), кризис (моральный износ основного капитала достигает предела, обостряется кризис неплатежей, происходит

рождение новых потребностей, появляется необходимость обновления капитала), подъем или рост (начинается оживление экономики, прилив новых инвестиций, обновление основного капитала, рост платежеспособности). В основе экономического цикла лежит движение от одного кризиса к следующему. Различают кризисы: перепроизводства товаров и производственных мощностей; структурные кризисы, связанные с рождением новых отраслей и технологий и отмиранием старых; конъюнктурные и сезонные кризисы. С точки зрения длительности выделяют следующие экономические циклы: краткосрочные (сезонные и конъюнктурные продолжительностью не более 3–4 лет), среднесрочные (связанные с необходимостью модернизации производства каждые 15–20 лет) и долгосрочные (40–60-летние — длинные волны, связанные с принципиальной сменой технологии и способов производства).

Эластичность спроса перекрестная — показатель интенсивности реакции спроса на данный товар в ответ на изменение цены связанного с ним товара (в процентном отношении). Поскольку количество блага, которое готовы приобрести покупатели, зависит не только от цены данного блага, но и от цен на связанные по потребностям товары, то закономерно возникает вопрос об измерении интенсивности зависимости спроса на данное благо от изменения цены на другое благо. Выделяются три вида связи между благами (по отношению к удовлетворению потребностей): нейтральность, заменяемость и дополняемость. В случае отношения заменяемости между двумя благами повышение цены на одно из них вызывает увеличение спроса на другое, зависимость здесь будет прямой, что выражается в положительном значении коэффициента перекрестной эластичности (например, различные марки автомобилей). Данный показатель часто используют при определении степени монополизации отрасли. Положительное значение коэффициента говорит о том, что у производителя этого товара есть конкуренты. Он часто используется при проведении антимонопольной политики. Повышение цены на взаимодополняющее благо действует в направлении снижения спроса на данный товар, что свидетельствует об обратной зависимости и выражается в отрицательном значении коэффициента перекрестной эластичности спроса (например, автомобили и бензин).

Эластичность спроса по доходу — отношение процентного изменения количества спрашиваемой продукции к процентному изменению дохода. Показывает, на сколько процентов изменится спрос на товар, если цена на него изменится на один процент. В своей массе товары эластичны по отношению к доходу, и прежде всего предметы роскоши (для них эластичность спроса по доходу больше 1; так, бензин имеет эластичность спроса по доходу — 1,1, вино — 1,4, товары длительного пользования — 1,8). Нейтральные, или нормальные, блага представлены стандартным набором потребляемых благ и имеют эластичность спроса по доходу равную 1. Предметы первой необходимости неэластичны, поскольку их будут покупать независимо от изменения доходов (так, кофе имеет близкую к нулю эластичность спроса по доходу, птица — 0,3, сыр — 0,4, говядина — 0,5, сигареты — 0,8). Малоценные блага, такие как макароны, недietetические продукты, имеют эластичность спроса по доходу меньше нуля, т. е. спрос на эти товары падает по мере увеличения доходов (например, цельное молоко — -0,5, свинина — -0,2, картофель — -0,2). Необходимо помнить, что в различных странах показатели эластичности спроса существенно отличаются. Так, многое зависит от уровня доходов и потребления, культурных и исторических традиций и т. д. В нашей стране были проведены подобные исследования в 1961–1985 гг., которые выявили, что мука, хлеб, хлебобулочные изделия имели коэффициенты эластичности спроса по доходу — 0,479, радиотовары — 1,912, одежда и белье — 1,004. Известно, что каждые 20–30 лет доход страны увеличивается примерно в два раза, соответственно изменяется потребление, а значит, и потребность в производстве тех или иных благ. Установлено, что в развитых странах по мере увеличения доходов возрастает потребность в услугах, а в развивающихся странах — в товарах длительного пользования. Отсюда очевидно, что доход воздействует на спрос, определяется эта зависимость с помощью показателя эластичности спроса по доходу.

Эластичность спроса по цене — показатель интенсивности реакции величины спроса в ответ на изменение цены (в процентном выражении). Коэффициент эластичности спроса по цене — величина всегда отрицательная, поэтому его рассматривают по модулю. Если эластичность спроса по цене больше единицы, то говорят, что товар эластичен, если изменение цены сопровож-

дается относительно небольшим изменением спроса, мы имеем дело с неэластичным товаром. Согласно исследованиям американской торговой комиссии, эластичность спроса по цене на некоторые товары следующая: картофель — 0,3, сахар — 0,3, сигареты — 0,5, одежда — 0,6, пиво — 1,0, автомобили — 2,1, мебель — 1,2. Очевидно, что спрос на неэластичные товары в меньшей степени зависит от изменения рыночной цены, т. е. люди будут продолжать покупать эти товары, даже если цена на них повысится. Основными факторами эластичности спроса по цене являются: заменяемость товара (наличие и степень близости товаров-заменителей), удельный вес расходов на данный товар в бюджете потребителя, степень значимости и необходимости товара, период времени для принятия решения о его приобретении.

Виднейшие ученые-экономисты

Аристотель (384–322 гг. до н. э.) — древнегреческий мыслитель, ученик Платона. Вписал свое имя в историю экономической науки благодаря зрелым суждениям о фундаментальных экономических категориях. Он впервые в истории человечества исследовал экономические процессы и явления с целью обнаружения в них общих закономерностей. Его основными сочинениями, в которых содержатся размышления по экономическим вопросам, являются «Никомахова этика» и «Политика». Рассматривая способы приобретения богатства и удовлетворения потребностей, Аристотель выделил экономику и хрематистику. По его мнению, экономика имеет своей целью приобретение потребительных стоимостей, необходимых для жизни, для домашнего хозяйства и для государственных нужд. Деятельность такого рода является необходимой и обусловлена естественными причинами. Хрематистика, по Аристотелю, — неестественная деятельность, искусство наживать состояние путем торговли. Она не является необходимой и не соотнобразуется с законами природы. Таким образом, Аристотель выделил экономику в самостоятельную область деятельности. Аристотель внес значительный вклад в понимание и анализ форм стоимости вещей как их ценности с позиции потребления и денежной стоимости, выявил экономическую сущность обмена, предложил трактовку цены как денежной меры стоимости. Аристотелем были высказаны соображения о происхождении, сущности и функциях денег, об их превращении в капитал как особую форму денег, приносящих новые деньги.

Меркантилизм

Монкретьен Антуан (ок. 1575–1621) — французский экономист, сторонник меркантилизма. Основная заслуга Монкретьена в том, что в экономические исследования того времени он ввел термин «политическая экономия», впервые появившийся в 1615 г. в его книге «Трактат политической экономии». Монкретьен был поэтом, мятежником, дуэлянтом, он был осужден как государствен-

ный преступник, его прах был развеян по ветру. Однако это не мешает сегодня называть его великим экономистом. Как ярый сторонник меркантилизма Монкретьен считал торговлю главным источником прибыли и определял внешнюю торговлю как лучший способ приобретения золота государством. Глубже других меркантилистов Монкретьен продвинулся в понимании разницы между деньгами и богатством (благосостоянием), за увеличение которого он ратовал. Он особенно подчеркивал значение и роль сельского хозяйства в экономике государства. Монкретьен определил основной объект исследования экономической науки как хозяйство в рамках национальных государств.

Мен (Ман) Томас (1571–1641) — английский экономист, основоположник идей зрелого меркантилизма, член совета директоров Ост-Индской торговой компании. Будучи купцом и обретя солидное состояние, Мен отразил свой опыт и наблюдения за развивающейся быстрыми темпами английской торговлей в двух работах, которые вошли в золотой фонд экономической литературы: «Рассуждения о торговле Англии с Ост-Индией» и «Богатство Англии — во внешней торговле, или Баланс нашей внешней торговли как регулятор нашего богатства». В этих работах Мен определил значение участия страны в международном торговом обмене. Он доказал, что увеличение количества денег в стране может быть достигнуто не запретом на их вывоз, а активным балансом внешней торговли: превышением стоимости экспорта над стоимостью импорта. В отличие от представителей раннего меркантилизма, которые считали деньги основным источником богатства страны, Мен рассматривал их как исходный пункт кругооборота, в котором деньги, пущенные во внешнеторговый оборот, приносят деньги с приращением, т. е. богатство.

Физиократы

Кенэ Франсуа (1694–1774) — французский экономист, основатель школы физиократов. В отличие от английской классической политэкономии объектом своего исследования сделал земледелие, объявив сельское хозяйство единственной производительной силой. Кенэ впервые в истории экономической мысли ввел и использовал понятие «воспроизводство» как постоянное повторе-

ние производства и сбыта. Экономическую жизнь Кенэ рассматривал как естественный процесс, имеющий внутренние закономерности. Занимая должность королевского придворного врача и продолжая заниматься медицинской практикой до глубокой старости, Кенэ находил время для глубоких экономических исследований. Известны такие его работы, как «Общие принципы экономической политики земледельческого государства» (1758) и «Экономическая таблица» (1758), которая вошла в историю экономической мысли как первая макроэкономическая модель, выявляющая основные народнохозяйственные пропорции, обеспечивающие развитие экономики всей страны.

Классическая школа политэкономии

Смит Адам (1723–1790) — шотландский экономист и философ, один из основателей классической политической экономии. Его работа «Исследование о природе и причинах богатства народов» (1776) является первым полноценным трудом, излагающим общую основу экономической науки — теорию производства и распределения. Основное в учении Смита — идея экономического либерализма, минимального вмешательства государства в рыночное саморегулирование на основе свободно складывающихся под воздействием спроса и предложения цен, при этом, по Смицу, возможно достижение максимального удовлетворения потребностей и органического сочетания личных и общественных интересов. Такой процесс саморегулирования рыночной экономики Смит назвал «невидимой рукой». Он ограничивал функции государства как регулятора, поддерживающего свободную конкуренцию и противодействующего монополизму, который, по его словам, представляет собой «заговор против потребителя». Особое значение Смит придавал финансовой деятельности государства. Именно он заложил основы налоговой политики. Смит внес значительный вклад в теорию стоимости, определяя стоимость товара затраченным на его производство трудом, показал огромную роль производительности труда как создателя стоимости, подчеркнул значение разделения труда как условия повышения его производительности. Кроме того, Смит ввел понятия основного и оборотного капитала и применил эти определения ко всему функционирующему капиталу неза-

висимо от сферы его приложения. Смит по праву считается «отцом классической политической экономии».

Рикардо Давид (1772–1823) — английский экономист, последователь трудовой теории стоимости, крупнейший представитель классической политической экономии. Рикардо, проведя тщательный анализ экономических явлений и процессов, сформулировал ряд экономических законов, которые вошли в сокровищницу экономической науки. К 25 годам став миллионером благодаря операциям на бирже, Рикардо занялся плодотворной научной деятельностью. Рикардо еще глубже развил идею Смита о том, что стремление людей к личной выгоде находится в гармоничном единстве с интересами общества. Он считал капитализм самой рациональной системой хозяйствования, а норму прибыли — основным стимулом производства и дохода. Также как и Смит, Рикардо был сторонником трудовой теории стоимости, которую дополнил идеей о том, что в основе цены труда — заработной платы — лежит стоимость средств существования рабочего и его семьи. Таким образом, Рикардо поставил вопрос о естественной (реальной) стоимости труда, прожиточном минимуме, который, по его мнению, зависит от исторических условий, традиций и сложившихся норм потребления. Рикардо занимался разработкой концепции денежной эмиссии и денежного обращения, которые должны контролироваться государством. Он также впервые обосновал необходимость участия стран в международной торговле на основе теории сравнительных преимуществ. Основная работа Рикардо — «Начала политической экономии и налогового обложения» (1817).

Марксизм

Маркс Карл (1818–1883) — немецкий экономист, социолог и философ, основоположник теоретической системы, получившей название марксизма. Маркс разработал собственную систему взглядов на реализацию социалистической идеи. Он опирался на трудовую теорию стоимости, на выводы классической политической экономии. В своей основной работе — «Капитал» (1 том — 1867, 2 том — 1885, 3 том — 1894, 4 том — 1905–1910; 2–3 тома — в обработке и под редакцией Ф. Энгельса, 4 том — К. Каутского) Маркс представил обобщенное и систематизированное толкование

основных законов развития общества. Он разработал теорию прибавочной стоимости, рассмотрев движение капитала (кругооборот), в ходе которого капитал проходит стадии производства и обращения и увеличивает свою стоимость (по Марксу, исключительно за счет неоплаченного труда рабочей силы). На основе выявленного противоречия между производственными отношениями и уровнем развития производительных сил Маркс сделал вывод об исторической ограниченности капиталистического способа производства и необходимости его уничтожения, не сумев увидеть внутренние источники развития и разрешения этого противоречия внутри самого рыночного механизма. Выводы Маркса о неизбежной гибели капитализма, абсолютном обнищании пролетариев в условиях капитализма, эксплуататорской сущности капитализма и неизбежном движении общества к коммунизму оказались ошибочными. Однако сегодня большинство ученых-экономистов признают научную ценность марксистского экономического анализа капиталистического общества периода XVIII и начала XIX вв., и в первую очередь его учение о кругообороте капитала и теорию воспроизводства общественного продукта.

Неоклассики

Маршалл Альфред (1842–1924) — английский экономист, глава кембриджской школы неоклассического направления. Маршалл исследовал проблемы установления рыночного равновесия и механизм рыночного формирования цен. При этом три основных параметра рынка: цена, спрос и предложение рассматриваются им во взаимодействии. Согласно Маршаллу, при идеальной рыночной ситуации равновесные цены устанавливаются при равенстве спроса и предложения. Маршалл предложил графическое изображение рыночного равновесия, которое получило название «крест Маршалла». Маршалл подробно рассмотрел влияние спроса и предложения на цену товара в различные временные интервалы. Так, по его мнению, в краткосрочном периоде приоритет получает спрос, в долгосрочном — предложение. Маршалл разработал также концепцию эластичности спроса по цене, теорию потребительского поведения, которые легли в основу микроэкономического анализа. Маршалл признан крупнейшим представителем экономической

науки, в центре внимания которого — индивид, поведение потребителя на рынке, теория производства фирмы, т.е. решение преимущественно практических вопросов. Основная работа Маршалла — «Принципы экономической науки» (1890) считается одним из самых фундаментальных трудов по экономической теории.

Институционализм

Митчелл Уэсли (1874–1948) — американский экономист, представитель институционализма. Митчелл считал предметом исследования экономической науки поведение хозяйствующих субъектов, которые находятся прежде всего под влиянием психологических мотиваций, а также так называемого денежного фактора. Митчелл рассматривал деньги в качестве наиболее эффективного практического инструмента систематизации экономического контроля. Он являлся сторонником финансового капитализма, считая, что денежная экономика является наилучшей формой хозяйственной организации общества. Тем не менее, Митчелл, как и другие представители институционализма, разделяя идею о необходимости усиления социального контроля над экономикой. В 1923 г. он предложил создать систему государственного страхования от безработицы. Одним из первых Митчелл выдвинул тезис о необходимости индикативного планирования американской экономики. На основании тщательного изучения макроэкономических показателей Митчелл фактически предсказал «великую депрессию» 1929–1933 гг. задолго до ее проявления. Одна из наиболее значимых работ Митчелла — «Экономические циклы: Проблема и ее постановка» (1927).

Кейнсианство

Кейнс Джон Мейнард (1883–1946) — английский экономист, один из основоположников макроэкономического анализа. Кейнс рассматривал все проблемы экономического развития как общественно-национальные. Он впервые указал на важную роль государства в обеспечении эффективного функционирования рыночной экономики. Анализируя теории спроса, Кейнс сформулировал «основной психологический закон», согласно которому с ростом дохода склонность к потреблению у людей падает, а склонность к сбе-

режению возрастает, что порождает увеличение возможностей вложения денег в новые проекты и, соответственно, рост инвестиционного спроса. Размер инвестиций Кейнс считал главным фактором эффективного спроса, а следовательно, главным фактором занятости и национального дохода. Отсюда Кейнс сделал вывод о необходимости государственного стимулирования инвестиционного спроса. Кейнс считал, что с помощью такого воздействия можно влиять на инфляцию, занятость, устранять неравномерность спроса и предложения товаров, подавлять экономические кризисы. Кроме построения теории государственного регулирования экономики, Кейнс прославился участием в создании системы твердых валютных курсов. Основную часть жизни Кейнс был чиновником казначейства и советником правительства по финансовым вопросам. Он известен как человек высочайшего интеллекта, кроме того, он был и удачливым биржевым игроком и приобрел немалое состояние, играя на Лондонской бирже. Основные работы Кейнса, которые принесли ему мировую известность, — двухтомный «Трактат о деньгах» (1930) и книга «Общая теория занятости, процента и денег» (1936).

Неоклассический синтез

Самуэльсон (Сэмюэлсон) Пол (род. 1915) — американский экономист, Нобелевский лауреат 1970 г. «за вклад в повышение уровня научного анализа в экономических науках», избирался президентом Американской экономической ассоциации, эконометрического общества США и Международной экономической ассоциации. Самуэльсон выступил с концепцией «неоклассического синтеза» (хотя сам термин был предложен Хиксом), пытаясь органически соединить методы рыночного и государственного регулирования экономики. Широкую известность Самуэльсону принесла его главная работа — «Основы экономического анализа» (1947), в которой ученый предпринял попытку изложить экономическую теорию, основываясь на строгом математическом аппарате. Самуэльсон исследовал огромный спектр экономических проблем включая теорию потребления и богатства, экономической динамики и равновесия, международной торговли, расчета и динамики макроэкономических показателей. В 1948 г. вышла его книга «Экономика — введение в анализ», которая переиздавалась 15 раз и была переведена на русский язык.

Неоинституционализм

Гэлбрейт (Голбрейт) Джон Кеннет (род. 1908) — американский экономист, лидер неоинституционализма, избирался президентом Ассоциации американских экономистов. Самая известная работа — «Новое индустриальное общество» (1967). Гэлбрейт обосновал собственную концепцию «индустриального общества», сформулировал такое понятие, как «индустриальная система», в которой господствующей становится «зрелая корпорация». По мнению Гэлбрейта, бразды правления в зрелой корпорации переходят к «техноструктуре» — группе людей, которая «направляет деятельность предприятия, является его мозгом». Гэлбрейт считает, что для современной корпорации основной целью становится не прибыль, а высокий темп роста, что соответствует интересам общества и служит трансформации капитализма, причем не только экономики, но и политической и идеологической сферам как непосредственного результата научно-технического прогресса.

Коуз Рональд (род. 1910) — американский экономист, современный теоретик неоклассической школы, основоположник теории транзакционных издержек и внешних эффектов, лауреат Нобелевской премии 1991 г. «за открытие и прояснение точного смысла транзакционных издержек и прав собственности в институциональной структуре и функционировании экономики». Наиболее значимые работы Коуза — две небольшие статьи «Природа фирмы» (1937) и «Проблема социальных издержек» (1960), которые породили новое направление в экономической науке. В своих работах Коуз изложил и доказал теорему (названную «теоремой Коуза»), в соответствии с которой проблемы охраны окружающей среды при отсутствии информационной асимметрии (т. е. неравномерного распространения информации, когда одни участники рынка владеют информацией, недоступной для других участников) могут быть решены наиболее эффективно на основе частных соглашений между собственниками. Коуз ввел в экономическую теорию понятие «транзакционных издержек» и показал значение информации и определения прав собственности в современной экономике.

Льюис Уильям Артур (род. 1915) — американский экономист, представитель неоклассического направления. Родился в Британ-

ской Вест-Индии, окончил Лондонскую школу экономики, доктор экономических наук, лауреат Нобелевской премии 1979 г. «за новаторские исследования экономического развития в приложении к проблемам развивающихся стран». В своих ранних исследованиях Льюис занимался анализом экономического развития стран в период между двумя мировыми войнами. В докладе «Экономическое развитие в странах с низким доходом» (1951) и книге «Теория экономического роста» (1959) Льюис изложил новую концепцию экономического роста и его факторов, выдвинув модель дуалистической экономики для стран, в которых «плотность населения высока, капитал дефицитен, а естественные ресурсы ограничены» (Индия, Египет, Пакистан и другие страны). Льюис опубликовал несколько работ, посвященных экономике промышленности, предложил собственную модель мировой экономики. Льюису присвоено в Англии рыцарское звание за свою международную деятельность.

Мюрдаль Гуннар Карл (1898–1987) — шведский экономист, представитель стокгольмской школы, специалист по вопросам международных экономических отношений и экономики развивающихся стран, лауреат Нобелевской премии 1974 г. (вместе с Ф. фон Хайеком) — «за анализ взаимозависимости экономических, социальных и структурных явлений». Мюрдаль получил два высших образования: юридическое и экономическое, стал доктором философии, учился в Швеции, Германии, Англии, США, Швейцарии. Его жена Альве Майер также стала лауреатом Нобелевской премии по экономике в 1989 г. Мюрдаль занимался проблемами микроэкономики, денежного обращения, ценовой политики, налогового регулирования, теорией неопределенности и хозяйственного риска. Был членом шведского парламента. Свою концепцию влияния морально-этических факторов на экономические решения Мюрдаль изложил в трехтомной работе «Азиатская драма: Исследование нищеты народов» (1968), под влиянием которой была подготовлена стратегия удовлетворения основных потребностей, рекомендованная экспертами ООН освободившимся странам, вставшим на путь капиталистического развития. Мюрдаль заложил фундамент динамического метода в области количественной теории денег, ввел в экономический анализ понятие ожидаемых и фактических переменных как категорию теории равновесия.

Оукен (Ойкен) Артур (1928–1980) — американский экономист, представитель неокейнсианства. Оукен разрабатывал проблемы теории имплицитных (неписаных) контрактов между работниками и работодателями на основе предпосылки о рациональности поведения хозяйственных агентов. Оукен объяснял жесткость (стабильность) заработной платы на основе оптимизирующего (рационального, нацеленного на получение выгоды) поведения индивидов. Он считал, что предприниматели и работники вступают в долгосрочные договорные отношения даже тогда, когда не заключают между собой письменного договора. Оукен обращал внимание на неоднородность рынка труда, отсутствие на нем совершенной конкуренции, сделал вывод о том, что на рынке труда устанавливается «двусторонняя монополия», при которой, с одной стороны, существует некая группа специалистов высокой квалификации, а с другой — фирма, которая предъявляет спрос на этих специалистов. Такое положение приводит к заинтересованности обеих сторон и необходимости поддержания долговременных отношений. Наиболее существенным достижением исследований Оукена является закон отставания реального валового продукта от потенциального объема производства вследствие превышения безработицы над ее естественным уровнем, получивший название «закона Оукена».

Робинсон Джоан (1903–1983) — английский экономист, представительница неокейнсианства, создатель теории несовершенной конкуренции. В книге «Несовершенная конкуренция» (1933) и работе «Накопление капитала» (1956) Робинсон исследует вопросы, связанные с изменениями форм современной конкурентной борьбы, разрабатывает теорию олигополии. Робинсон показала, что в отличие от совершенной конкуренции, где спрос наиболее эластичен, при несовершенной конкуренции эластичность спроса ограничивается действиями монополистов, которые разбивают рынки на сегменты и могут получать сверхприбыли за счет установления высоких цен на отдельных сегментах рынка. Робинсон говорит о ценовой и пространственной дискриминации на рынках несовершенной конкуренции. Заслугой Робинсон считается разработка учения о монополии, в которой один покупатель в лице крупной фирмы, приобретающей специфический вид труда, навязывает работникам условия оплаты труда, что порождает эксплуа-

тацию. Робинсон считала несовершенство конкуренции ахиллесовой пятой капиталистического хозяйства, которая приводит к застоным явлениям в экономике, спаду производства и безработице.

Тобин Джеймс (род. 1918) — американский экономист, лауреат Нобелевской премии 1981 г. — «за анализ состояния финансовых рынков и их влияния на политику принятия решений в области расходов на положение с безработицей, производством и ценами». Победив на общенациональном конкурсе школьников, Тобин получил стипендию для обучения на экономическом факультете Гарвардского университета, где впоследствии получил степень доктора наук. Тобин внес значительный вклад в разработку кейнсианской модели (государственное регулирование экономики с помощью фискальной и монетарной политики), разработал теорию «портфельных инвестиций», большое внимание посвятил изучению фондового рынка. Тобин содействовал развитию эконометрики. Один из разработанных ученым статистических методов получил название «tobin» в его честь. Фундаментальная работа Тобина «Статьи по экономике» (1971) состоит из трех томов: «Макроэкономика», «Потребление и эконометрика», «Теория и практика». В этих работах основное внимание уделено взаимозависимости финансовых рынков, безработицы и инфляции.

Фишер Ирвинг (1867–1947) — американский экономист, представитель неоклассического направления экономической мысли. Основной заслугой Фишера считается модификация теории денег, в которой он вывел уравнение обмена товаров на деньги. Из уравнения следует, что количество товаров, помноженное на их цены, равно количеству денег в обращении, помноженному на скорость их обращения. Фишер доказывает взаимное влияние этих четырех факторов друг на друга. Не менее интересны взгляды Фишера на такое понятие, как процент, который он рассматривает отдельно от других видов доходов, считая процент связующим звеном между капиталом и доходом. Фишер выделил следующие факторы, влияющие на величину процента: «нетерпение», под ним Фишер подразумевает предпочтение настоящих благ будущим, производительность, риск и неопределенность. Фишер рассматривал процесс накопления капитала как процесс сбережения с последующим вложением в различные инвестиционные проекты, т. е.

обращал внимание на существование различных инвестиционных возможностей. Наиболее известны работы Фишера: «Покупательная сила денег» (1911), «Стабилизация доллара» (1921), «Теория процента» (1930).

Фридмен Милтон (род. 1912) — американский экономист, родоначальник и один из идеологов концепции монетаризма, лауреат Нобелевской премии 1976 г. — «за анализ потребления, истории денежного обращения и разработку монетарной политики». Фридмен был консультантом комитета по реализации плана восстановления экономики послевоенной Европы, известного под названием «план Маршалла». Монетарная теория Фридмена исходит из определяющей роли денег в экономике и политике государства. Его работы легли в основу экономической политики, проводимой Р. Рейганом в США, М. Тэтчер в Великобритании, Е. Гайдаром в России. Фридмен был автором программ государственного социально-экономического регулирования в Израиле и Чили. Он подчеркивал, что только полная свобода выбора в действиях экономических субъектов ведет к максимизации полезности в обществе, а спады производства объяснял процессами в сфере денежного обращения. Основной заслугой Фридмена считается разработка теории денег как формы богатства в отличие от кейнсианства, рассматривавшего деньги только как инструмент хозяйствования. Наиболее известные труды Фридмена — «Налогообложение в целях обуздания инфляции» (1943), «Очерки по позитивной экономике» (1953), «Теория факторов потребления» (1957), «Монетарная история Соединенных Штатов 1867–1960» (1963), «Причины и следствия инфляции» (1963).

Хайек Фридрих Август (1899–1992) — английский экономист, представитель неоавстрийской школы, лауреат Нобелевской премии (совместно с К. Г. Мюрдалем) 1974 г. — «за основополагающие работы по теории денег и экономических колебаний и глубокий анализ взаимозависимости экономических, социальных и институциональных явлений». Хайек получил докторскую степень в Венском университете, в 1931 г. стал профессором, заведующим кафедрой экономики и статистики в Лондонской школе экономики, позже был профессором Чикагского, Фрайбургского и Зальцбургского университетов. Хайека справедливо считают эко-

номистом мирового масштаба. Основные работы Хайека: «Дорога к рабству» (1944) и «Дорога к свободе» (1985). Свои труды Хайек посвятил критике социалистических идей и командной экономики. Он предвосхитил современные выводы экономической теории о влиянии экспансионистской фискальной и монетарной политики на производство и заложил основу теории «рациональных ожиданий». Полное собрание сочинений Хайека включает 22 тома, в том числе работу «Пагубная самонадеянность: заблуждения социализма» (1988), в которой ученый выступает за свободный рынок, личную независимость, частную собственность, против централизации и огосударствления экономики.

Хикс Джон Ричард (1904–1989) — английский экономист, последователь кейнсианства, лауреат Нобелевской премии 1972 г. — «за новаторский вклад в общую теорию равновесия, теорию циклов и теорию благосостояния», почетный профессор Оксфордского университета, возведен в рыцарское достоинство. Хикс изложил новые подходы к проблеме эластичности спроса по доходу, ввел понятие перекрестной эластичности спроса. Его книга «Стоимость и капитал» (1939) является фундаментальным научным трудом в области теории стоимости и денежного обращения. В ней Хикс предложил объяснение поведения потребителей и производителей на рынке, а также сформулировал общие условия равновесия экономических систем. В не менее известной работе — «Вклад в теорию торгового цикла» (1950) Хикс изложил разработанную им теорию цикла и охарактеризовал аппарат взаимодействия товарного и денежного рынков. Им были заложены основы «теории ожидания», объясняющей процесс формирования долгосрочной ставки процента.

Чемберлин Эдвард (1899–1967) — американский экономист, основатель теории монополистической конкуренции. Большое внимание Чемберлин посвятил изучению типов рыночных структур, методов неценовой конкуренции. Чемберлин считал, что монополия может быть полезной для общества, если она основана на новейших научных разработках и их внедрении. В отличие от классиков политической экономии, которые рассматривали монополию и конкуренцию как противоположности, Чемберлин выводит понятие монополистической конкуренции, пытаясь синтезировать элементы конкуренции с элементами монополии, и дает объ-

яснение механизму ценообразования на рынке монополистической конкуренции. Основная его работа — «Монополистическая конкуренция. Реориентация теории стоимости» (1933).

Русская школа

Дмитриев Владимир Карпович (1868–1913) — русский экономист, представитель отечественной математической школы в политической экономии. В своем основном труде «Экономические очерки в трех частях»: «Теория ценности Д. Рикардо (опыт точного анализа)» (1898), «Теория конкуренции А. Курно (великого забытого экономиста)» (1902), «Теория предельной полезности» (1902) предложил новый способ исчисления затрат производства, принял попытку объединить теорию издержек Рикардо с теорией предельной полезности, утверждая, что цена определяется и спросом, и предложением. Дмитриев впервые в мире предложил конкретную расчетную математическую схему определения полных затрат труда на производство различных видов товаров по всему народнохозяйственному комплексу. Впоследствии эта математическая схема была использована В. В. Леонтьевым как исходный пункт при создании системы «затраты-выпуск».

Канторович Леонид Витальевич (1912–1986) — русский (советский) экономист-математик, академик, лауреат Нобелевской премии 1975 г. — «за вклад в теорию оптимального распределения ресурсов». При активном участии Канторовича во второй половине 1950-х – начале 1960-х гг. формируется отечественная экономико-математическая школа. Канторович считался вундеркиндом уже в раннем детстве благодаря своим выдающимся математическим способностям. Еще в юношеском возрасте он выполнил фундаментальные исследования в области теории приближенных вычислений и функционального анализа, создал новую ветвь математики — линейное программирование, имеющую непосредственное приложение к экономике. В 22 года Канторович стал профессором Ленинградского университета. В 1937 г. впервые в мире продемонстрировал возможность использования теории линейного программирования для оптимального планирования ресурсов. Основная работа Канторовича — «Экономический расчет наилучшего использования ресурсов» (1959).

Кондратьев Николай Дмитриевич (1892–1938) — русский (советский) экономист, автор теории больших циклов, длинных волн хозяйственной конъюнктуры (впоследствии получили название «волн Кондратьева»), представляющей новое направление экономической мысли. Свои взгляды и разработки Кондратьев изложил в работе «Большие циклы экономической конъюнктуры» (1925). И хотя в тот период эта теория не была воспринята соотечественниками, Кондратьев становится ученым с мировым именем, избирается членом ряда иностранных научных обществ. В 1927 г. он выступил с резкой критикой проекта пятилетнего плана, утверждая, что перспективные планы должны содержать не конкретные количественные показатели, а общие направления развития. Фактически Кондратьев уже в конце 1920-х гг. подошел к концепции индикативного (рекомендательного) планирования, реализованной во многих западных странах после Второй мировой войны. В 1930 г. Кондратьев был арестован как «вредитель», однако сегодня его имя известно и признано экономистами всего мира.

Кузнец Саймон Смит (1901–1985) — американский экономист русского происхождения, представитель послевоенного институционализма, разработчик современной системы национальной статистики, Нобелевский лауреат 1971 г. — «за эмпирически обоснованное истолкование экономического роста, которое привело к новому, более глубокому пониманию как экономической и социальной структур, так и процесса развития». Кузнец внес существенный вклад в разработку теории экономических циклов. Основная его работа — «Национальный доход» (1946), в которой автор показал, что взаимосвязанные 20-летние изменения проявляются на общехозяйственном уровне в движении таких показателей, как национальный доход на душу населения, потребление, инвестирование. В 23 года Кузнец окончил Колумбийский университет, а в 25 лет получил степень доктора наук. Занимался изучением макроэкономических показателей и проблемами экономического роста, разработал методы исчисления валового национального продукта и национального дохода по «потoku расходов» и «потoku доходов». В настоящее время они во всем мире активно используются в экономической теории как способы расчета макроэкономических показателей.

Леонтьев Василий (1906–1999) — американский экономист, Нобелевский лауреат 1973 г. — «за разработку метода «затраты-выпуск»». Леонтьев родился в Санкт-Петербурге, окончил Ленинградский университет, в 25 лет получил степень доктора наук по экономике в Берлине, в 1931 г. эмигрировал в США, преподавал в Гарвардском университете. В 1930-х – 1950-х гг. Леонтьев разработал метод экономико-математического анализа «затраты-выпуск» и применил его для изучения межотраслевых связей в экономике и построения межотраслевых балансов производства и распределения продукции. Сегодня этот метод лежит в основе построения системы национальных счетов большинства стран мира. Основная работа Леонтьева «Структура американской экономики, 1919–1929 гг.: эмпирическое применение анализа равновесия» (1941) показывает применимость метода «затраты-выпуск» к анализу важнейших экономических проблем и возможность использования моделей межотраслевого баланса как инструмента прогнозирования. В середине 1970-х гг. Леонтьев возглавил группу экспертов ООН, подготовившую с использованием разработанного им метода доклад «Будущее мировой экономики» (1977).

Слущкий Евгений Евгеньевич (1880–1948) — русский (советский) экономист, внес значительный вклад в изучение спроса и поведения потребителя. Слущкий оказал большое влияние на экономико-математическую теорию поведения потребителей, представил тщательный анализ основных факторов потребительского спроса. В мировой экономической науке признан как один из родоначальников праксиологии — науки о принципах рациональной деятельности людей и о ее использовании в экономических исследованиях. Исследования Слущкого имеют большое практическое значение для анализа временных рядов и определения состояния равновесия потребителя в рыночной экономике в зависимости от цен товаров и доходов потребителя. Одна из наиболее значимых работ — «К теории сбалансированного бюджета потребителя» (1915).

Чаянов Александр Васильевич (1888–1937) — русский (советский) экономист-аграрник, разработал концепцию семейно-трудового хозяйства. Чаянова справедливо называют заслуженным представителем организационно-производственного направления в российской экономической мысли, теоретиком семейно-трудового

хозяйства. Такое хозяйство, по мнению Чаянова, представляет собой натуральное хозяйство, втягивающееся в процесс рыночного обмена с целью продажи излишков и лучшего удовлетворения потребностей членов семей. Путь к повышению эффективности аграрного сектора Чаянов видел в массовом распространении кооперации. Чаянов был очень одаренным и разносторонне развитым человеком, писал приключенческие повести, делал научные доклады об истории Москвы. Однако его научные взгляды существенно расходились со сталинской политикой принудительной коллективизации сельского хозяйства, за что он был объявлен буржуазным экономистом, дважды осужден и приговорен к расстрелу. Сегодня во всем мире Чаянов признан виднейшим экономистом в области прикладной аграрно-экономической теории. Наиболее известные работы: «Организация крестьянского хозяйства» (1925), «Краткий курс кооперации» (1925), «Основные идеи и формы организации сельскохозяйственной кооперации» (1927).

Содержание

Предисловие	3
-------------------	---

Р а з д е л 1

Основные проблемы экономического развития общества	6
--	---

Тема 1. Предмет и методы экономической науки	6
--	---

1.1. Экономика: наука и хозяйство. Возникновение и развитие экономической теории	6
1.2. Методы экономической науки. Микроэкономика и макроэкономика.....	11
1.3. Роль экономики в современном обществе	15
<i>Контрольные вопросы</i>	16

Тема 2. Основные проблемы экономики	17
---	----

2.1. Потребности и ресурсы. Понятие экономического блага	17
2.2. Проблема экономического выбора	23
2.3. Основные вопросы экономики	25
<i>Контрольные вопросы</i>	27

Тема 3. Организация экономических систем	28
--	----

3.1. Экономические системы. Традиционная экономика. Централизованная (плановая) экономика	28
3.2. Рыночная экономика как преобладающая система хозяйствования в современном мире.....	32
<i>Контрольные вопросы</i>	34

Тема 4. Основы рыночного хозяйства	35
--	----

4.1. Возникновение и развитие рыночного хозяйства	35
---	----

4.2.	Рынок и его функции. Сильные стороны и недостатки рынка.....	39
4.3.	Рынок и государство. Функции государства в рыночной экономике.....	41
4.4.	Собственность и ее формы. Понятие смешанной экономики.....	45
	<i>Контрольные вопросы</i>	47

Раздел 2

Механизм функционирования современной рыночной экономики.....	49
--	-----------

Тема 5. Основы теории спроса и предложения.....	49
--	-----------

5.1.	Функционирование рынка. Спрос и его факторы. Индивидуальный и рыночный спрос.....	49
5.2.	Предложение. Факторы, формирующие предложение. Индивидуальное и рыночное предложение.....	53
5.3.	Установление рыночного равновесия	57
5.4.	Эластичность спроса и предложения. Факторы эластичности	62
	<i>Контрольные вопросы</i>	70

Тема 6. Экономические основы деятельности фирмы.....	71
---	-----------

6.1.	Производство и его факторы	71
6.2.	Издержки и их виды. Бухгалтерские и экономические издержки производства	73
6.3.	Понятие эффективности. Выручка и прибыль фирмы. Бухгалтерская и экономическая прибыль	76
6.4.	Бизнес и предпринимательство.....	79
	<i>Контрольные вопросы</i>	84

Тема 7. Структура рынка. Теория монополии	85
--	-----------

7.1.	Конкуренция и монополия. Виды рыночных структур.....	85
------	--	----

7.2. Основные типы современных монополий	89
7.3. Антимонopolное регулирование	92
<i>Контрольные вопросы</i>	95

Раздел 3

Проблемы национальной экономики.....96

Тема 8. Национальная экономика: основные показатели экономического развития.....96

8.1. Показатели совокупного объема производства и дохода	96
8.2. Показатели общего уровня цен в экономике	104
8.3. Номинальные и реальные макроэкономические показатели	107
<i>Контрольные вопросы</i>	108

Тема 9. Уровень жизни и проблемы благосостояния109

9.1. Уровень жизни. Потребительская корзина. Прожиточный минимум.....	109
9.2. Неравномерность распределения доходов в обществе	113
9.3. Бюджет семьи. Номинальные и реальные доходы населения.....	115
<i>Контрольные вопросы</i>	117

Тема 10. Банковская система страны. Денежно-кредитная политика государства.....118

10.1. Деньги: их сущность и функции	118
10.2. Виды и последствия инфляции	120
10.3. Банки и их функции. Центральный и коммерческие банки	128
10.4. Денежно-кредитная политика государства. Виды и инструменты денежно-кредитной политики	131
10.5. Рынок денег и банковский процент. Фондовая биржа	134
<i>Контрольные вопросы</i>	140

Тема 11. Сбалансированность и экономический рост	141
11.1. Понятие экономического роста. Факторы экономического роста	141
11.2. Экономический цикл и его фазы.....	146
11.3. Экономический кризис. Классификация экономических кризисов.....	148
<i>Контрольные вопросы</i>	<i>152</i>
Тема 12. Государственный бюджет. Бюджетно- налоговая политика.....	153
12.1. Государственный бюджет. Основные источники доходов и структура расходов государства. Дефицит государственного бюджета.....	153
12.2. Основные виды налогов. Налоговая политика государства.....	158
12.3. Бюджетно-налоговая политика государства.....	160
12.4. Государственный долг и проблемы управления им.....	164
<i>Контрольные вопросы</i>	<i>173</i>
Тема 13. Рынок труда. Безработица.....	174
13.1. Особенности рынка труда.....	174
13.2. Понятие занятости и безработицы. Виды и уровень безработицы	176
<i>Контрольные вопросы</i>	<i>183</i>
Тема 14. Рыночные реформы в Российской Федерации. Ход и итоги реформ	184
<i>Контрольные вопросы</i>	<i>187</i>
 Раздел 4	
Мировая экономика и международные экономические отношения.....	188
Тема 15. Мировой рынок. Классификация стран.....	188

15.1. Экономические отношения — основа типологии современных государств.....	188
15.2. Современная классификация стран	191
<i>Контрольные вопросы</i>	194
Тема 16. Мировая экономика и международная специализация	195
16.1. Международное разделение труда и хозяйственная специализация.....	195
16.2. Внешнеторговая политика государств. Свобода торговли и протекционизм	198
16.3. Особенности хозяйственной специализации России ...	199
<i>Контрольные вопросы</i>	202
Тема 17. Международная валютно-финансовая система	203
17.1. Понятие международной валютно-финансовой системы и ее элементы.....	203
17.2. Международный валютный рынок	205
17.3. Платежный баланс страны и проблемы его регулирования.....	208
17.4. Политика России по регулированию валютного курса. Повышение открытости российской экономики.....	219
<i>Контрольные вопросы</i>	221
Примеры задач по курсу «Основы экономики»	222
Рекомендуемая литература	230
Словарь.....	231
Виднейшие ученые-экономисты	330

Марианна Валерьевна Кудина

ОСНОВЫ ЭКОНОМИКИ

Учебник

Редактор А. О. Нащекина
Корректор Н. А. Родина
Компьютерная верстка А. В. Лушикова
Оформление серии К.В. Пономарева

Сдано в набор 10.05.2005. Подписано в печать 26.10.2005.

Формат 60 × 90^{1/16}. Бумага офсетная. Усл. печ. л. 22,0.

Уч.-изд. л. 22,5. Гарнитура «Таймс». Доп. тираж 3000 экз.

Заказ № 1553.

ЛР № 071629 от 20.04.98
Издательский Дом «ФОРУМ»
101000, Москва-Центр, Колпачный пер., 9а
Тел./факс: (495) 625-39-27
E-mail: forum-books@mail.ru

ЛР № 070824 от 21.01.93
Издательский Дом «ИНФРА-М»
127282, Москва, Полярная ул., 31в
Тел.: (495) 380-05-40; факс: (495) 363-92-12
E-mail: books@infra-m.ru
<http://www.infra-m.ru>

По вопросам приобретения книг обращайтесь:

Отдел продаж «ИНФРА-М»
127282, Москва, ул. Полярная, д. 31в
Тел.: (495) 363-42-60
Факс: (495) 363-92-12
E-mail: books@infra-m.ru

Центр комплектования библиотек
119019, Москва, ул. Моховая, д. 16
(Российская государственная библиотека, кор. К)
Тел.: (495) 202-93-15

Магазин «Библиосфера» (розничная продажа)
109147, Москва, ул. Марксистская, д. 9
Тел.: (495) 670-52-18, (495) 670-52-19

Отпечатано с готовых диапозитивов в ОАО ордена «Знак Почета»
«Смоленская областная типография им. В. И. Смирнова».
214000, г. Смоленск, проспект им. Ю. Гагарина, 2.

