

А. Г. Войтов

Экономическая теория

Учебник

соответствует требованиям
Федерального интернет-экзамена в сфере
профессионального образования (ФЭПО)

*Рекомендовано уполномоченным учреждением
Министерства образования и науки РФ —
Государственным университетом управления
в качестве учебника для студентов бакалавриата ВПО,
обучающихся по направлениям подготовки
«Экономика»*

Регистрационный номер рецензии 407 от 19 октября 2011 г.
(Федеральный институт развития образования)

Москва
Издательско-торговая корпорация «Дашков и К°»
2012

УДК 330
ББК 65.01
В65

Войтов А. Г.

Экономическая теория: Учебник для бакалавров / А. Г. Войтов. — М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К°», 2012. — 392 с.

ISBN 978-5-394-01690-5

Становление практики Федерального интернет-экзамена в сфере профессионального образования (ФЭПО) требует разработки адекватных ему учебных курсов. Пока нет такого курса по экономике (экономической теории). В данном пособии представлена первая его версия, соответствующая требованиям ФЭПО. Она — результат первых лет чтения лекций по структуре дидактических единиц аттестационных измерительных материалов (ДЕ АПИМ) ФЭПО. Содержание курса детерминировано ДЕ АПИМ ФЭПО и известной долей его банка тестовых заданий.

Словарь к курсу и тестирующая программа выставлены на авторском сайте sorit.ru

Настоящий учебник написан в соответствии с требованиями Федерального интернет-экзамена в сфере профессионального образования.

ISBN 978-5-394-01690-5

© Войтов А. Г.

© ООО «ИТК «Дашков и К°», 2011

СОДЕРЖАНИЕ

Модуль I. ВВЕДЕНИЕ В ЭКОНОМИЧЕСКУЮ ТЕОРИЮ	9
1. Предмет и метод экономической теории	9
1.1. Предмет экономической науки	9
1.2. Метод экономической науки.....	13
2. Этапы развития экономической теории	15
3. Потребности и ресурсы.....	23
3.1. Потребности.....	23
3.2. Блага	26
3.3. Ресурсы.....	31
3.4. Кривая производственных возможностей (КПВ).....	33
4. Общественное производство и экономические отношения	35
4.1. Сущность общественного порядка (ОП).....	35
4.2. Концепции общественного производства.....	39
4.3. Структура общественного производства	42
4.4. Организационно-экономические отношения	43
4.5. Социально-экономические отношения	46
5. Экономические системы.....	46
5.1. Сущность экономических систем.....	46
5.2. Формы экономических систем.....	48
5.3. Эффективность ЭС.....	57
6. Собственность: формы и пути их преобразования	58
6.1. Сущность собственности.....	58
6.2. Система форм собственности	60
6.3. Структура вещных прав собственности (правомочий).....	62
6.4. Изменение собственности	63
6.5. Преобразования собственности в России	66
Модуль II. МИКРОЭКОНОМИКА	68
7. Рынок.....	68
7.1. Сущность рынка	68
7.2. Становление рынка	71

7.3. Формы рынка.....	82
8. Рыночный механизм.....	83
8.1. Метод изучения.....	83
8.2. Закон спроса.....	85
8.3. Закон предложения.....	90
8.4. Закон равновесия.....	92
9. Эластичность.....	97
9.1. Сущность эластичности.....	97
9.2. Эластичность спроса.....	98
9.3. Эластичность предложения.....	104
9.4. Значение теории эластичности.....	106
10. Поведение потребителей.....	106
10.1. Общая характеристика потребления.....	106
10.2. Кривые безразличия потребителя.....	110
10.3. Кривые бюджетных линий.....	112
10.4. Оптимальное поведение покупателей.....	115
10.5. Кривые Э. Энгеля.....	116
11. Функционирование фирмы.....	117
11.1. Предпринимательство и фирмы.....	118
11.2. Формы фирм.....	121
11.3. Кругооборот и оборот капитала фирм.....	124
11.4. Производственная функция фирмы.....	128
12. Издержки и прибыль фирмы.....	131
12.1. Выручка фирмы.....	131
12.2. Издержки.....	132
12.3. Прибыль.....	143
13. Конкуренция.....	146
13.1. Закон конкуренции.....	146
13.2. Свободный рынок.....	148
13.3. Деятельность фирмы на свободном рынке.....	149
13.4. Монополизация рынка.....	153
13.5. Уровни монополизации рынка.....	156
13.6. Формы монополий.....	157
13.7. Формы промышленных монополий.....	162

14. Монополия	167
14.1. Признаки чистой монополии	167
14.2. Поведение монопольной фирмы на рынке	168
14.3. Значение монополий	171
15. Несовершенная конкуренция	173
15.1. Монополистическая конкуренция	173
15.2. Олигополия	175
15.3. Дуополия	178
16. Рынок капитала	178
16.1. Сущность рынка капитала	178
16.2. Предложение капитала домохозяйствами (S)	183
16.3. Спрос фирм на капитал (D)	185
16.4. Анализ инвестиционного проекта	186
16.5. Равновесие на рынке капитала	191
17. Рынок труда	192
17.1. Сущность рынка труда	192
17.2. Анализ рынка труда	199
17.3. Особенности рынка труда	201
18. Рынок земли	204
18.1. Аграрная рента	204
18.2. Рынок сельскохозяйственной продукции	207
18.3. Цена земли	210
19. Доходы: формирование, распределение и неравенство	210
19.1. Сущность доходов	210
19.2. Движение рыночных доходов	211
19.3. Доходы и инфляция	214
19.4. Семейные расходы	214
19.5. Социальная политика	218
20. Внешние эффекты и общественные блага	219
20.1. Достоинства и недостатки рынка	219
20.2. Общественные блага	220
20.3. Экстерналии (внешние эффекты)	221

Модуль III. МАКРОЭКОНОМИКА	226
21. Система национальных счетов и макроэкономические показатели	226
21.1. Запасы и потоки.....	226
21.2. Валовой национальный продукт.....	229
22. Макроэкономическое равновесие	233
22.1. Экономическое равновесие и его формы.....	233
22.2. Совокупный спрос.....	235
22.3. Совокупное предложение.....	237
22.4. Модели <i>AD-AS</i>	237
23. Потребление и сбережения.....	240
23.1. Доходы и расходы	240
23.2. Потребление.....	241
23.3. Сбережения	245
24. Инвестиции	248
24.1. Сущность инвестиций.....	248
24.2. Формы инвестиций	249
24.3. Факторы инвестиций.....	253
24.4. Индивидуальные и опосредованные инвестиции	254
24.5. Эффекты инвестиций	255
24.6. Анализ инвестиций	255
25. Инфляция и ее виды	257
25.1. Сущность инфляции.....	257
25.2. Формы инфляций	260
25.3. Современная инфляция.....	262
25.4. Уровни инфляции.....	265
25.5. Значение (следствия) инфляции	266
25.6. Измерение инфляции	267
25.7. Антиинфляционная политика	269
26. Безработица и ее формы	270
26.1. Безработица – закон современного рынка.....	270
26.2. Структура занятости населения.....	272
26.3. Формы безработицы.....	273
26.4. Последствия безработицы	275

26.5. Причины безработицы	276
27. Государственные расходы и налоги	276
27.1. Финансы	276
27.2. Бюджеты.....	279
28. Бюджетно-налоговая политика	289
29. Деньги и их функции	294
29.1. Деньги и валюта	294
29.2. Денежные системы.....	299
29.3. Денежный рынок.....	302
30. Банковская система	307
30.1. Становление кредита	307
30.2. Становление банковской системы.....	310
30.4. Принципы кредита	313
30.5. Финансовый рынок	317
31. Денежно-кредитная политика	321
31.1. Сущность денежно-кредитной политики.....	321
32. Экономические циклы	328
32.1. Кризисы и их причины	328
32.2. Цикличность кризисов.....	330
32.3. Промышленные циклы	333
32.4. Антициклическая политика.....	335
33. Экономический рост	336
33.1. Сущность, цели и типы экономического роста	336
33.2. Содержание экономического роста	339
33.3. Экономическое развитие	341
33.4. Темпы и качество экономического роста	342
33.5. Значение экономического роста	343
33.6. Факторы экономического роста.....	347
33.7. Факторы, сдерживающие экономический рост.....	349
33.8. Модели экономического роста	350
34. Международные экономические отношения.....	351
34.1. Экономика мира	351
34.2. Развитые капиталистические страны (первый мир) ..	355
34.3. Социалистические страны (второй мир).....	357

34.4. Развивающиеся капиталистические страны (третий мир)	358
34.5. Основные тенденции мировой экономики	360
34.6. Глобальные проблемы мира	362
35. Внешняя торговля и торговая политика	364
35.1. Разделение труда	364
35.2. Доктрины внешней торговли (идеология)	365
35.3. Торговая политика	367
35.4. Практика внешней торговли	370
35.5. Валютные отношения (курсы)	372
36. Макроэкономические проблемы переходной экономики	380
36.1. Страны с переходной экономикой	380
36.2. Главные процессы реформирования переходной экономики России	382

Модуль I. ВВЕДЕНИЕ В ЭКОНОМИЧЕСКУЮ ТЕОРИЮ

1. Предмет и метод экономической теории

1.1. Предмет экономической науки

Предметом науки называют то, что она изучает. Применительно к экономической науке нет однозначного определения ее предмета. Более того, существуют мнения о том, что его нельзя определить вообще. По мере эволюции экономики и экономической науки менялась трактовка ее предмета.

Этимология слова «экономика»: хозяйство + законы, или законы хозяйства. Первый смысл данного слова указывает на *домохозяйство*. У Ксенофонта экономика — наставление по ведению домашнего хозяйства крупных собственников. Иными словами, это наука об обогащении хозяйства.

Позднее возникла конкретизация предмета экономики — *богатство* вообще или национальное богатство. Национальное богатство — предмет первых трех экономических школ — *меркантилизма, физиократии, классической школы*. Они признавали источником богатства:

- меркантилисты — торговлю;
- физиократы — сельскохозяйственный труд;
- классики — труд вообще.

Историческая школа Германии предметом считала **национальное хозяйство** страны на разных уровнях его развития.

К. Маркс назвал ее предметом производственные отношения людей. Их ядром являются отношения собственности.

Маржинализм возник в конце XIX века и акцентировал изучение *предельных величин в экономике*. Ранний маржинализм (австрийская школа) порвал преемственность с классической школой экономики. На его основе возникли главные экономические школы

XX века. Они все остаются маржинализмом, но акцентируют разные аспекты экономики.

Неоклассическая школа — поздний маржинализм (кембриджская школа) — возникла в начале XX века. Она восстановила преемственность с классической школой экономики. Ее предметом является изучение *поведения субъектов экономики*, пути и средства достижения ими своих целей. Это главное направление современной экономической науки в мире. Его называют *мэйнстрим*.

Институционализм — американская версия маржинализма. Институционализм объясняет все факторы экономики, называя их институтами и институтами.

Кейнсианство изучает *механизмы функционирования национальной экономики* как единого целого и придает особое значение экономической роли государства (ЭРГ). Оно возникло в 1930-е гг. и было главным направлением примерно 30 лет.

Кейнсианство ↔ монетаризм.

Монетаризм возник как оппонент кейнсианства. Он не отрицает ЭРГ, но делает упор на *монетаристских средствах воздействия государства на экономику*.

Неоклассический синтез представляет объединение рациональных идей кейнсианства и монетаризма. Он изучает поведение людей в условиях ограниченных ресурсов. В связи с этим предметом науки считают проблему выбора редких благ. Это наука об эффективном, рациональном использовании ограниченных ресурсов.

Существуют и иные определения предмета экономической науки:

- функционирование экономической системы;
- закономерности экономического роста на различных уровнях развития экономики;
- изучение экономики в прошлом, настоящем и будущем всех стран мира;
- изучение развития производительных сил и производственных отношений, использования ограниченных ресурсов.

Разные формулировки предмета дополняют друг друга и тем самым позволяют понять объект экономической науки.

При изучении предмета экономики следует иметь в виду многообразие доктрин, смыслов терминов, обилие синонимов и т. п. При объяснении экономики используют:

слова → термины → категории.

Слова обывденного языка, термины — общенаучные слова со строгим их смыслом и значением. Категории — термины экономической науки, имеющие определенное значение.

При изучении экономики важно уяснить взаимосвязи главных экономических явлений, называемых *законами*.

Законы бывают:

- юридические — субъективные;
- природные — объективные;
- экономические — объективные.

Закон — устойчивая, существенная связь явлений, но разного плана. Юридические законы издает власть. Они субъективны, а природные и экономические законы объективны. Они не зависят от людей. Природные законы вечны и действуют сами по себе, а экономические законы действуют в определенные эпохи и через деятельность людей.

Известно много экономических законов. Они являются объективными историческими явлениями и бывают общими (возвышение потребностей), особенными (стоимости) и специфическими (распределение по труду). Специфические законы показывают развитие конкретных, исторически определенных форм хозяйствования.

По отношению к экономическим законам наблюдается ряд ошибочных подходов.

Фетишизация их — догматики считают невозможным их познание и использование.

Волюнтаризм — субъективное нежелание считаться с реальностью. Это главная опасность нашего времени.

Два подхода к экономической науке:

1. *Позитивный* — изучение того, что существует. Он выявляет содержательную сторону экономических процессов и явлений, экономическую реальность.

2. *Нормативный* — объяснение того, что должно быть (рецепты действия). Институционализм придерживается нормативного подхода к экономике.

В экономической науке выделяют следующие разделы:
микроэкономика — отдельные экономические явления;
макроэкономика — экономика страны как целостная система;
мегаэкономика — экономика мира в целом.

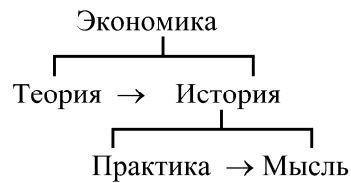
Функции экономической теории

Называют различные функции и по-разному их определяют:
методологическая — помогает изучать другие науки; разрабатывает инструменты экономических исследований;
прогностическая — объясняет будущее;
мировоззренческая — дает целостную, системную картину экономики;
прагматическая — важна для жизни всех; обеспечивает рекомендации правительству для проведения экономической политики;
познавательная — обеспечивает анализ развития экономики, выявление законов и тенденций экономического развития.

Экономическая теория не является описательной наукой и не изучает избыточных ресурсов и т. п.

Система экономических наук

Существуют сотни экономических наук. Их упорядочивают различно. Выделяют следующие элементы экономической науки:



Каждая из этих групп экономических наук различается по многим критериям.

Теоретические экономические науки дают позитивное изложение практики. Их общей основой является общеэкономическая наука. Она является содержанием данного курса. Помимо нее существует множество прикладных экономических наук, которые различаются по разным критериям, например региональные, отраслевые, функциональные. Они важны для всестороннего, конкретного изучения экономики.

Общеэкономическая наука, или общий курс экономики, объясняет развитие производительных сил и производственных отношений, поведение людей при использовании ограниченных ресурсов.

1.2. Метод экономической науки

Существуют три близких по смыслу термина — метод, методология, методика:

- метод — способ (средство) познания;
- методология — система методов познания;
- методика — инструктивное изложение методов.

Методология экономической науки состоит из методов:

- универсальных;
- общих для ряда наук;
- частных (специфических) для отдельных наук.

Из них главное значение имеют **универсальные** методы. Выделяют два универсальных метода:

1) философия (логика и диалектика) отвечает на вопрос «что это?». Это — каузальный (причинно-следственный), или эссенциалистский, метод;

2) математика отвечает на вопрос «сколько?». На его основе существует функциональный метод.

1. Эссенциалистский, каузальный, или формально-логический, метод исследования возник в древности. Его основы заложил Аристотель. Все экономисты признают необходимость логики. «Ключом к успешному овладению основными экономическими принципами является логическое мышление»¹. Логика позволяет понять *сущность явлений*. Для ее использования надо знать *законы логики*.

¹ П. Самуэльсон. Экономика. — М., 1964. — С. 27.

- тождества;
- противоречия (не могут быть одновременно истинны две противоположные мысли об одном и том же);
- исключенного третьего;
- достаточного основания.

Логические методы:

— анализ — мышление, которое направлено на выявление специфических свойств в явлениях;

— синтез — мысленное объединение элементов в целом; мышление, которое сориентировано на выявление того общего, что связывает отдельные стороны явлений;

— индукция — от частного к общему; метод умозаключений, основанный на обобщении фактов и нахождении общих свойств форм объектов;

— дедукция — от общего к частному; метод умозаключений, основанный на распространении общего суждения на единичные факты;

— абстракция (абстрагирование) — метод исследования, при котором отвлекаются от случайных, неустойчивых черт и связей;

— эмпирический — изучение экономических явлений на основе сбора и описания фактов и событий;

— сравнительный — сопоставление разных форм объекта;

— аналогия, гипотезы и др.

Диалектику признают не все, но многие экономисты. Она возникла в древности. Ее *законы*:

— переход количественных изменений в качественные;

— единство и борьба противоположностей;

— отрицание отрицания.

Диалектические методы:

— восхождение от абстрактного к конкретному;

— единство исторического и логического и др.

2. Функциональный метод состоит в использовании математики. Она позволяет количественно измерить *взаимосвязь явлений*. Используют:

— вербальное моделирование — формализованное словесное описание главных свойств изучаемых моделей;

— графическое моделирование осуществляется на основе координатной плоскости Декарта;

— табличный метод представления данных о явлении.

Проблема методологии. Если математики обучают своим методам, то философы — нет. Экономисты называют философские методы, но не обучают пользованию ими. Этому должны учить философы. Но этого пока нет. *Это главная проблема современности, в том числе познания экономики. Гипотеза ее решения дана на авторском сайте.*

2. Этапы развития экономической теории

Некоторые сведения по истории экономической науки включены в объяснение теории. Здесь изложено в целом становление экономической науки.

Экономика — основа общества;

— обеспечивает его ресурсами;

— определяет образ его жизни.

Она детерминирует все остальные сферы общественной жизни и судьбу каждого человека. Это называют законом — **примат экономики, или экономический детерминизм.**

Адаптация к природе животных и людей зависит от ее постижения. Даже звери при адаптации к природе потребляют выборочно те или иные виды растений и т. п. Предки людей (гоминиды) поступали так же.

Знание экономики возникло вместе с обществом. Со временем оно росло. Люди все более изучают ее сознательно.

Ступени познания экономики

Опыт — первая форма знания экономики. Он возник вместе с обществом посредством подражания и научения старшими поколениями. Он лежит в основе обыденной жизни людей. И сегодня каждый человек имеет экономический опыт. Даже безграмотные люди имеют его. Они живут потому, что обладают опытом, перенятым от других. Кто живет только опытом, тот беден.

Доктрины — вторая ступень познания экономики. Она возникла 2500 лет назад, когда была написана первая книга по экономике. Ее автор — Ксенофонт. Тогда возник и данный термин — экономика. Его смысл — домохозяйство, или законы хозяйствования.

В последующие 2 тыс. лет было много одиночных мыслителей, которые писали об экономике. В Древней Греции — философы Платон и Аристотель, в Древнем Риме — практики и политики, в Европе — духовенство (теологи).

Экономические школы — третья ступень познания экономики (с XIV века). Экономическими школами называют множество людей, которые одинаково объясняют экономику. Они не знают друг друга, живут в разных странах и в разное время, но понимают экономику одинаково. В то время началось становление общеэкономической науки, и возник специальный термин для ее названия — «политическая экономия». В 1615 г. А. Монкретьен написал книгу «**Политическая экономия**». До XX века это словосочетание использовали для названия общеэкономической науки.

Исторический ряд основных экономических школ с кратким пояснением их специфики

Меркантилизм — первая экономическая школа с XIV века. Она продолжалась 5 веков. Ее представители были во всех странах, в том числе в нашей стране И. Т. Посошков. Его книга «О скудости и богатстве». Меркантилисты исходили из примата обращения, анализировали сферу торговли, и отсюда название данной школы от слова «купец». Они считали обращение (торговлю) главной сферой экономики, а деньги — главной формой богатства. Внешняя торговля обеспечивает приток денег в страну. У школы было две ступени — ранний и поздний. *Ранний* меркантилизм отстаивал необходимость денежного баланса. Например, в Англии закон об истрачивании — иностранные купцы не могли вывозить из Англии деньги (золото) и должны были купить на них товары. *Поздний* меркантилизм исходил из торгового баланса. Меркантилизм проводил политику протекционизма — защиты экономики страны.

Физиократия — экономическая школа Франции. Это слово обозначает «власть земли». Физиократы перенесли исследование из сферы обращения в сферу производства. Они исходили из примата производства. Тогда основной формой производства было сельское хозяйство. Они считали сельское хозяйство источником богатства, чистого дохода. Ее представители — Буагильбер, Кенэ, Тюрго. Ф. Кенэ — личный врач короля Франции Людовика XV. Он написал книгу «Экономические таблицы». В ней на основе графического и математического моделирования показал движение чистого дохода в экономике. Физиократы изучали «чистый продукт», создаваемый в сельском хозяйстве и распределяемый в экономике. Они заложили основы либерализма, провозгласив доктрину «естественного порядка» (невмешательства государства в экономику).

Классическая школа экономики — английская версия экономической науки. Она исходила из примата производства и исследовала условия производства и накопления богатства. Ее представители — В. Петти, А. Смит, Д. Рикардо, Ж. Б. Сэй и др. Они начали теоретизировать экономическую науку — давать целостное объяснение ей как определенному организму, действующему по своим законам.

В. Петти — родоначальник английской экономической науки.

Особое значение имеет **А. Смит и его книга «Богатство народов»**. Он считал источником богатства:

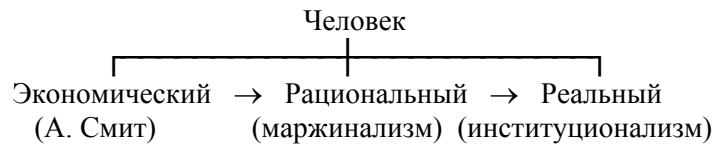
- труд;
- накопление капитала;
- расширение рынков;
- производительность труда;
- структуру занятости.

Основные его идеи:

- минимизация вмешательства государства в экономику;
- рыночное саморегулирование экономики.

В основе его доктрины лежит следующая концепция. Рынок — саморегулируемая система, которая самостоятельно приходит в равновесное состояние без вмешательства государства. Это происходит потому, что у людей существуют частные интересы как основной стимул их экономической активности, экономической свободы че-

ловека. Он ввел понятие «экономический человек» для описания поведения индивидов в экономике. Люди — эгоисты и преследуют собственные цели, и тем самым возникает гармоничное развитие рынка.



Правительство не должно мешать людям в бизнесе, они должны быть свободными и делать все, что посчитают нужным. В противоположность меркантилизму А. Смит отстаивал *экономический либерализм* — минимальное вмешательство государства в экономику.

Он ввел ряд метафор (образных выражений):

«невидимая рука» — для названия законов рынка;

«ночной сторож» — для указания ЭРГ.

Парадокс Смита — вода полезна, но не имеет цены, а бриллианты бесполезны, но дорогие.

А. Смит анализировал разделение труда и его значение для производительности труда и создания богатства. Его пример: один булавочник делает 20 булавок за день, а на основе разделения труда каждый булавочник из десяти сделает 4800 булавок, т. е. в 240 раз больше.

А. Смит обособил основной и оборотный капитал и т. п. Слова «стоимость» и «цена» он использовал как синонимы, выделил две формы цены — естественную и рыночную, обособил потребительскую и меновую стоимость товара.

Ж. Б. Сэй развил теорию *трех факторов производства* — труд, капитал, земля и, соответственно, три формы дохода: зарплата, процент и рента:

— труд — зарплата;

— земля — рента;

— капитал — %, прибыль.

Он утверждал, что в обществе существует гармония интересов. Каждый фактор обеспечивает свой доход, и никто никого не эксплуатирует.

Он сформулировал **закон рынка**, называемый его именем, — предложение порождает спрос, а поэтому всегда имеет место их соответствие: спрос = предложению, а поэтому не может быть перепроизводства товаров, кризисов в долгосрочном плане. Через несколько лет после издания его книги произошел промышленный кризис 1825 г., который доказал ошибочность данного закона. Но закон Сэя оставался основой науки более века, до его пересмотра Дж. Кейнсом.

Историческая школа Германии возникла как оппонент классической школы Англии. «Историки» эволюционно объясняли экономику стран. Они показали тот факт, что экономика Германии менее развита, чем экономика Англии. А поэтому то, что выгодно Англии, вредит Германии. Они делали упор не на общие законы развития экономики, а на законы разных стадий развития экономики. Проблема была в том, что классическая школа экономики, созданная в Англии, препятствовала развитию экономики Германии. А поэтому они разработали свою версию экономической науки. Ее главный представитель — Ф. Лист; и было много других известных экономистов.

Марксизм возник в середине XIX века. Он являлся преемником классической школы экономики и продолжил теоретизацию экономической науки. Ее основоположник К. Маркс. В сотрудничестве с Ф. Энгельсом он написал «Капитал», который теоретически объяснил экономику того периода времени. К. Маркс признавал наличие ошибок в «Капитале», но его композицию назвал *триумфом* немецкой науки. Композицией «Капитала» является эволюционный ряд, показывающий становление капиталистического рынка и его структуру:

товар → деньги → капитал.

По К. Марксу, капитал есть самовозрастающие деньги, или деньги, которые обеспечивают прибыль. Капитал — производственные отношения между наемными работниками и капиталистами. Эти отношения представлены в виде вещи, находятся в постоянном движении, обеспечивающем самовозрастание стоимости на основе присвоения неоплаченного труда пролетариев.

К. Маркс разделил рабочее время пролетария на необходимое и прибавочное. На этой основе он объяснил присвоение предпринимателями продуктов прибавочного времени.

Появление марксизма привело к противостоянию двух направлений (течений) экономической мысли — *предпринимательской и пролетарской*. С тех пор эти доктрины остаются главными парадигмами экономической науки. В XIX веке экономическая наука распалась на две ветви:

марксизм ↔ маржинализм.

Маржинализм возник как оппонент марксизма во второй половине XIX века. Маржинализм — предпринимательская наука об экономике. Это общее название для господствующей экономической науки.

Слово «маржинализм» образовано от слова «предел». Эта экономическая школа обращает внимание на изучение предельных величин. Маржинализм анализирует поведение экономических субъектов с использованием предельных величин.

Марксизм использовал *эссенциалистский* анализ — познание сущности экономических явлений, а маржинализм — *функциональный* анализ взаимодействия экономических явлений. На этой основе маржиналисты анализировали ценообразование и равновесие рынка.

Признаки маржинализма:

- 1) методологический индивидуализм;
- 2) статический подход (вместо динамического);
- 3) равновесный подход;
- 4) экономическая рациональность;
- 5) предельный анализ;
- 6) математизация.

Первую, раннюю, версию маржинализма называют *австрийской школой*: Бем-Баверк, Менгер, Визер. Они игнорировали классическую школу. Их главным объектом было изучение предельных величин и их значение при поведении людей и ценообразовании. Они анализировали не экономического, а рационального человека — ориентированного на выгоду, занятого максимизацией доходов и минимизацией расходов.

Неоклассическая школа, поздний маржинализм, или **Кембриджская школа**, возникла на рубеже XIX и XX веков. Ее основоположник — А. Маршалл. Он поставил экономическую науку на службу предпринимательству, т. е. ограничил ее содержание только проблемами рынка. Он дал новое название общеэкономической науке — *экономикс*.

А. Маршалл ввел графическую модель спроса и предложения — ее называют «крест Маршалла». Он ввел понятие «эластичность».

Институционализм — версия маржинализма США. Ее основоположник — Т. Веблен (1857–1929). Он расширил рамки экономического анализа, привлекая подходы и методы других наук. Институционализм различает два понятия:

- институции — нормы, обычаи поведения людей в обществе;
- институты — закрепленные законом обычаи в виде учреждений культуры, политических организаций, форм предпринимательства и т. п.

Институционализм не ограничивается анализом чисто экономических явлений, а включает анализ значения всех институтов общества для экономического развития.

Институционализм характеризуется следующими признаками:

- исследует экономику как часть общества;
- учитывают значение правовых, психологических, политических и других факторов;
- рассматривает противоположность индустрии и бизнеса;
- отрицает деление субъектов на максимизаторов и минимизаторов, так как люди следуют разным привычкам;
- интересы общества первичны;
- рынок не равновесная, а эволюционирующая система, обладающая принципом кумулятивизма;
- определяющую роль имеет не потребитель, а производитель;
- признает экономическую роль государства (ЭРГ);
- отрицает рационального человека и изучает *реальных людей*;
- цены не столь изменчивы: конъюнктура подвижна, а цены консервативны;
- экономическая наука является *нормативной* — дает рекомендации обществу.

Дихотомия Веблена: индустрия ↔ бизнес.

Кейнсианство возникло в 1930-е гг. в связи с самым большим экономическим кризисом 1929 г. Нужно было найти методы выхода из глубокого кризиса. Это сделал английский экономист Дж. Кейнс. Кейнсианство сводится к исследованию экономики страны в целом — макроэкономике. Его книга издана в 1936 г.

Кризис 1929 г. породил массовую безработицу, и нужно было найти средства для решения этой проблемы. Дж. Кейнс считал безработицу большим злом, чем инфляция. Он нашел средства стабилизации экономики с помощью ЭРГ. На основе его доктрины президент США Рузвельт преодолел кризис.

Дж. Кейнс заложил основы макроэкономике и придал должное значение ЭРГ. Он выступил против закона рынка Сэя — предложение порождает спрос ($S \rightarrow D$), а поэтому они всегда равны. По Дж. Кейнсу, спрос рождает предложение ($D \rightarrow S$). Рынку не свойственно равновесие, потому что *люди склонны к сбережению* (это называют *психологическим законом Кейнса*), поэтому $AD < AS$. Государство должно регулировать экономику, воздействовать на совокупный спрос инвестициями, госзаказами, общественными работами, бюджетным финансированием.

Классическая школа игнорировала значение денег для экономики. Без учета их знания нельзя понять воспроизводство капитала — потребители не обязательно тратят деньги, но и накапливают. Тем самым они уменьшают спрос на товары. Деньги превращают эффективный спрос в меру их инвестирования.

Дж. Кейнс сформулировал идею *эффективного спроса*. Поскольку склонность населения к сбережению подрывает спрос, надо чтобы правительство поддерживало его разными методами. В результате достигается макроэкономическое равновесие.

Кейнсианство было главным направлением экономической науки с 1930-х по 1970-е гг. Оно не могло решить всех проблем. В экономике начала обостряться проблема финансового кризиса ввиду инфляции. В связи с этим возникла новая экономическая школа — монетаризм.

Кейнсианство ↔ монетаризм.

Монетаризм возник как оппонент кейнсианства. Он не отрицает ЭРГ, а ограничивает ее только монетарными методами воздействия на экономику. Он возник во второй половине XX века. В его основе лежит количественная теория денег. Это — либеральное экономическое течение, которое выступает против *прямого вмешательства* государства в экономику. Монетаризм отстаивал необходимость регулирования рынка государством посредством денежного обращения. Он придает главное значение деньгам как средству устойчивого развития рынка. Его представитель — М. Фридман (1912–2006).

Неоклассический синтез — объединяет кейнсианство и монетаризм. Это наиболее распространенная сегодня экономическая школа. Ее называют *мэйнстрим* (главное течение).

3. Потребности и ресурсы

3.1. Потребности

Основой жизни являются потребности, а средством их обеспечения служат блага.

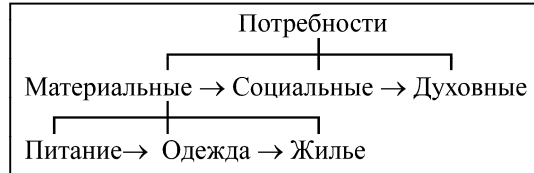
Биология объясняет природопользование живых существ. Социология конкретизирует этот аспект жизни людей. Экономика исходит из идей названных наук.

Потребности — *все необходимое для жизни людей*. Основное полагающее значение потребностей для жизни общества было известно еще древним грекам 2500 лет назад. С тех пор экономисты поддерживают такую их оценку.

Потребности зависят от *субъективных* и *объективных* условий. Психика людей, их пол, возраст и т. п. определяют их потребности. Но они также зависят от объективных факторов — уровня развития производительных сил страны, характеристики экономической системы и т. п.

В повседневной жизни люди стихийно осмысливают многие потребности. Теория потребностей призвана показать систему основных их форм, прежде всего *многообразие, иерархию* потребностей. Их упорядочивают, систематизируют на основе многих подходов. Существует множество доктрин, по-разному объясняющих основные формы потребностей.

Естественные (физиологические) потребности (надобности) существуют стихийно. Общественные потребности – результат общественной жизни. В зависимости от воспитания людей их потребности могут быть разумными и неразумными, например курение.



Социальные потребности — семья, друзья, а духовные — самообразование, эстетическое восприятие мира, нравственность, любовь, нежность и т. п.

А. Маслоу объяснял иерархию потребностей пирамидой:



Первые две группы — первичные потребности, а остальные вторичные.

А. Маршалл выделял:

- Первичные — вторичные потребности. К первичным он относит материальные (питание, одежда, жилье), ко вторичным (нематериальные) — остальные, скажем, потребность в дружбе, самореализации.
- Абсолютные — относительные.
- Высшие — низшие (физиологические).
- Положительные — отрицательные.
- Неотложные — отсроченные.

В литературе рассматривают и иные аспекты потребностей.

Конечные — личные потребности людей, обеспечиваемые предметами потребления.

Производственные — потребность в средствах изготовления других предметов.

Выделяют много иных форм потребностей: жесткие и эластичные, обычные и модные, постоянные и меняющиеся, уменьшающиеся и растущие, рациональные и иррациональные и т. п. Потребность в кислороде является жесткой — без ее удовлетворения нет жизни. Большинство потребностей эластичны, могут удовлетворяться в различной мере и даже совсем не удовлетворяться.

Насущные (жизненные) → *комфортные* → *роскошь*.

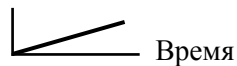
Насущные — потребности первой необходимости.

Комфортные — учеба, спорт, туризм и т. п.

Роскошь — иные формы потребностей.

По мере общественного развития растут потребности людей. Человек отличается безграничностью своих потребностей и их способностью к расширению. Этот факт обобщен в качестве фундаментального экономического **закона «возвышения потребностей»**.

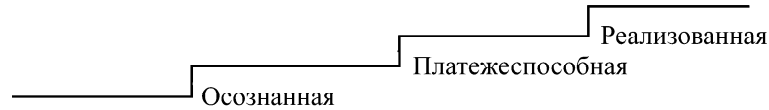
Потребности



Потребности — конечный *мотив* активности людей. Они *определяют жизнь*. Мотивы возникают из отношений людей к условиям

жизни. Разные условия жизни и среды диктуют те или иные потребности, их структуру или разный смысл жизни. В меру их осознания они становятся интересами, а в меру обеспечения их платежеспособностью — спросом. Средством их реализации служат *сделки*.

Потребность → Интерес → Спрос → Сделка.



Идеологии потребностей. Потребности – основа жизни. Люди различаются своим отношением к потребностям. Выделяют две крайности:

- жить ради потребления;
- потреблять ради жизни.

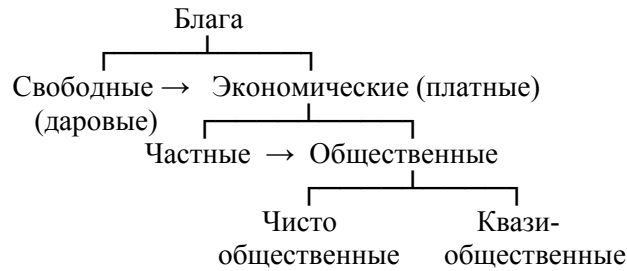
В целом многообразны идеологические подходы к потребностям:

- **гедонизм** ставит на первое место животные потребности людей (*примат плоти*);
- **платонизм** (другая крайность) — духовные (*примат духа*) потребности;
- **аскетизм** — философская школа киников, бывшая популярной 2000 лет назад, проповедовала *преодоление страстей* как средство стать независимым от общества;
- **утилитаризм** преувеличивает значение материальных потребностей по сравнению с духовными. Потребительское общество имеет свои законы развития.

3.2. Блага

Блага — средства удовлетворения потребностей людей. О них писали с древности, и имеется множество самых разных мыслей о

их значении для жизни. Скажем, древние греки считали благом и то, что людям бесполезно, но нужно растениям. Многообразие благ:



Свободные (безграничные, даровые, неэкономические) блага — кислород воздуха, свет и тепло солнца, дождь, песок в пустыне, камни в горах и т. п. Их достаточно всем, за них не платят. Некоторые из них являются товаром в другой местности, скажем песок в городе — товар.

Основное значение имеют **экономические (ресурсы, платные, редкие, ограниченные) блага**. *Редкость* природных веществ характеризует их распространенность в природе и обществе. Редкие предметы могут быть изобильными ввиду того, что они не нужны людям. Широко распространенные ресурсы могут быть *ограниченными* по сравнению с потребностями общества в них. В настоящее время обществу приходится задумываться даже о достаточности кислорода в воздухе для обеспечения нормальной жизни. Тем более это касается других ресурсов. Недостаточность благ стала причиной возникновения экономической науки. Ограниченность ресурсов существовала всегда. В условиях рынка она принимает форму *дефицита* — недостатка товаров по сравнению со спросом на них. Дефицит — общая проблема, с которой сталкиваются как богатые, так и бедные страны.

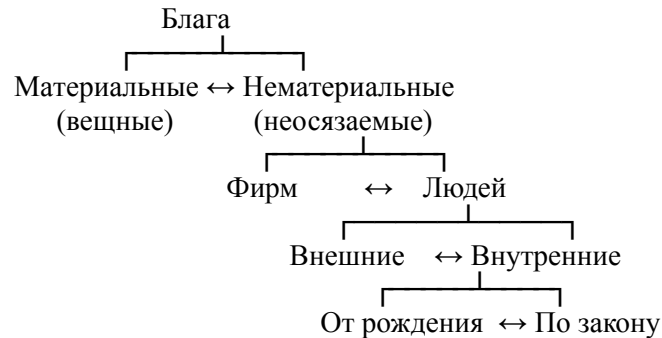
Частные блага потребляют индивиды за плату, скажем, посещение театра, одежда и т. п.

Общественные блага потребляют совместно. За них платит общество, а люди потребляют бесплатно, например национальная оборона, общественная безопасность, дороги, освещение, маяки

и т. п. Их обеспечивают за счет государственного сектора экономики, потому что они характеризуются *неделимостью, неисключаемостью* их потребления и *неконкурентностью* в потреблении. Они не могут быть измерены в денежной форме.

Квазиобщественные блага могут быть платными, но общество предполагает бесплатное их обеспечение, например школьное обучение, библиотеки, пожарная охрана и т. п.

Многообразие экономических благ. Имеется множество способов их упорядочения. Назову некоторые:



Материальные блага — дары природы (климат, земля, воздух), продукты труда (здания, машины и т. п.).

Нематериальные блага не являются веществами и неосязаемые.

Нематериальные активы **фирм** (бренд, патенты, ноу-хау, авторские права и т. п.). Они менее всего ликвидны.

Нематериальные блага **людей** неотчуждаемые и непередаваемые. Их развивает здравоохранение, искусство, театры, музеи, образование и услуги (*не подлежат хранению, производятся и потребляются одновременно*). Они подразделяются:

— на **внешние**: что дает внешний мир для удовлетворения потребностей (деловые связи, протекция и т. п.);

— **внутренние**:

— даны человеку от рождения и развиваемые им (музыкальный слух, голос, знания);

— приобретаемые в силу закона.

Рассматривают и другие блага.

Настоящие ↔ Будущие.

Будущие блага могут быть различными. Если считать интеллект благом, то обучение представляет развитие будущей способности самостоятельного мышления, скажем умножения чисел. Остальные блага имеют значение в данный момент времени, являются **настоящими**:

Прямые ↔ Косвенные.

Косвенные, или **производственные**, блага, т. е. те, которые используют для производства других благ. Остальные блага — **потребительские**. Из них выделяют *долговременные*, например жилье, мебель, которые служат обычно многим поколениям людей. Иные блага — *недолговременные*, в том числе разового пользования, включая продукты питания.

Между потребностями и благами существует **противоречие**. Потребности считают безграничными, а блага — ограниченными. Данное противоречие — наиболее фундаментальное в общественной жизни. Оно действует различно в зависимости от типа природопользования, способа удовлетворения потребностей. Особенно остро оно в условиях рынка:

Потребности ↔ Блага.
(безграничные) (ограниченные)

Такая противоречивая трактовка потребностей и благ фантомная, т. е. является предельной идеализацией. Прежде всего, свободные блага по определению не ограничены. Одновременно потребности людей в питании ограничены, что известно со времен Платона и Аристотеля. Безграничны потребности к деньгам у тех, кем овладела жажда денег, начиная со «скупых рыцарей». Общество, в котором такая жажда овладеет всеми, погибает.

Ограниченность основных благ является причиной необходимости их распределения, изучения поведения людей при выборе ими тех или иных благ, что и становится объектом экономической науки (причиной ее возникновения):

Ограниченность → Необходимость → Поведение → Экономическая
благ их распределения людей при наука.
их выборе

Уровень обеспечения благами определяет уровень счастья человека. Бедность, нищета свидетельствуют о недостатке благ. Их достаток — благосостояние порождает богатство, в условиях рынка богатство приобретает форму капитала.

По мере общественного прогресса общество раскрывает многообразные способы употребления благ.

Благо обладает многими полезностями, т. е. служит средством удовлетворения разных потребностей.

Полезность — удовлетворение, удовольствие и т. п., получаемое субъектом от потребления благ. Такая трактовка полезности ограничивает ее только продуктами питания.

Существует две трактовки смысла полезности: объективная и субъективная.

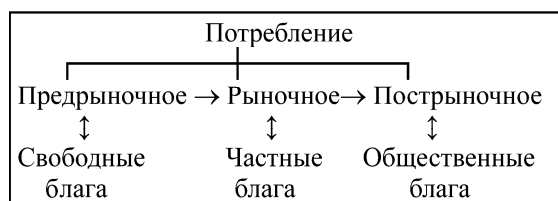
Объективная концепция отождествляет блага и полезности: не может быть блага вне полезности. Эта концепция высказана «первым экономистом общества» Ксенофонтом. У каждого блага имеется много полезностей. Открытие специфических полезностей благ есть результат исторического развития общества.

Субъективная концепция рассматривает благо как объективное потенциальное явление, а полезность — субъективное, с точки зрения его потребления, как удовольствие. Полезность блага проявляется в потреблении — в удовлетворении, *удовольствии*, вызванном потреблением блага. Полезность одного и того же блага в процессе потребления уменьшается *по мере насыщения человека*.

Потребление — процесс использования благ для удовлетворения потребностей. Соответственно природе потребностей и полезностей потребление может быть в различных формах. Потребление зависит от возникающих между людьми отношений, являющихся спецификой общественной жизни людей.

Потребление представляет единство основных секторов: предрыночного (естественного, натурального), рыночного, пострыночного (общественные блага). Они различаются способами решения

главных экономических вопросов: *кто, что* и *как* производит, *кому* и *на каких условиях* передает продукт труда. Главной формой потребления является рыночный сектор экономики. Ему следует уделить основное внимание.



Важно осмысливать основные типы потребления в условиях рынка. Простые люди живут на основе витального, а элита — на основе престижного потребления («потребление ради потребления»), верхушка общества — статусного (имиджевая культура уже породила индустрию имиджирования). Экономическая наука уделяет много внимания этим формам потребления, обособляя товары Гиффина (товары бедных) и Веблена (престижные товары богатых).

3.3. Ресурсы

Блага → ресурсы → факторы → капитал → активы

Блага — все полезное, что способно удовлетворять потребности людей. Они могут быть безграничными и не быть продуктом труда, например воздух. Продукт труда — такие блага, на которые затрачен труд.

Ресурсы — ограниченные блага:

- природные;
- трудовые;
- инвестиционные;
- предпринимательские;
- информационные.

В простом виде ресурсы выступают в виде полезных ископаемых, флоры, фауны, воды и др. К ресурсам относят и людей, когда

рассматривают факторы экономического развития. Таковыми считают и финансовые информационные средства, а также способности предпринимателей.

Имеется множество форм их упорядочения (систематики):



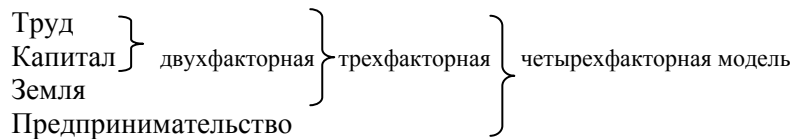
Ресурсы подразделяют на экономические и неэкономические. К экономическим ресурсам не относят предметы домашнего обихода и повседневные потребительские товары. Неэкономические факторы оказывают наибольшее влияние на мобильность такого производственного ресурса, как труд.

Запасы — сохраняемые ресурсы для обеспечения стабильного производства. Экономическая деятельность обычно предполагает создание определенных запасов для обеспечения нормального хода производства.

Резервы — стратегические запасы для преодоления чрезвычайных ситуаций.

Факторы — использованные (вовлеченные) производственные (экономические) ресурсы.

Выделяют много **моделей объяснения факторов**:



Поскольку любое соединение факторов производства происходит во времени и пространстве, то они являются фактором экономического роста.

Капитал — экономическая форма факторов в условиях рынка, обеспечивающая получение прибыли.

Активы — ресурсы фирмы, имеющие денежную оценку: *физические, финансовые и нематериальные* (бренды, торговые марки, патенты...).

Факторы производства, как группы ресурсов, характеризуются взаимозаменяемостью в некоторых пределах.

3.4. Кривая производственных возможностей (КПВ)

Все ресурсы производства являются ограниченными по количеству и качеству, а потребности людей растут бесконечно. Ни одна экономическая система не в состоянии удовлетворить все потребности людей. Совокупность всех материальных потребностей превышает возможности всех имеющихся ресурсов. Поэтому у общества существует проблема *выбора* потребностей и ресурсов. Представление о данной проблеме дает **анализ производственного потенциала** — кривая производственных возможностей.

Удовлетворение потребностей (УП) зависит от наличных ресурсов (Р), а они зависят от производственного потенциала (ПП) страны.

$$\text{ПП} \rightarrow \text{Р} \rightarrow \text{УП.}$$

Производственный потенциал — возможность превращать предметы природы в предметы потребления. Он ограничен многими факторами, в том числе уровнем его собственного развития. В связи с этим следует его анализировать как основу для выбора оптимальной политики развития.

Для анализа проблемы выбора исходят из следующих *постулатов*:

- производятся всего два товара;
- полностью использованы все ресурсы;
- неизменный уровень производительных сил.

Анализ ведут на основе факторного метода. Для этого задают числовые данные о величине факторов, а затем на их основе строят графическую модель КПВ на плоскости.

Рассмотрим, например, производственные мощности товаров А и Б:

А (пушки):	0	1	2	3	4
Б (масло):	10	9	7	4	0

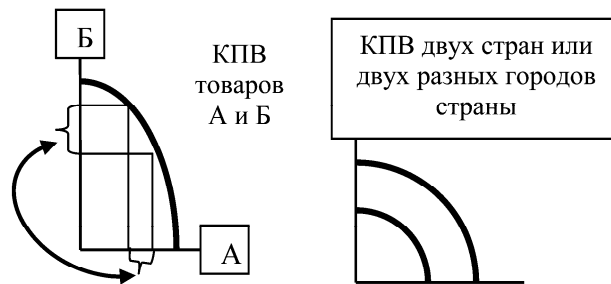
Эти цифры переносят на координатную плоскость, проводят через них кривую — КПВ. КПВ строят на плоскости координат по отношению к производству всего двух товаров. Обычно в учебниках начинают с произвольных товаров, например пушек и масла, показывающих альтернативу гражданского и военного производств. На примере показывают **возможные комбинации производства этих товаров** от изготовления только одного из них до аналогичного производства только другого товара. Тем самым демонстрируют ограниченность ресурсов, которые могут быть использованы при производстве товаров.

При полной загрузке производственных мощностей и любой комбинации производства товаров *нельзя сразу увеличить объем каждого из них, а только одного за счет другого*. Из рассмотрения КПВ видно, что рост производства одного продукта предполагает уменьшение производства другого продукта. КПВ устанавливает границу производственных возможностей этих товаров при различном их сочетании. Каждая точка на кривой дает комбинацию максимальных возможностей производства этих двух товаров. Точки под кривой указывают их *недоиспользование*, неэффективное использование. А за пределами кривой — *неосуществимое, недостижимое*.

Каждая точка на КПВ показывает альтернативные комбинации объемов производства двух товаров при полной занятости ресурсов — эффективном использовании ресурсов. Каждая точка вне КПВ свидетельствует о неэффективном развитии.

КПВ имеет вид выпуклой кривой, что является следствием возрастающих альтернативных издержек. Под *альтернативными издержками* производства товаров понимается то количество одного товара, от которого надо отказаться для того, чтобы произвести другой товар.

КПВ отражает вмененную стоимость товаров (альтернативные издержки) — количество другого блага, от которого надо отказаться, чтобы увеличить производство данного товара на одну единицу.



Альтернативные издержки (АИ) — количество одного товара, которым надо пожертвовать для увеличения производства другого товара.

Закон возрастающих альтернативных издержек — по мере увеличения производства одного товара возрастают альтернативные издержки, т. е. увеличивается количество другого товара, от которого нужно отказаться. Закон возрастания альтернативных издержек действует, если КПВ имеет выпуклую форму.

Перемещение КПВ вправо происходит ввиду научно-технического прогресса (НТП). Если в экономике увеличится количество используемых производственных ресурсов, то КПВ сдвинется вправо и вверх. И наоборот, если уменьшится, то КПВ сдвинется влево и вниз.

КПВ представлена прямой линией при абсолютно заменяемых благах. При неполной загрузке производственных мощностей и безработице можно одновременно увеличить производство и одного, и другого товаров.

4. Общественное производство и экономические отношения

4.1. Сущность общественного порядка (ОП)

Люди живут за счет разных источников средств:

- свободных благ;
- даров природы;
- произведенных благ.

Главным источником благ являются продукты труда. Их обеспечивает:

труд → производство → общественное производство.

Труд — целесообразная деятельность при адаптации к природе или при превращении предметов природы в предметы потребления. Он возник вместе с обществом.

Производство — более сложная форма труда, характеризующегося техникой и технологией изготовления продуктов. Оно возникло 15–20 тыс. лет назад при появлении земледелия. В современной парадигме экономической науки данное слово используют в трех смыслах (обозначает три понятия):

1) технический (узкий) смысл слова — изготовление *вещественных* продуктов труда;

2) экономический — созидание *любых* продуктов труда, в том числе услуг;

3) социально-экономический — *воспроизводство богатства*, собственности. Синоним — общественное производство.

А. Производство (технический смысл слова) — **процесс труда, создания товаров и услуг** или процесс взаимодействия людей с природой для создания материальных благ, удовлетворяющих потребности людей.

Выделяют следующие его формы:

- индивидуальное (единичное);
- серийное (мелко и крупно);
- массовое.

Индивидуальное производство осуществляют на опытных заводах и при изготовлении крупного оборудования — турбин, судов и т. п. Оно началось с ремесла.

Серийное производство ограничено по времени и по объему производимой продукции. Оно состоит в одновременном изготовлении на предприятии сравнительно широкой номенклатуры однородной продукции, выпуск которой повторяется в течение продолжительного времени. Оно характеризуется широким использованием поточных линий и автоматизацией.

Массовое — не ограниченное во времени и по количеству производство. В нем преобладает конвейерное изготовление изделий. Его называют индустриальным (промышленным). Оно характеризуется широким использованием поточных линий, автоматизацией, непрерывным производством продукции в большом количестве.

Анализируют признаки производства:

производственные мощности — способность производить количество изделий в определенное время; они характеризуются установленным оборудованием;

материалоемкость продукции — отношение цены использованного сырья и материалов к цене продукции;

материалоотдача — отношение экономического эффекта к предметам труда;

фондоемкость продукции — отношение использованных ресурсов (фондов) к цене продукции.

Производительность труда является одним из показателей эффективности и определяется как частное от деления объема выпуска продукции на количество занятых или как количественное отношение объема полученного продукта к труду, затраченному на его изготовление.

Б. Производством называют создание не только материальных благ, но и услуг — **невещественных благ, например стрижка, обучение и т. п.** На основе такого экономического определения производства выделяют следующие его формы, или сектора, экономики:

- 1) первичный — добывающие отрасли;
- 2) вторичный — обрабатывающие отрасли (легкая, тяжелая);
- 3) третичный — услуга (75% экономики США).

Первые два — материальные сектора экономики, а последний — нематериальный сектор. Со временем происходят сдвиги в экономике — увеличивается доля услуг и снижается доля добывающих отраслей. Соотношение между различными отраслями экономики представляет собой отраслевую структуру. Она меняется в результате изменения технологий, НТП.

Индустриальное производство характеризуется машинным (механизированным) изготовлением благ. Постиндустриальное произ-

водство характеризуется преобладанием сферы услуг. Его называют также экономикой знаний.

Производство многообразно:



В. Производство как социально-экономическое явление (в самом широком смысле слова) означает воспроизводство богатства — превращение ресурсов (Р) в результаты или доходы (Д):

$$P \rightarrow D.$$

Общественным производством обычно считают рыночную экономику. В таком случае имеет место не только изготовление товаров, но и их оборот. С этой точки зрения не признают общественным производством уборку квартиры, приготовление еды дома и т. п. При этом анализируют его аспекты:

ресурсы — факторы — процесс производства — результаты.

Ресурсы — ограниченные блага: природные, материальные, трудовые, финансовые.

Факторы — вовлеченные в производство ресурсы: земля, капитал, труд, предпринимательские способности.

Процесс производства — превращение ресурсов в результаты.

Результаты — получаемые доходы: рента, процент, прибыль, зарплата.

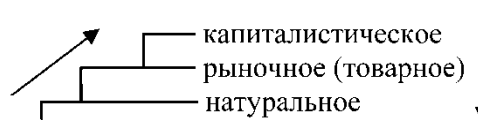
Воспроизводство — постоянное повторение производства:

— в неизменном;

— растущем (расширенном);

— уменьшающемся (сокращающемся) масштабе.

Оно многообразно. Основные его формы:



Натуральное производство — исторически исходное производство и базовая его форма — изготовление благ для себя. В таком случае нет обособления производителя и потребителя: производитель одновременно является и потребителем. Его формы — племя, домохозяйство и др.

Рыночное (товарное) производство — изготовление товаров для других. Производитель становится предпринимателем и действует ради получения дохода.

Капиталистическое производство — более развитая форма рыночной экономики, когда все факторы производства становятся товаром, в том числе рабочая сила, и возникает рынок труда. Его цель — прибыль.

4.2. Концепции общественного производства

Экономика *динамична*, в ней сохраняются ранее существовавшие отношения, а поэтому она *многоукладна*. Выделяют следующие ее концепции (доктрины):

- *метафизическая* — игнорирует развитие;
- *историческая* — рассматривает динамику (Сисмонди, «историки Германии» и др.);
- *эволюционная* — анализирует развитие (Фурье и др.);
- *формационная* — К. Маркс и др.;
- *цивилизационная* — А. Тойнби и др.

Первоначально люди не обращали внимание на развитие экономики. Такую позицию называют метафизической. Затем исследователи обратили внимание на ее историю, развитие, эволюцию. Многие выдающиеся экономисты специально исследовали становление экономики, например Сисмонди, и особенно представители *исторической школы* Германии. Более содержательно развитие по-

казывает эволюционная концепция. Не только экономисты, но и социологи эволюционно объясняли общество, экономику. Шотландский философ А. Фергюсон в 1768 г. разделил историю общества на эпохи. Особое значение имеет учение **Л. Г. Моргана** (1818–1881) о ступенях общественного прогресса. Он выделил такие ступени культуры:



Это последовательные эпохи развития общества. Первые две из них были в начале общества. Общество в целом находится на стадии цивилизации, возникшей примерно 4 тыс. лет назад. Ф. Энгельс обобщил идеи Моргана в книге «Происхождение семьи, частной собственности и государства». На этой основе К. Маркс предложил *формационный* подход — понятие общественно-экономических формаций. Формационный подход показывает главные отличия разных уровней развития общества.



Маркс выделил последовательно пять общественно-экономических формаций (ОЭФ): первобытная, рабовладельческая, феодальная, капиталистическая, коммунистическая.

Первые четыре формации — реальность как предыстория общества по Марксу, а последняя — гипотеза, прогноз.

Формационный подход обобщает прогресс общества главным образом в Европе. В Европе четко прослеживаются эти уровни развития общества. На других континентах не наблюдалась такая последовательность формаций.

Формационный подход предполагает последовательное, обобщенное объяснение каждой из них. К. Маркс указывает *главную тенденцию* общественного развития и утверждает мысль о коммунизме как высшей ступени развития цивилизации. *Поэтому* его отвергают представители развитых стран.

Цивилизационный подход сформулирован в качестве альтернативы формационному, разработан многими мыслителями, главным образом **А. Тойнби** (1889–1975), выдвинувшим идею *локальных цивилизаций в прошлом и настоящем*.

Цивилизацией называют устойчивые общности людей, объединенных духовными традициями, географическими условиями, историческими рамками их существования. При этом выделяют десятки локальных цивилизаций:

— *прошлых*: шумерская, вавилонская, египетская, греческая, китайская, римская, византийская и т. п.;

— *современных*: западноевропейская, восточноевропейская, евразийская, буддийская, китайская, японская, мусульманская, африканская, латиноамериканская, североамериканская, океаническая и т. п.

Различия в образе жизни между континентами и странами существуют, но они не отрицают единства способа жизни.

Рациональным зерном цивилизационного объяснения экономики является изучение ее структуры — *многоукладности*. В каждой локальной цивилизации существует множество укладов. *Уклад* — это определенный способ экономической жизни — производства благ и их распределения. Экономика каждой страны многоукладна, и различия идут по значению тех или иных укладов в экономике. Поэтому при изучении какой-либо конкретной страны надо анализировать не только одну формацию, а все уклады, сохраняющиеся в стране.

Исторически предшествующие ОЭФ сохраняются в той или иной мере в качестве укладов. Экономика всех стран *многоукладная*, или *смешанная*. При этом в разных странах различается структура экономики — в одних странах большее значение имеют одни отношения, в других — другие. Господствующая ОЭФ подчиняет их себе, детерминирует их судьбу, не отказывая им в праве на существование. *В результате недостаточно формационного подхода к ним, а нужен цивилизационный*, т. е. познание их в единстве как системы всех общественных, прежде всего материальных, отношений людей. В этом состоит **их анализ как общественного производства**.

Современное ОП является системой разных укладов при господстве капиталистического уклада. Оно представляет систему прав обычаев, традиций, законов («институций» в соответствии с инсти-

туционализмом), интегрирующих все уклады ради интересов господствующего.

Люди производят не только блага, но и систему материальных (производственных) отношений друг с другом по поводу благ. Задача состоит в том, чтобы изучить все это: как они самосохраняются и развиваются или как происходит расширенное воспроизводство одних и деградация других.

4.3. Структура общественного производства

Концепция ОЭФ отброшена господствующей идеологией, но сохранена системная структура ее понятий. Выделяют следующие элементы (факторы) ОП:



Способ производства — то, как люди обеспечивают себя средствами существования, а все остальные отношения — надстройка, т. е. идеология, политика, обычаи и т. п. Способ производства — единство производительных сил и производственных отношений. Производственные отношения показывают материальные отношения людей. О них далее. А сейчас о производительных силах. Они — единство вещественных и личных факторов. К ним относят вещественные и субъективные факторы.

Личный (субъективный) фактор — рабочая сила людей, т. е. совокупность физических и духовных способностей людей как основа их труда, в том числе научные знания, технологии и т. п.

Вещественные факторы (средства производства) — предметы и средства труда. Средства производства — совокупность всего того, что используется человеком в процессе производства.

Предмет труда — *что* обрабатывают, а средство труда — *чем* обрабатывают. Предметы труда — сырье, материалы и полуфабрикаты (узлы, комплектующие). Сырье — материалы природы, используемые как предмет труда. Полуфабрикат — сырье, подвергшееся обработке, но еще не ставшее предметом потребления. Средства труда — оборудование, техника, орудие труда, скажем компьютер, принтер. Их подразделяют на активные и пассивные.

Пассивные средства труда — сооружения, строения, здания. Они создают общие условия труда. Это недвижимость.

Активные средства труда — техника, машины, оборудование.

4.4. Организационно-экономические отношения

Экономические школы неодинаково понимают предмет своей науки. Многие экономисты предметом называют материальные отношения людей по поводу ресурсов и благ. К. Маркс считал предметом экономической науки производственные отношения. Он ввел это понятие. Оно широко распространилось в экономической науке, стало нормой у нас. Но их понимают различно, часто трактуют как элемент только производственной сферы экономики.

Для уяснения собственного значения понятия «производственные отношения» надо рассмотреть всю систему материальных, экономических отношений в обществе.

Маркс назвал производственными отношениями экономические отношения. Экономические отношения возникают между людьми по поводу ресурсов. Их ядром он считал собственность. Они проявляются в товарах, деньгах и т. п.

Г.В. Плеханов обособил два вида отношений:

- организационно-экономические;
- социально-экономические.

Сейчас иногда выделяют и технологические отношения.

Организационно-экономические отношения определяются уровнем развития производительных сил и больше от них зависят. Они проявляются в обособлении и объединении разных форм труда. Их объясняют посредством анализа разделения и кооперации труда, концентрации и централизации производства и т. п.

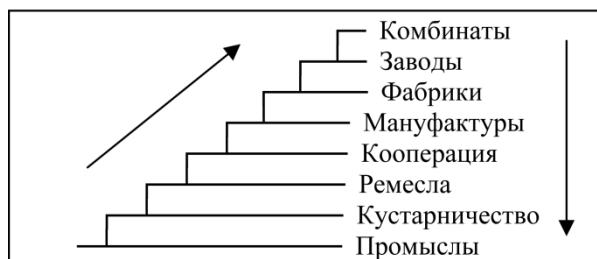
Обособление разных форм труда называют *разделением труда*. Оно лежит в основе развития общественного производства, является важным его законом. Выделяют следующие формы разделения труда:

- естественное по полу и возрасту людей;
- общественное.

В *общественном* разделении труда выделяют следующие ступени обособления:

- 1) земледелие от животноводства;
- 2) ремесла от сельского хозяйства;
- 3) торговля от производства;
- 4) управление;
- 5) науки.

Одновременно с обособлением (разделением) труда происходит объединение, кооперирование, комбинирование, интеграция. Выделяют такие уровни объединения труда:



Промыслы — переработка даров природы для личного потребления. Это собирательство, охота и рыболовство. Промыслы предполагают первичную переработку даров природы в предметы потребления *для себя*.

Кустарничество — производство товаров в качестве вспомогательной деятельности. Кустарями обычно были крестьяне, у них

имелась земля, которая служила источником средств существования. Кустарничество имеет форму «домашней промышленности».

Ремесло — производство товаров в качестве основной деятельности. У ремесленника может быть «кочок земли» для огорода, дачи и т. п. Такое явление возникает в натуральной экономике и затем становится основой предпринимательства. *Целью ремесленника является доход.* Ремесленники ведут обособленное производство товаров, являясь профессионалами.

Кооперация предполагает появление сотрудничества, *совместного труда ремесленников* в рамках предприятия: выполнение работ в едином помещении, под руководством одного лидера и т. п. При рабовладении ремесленники — рабы, которые объединены в эргастерии (Древняя Греция). В Средние века они объединились в *цеховой строй*, а в новое время — в *кооперативы* и другие формы хозяйствования. (Не путать паронимы — кооперация [тип организации труда] и кооперативы [тип содружества].) Кооперация базируется на профессиональном труде работников.

Мануфактура — кооперация на основе разделения труда и ручных инструментов. В таком случае каждый из них является частичным рабочим и выполняет одну операцию — становится специалистом.

Фабрика — машинное производство товаров.

Заводы — машинное производство машин.

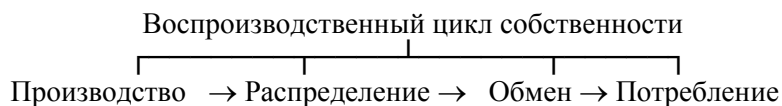
Комбинаты — интеграция производства сложных товаров на одном предприятии.

Первые формы производства — предпромышленность. Промышленность начинается с машинной техники.

Производство базируется на кооперировании совместного труда. Это было нормой в условиях натуральной экономики Древнего Египта. Обобщественное производство предполагает комбинирование, которое включает в качестве элементов и меновые отношения между участниками производства (кооперативные поставки). Обобщественное производство предполагает объединение субъектов рынка на основе «совместного хозяйствования», например народные предприятия в США.

4.5. Социально-экономические отношения

Они менее зависимы от производительных сил и различны у укладов, характеризуют воспроизводственный цикл. В натуральной экономике воспроизводство представляет последовательность стадий: производство — распределение — потребление. В рыночной экономике (при простом товарном производстве) оно состоит из следующих ступеней: производство → обмен → потребление. При капитализме воспроизводственный цикл социально-экономических отношений представляет последовательность стадий:



Между ними существуют прямые и обратные, непосредственные и опосредованные отношения. Их сущность:

Производство — изготовление предметов потребления.

Распределение определяет доход или долю каждого субъекта в общем продукте труда. Распределение — *процесс определения размера дохода участников экономической деятельности*.

Обмен — определенная форма отношений по поводу даров или товаров. Обменом называют *процесс движения материальных благ от одного субъекта к другому*.

Потребление — конечная, завершающая стадия воспроизводственного цикла при любом типе хозяйствования, цель общественного производства — *использование результатов производства для удовлетворения потребностей*. Потребление — завершающая стадия воспроизводственного цикла. Оно бывает — личное и производственное.

Ядром социально-экономических отношений является собственность. Содержательно ее рассмотрим в теме 6.

5. Экономические системы

5.1. Сущность экономических систем

Общественное производство, или экономическую базу цивилизации, называют экономической системой (ЭС). Существует ряд ее форм.

Экономическая система — это исторически определенная форма обеспечения жизненных благ, существующая в той или иной стране. Она многоукладна — представляет множество экономических отношений.

В экономической системе выделяют два аспекта — *природный* и *социальный*: природу; общество.

Для получения средств существования люди совместно воздействуют на вещества природы. Природа во многом определяет характер этого воздействия. Имеет значение и экономический порядок в этом деле. Следует изучать значение каждого из них.

Экономические системы характеризуются:

- единством многообразных элементов, многоукладностью;
- структурой ее элементов;
- устойчивостью, т. е. способностью противостоять воздействию внешних и внутренних факторов;
- гибкостью, т. е. способностью адаптироваться к изменяющимся обстоятельствам;
- жесткостью, т. е. неспособностью к таким изменениям, которые ведут их к гибели.

Экономические системы выполняют два типа функций: внешние и внутренние.

1. *Внешние* функции ЭС:

- ее реакция на требования природы: обеспечение экологической чистоты в производстве и потреблении материальных благ;
- ее реакция на требования общества: создание необходимого количества и нужного качества материальных благ и услуг, доведение их до потребителя.

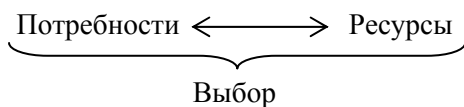
2. *Внутренняя* функция ЭС — поддержка собственного устойчивого равновесия в меняющихся условиях внешней среды.

ЭС имеют общие и специфические свойства.

Общие:

- экономический рост (главное свойство);
- повышение эффективности;
- полная занятость населения;
- социально-экономическая стабильность общества;
- решение трех взаимосвязанных проблем производства: *что, как, для кого.*

Проблемы ЭС. ЭС решают эти проблемы, чтобы повысить *уровень благосостояния* народа. Но полное благосостояние в настоящее время *недостижимо*, так как существует **фундаментальное противоречие** экономической системы — между безграничными потребностями и ограниченными ресурсами. Ограниченность ресурсов предполагает выбор версий их использования — наилучшей альтернативной версии их использования.



5.2. Формы экономических систем

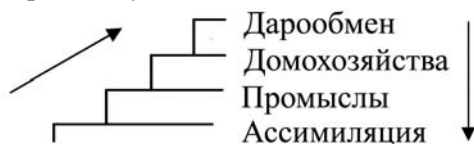
Особенности, различия ЭС многообразны. Выделяют:

- 1) традиционную;
- 2) рыночную;
- 3) командную (плановую, социалистическую);
- 4) смешанную.

1. Традиционная ЭС (ТЭС) — исходная, исторически первая. Пережитки первобытного строя сохраняются по настоящее время. ТЭС основывается на патриархальном использовании ресурсов, общинной собственности на землю. Система распределения благ определяется традициями, господствуют обычаи. Данная система характеризуется *застоем экономики и низким уровнем благосостояния*. Она обычно многоукладна и основана на традициях.

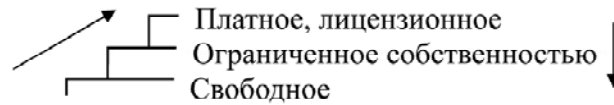
В ТЭС широко распространено совместное обеспечение средствами существования, люди живут общинами. Ее особенностью является принадлежность индивидов своей первоначальной общности — роду, племени. Имеются *имущественные* отношения между людьми. Каждый из них владеет некоторыми ресурсами.

Источники средств существования в ТЭС:



Ассимиляция свободных благ — кислорода воздуха, света и тепла солнца и т. п. Об этом было сказано ранее.

Промыслы — присваивающее природопользование: собирательство, охота, рыболовство. Присвоение даров природы:



Началом присваивающего природопользования было естественное отношение общества — *свободное*, неограниченное, которое сохраняется в определенной мере по настоящее время. Более развито ограниченное *частной собственностью* и иными соображениями присвоение природы. Внешне это проявляется в заборах, стенах и т. п. Общество ограничивает время охоты на диких животных, чтобы дать им возможность нормально размножаться, устанавливает время сбора некоторых даров природы. Частная собственность ограничивает право пользования ресурсами. Наиболее сложной формой ограничения такого природопользования является *лицензирование* — плата за присвоение даров природы. Оно все более становится главной формой присвоения даров природы в мире. В таком случае, прежде чем присвоить дары природы, надо купить лицензию на отстрел животного, ловлю рыбы и т. д.

Домохозяйства — исходный агент экономики. Они возникли примерно 50 тыс. лет назад при образовании парной семьи и с тех пор являются нормой экономики.

Стая → *Стадо (орда)* → *Племя* → *Община* → *Домохозяйство*.

Стая не имеет вожаков и является временным скоплением рыб, птиц (для перелета и т. п.), животных. Стадо — постоянное объединение животных (например, крупного рогатого скота). В стаде обычно имеется лидер, вожак. Такой гипотетический образ жизни людей иногда называют первобытной ордой. На их основе возникли племена, которые затем поделились на роды. Первобытные племена занимались присвоением даров природы и вели коллективный образ жизни: обычно обитали в одном жилище и совместно обеспечивали

источники средств существования — охотились, занимались собирательством. Они совместно потребляли пищу. В племени были патриархи, вожаки, вожди и т. п., которые выдвигались на основе определенного порядка. Племенной образ жизни сохраняется вплоть до настоящего времени в экваториальной зоне земного шара у некоторых племен. Его иногда называют «первобытным коммунизмом».

В последующем первобытное племя распалось на отдельные роды — имущественно обособленные патриархальные семьи, которые жили отдельно в форме соседской общины (“мир”), сохраняя общие ресурсы средств существования (лес, выгоны для скота и т. п.). Нормой образа жизни стали домохозяйства. Общинный образ жизни сохраняется в разных формах — монастырях, различного рода коммунах, например в кибуцах Израиля.

Формирование современных домохозяйств прошло ряд стадий, основные из которых связаны с развитием землевладения.

Домохозяйство — отдельный человек или семья, или группа семей, постоянно проживающих в данном месте и совместно обеспечивающих себя всем необходимым для жизни.

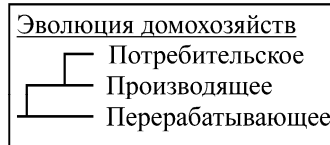
В домохозяйстве имеется лидер, которого называют хозяином. Хозяйствование состоит в *распорядительстве* — решении вопросов, *что, как и сколько* делать, *кому и на каких условиях* передавать продукт труда. Хозяин принимает решения об использовании ресурсов сообществом. Отношения по поводу решения этих вопросов называют хозяйственными.

Экономика представляет сегодня единство трех элементов: домохозяйств, предприятий и правительства. Каждый из них выполняет свою функцию в экономике.

Сохраняются коллективные формы домохозяйств — общинные и патриархальные семьи, крестьянские хозяйства, монастырские и коммунальные формы проживания; некоммерческие предприятия. В то же время главной формой домохозяйств являются семьи. Существуют домохозяйства и одиночек.

Домохозяйство — динамичное и многообразное явление. Его формы называли и поместьями (за службу), и имениями (наследственные), и латифундиями (рабовладельческие), и экономиями феодалов, и подворьем простолюдин.

Перерабатывающее домохозяйство — исходная форма. Оно существует у промышленников. Состоит в содержании в порядке места проживания, ремонте жилья, поддержании огня, приготовлении пищи, переработке даров природы и т. п. Эти формы труда еще не стали производством. Такие домохозяйства — исторически исходная и на сегодня простая их форма. В таком случае домохозяйство — место пребывания, сна, отдыха, хранения утвари. Труд обеспечивает сохранение даров природы — сушка, мочка, квашение, соление и т. п.



Производящее домохозяйство возникает вместе с земледелием — начало производящей экономики. Сегодня оно широко распространено в сельской местности, все более выражается в создании орудий производства, выращивании сельскохозяйственных растений, разведении животных. Так труд превратился в производство. И первоначально все это происходит в рамках домохозяйства. Домохозяйство было основой *домашней промышленности* Средневековья. И сегодня широко распространены домохозяйства (кустарное производство), в которых в одном и том же месте живут, ремесленничают и порой торгуют произведенными товарами.

Общество возникло в результате развития труда, который невозможен без средств производства. Подбор предметов природы в качестве средств труда привел к все большему приспособлению их к труду. В связи с этим изготовление средств труда так же древне, как и само общество. Этот процесс созидания можно назвать и производством. При такой оценке производство было всегда. В то же время в науке обычно возникновение производства отождествляют не с изготовлением орудий труда, а с началом земледелия. Эта эпоха в жизни общества началась примерно 15–20 тыс. лет назад.

Домохозяйство базируется на труде, но не сводится к нему. В последующем оно модифицируется в потребительскую ячейку рыночной экономики. 30% экономической деятельности мира при-

ходится на домохозяйства. В США они обеспечивают 4% ВВП. Производственная функция домохозяйства падает по мере обособления производства от домохозяйства в качестве предприятия.

В России 50 млн домохозяйств. 4/5 из них имеют личное подсобное хозяйство. На него приходится 1/4 сельскохозяйственного производства страны, и на 90% оно является натуральным. В США этот вид производства также имеет значение: 64% фермеров США получают 85% своего дохода из источников, не связанных с фермой, подрабатывая на предприятиях. Их обычно называют любительскими.

Производящая функция домохозяйств сохраняется в современном мире. Вырождение производящей функции домохозяйств представляет процесс, который далеко не завершен и не будет закончен в исторически близкое время. В связи с этим отметим чрезмерную идеализацию (упрощение) трактовки домохозяйств в некоторых пособиях по экономическим наукам: в них домохозяйства трактуются обычно как потребительские ячейки экономики. На самом же деле во многих современных домохозяйствах имеется производство. Особенно существенно его значение в развивающихся странах.

Потребительское домохозяйство есть последняя форма домохозяйств, которая быстро распространяется в рыночной экономике, прежде всего в городах. В потребительском домохозяйстве не ведется производство, которое обособляется в качестве предприятия. Оно оказывается поставщиком наемной рабочей силы для производства, которое осуществляется не в его рамках, и потребителем товаров предприятий. Потребительское домохозяйство не исключает производственных процессов, которые обычно являются вспомогательным источником доходов.

Домохозяйство может сводиться только к домашнему хозяйству, т. е. быть только потребительской ячейкой общества. В то же время в его рамках обычно существует и личное подсобное хозяйство (подворье, сады и огороды, дачи). Все это формы вспомогательного производства, любительского и рекреационного фермерства.

В условиях традиционной экономики возникают отношения не только внутри домохозяйств, но и между ними. Существуют разные формы сотрудничества — взаимопомощь (поделиться), *дары и мена (дарообмен)*.

Натуральной форме хозяйства не присущи отношения обмена, которые возникают в рыночной системе. Каждый производитель создает благо для себя.

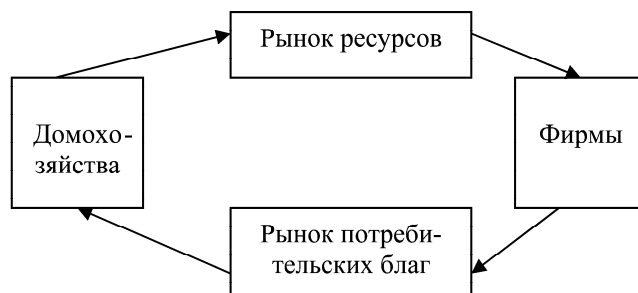
2. Рыночная ЭС зародилась 12 тыс. лет назад. Она прошла много стадий, этапов и является главной сейчас. Ее основные черты:

- преобладание частной собственности домохозяйств;
- свобода потребительского выбора. Потребители принимают решение об объеме покупки благ;
- полная экономическая ответственность хозяйствующего субъекта за использование ресурсов;
- приоритет личных интересов;
- свободное ценообразование;
- обособление производства и потребления продуктов труда, производитель производит не для себя, а для других потребителей. Продукты труда становятся товарами;
- полная свобода предпринимательства, действует право использовать ресурсы по своему выбору, открывать и закрывать производство, самостоятельно выбирать сферу деятельности и определять ее масштабы;
- «невидимая рука» А. Смита — система экономических законов рынка: спрос и предложение, конкуренция и т. п.;
- ограниченная роль государства;
- единство домохозяйств, фирм, государства.

Рыночная система не предполагает общей цели у людей, каждый из них эгоист — преследует собственные интересы. Она предполагает общественное разделение труда, господство машинного производства, законов рынка — связь производства и потребления через рынок, производство для других, а не для себя.

В рыночной системе происходит *кругооборот ресурсов, продуктов, доходов* и т. п. Он давно стал объектом исследования, прежде всего Ф. Кенэ, а затем К. Маркса. Имеется большое многообразие их анализа. Обычно выделяют двух- или трехфакторные модели:

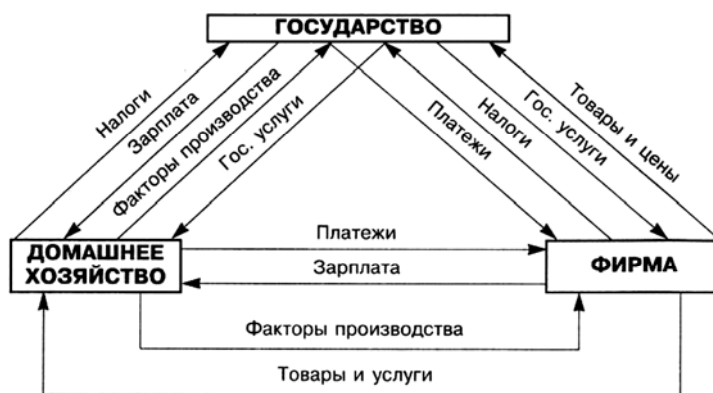
Двухфакторная модель кругооборота ресурсов



Домохозяйства получают доходы от продажи своих ресурсов — труда, капитала, земли и покупают товары и услуги. Основной мотив поведения домохозяйств — максимизация потребления или удовлетворение личных потребностей.

Фирмы покупают ресурсы, производят товары и продают их домохозяйствам.

Трехфакторная модель включает также и государство:



Четырехфакторная модель (открытая экономика) включает отношения с другими странами (образно называют «заграница»).

3. Командная (административная, плановая, централизованная) ЭС — название возникшего в XX веке социализма, *мобилизационной* экономики. Для нее характерно господство общественной собствен-

ности на средства производства, существование единого экономического центра, определяющего деятельность всех. В ней примат общественных интересов над личными, действуют как бы «две руки»: видимая экономическая роль государства (ЭРГ) и в некоторой мере невидимая (законы рынка).

Ее **недостатками** считают:

— монополию государственной собственности на все экономические ресурсы;

— ограничение частного предпринимательства.

В чистом виде она была в форме *военного коммунизма* во время Гражданской войны 1918–1920 гг. в России. В начале 1921-го начался период НЭПа, который предполагал использование рыночных отношений. Затем произошло становление государственного сектора экономики, который существовал на основе централизованного планирования, ценообразования, распределения и товарно-денежных отношений. Он не был единственным, но являлся главным сектором экономики. В целом такая экономическая система потерпела в России **крах** — не хватило ума власти для того, чтобы трансформировать ее в смешанную экономику.

Преимущество мобилизационной системы — централизованное экономическое планирование, макроэкономическое планирование и прогнозирование, мобилизация экономических ресурсов в экстремальных условиях, полная занятость ресурсов, особенно трудовых. В ней существует централизованное ценообразование, и цены не учитывают спроса и предложения, что порождает дефицит товаров и услуг.

4. Смешанная экономика — рыночная система, регулируемая государством. В ней *единство «видимой» и «невидимой» рук*. Она многоукладна. В ней существует много типов хозяйствования: *натуральный, частный, государственный, некоммерческий* сектора экономики. Предполагает сочетание рыночного и государственного регулирования экономики, многообразие форм собственности. Иными словами, некоторые экономические проблемы решаются рынком, а другие — государством. Государство как хозяйствующий субъект берет на себя лишь то, что не способен осуществить частный бизнес.

Смешанная экономика стала нормой в XX веке, базируется на использовании рыночной экономики и активном вмешательстве государства в экономику. Сегодня существует публичный, государственный, сектор экономики, который служит средством воздействия на все элементы экономики. Ее основой являются частная собственность, предпринимательство и ЭРГ: вмешательство государства в экономику в тех случаях, когда рыночный механизм не обеспечивает решения проблем, стоящих перед обществом. Государство не может управлять частным сектором экономики, т. е. вмешиваться в деятельность предпринимателей.

Выделяют следующие модели смешанной экономики:

Американская модель — либерально-экономический способ решения проблем. Она предполагает:

- приоритет частной и низкая доля государственной собственности;
- незначительное вмешательство государства в экономику (ограниченное значение ЭРГ, в бюджет США поступает 19% национального дохода);
- всемерное поощрение предпринимательства;
- высокая социальная (имущественная) дифференциация населения;
- низкие налоги;
- существенное значение постиндустриального сектора.

Европейская модель (Германия, Франция и т. п.):

- активная роль государства;
- защита конкуренции;
- сильная социальная политика.

Японская модель — сочетание традиций и инновационной модернизации, регулируемой государством; регулируемый корпоративный капитализм. В японской модели уживаются *активная позиция государства* и благоприятные возможности для деятельности фирм для повышения конкурентоспособности за счет НТП. Японской экономике нехарактерно большое число государственных предприятий. Ей присуща *сильная социальная политика*, планирование и координация деятельности правительством частного сектора. В Японии мало бедных (1%). Упор на роль человеческого фактора: пожизненный наем, коллективная ответственность и т. п.

Шведская (скандинавская) модель характеризуется высокой степенью социализации и наличием большой доли крупного предпринимательства. Это социально-демократическая модель, придающая существенное значение экономической роли государства (ЭРГ), справедливости распределения благ. Она характеризуется малой дифференциацией доходов населения. Ее называют скандинавским социализмом. У них 4% госсобственности и 70% государственного регулирования ВВП.

Модель переходных экономик бывших социалистических стран, к которым относится и Россия (см. тему 36).

5.3. Эффективность ЭС

Целью экономических систем называют повышение эффективности общественного производства при полной занятости ресурсов. Ее в целом определяют так:

$$\text{Эффективность} = \frac{\text{Максимальные результаты}}{\text{Минимальные затраты}}.$$

Категория эффективности рассмотрена в трудах многих экономистов. Имеется множество ее трактовок. Сейчас широко распространена мысль итальянского экономиста В. Парето (1848–1923). Он определил эффективность следующим образом: такой уровень затрат, при которой общество извлекает максимум полезности из ресурсов и технологий, при этом не способно увеличить какую-либо долю в полученном результате не сократив другую. *Парето-эффективность* — состояние рынка, при котором никто не может улучшить свое положение, не ухудшив положение других.

Выделяют две формы эффективности:

- экономическую — рентабельность активов;
- социальную — соотношение объемов социального и экономического эффекта. К ней относят увеличение продолжительности жизни и т. п.

С понятием эффективности тесно связано понятие сравнительных преимуществ. Сравнительные преимущества — способность произво-

дить товары и услуги с относительно меньшими затратами, альтернативными издержками. В результате субъекты рыночного хозяйства находят свою экономическую нишу в рыночной экономике.

Повышение эффективности происходит посредством *экономического роста* — расширенного воспроизводства, пропорционального развития всех элементов экономики. Оно бывает:

- 1) экстенсивное — за счет увеличения используемых ресурсов;
- 2) интенсивное — за счет более полного использования наличных ресурсов. Его условием являются научно-технический прогресс (НТП), инвестиции.

6. Собственность: формы и пути их преобразования

6.1. Сущность собственности

По К. Марксу, предметом науки являются производственные отношения. Их сводят к экономическим отношениям и выделяют в них два вида:

- организационно-экономические;
- социально-экономические. Их ядром является собственность.

Собственности нет в природе и у животных. Ее не было до возникновения государства, т. е. 7 тыс. лет назад. Сегодня она — ядро (основа) производственных отношений, но не единственная форма отношений людей по поводу ресурсов. Поэтому прежде всего уясним ее сущность, т. е. ответим на вопрос «что такое собственность?».

Люди используют разные формы ресурсов.

1. *Ничейные*. Это исходная, а сейчас простейшая форма материальных отношений, база экономики. Их потребляют без присвоения. Так люди ассимилируют воздух, ветер, лучи, тепло и свет солнца, пользуются океаном, водой туч, космосом, Антарктидой.

Каждый индивид пользуется ими без присвоения и без ограничения возможности других пользоваться ими. Значение этого источника благ падает.

Ничейные ресурсы — норма жизни животных. Они существуют и в обществе людей, и в противоправных сделках, и в криминальных деяниях и т. п. Это не присвоение. На их основе возникает множество форм присвоения ресурсов.

2. **Достояние** народа — территория (земля) и акватория (вода) страны, воздушное пространство, недра, флора, фауна. Это не продукт труда.

Территориальные животные отстаивают место своего обитания от сородичей. Нечто аналогичное было у предков людей и присуще всем народам. Народы присваивают место своего обитания в качестве средства к жизни. Достояние — это присвоение ресурсов народом. Эти ресурсы не являются продуктами труда. Основанием такого их присвоения является кровь, которую пролил народ для отстаивания их от притязаний других. Присвоение предшествует потреблению.

3. **Имущество** — продукты труда, являющиеся ценностями и присвоенные индивидами на основе обычаев, прав. Такой тип присвоения иногда называют римским, обычным (неписаным), естественным правом.

4. **Собственность** — имущество, присвоенное субъектами по закону, на основе юридических актов, легально и зарегистрированное в органах власти. Это показывает принадлежность вещи субъекту или его отношения к ней. Это высшая форма присвоения материальных благ, имущественных отношений, юридическое проявление наиболее развитых форм материальных отношений.



Названные формы материальных отношений сосуществуют. Собственность среди них является определяющим типом отношений, что указано стрелкой сверху вниз (на схеме). В то же время следует иметь в виду, что собственностью часто называют все формы присвоения ресурсов.

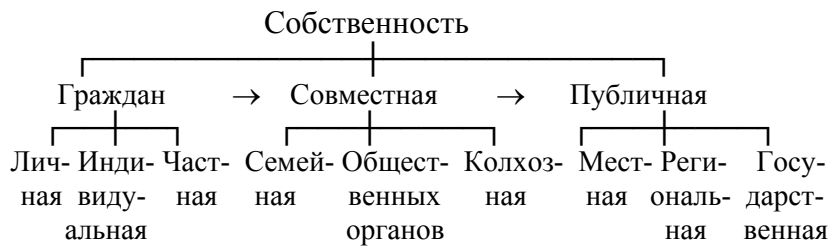
В литературе обычно отождествляют собственность и имущество. Имущество не обязательно является собственностью, а собственность — более развитая форма имущества.

Слово «собственность» впервые появилось в Наказе Екатерины II генерал-прокурору в 1767 г., а право собственности — в ее же манифесте 1782 г.

6.2. Система форм собственности

Собственность рассматривают на основе многих подходов. Прежде всего, юридическая ее трактовка по **субъекту обладания** (кому принадлежит). Различают два подхода:

1. Выделяют следующие ее формы:



Собственность граждан (домохозяйств) имеет для них различное значение, а поэтому ее и называют по-разному.

Личная собственность — предметы потребления.

Индивидуальная собственность — средства производства как основы трудового дохода.

Частная собственность — средства производства, которые обеспечивают получение нетрудового дохода.

Легковой автомобиль может быть объектом разных форм собственности граждан. Если гражданин использует автомобиль для личных нужд, то это будет его личная собственность. Если он его использует для заработка средств, например как такси, то это будет его индивидуальная собственность. При сдаче автомобиля в аренду и получении ренты автомобиль оказывается объектом частной собст-

венности, предпринимательства. Личной собственностью человек одновременно владеет, пользуется и распоряжается.

2. Все имущество граждан называют **частной собственностью** и выделяют ее формы:

- частную и государственную (общественную);
- частную, общую, государственную.

Она предполагает частное присвоение и не предполагает право совместного пользования имуществом. К ней относят не только индивидуальные фирмы, но и имущество партнерств и корпораций.

Версия трактовки форм собственности:



Общественная собственность принадлежит органам власти, государству, коллективам. На ее основе действует госсектор, обычно в сфере инфраструктурных отраслей (теплоснабжение, электроснабжение и т. п.), обеспечивающих общественные блага.

По объекту обладания (что принадлежит) выделяют:



Выделяют и иные формы собственности, в частности собственность на вещественное имущество (в свою очередь подразделяемую на движимую и недвижимую), и финансы (деньги, ценные бумаги).

6.3. Структура вещных прав собственности (правомочий)

Юридическая трактовка собственности указывает на принадлежность ресурсов, а экономическая — предполагает показ всей системы отношений людей по поводу ресурсов — правомочия всех субъектов.

При изучении системы правомочий необходимо иметь в виду две юридические системы современного мира:

- 1) англо-американская (островная);
- 2) европейская (континентальная).

В **англо-американской юридической системе** имеет место прецедентное право. В ней собственность сводят к «пучку одиннадцати правомочий», вещных прав, которые находятся у разных лиц по использованию ресурсов, закрепленных за разными субъектами. Полное право собственности, согласно концепции нобелевского лауреата Р. Коуза и А. Оноре, включает одиннадцать правомочий:

- владение (главное по ФЭПО);
- пользование;
- управление;
- доход;
- продажи, изменения, уничтожения;
- защиты от экспроприации;
- завещание и наследование;
- бессрочное обладание благом;
- запрещение использования, наносящего вред окружающим;
- на взыскание в уплату долга;
- возврат полномочий (реституция).

Названное число правомочий условно. По мнению американского юриста Л. Беккера, можно назвать 1500 правомочий в рамках полного права собственности.

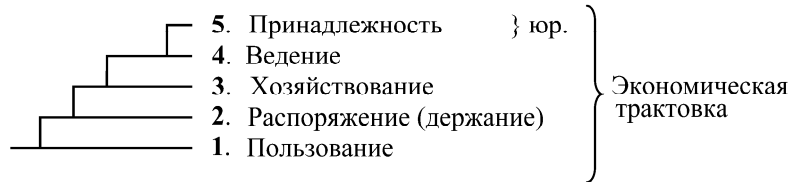
Каждое правомочие трактуется специально. Здесь отметим только одно из них. Собственник ответственен перед обществом за пользование своим имуществом, за внешние эффекты и способ распоряжения им (не продавать более 1/4 акций за рубеж стратегических фирм; не уничтожать здание, если оно является архитектурным памятником, и т. п.).

Европейская (континентальная) система возникла на основе кодекса Юстиниана V века Древней Римской империи и кодекса Наполеона. В ней правомочия сводятся к *владению, пользованию, распоряжению*.

При этом владение — фактическое обладание имуществом, без которого не могут быть реализованы другие права собственности.

Их достаточно для объяснения малого и недостаточно для объяснения крупного бизнеса. В связи с этим давно возникла проблема определения тех реальных форм отношений, которые в системе составляют конкретную форму собственности. Это особенно касается феодальной, акционерной, государственной форм собственности.

Вещные (имущественные) права
или (правомочия) субъектов собственности



Анализируя вещные права собственности, обычно полагают, что они показывают правомочия собственника, что он может делать. Но это так только применительно к имуществу или малой собственности. Что же касается крупной собственности, то возникает система делегирования правомочий обладания данной собственностью другим субъектам. Многие вещные права передаются другим субъектам на определенных условиях. В феодальной, акционерной, государственной формах собственности она передается в ведение другим субъектам, которые передают ее в хозяйственное пользование третьим субъектам. Последние, в свою очередь, назначают материально ответственных лиц, распоряжающихся ею. А пользуются ею обычно непосредственные производители.

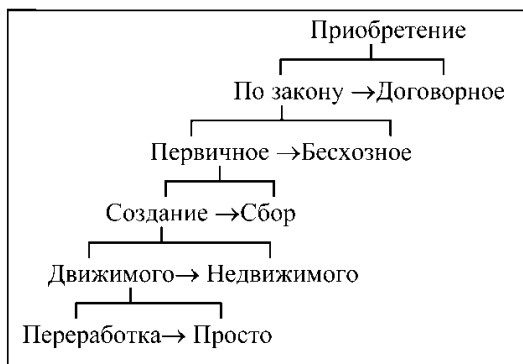
6.4. Изменение собственности

Собственность динамична, и ее изменения зафиксированы в Гражданском кодексе РФ.

Выделяют три типа ее изменений:

- 1) приобретение;
- 2) прекращение;
- 3) преобразование.

1. Приобретение права собственности (ГК РФ, гл. 14).



Договорное приобретение собственности возникает в связи с различными типами сделок: мены, торговли, дарения, наследования и др. Оно может произойти и в результате присвоения бесхозного имущества при его находке или в результате поиска клада и др. Легитимно и образование собственности на основе присваивающего природопользования (собирательства, охоты и рыболовства). Основным способом ее возникновения считают собственный труд. При этом различия таких способов идут по ряду направлений в зависимости от подвижности, принадлежности перерабатываемого сырья и т. д.

2. Прекращение права собственности (ГК РФ, гл. 15).



Прекращение права собственности происходит в силу разных способов ее гибели или уничтожения. Но оно прекращается разными способами и в отношении сохраняющихся вещей, прежде всего из-за ее потери или отказа от нее. Основными формами прекращения можно считать отчуждение, прежде всего на основе договоров дарения, завещания, мены, продажи. Она может быть изъята криминально (мошенничество, хищение, грабеж, разбой, бандитизм) и легитимно по решению правительства (национализация) или органов власти — реквизирована в чрезвычайных условиях или конфискована в качестве санкции.

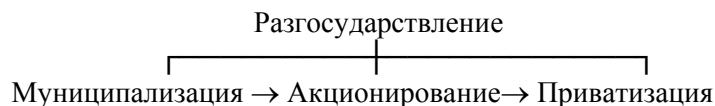
Секвестр — арест имущества.

3. Преобразование собственности многообразно:

- во всех государствах допускается иностранная собственность на территории страны;
- во многих странах происходит признание и рост размеров частной собственности;
- растет значение и размер корпоративной собственности, которая фактически становится основной в развитых странах;
- обособляются правомочия: принадлежности, ведения, владения, хозяйствования, распоряжения, пользования собственностью по мере роста значения крупных ее форм;
- обособляются муниципальная, региональная и федеральная формы собственности;
- широко распространены процессы разгосударствления (денационализации) государственной собственности.

Проблемой понимания современных процессов изменения собственности является соотнесение процессов приватизации и разгосударствления.

Разгосударствление представляет обратный процесс отчуждению в форме национализации. Он предполагает передачу собственности от государства. В простом случае оно происходит посредством муниципализации — передачи имущества местным органам самоуправления, которые не считаются органами государственной власти. Кроме того, имеет место акционирование — передача имущества ассоциированным собственникам. В ином случае оно принимает форму приватизации.



6.5. Преобразования собственности в России

После 1917 г. *национализацией* (экспроприацией) создали государственную собственность, породившую мобилизационную экономику, решившую проблемы страны:

- индустриализацию;
- развитие культуры;
- защиту и т. п.

Но сложившийся порядок собственности оказался неадекватным требованиям общественного прогресса. Существенное значение имела бесхозяйственность, неэффективность использования потенциала страны, невосприимчивость к инновациям и т. п. В результате произошел крах такого образа жизни, и началось движение назад — к господству частной собственности — *разгосударствление*.

Разгосударствление предполагает снятие с государства функций прямого хозяйственного управления или преодоление монополизма государства, развитие конкуренции и предпринимательства в стране. Для этого:

- обособлена муниципальная и государственная собственность;
- многие государственные ресурсы переданы в акционерную собственность;
- главной стала приватизация государственного имущества.

В некоторых странах с переходной экономикой имела место *реституция* — восстановление ранее национализированной собственности. В нашей стране была *реституция только церковной собственности* — возврат ее церкви. В других случаях она оказалась невозможной, а поэтому *главной стала приватизация*.

Основной целью приватизации было установление института собственности и формирование класса собственников.

В XX веке было много фактов приватизации в развитых странах. Они происходили медленно, эволюционно и повышали эффек-

тивность экономики. В нашей стране приватизация имела иное значение.

Была острая дискуссия о принципах приватизации, ее скорости и т. п. Была осуществлена *радикальная по масштабам, характеру, темпам, срокам, методам* приватизация. Она была оформлена государственными законами — *директивно*: решение принималось не трудовыми коллективами, а государственным органом. Регионам диктовались:

- масштабы приватизации;
- приоритетность одной формы: превращение государственной в частную, игнорировались другие формы;
- приоритет социально-политических целей над экономическими. Приватизация не обеспечивала критерия эффективности и стала причиной экономической деградации страны;
- социальная деформированность при быстрой концентрации капитала. Намеревались всех сделать собственниками и представителями среднего класса, а создали сверхбогатую элиту и пауперизованный народ.

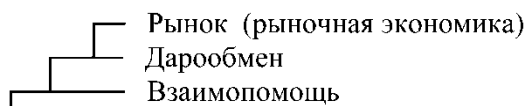
Приватизация началась стихийно в 1991 г. — выкуп арендованного имущества в сфере торговли, быта, общественного питания и т. п. Затем государство осуществило разгосударствление экономики (см. тему 36).

Модуль II. МИКРОЭКОНОМИКА

7. Рынок

7.1. Сущность рынка

Сотрудничество людей — атрибут общества, возникло вместе с ним. Его прогресс детерминирован развитием разделения труда. Сотрудничество многообразно, его формы:

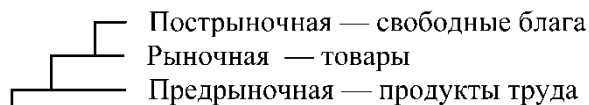


Взаимопомощь проявляет гуманизм культуры людей и существует в формах: поделиться, подарить и т. п. Она является эпизодической формой сотрудничества.

Дарственная мена (дарообмен) — систематическая форма сотрудничества, возникшая в условиях натуральной экономики и сохраняющаяся как предтеча рынка.

Рынок — высшая, главная форма сотрудничества, возникшая 12 тыс. лет назад. Изучая рынок, не следует забывать его предшественников — натуральную (предрыночную) экономику, и более развитую по сравнению с ним экономику — пострынок (общественные блага). В системе рынка нет рынка чисто общественных благ.

Место рынка в современной экономике показано на схеме:



Что такое рынок? Ему дают много определений:

— механизм осуществления контактов покупателей и продавцов;

— способ спонтанной координации действий экономических агентов;

- саморегулирующаяся система взаимодействия экономических субъектов;
- институт, дающий возможность покупателям и продавцам совершать сделки по купле и продаже товаров и услуг;
- система экономических отношений между людьми, охватывающая производство, распределение, обмен и потребление;
- мена, организованная по законам частной собственности и товарного производства, и др.

Названные определения рынка взаимно дополняют друг друга.

Причины (условия) возникновения рынка:

- разделение труда;
- частная собственность;
- экономическая обособленность производителей.

Функционирование рынка предполагает также политические условия: демократию, стабильность политических систем, правовое обеспечение рыночных отношений. Все это обеспечивает государство.

Рынок выполняет следующие функции:

регулирующую — устанавливает основные пропорции в хозяйстве на микро- и макроуровнях за счет сужения и расширения спроса;

информационную — цены являются главным информатором о конъюнктуре рынка. Они дают объективную информацию о потребном количестве продукта, качестве благ и т. п. Высокие цены указывают на недостаток предложений, низкие — на избыток;

ценообразующую — формирование цены в результате взаимодействия производителей и потребителей;

посредническую — обеспечивает взаимосвязь экономических интересов продавцов и покупателей, реализацию интересов рыночных субъектов и сотрудничество (соединение интересов) продавца и покупателя;

санирующую — очищает экономику от неэффективно функционирующих предприятий; убирает слабых предпринимателей, которые не в состоянии обеспечить адекватную организацию производства товаров, и т. п.

стимулирующую — побуждение производителей создавать необходимые обществу экономические блага с наименьшими затратами и получать достаточную прибыль.

(Рынок не выполняет распределительной функции.)

Рынок обладает достоинствами (преимуществами) и недостатками (ограниченностями).

Его **достоинства**:

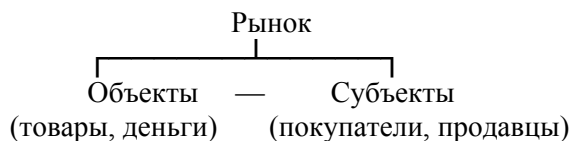
- ориентация на удовлетворение потребностей людей;
- свобода потребительского и предпринимательского выбора;
- существует на основе саморегулирования;
- обеспечивает эффективное использование ресурсов и др.

Его **недостатки**, негативные следствия:

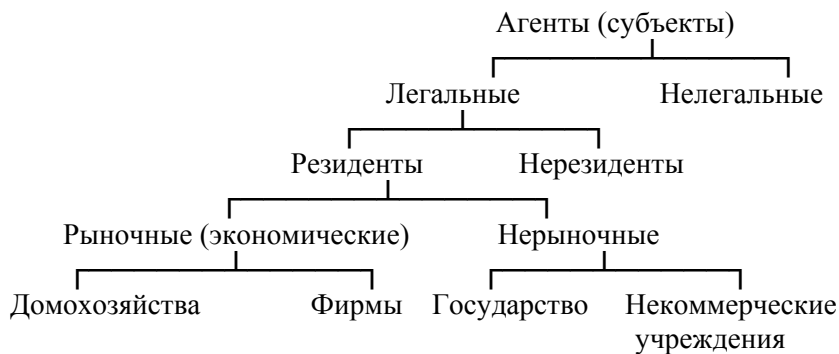
- порождает неравенство: богатые богатеют, бедные беднеют;
- характеризуется макроэкономической нестабильностью (кризисами);
- перерождается в монополии, вытесняющие свободную конкуренцию;
- не обеспечивает сохранение невозпроизводимых экономических ресурсов;
- не обеспечивает заинтересованность в создании общественных благ;
- рынок порождает безработицу, инфляцию и др.

Инфраструктура рынка — вспомогательные его элементы: биржа, банки, транспорт, связь и т. п., обеспечивающие деятельность агентов (субъектов) рынка.

Выделяют объекты и субъекты рынка:



Экономическими субъектами в рыночной экономике являются фирмы, домохозяйства и государство. Выделяют и такие формы агентов, или субъектов, рынка:



7.2. Становление рынка

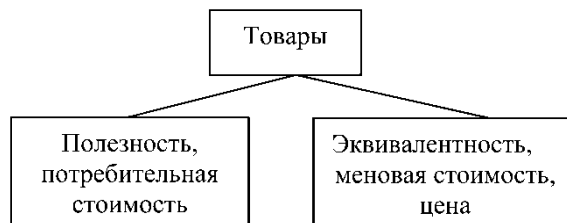
Возникновение рынка не отрицало предшествующие формы сотрудничества. Поэтому сохраняется потребление свободных благ (кислород воздуха, свет и тепло солнца и т. п.), присваивающее природопользование (дары природы) и натуральное хозяйство (продукты труда).

Условием возникновения рынка является общественное разделение труда, экономическая обособленность и самостоятельность субъектов рынка, свободный обмен ресурсами и т. д.

В рыночной экономике блага становятся товарами и услугами — продуктами труда, предназначенными для обмена. Потребительная стоимость услуги не обладает вещественной формой.

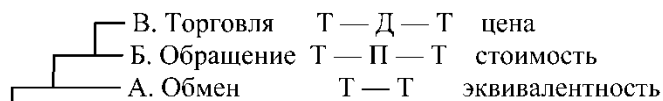


Товары имеют два свойства (двойственная природа товара) — потребительную и меновую стоимость. Они известны с Древней Греции и обособлены классической школой экономики.



Товар характеризуется полезностью и способен удовлетворять какую-либо потребность. Товары являются продуктами труда, отчуждаемыми от того, кто их создает. Товары — добровольно отчуждаемые продукты труда на двусторонней (возмездной) основе, в отличие от даров. Они отчуждаются эквивалентно.

Полезность — естественное свойство, называемое иначе *потребительной стоимостью*. Это свойство товаров изучают товароведы. В настоящее время называют 20–30 млн полезностей. Каждая из них выполняет специфическую функцию в жизни людей. Для экономической науки главный интерес представляет второе свойство товара — его меновая стоимость, цена, эквивалентность. Для их понимания следует рассмотреть основные формы рыночных отношений:



А. Обмен — исходная и сегодня самая простая форма рыночных отношений. Ее называют натуральным обменом: товар обменивается на другой товар (формализованно записывают: T–T). Обмен предполагает встречу двух субъектов, товары которых нужны друг другу. Это относительно легко при ограниченном числе товаров и становится все более трудным при росте числа товаров. Такой тип непосредственного обмена товарами сохраняется вплоть до настоящего времени в «глубинках» общества. Его называют также бартером, который широко распространяется в период фиаско (кризиса) рынка.

Главная задача товарных отношений — понять эквивалентность товарного обмена.

Что это такое? В простой форме рыночных отношений каждый товар служит эквивалентом другого товара. Эквивалентность — есть определенная пропорция обмена одного товара на другой. Пропорции мены показывают соотношение количества разных полезностей, которые передают друг другу субъекты. Эти отношения постоянно изменяются в зависимости от места и времени.

Существуют три типа пропорций обмена товаров.

Случайные — субъективны, динамичны. Они зависят от не поддающихся контролю факторов отношений между людьми. Все сводится к оценкам значимости той или иной вещи вступающими в отношения субъектами. При определенной ситуации индивид пожелает поменять «полцарства на коня».

Возмездные — предполагают выгодность обмена для каждого субъекта. Эти пропорции могут быть более или менее определенными в тех или иных условиях, объективными, стабильными или фиксированными. Тем не менее они не отражают всех факторов и не являются эквивалентными.

Эквивалентные пропорции признаются справедливой формой равенства, выгоды, учитывающей все факторы рынка и интересы всех ее субъектов. Традиционная парадигма экономической науки называла эквивалентностью *обмен равным* имуществом, для производства которого требовались одинаковые затраты труда (издержки). 10-граммовый самородок золота не эквивалентен 10-граммовому камешку, потому что требует больших издержек на его поиски.

Товарные отношения были фактором прогресса сотрудничества людей. В таком случае каждый человек мог получить то, что ему требуется. Но товарные отношения предполагали встречу двух субъектов, товары которых нужны друг другу. По мере роста разделения труда росло число товаров, и возрастала трудность натурального обмена. Эта трудность стала фактором развития товарных отношений. В простом случае ее преодолевали промежуточными сделками. В таком случае находили человека, у которого имеется нужный товар, и узнавали, что ему нужно, а потом искали нужный ему товар. При этом могли совершить множество промежуточных сделок для получения нужного товара. Такую форму развития то-

варных отношений путешественники встречали еще в XIX веке (лодка — слоновая кость — сукно — проволока).

Б. Обращение — более развитая форма рыночных отношений. Она возникла ввиду развития разделения труда и специализации при производстве товаров.

Закон возвышения потребностей людей предполагал рост выработки продукции, что зависело от роста разделения труда и мотивации — создания у людей заинтересованности в их производстве. Они стремились получить больше за продукт своего труда, чему противодействовала неразвитость самих товарных отношений, отсутствие средств достижения этого. По мере увеличения числа товаров и т. п. росла трудность встречи субъектов, товары которых нужны друг другу, что стало причиной возникновения опосредованных форм движения товаров — их обращение с помощью посредников.

Этот процесс развития рынка К. Маркс назвал *эволюцией форм стоимости*.



Объяснение К. Марксом эволюции форм стоимости следует принять за основу и уточнить терминологию. Основанием является понимание более общей теории по сравнению с рынком — трактовка эволюции форм сотрудничества: взаимопомощь, дарообмен и рынок. В таком случае то, что К. Маркс назвал простой формой стоимости, не является стоимостью. Стоимость — не экономический, а рыночный термин. Нет стоимости при взаимопомощи, дарообмене и натуральном обмене. В то же время уже при дарообмене господствует эквивалентность — равенство выгоды субъектов.

Простая пропорция является гипотетическим представлением того этапа развития сотрудничества, когда существовало всего лишь два товара. В таком случае проще всего определить меновую пропорцию товара. Она выражается через количество полезностей другого товара, к которому его приравнивают. Затем пропорцией становится равенство и эквивалентность. Каждый товар одновременно

является эквивалентом другого товара — другие товары служат определению его эквивалента.

Трудности натурального обмена породили обращение товаров на основе их стоимостных оценок.

Прошли тысячелетия после возникновения первых товарных отношений — натурального обмена (Т–Т), когда началось становление обращения товаров с помощью посредников (формализованно Т – П – Т).

Трудности обмена товарами (необходимость многих промежуточных сделок) были преодолены на основе стихийного обособления некоторых товаров, пользовавшихся всеобщим спросом у данного народа. Такой товар называли «ходовой» или «меновой». Им был «предпочитаемый всеми продукт». Товарные отношения называли меновой торговлей, или обращением товаров. Меновой товар выполнял функцию посредника — *всеобщего эквивалента*. Меновым товаром становились обычно те товары, которые чаще всего пользовались всеобщим спросом. У этого товара раздваивалась его полезность. Помимо естественной полезности — быть источником удовлетворения определенной потребности — этот товар приобретал особую общественную полезность — быть всеобщим эквивалентом. Непосредственная обмениваемость этого товара на другие привела к возникновению обращения товаров, состоящего из двух сделок: *продажи* и *купли*. Вместо многочисленных актов сделок достаточно продать свой товар за всеобщий эквивалент и с помощью последнего купить требующийся товар. Обращение товаров — их обмен с помощью посредника, т. е. менового товара или всеобщего эквивалента.



Всеобщим эквивалентом становился «предпочитаемый всеми продукт». У разных народов были разные всеобщие эквиваленты.

Исторически известно множество форм всеобщих эквивалентов, которые в той или иной мере сохраняются по настоящее время в разных уголках земли: соль, скот, меха, ракушки каури и т. д. Их роль возрастает в трудные времена, например во время войн, кризисов. В XX веке неоднократно были возвраты к такому типу товарных отношений у разных народов. Имеются они и в современном мире.

Появление всеобщих эквивалентов породило понятие стоимости товаров. Стоимость — эквивалентность товара, выраженная в товаре-посреднике. Скажем, три килограмма клубники за 6-часовой рабочий день поденщика являются стоимостью его труда (рабочей силы).

В. Торговля — высшая форма рынка. Ее возникновение вызвано развитием общественного разделения труда, ростом производительности труда и появлением денег.

Возвышение потребности → Рост разделения труда → Рост производительности труда → Денежная форма стоимости

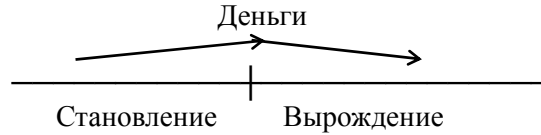
Деньги существуют с древности и сегодня являются основой рыночной экономики. В связи с этим закономерен вопрос И. Канта: «Что такое деньги?». Философски обоснованный ответ на него предполагает теоретическое объяснение на основе иерархической системы понятий. В результате возникло *классическое определение сущности денег К. Маркса*.

Развитие рынка породило деньги. Историческая тенденция состоит в том, что продукт труда принимает форму товара, а определенный товар становится деньгами: деньги — превращенная форма товара. «Трудность состоит не в том, чтобы понять, что деньги — товар, а в том, чтобы выяснить, как и почему товар становится деньгами» (К. Маркс). Возникновение денег означало выделение из мира товаров одного товара особого рода («предпочитаемого всеми продукта») или их деление на обычные товары («плебеи») и «царя».

Деньги метафорически называли и кровью рынка, и палачом всех товаров, и деспотом товаров. В товарах, и особенно в деньгах, «общественное отношение лиц превращено в общественное отношение вещей, личная мощь — в некую вещную мощь». В связи с

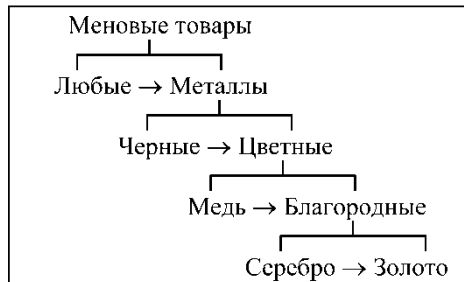
этим, по И. Канту, следует выявить: «... Как возможно, чтобы то, что сначала было товаром, становилось в конце концов деньгами?». По К. Марксу, следует осмыслить эволюцию товара в посредника, а посредника — в деньги, а денег — в бумажные их символы.

Для понимания сущности денег необходимо иметь в виду две стадии в их жизни: становление (монетизация золота) и вырождение (демонетизация золота).



Становление денег (монетизация золота) представляло процесс развития всеобщего эквивалента — *вытеснения многих товаров из этой функции благородными металлами*.

Проблемой всеобщих эквивалентов (ВЭ) является соответствие их свойств потребностям выполняемой ими функции. У каждого из них свои недостатки. В результате *началась конкуренция товаров за выполнение функции всеобщего эквивалента*. Этот процесс показан на схеме.



Выполнение любым товаром функции всеобщего эквивалента зависит от содержания его потребительной стоимости. Соответствие свойств посредников требованиям обращения товаров лежало в основе эволюции посредников и возникновения денег. Стихийное развитие рыночных отношений вело к вытеснению тех товаров, кото-

рые не в полной мере соответствовали функции всеобщего эквивалента и создавали трудности обращения товаров. Если меновым товаром был скот, то его надо кормить, охранять от хищников, перегонять. Если эту функцию выполняло зерно, то его могли испортить долгоносики, и т. п. Если такую функцию выполняли малоценные товары, то требовались большие усилия на то, чтобы их носить. В целом стихийный отбор меновых товаров постепенно вел к выделению отдельных товаров, естественные функции которых более всего соответствовали выполнению ими функции всеобщего эквивалента. В древности эту функцию выполняли черные металлы, потом цветные, а затем благородные. Серебро и золото длительное время выполняли эту функцию одновременно, что называли биметаллизмом, то есть когда два металла выполняют функцию денег.

Переход к металлам в качестве всеобщего эквивалента был обусловлен многими их свойствами. Металлы могут произвольно делиться и вновь сплавляться. Они не требуют особых затрат труда на их хранение. Они были редкими ввиду того, что общество не нашло тогда легких способов их получения, а поэтому они были дорогими. Их требовалось немного для покупки других товаров. Эти же самые свойства были основой и для отбора благородных металлов в качестве всеобщего эквивалента.

Золото — первый, наиболее освоенный обществом металл ввиду существования его в качестве самородков. Первоначально оно было обычным товаром, а затем все более становилось богатством. Добыча золота шла уже 6–7 тыс. лет назад, и оно все более становилось меновым товаром. Тем самым мир товаров все более делился на две части — обычные товары («плебеи») и товар особого рода («царь»).

В целом *однородность, делимость, сохраняемость, транспортабельность, трудоемкость, высокая ценность, эстетичность* благородных металлов привели к тому, что они стали выполнять функцию всеобщего эквивалента и тем самым превратились в деньги. Золото использовали в качестве денег в Египте и Вавилоне 4–5 тыс. лет до н. э.

Золото — не деньги, но деньги — это золото в качестве всеобщего эквивалента. Становление денег привело к превращению об-

ращения товаров в торговлю, а стоимости товаров — в цену. *Цена — это денежное выражение стоимости товара*, проявление эквивалентности обмениваемых товаров на основе издержек по их производству и реализации. Цена есть денежное название овеществленного в товаре труда.

У всех товаров имеется только естественное свойство — полезность, а у золота возникает общественное свойство. В результате этого мир товаров подразделяется на две части: просто товары и деньги, которые выполняют специальную функцию для первых, служат им. В результате обращение сводится к двум сделкам — продаже и купле товара.

Замена простых товаров в качестве эквивалентов золотом происходила постепенно в меру формирования торговли как нового типа отношений людей по поводу ресурсов. Этот процесс имел в качестве поворотных моментов такие ступени: ограничение эквивалентных товаров теми, которые пользуются всеобщим спросом, затем ограничение непортящимися товарами (например, соль), затем ограничение долговечными товарами (металлами), затем — красивыми (медь), затем благородными, затем — золотом.

Возникновение денег привело к превращению товарных отношений в торговлю — товарно-денежные отношения, а также к возникновению чисто денежных, финансовых отношений. Возникновение торговли не отрицало менее развитых форм рыночных отношений. Деньги — новая общественная сила. Они становятся главным фактором общественной жизни. «Люди гибнут за металл» (Гете, Фауст) потому, что тот, у кого имеется золото, становится властелином общества. «Деньги — великий товар-посредник» (С. Бейли). За всю историю общества золота добыто объемом куба со стороной 17 м, массой 140 тыс. т. В среднем при добыче золота на тонну руды приходится 6 г.

Эволюция денег. Первоначально золото использовали в естественном виде — в форме самородков в торговле по весу. При сделке каждый раз необходимо было его взвешивать, что требовало особых условий — точных весов, а также гарантии полноценности (пробы) золота. В Египте и Вавилоне 3–4 тыс. лет до н. э. использовали золотые и серебряные пластинки и т. п.: приобретая товары, в обмен от-

резали от них маленькие кусочки и взвешивали их. 1200 лет до н. э. в Египте деньги имели вид золотых колец, вес которых обозначался наложением штемпеля. Такие золотые кольца в качестве денег сохранялись в Судане до XVIII века. Затем стали делать слитки различной конфигурации (в том числе бобообразные) и строго определенного веса, которые не взвешивали. В последующем на них выбивали рисунок. Они весили 14 г. Это было не золото, а электр — сплав золота и серебра. Позднее их стали делать из золота, ставить на них круглую печать, которая удостоверяла его пробу и вес. Первые такие деньги были стандартными кусками металла с оттиском печати того, кто их выпускал. Их называли по единице веса, которой они равнялись, например шекель (определенная мера веса). Спустя 500 лет после появления денег их стали называть монетой, по имени богини Юноны. Значение слова «монеты» в смысле «деньги» возникло позже вследствие того, что поблизости от храма Юноны Монеты на той же площади в Древнем Риме стоял монетный двор, где и делались эти самые «монеты». От имени этой богини произошло и английское слово деньги «money». Эволюционный ряд становления монет или основных форм денег:

самородки → пластинки → кольца (браслеты) →
→ «бобы» → «лепешечки» → монеты.

Вырождение денег (демонетизация золота). Вырождение денег началось одновременно с завершением монетизации золота. И причиной этому были законы монетного обращения, свойства золота, фальсификация монет.

Монета — определенный кусочек золота, на котором указан вес и герб того, кто удостоверял этот вес, как и качество металла. Первые монеты появились в VII веке до н. э. Монеты имели хождение не по весу, а по номиналу, т. е. в соответствии с тем количеством золота, которое указано на них. Для торговых сделок не важно строгое содержание веса монеты, а достаточно знать то, что написано на ней. В таком случае действует принцип *«за что продал, за то купил»*. При продаже своего товара продавец получил монету, на которой указано: 5 г золота. Он настаивал на том, чтобы при ее исполь-

зовании для покупки товара у него взяли эту монету как имеющую 5 г золота.

Золото — мягкий металл. Оно в прямом смысле «липнет к рукам». Хождение монет ведет к тому, что они стираются при передаче из рук в руки. Средняя золотая монета ежегодно теряет 0,07% собственного веса. За 2600 лет обращения золотых монет общая величина потерь по этой причине превысила 2 тыс. т золота. Для того чтобы уменьшить количество золота у человека, достаточно прикоснуться руками к его золотой вещи. О такой потере золота каждый может судить по позолоченным предметам, которые относительно быстро теряют позолоту.

Потеря веса золотых монет ввиду их стирания породила необходимость добавления в монеты лигатуры — иных цветных металлов, с тем чтобы монеты меньше стирались. В результате возникло несоответствие между тем, что написано на монете, и ее реальным содержанием, т. е. количеством золота в ней. Написано 5 г золота, а в монете его меньше на величину меди. Дополнительным фактором стало и то, что закономерность обращения денег по номиналу была осознана субъектами рынка, прежде всего менялами. Они стали портить монеты. Легчайшим способом порчи было их стирание при обмене. Поскольку каждый город имел свою монету и при посещении другого города надо было обменивать иногородние монеты на монеты данного города, что обычно делали менялы, то последние должны были удостовериться в том, что монета действительно из золота. Для этого они терли ее о коврик. В результате монета стиралась, а на коврике накапливалось золото. Осознав это, меняла сжигал коврик через определенный период времени и получал определенное количество золота. Монеты же постепенно становились неполновесными (неполноценными). Их надо было изымать и заменять полновесными. На самом же деле стали делать наоборот: изымали полноценные и переплавляли их в неполноценные монеты понижением их пробы.

Фальшивомонетчики использовали замену полновесных монет неполновесными как средство получения дохода. Это породило обесценение денег, потерю их реального содержания. В результате возникли знаки (символы), которые не имели вообще в себе золота

или не имели «внутренней стоимости». В последующем возникли бумажные знаки денег. Бумажные деньги — долговые расписки.

Становление рыночной экономики вело к формированию системы рыночных законов, которые определяют развитие рынка. А. Смит их назвал «невидимой рукой». Число и значение этих законов росло по мере становления рынка: обособленность товаропроизводителей, неизвестность рынка, риск, стихийность, конкуренция, законы стоимости, спроса и предложения и т. п.

7.3. Формы рынка

Рынок — главная форма сотрудничества людей в современном обществе. Он многообразен. Его формы упорядочивают по многим признакам:

- объектам продажи (сферам деятельности): потребительский, факторный, ресурсный, финансовый, информационный, трудовой, отдельных товаров (обуви, одежды и т. п.);
- территории (пространству): местные, региональные, национальные, мировой;
- характеру продаж: свободные, регулируемые и т. п.;
- экономическому назначению: рынок капиталов, рынок продовольственных товаров;
- собственности: частная, государственная;
- организации: аукционы, биржи, тендеры и т. п.;
- уровню развития (ограниченности конкуренции): свободный, монополистический, олигополистический;
- субъектам: покупатели, продавцы, госучреждения, посредники;
- уровню насыщения: равновесный, дефицитный, насыщенный;
- зрелости: неразвитый, развитый, формирующийся;
- по объему продаж: розничный, оптовый.

Различают и иные формы рынка:

- бесплодный ↔ плодотворный,
- реальный ↔ потенциальный,
- стабильный ↔ растущий и др.

8. Рыночный механизм

8.1. Метод изучения

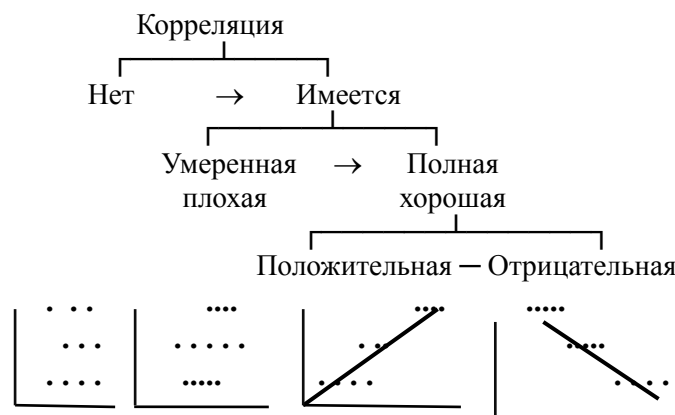
Рынок функционирует на основе многих законов. Их изучают постепенно, итеративно, начиная с фундаментальных, универсальных законов.

Для этого используют *вербальные, графические и математические методы* функционального анализа.

При изучении берут массив статистических данных и обрабатывают его различными математическими методами таким образом, чтобы выявить закономерности рынка, тенденции, тренды.

Статистические данные переносят на координатную плоскость. При этом аргументы показывают на вертикальной оси (ординате), а функции — на горизонтальной (абсциссе).

Математическими методами определяют корреляцию между данными. Ее может не быть или она может быть плохой или полной — положительной или отрицательной.



Если имеет место хорошая корреляция, то с помощью аппроксимации определяют тенденции, выражаемые кривыми на координатной плоскости.

На их основе выясняют факторы рынка и функциональные связи между ними, взаимную их зависимость, называемую *законами*.

Фактор — элемент целого, который воздействует на другие его элементы.



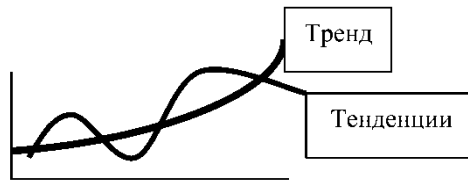
От случайных факторов абстрагируются (недостаток знания их причин), а постоянные (константы) постулируют коэффициентами.

Главная задача — изучить:

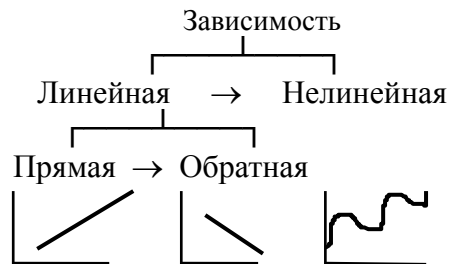
законы — функциональные зависимости между факторами и их изменения во времени;

тенденции — устойчивые изменения в краткосрочном периоде;

тренды — долговременные тенденции. Их выражают количественно, индексами, математическими графиками.



Зависимости между факторами бывают: линейные и нелинейные, прямые и обратные:



Рассмотрим три фундаментальных закона рынка.

8.2. Закон спроса

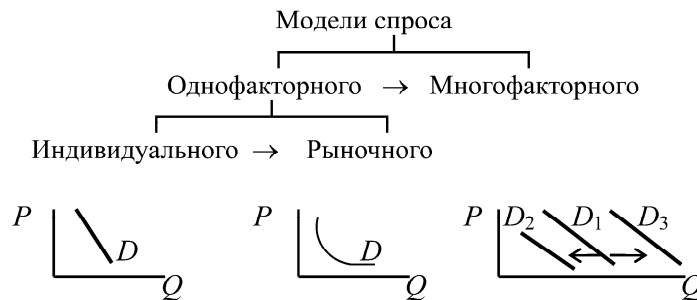
Спрос — платежеспособная потребность или потребность покупателей в данном товаре (услуге), выраженная в их покупательной способности.

При анализе спроса рассматривают цену как аргумент величины спроса:

цена \rightarrow спрос,

или величина спроса является функцией цены: $Q_D = f(P)$.

Выделяют три модели спроса. Однофакторная модель показывает значение цены для спроса, а многофакторная — другие факторы (функцию) спроса.



А. Однофакторная модель индивидуального спроса

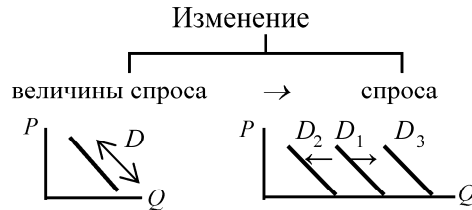
Эта модель предполагает наличие на рынке всего лишь одного товара и одного покупателя товара. Цель анализа — выявить зависимость спроса от уровня цены.

Берут координатную плоскость. При анализе спроса вертикальную ось обозначают символом « P » — первой буквой английского слова «цена» (price), горизонтальную буквой Q — количество (quantity), кривую спроса обозначают символом « D » (от английского слова demand).

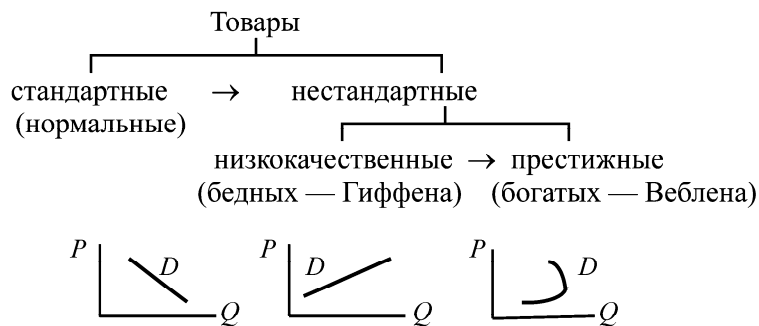
Спрос показывает поведение покупателя.

Величина спроса — точка на плоскости, показывающая зависимость спроса на товар от его цены.

Спросом называют совокупность точек (линию), характеризующих воздействие цены на спрос. Точки линии показывают конкретные соотношения между ценой и количеством спроса. Изменение величины спроса проявляется в определенной линии на графике (точка перемещается вдоль кривой). Изменение спроса проявляется в сдвиге кривой при действии неценовых факторов.



Выделяют три типа товаров и кривых спроса. У разных товаров кривые спроса различны:



1. *Товары бедных* (Р. Гиффена) — хлеб, крупы, рыба, картофель, суррогатный кофе и т. п. Спрос на них растет при росте цен. (Не путать с низшими товарами по сравнению с высшими — их доля падает при росте дохода, см. графики Энгеля.)

Товары бедных (Гиффена) имеют иную кривую — с положительным наклоном: по мере роста цен на эти товары растет спрос на

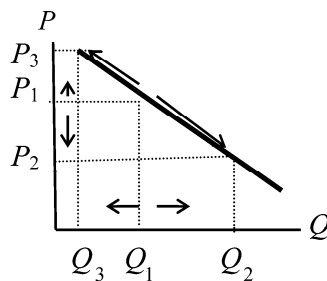
них. Речь идет о том, что к таким товарам относятся самые малокачественные предметы потребления. Если растут цены на этот продукт питания, то имеется в виду, что также растут цены и на другие продукты питания. В таком случае бедные вынуждены отказываться от покупки более качественных продуктов питания и направлять все свои доходы на покупку малокачественных товаров, хотя их цены и растут. В результате рост цен на эти товары ведет к росту величины спроса на них. Парадокс товаров Гиффена возникает для покупателей с низким уровнем дохода при большом удельном весе расходов на некачественные товары.

2. *Престижные товары богатых* (Веблена) — спрос на них растет по мере роста цен до определенного предела.

Кривые на престижные товары имеют двунаправленное изменение спроса в зависимости от изменения цены: первоначально рост цен ведет к росту спроса, а затем — к падению спроса.

3. *Стандартные товары* — обратная зависимость изменения спроса по сравнению с изменением цены на них.

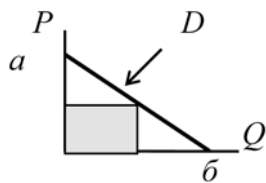
Закон спроса нормальных товаров состоит в обратной зависимости изменений спроса по сравнению с изменением цены. Если цена растет, то спрос падает, и наоборот. Ее можно выразить и в математических данных, которые практически всегда условны.



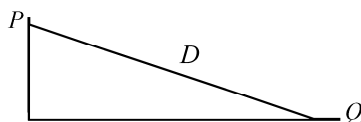
Если $P_1 \rightarrow P_2$, то $Q_1 \rightarrow Q_2$, а если $P_1 \rightarrow P_3$, то $Q_1 \rightarrow Q_3$.

Признаки кривой спроса:

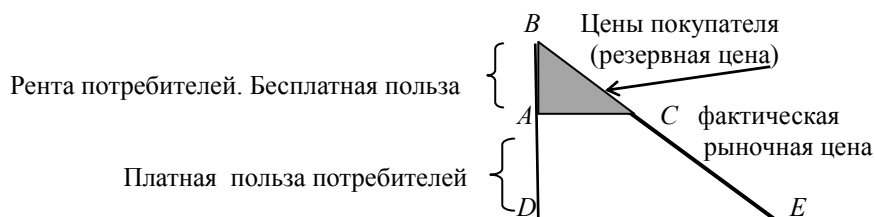
А. На ординате точка *a* показывает *запретительную цену*: ее достижение сводит спрос к нулю. На абсциссе *b* — точка *насыщения* для данного товара, когда больше товара не нужно, даже если на него цена равна нулю.



Б. Кривая спроса показывает распределение покупателей по уровню цен, которые они готовы заплатить (пространство между кривой и абсциссой). Пространство под кривой показывает область конкуренции покупателей. Прямоугольник показывает совокупную выручку для каждой точки кривой спроса. Она изменяется при изменении цены.



В. Рыночная цена устанавливается на определенном уровне между запретительными ценами и ценами насыщения. В связи с этим называют *потребительской рентой (излишком)* выгоды тех людей, которые готовы заплатить более высокую цену по сравнению с рыночной. Их выгода графически выражается треугольником ABC, расположенным выше цены и ниже линии спроса. Эта величина показывает получаемую ими бесплатную пользу по сравнению с платной — площадь ACED, ниже линии цены и линии спроса.



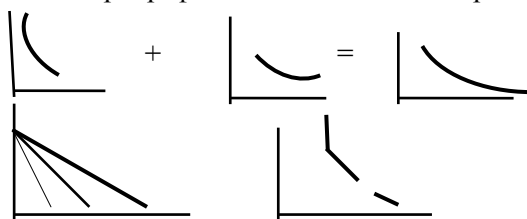
Рента потребителя достигает максимума в условиях совершенной конкуренции.

Закон спроса *не действует* во многих случаях, в частности:

- при ажиотажном спросе, вызванном ожиданием повышения цен;
- для некоторых редких и дорогостоящих товаров (золото, картины);
- при переключении спроса на более качественные и дорогостоящие товары (с маргарина на масло: снижение цены на маргарин не ведет к увеличению спроса на него);
- для товаров Гиффена и Веблена и т. п.

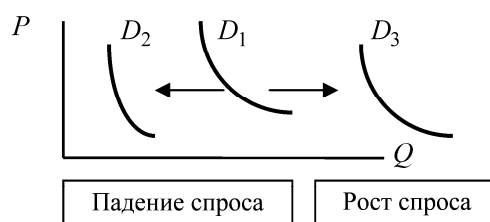
Б. Однофакторная модель рыночного спроса

Однофакторная модель индивидуального спроса предполагает наличие на рынке одного товара и одного покупателя. Поскольку же на рынке покупателей много, то надо агрегировать их спрос — перейти к рыночному спросу, который является суммой (совокупностью) индивидуальных спросов на товар. Графически это показывают различно:



Кривые спроса на товары для богатых выше и более вертикальны, а бедных — ниже и более горизонтальны.

В. Многофакторная модель спроса. Модель показывает функцию спроса — значение неценовых факторов и проявляется в сдвиге кривой спроса.



Спрос зависит не только от цены, но и от других факторов. В связи с этим изучают воздействие на спрос неценовых факторов.

К неценовым факторам спроса относят:

1. Потребительские вкусы, меняющиеся вместе с модой и благоприятно или неблагоприятно влияющие на спрос.
2. Число покупателей товара: рост числа покупателей ведет к росту спроса.
3. Денежный доход потребителей прямо влияет на спрос.
4. Цены на сопряженные товары: рост цен на масло ведет к росту спроса на маргарин, который дешевле.
5. Потребительские ожидания изменений конъюнктуры: если ожидается подорожание товара, то в данный момент спрос на него возрастет.
6. Дефицит или избыток товара.

Изменение этих факторов цены ведет к сдвигу кривой на плоскости координат: сдвиг влево означает падение спроса, а вправо — рост спроса. При конкретном изучении рынка необходимо выяснять различные формы спроса: отрицательный, отсутствие (нулевой), скрытый, падающий, чрезмерный, нерациональный и т. п.

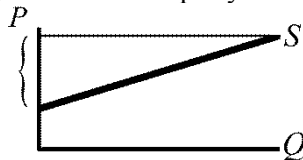
8.3. Закон предложения

Аналогично анализу спроса объясняют зависимость предложения от цены. В таком случае изучают поведение производителя.

Цена → Предложение

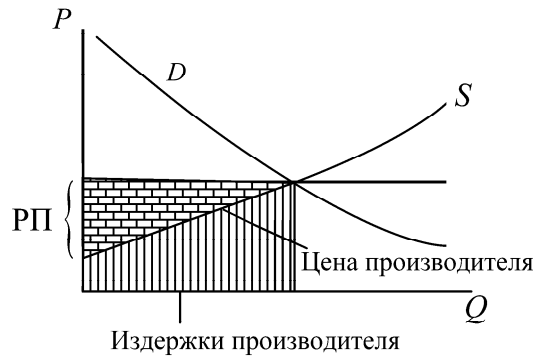
Различают типичные и нетипичные товары с точки зрения графика предложения.

Закон предложения показывает прямо пропорциональную зависимость изменения предложения по сравнению с изменением цен (при прочих равных условиях). Рост цен ведет к росту предложения товара, и наоборот. График предложения представляет собой положительно наклоненную линию — прямую или кривую.



Кривая предложения показывает уровень цен, по которым продавцы готовы продать свои товары. Выделенный треугольник показывает область конкуренции продавцов

Излишек (рента) производителя (РП) пропорциональна степени монополизации рынка



По ценам производителя продает малый бизнес, а монополии продают по ценам выше равновесных.

Монополизация порождает монопольную власть фирмы и ведет к ее превращению в ценоискателя, получающего ренту.

Изменение величины предложения проявляется в перемещении точки вдоль линии. Действие неценовых факторов ведет к сдвигу линии графика. *Неценовые факторы предложения:*

1. Цены на ресурсы — их снижение ведет к росту предложения.
2. Технологии производства — их совершенствование ведет к росту предложения.
3. Налоги сокращают (влево), а дотации содействуют предложению (сдвиг вправо).
4. Цены на другие товары.
5. Ожидаемое изменение цен, в том числе инфляционное.
6. Число продавцов на рынке.

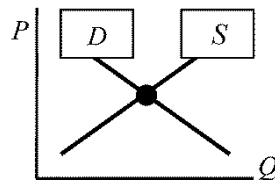
Совокупное предложение равно сумме индивидуальных предложений.

Кривых предложения нет у графиков монопольных рынков.

8.4. Закон равновесия

Совместный анализ спроса и предложения позволяет выявить разные формы рынка, цен и закон равновесия. Для этого совмещают графики кривых спроса и предложения на одной плоскости координат. Это предложил А. Маршалл, а поэтому такой график называют *крестом Маршалла*. Он ввел понятия «равновесие» и «эластичность».

Типичная ситуация. Пересечение линий спроса и предложения в одной точке свидетельствует о равновесии величин спроса и предложения при определенных ценах. *Равновесие* — состояние рынка, при котором равны величины спроса и предложения. Цены, которые соответствуют равенству спроса и предложения, называют равновесными. Остальные цены — неравновесные.

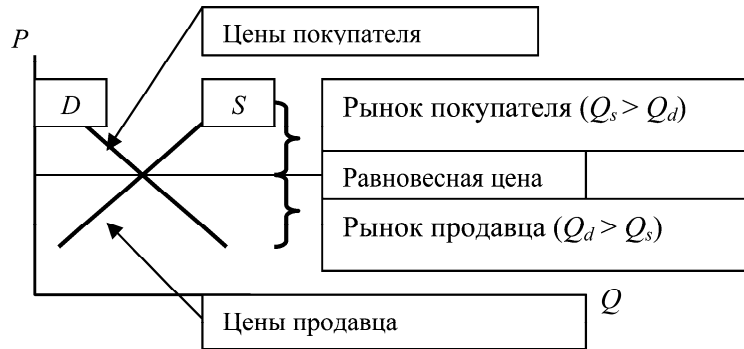


Рынок покупателя расположен выше равновесных цен на графике. В таком случае возникает перепроизводство товаров, избыток предложения над спросом. Сфера между линиями спроса и предложения, расположенная выше равновесных цен, показывает размеры *избытка*. При избытке предложения количество спроса (Q_d) меньше количества предложения (Q_s) ($Q_s > Q_d$), и в результате *конкурируют продавцы*. Это *насыщенный рынок*, и нужен *маркетинг при реализации товаров*. В результате конкуренции производителей цены понижаются.

Фрагмент кривой предложения выше цены равновесия показывает степень излишка товаров.

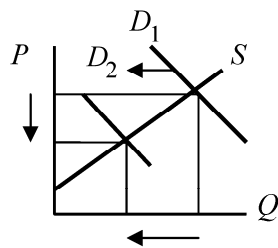
Рынок производителя расположен ниже равновесных цен на графике. На нем недостаток товаров, неудовлетворенный спрос на них, дефицит. При избытке спроса $Q_s < Q_d$ конкурируют покупатели. Цена производителя (предложения) — минимальная цена, по кото-

рой продавцы готовы реализовать товары. На рынке производителя конкурируют покупатели, а цены растут.

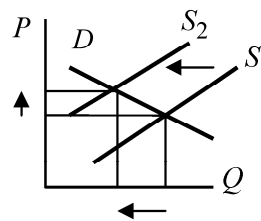


Одновременный анализ сдвигов кривых спроса и предложения служит для выяснения *законов рыночного ценообразования*. Возможны разные сочетания сдвигов: неизменна одна линия (спроса или предложения), а другая сдвигается; обе сдвигаются одновременно.

Если цены ниже равновесных, то объем предложения меньше объема спроса, и цены растут. Если выше, то цены падают. В условиях свободного рынка цены *стихийно стремятся к точке равновесия* — идеалу свободного рынка.

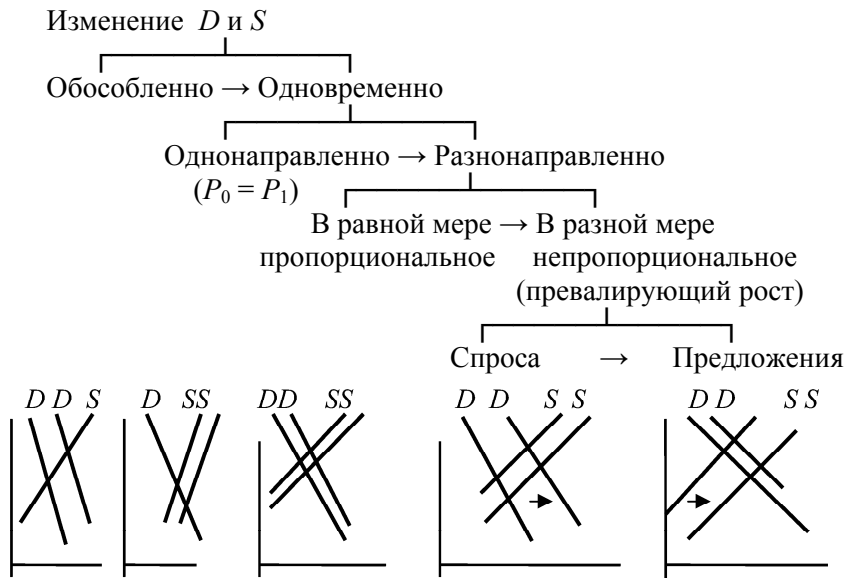


Сокращение рыночного спроса



Сокращение рыночного предложения

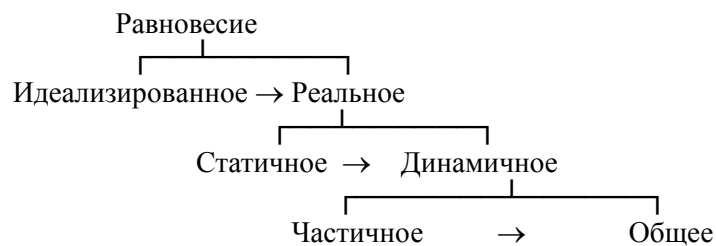
Цены постоянно колеблются.



Рассматривают формы равновесия:

- 1) частное — рынки отдельных товаров;
- 2) общее — всего рынка товаров;
- 3) совокупное — рынка с учетом нерыночных агентов.

Равновесие может быть различным.

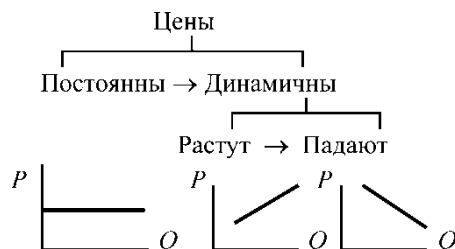


Статичное равновесие имеет место при неизменности цен.

Частичное равновесие представляет собой **динамичное** движение цен, отклоняющееся от равновесия и постоянно к нему возвращающееся на том же самом уровне. Это постоянное колебание цен,

которое не имеет определенной тенденции к сдвигу в какую-либо сторону. Это норма поведения рыночных цен, которые всегда несколько различны у продавцов. Переход к общему равновесию предполагает выделение основных сдвигов цен на более или менее продолжительный период.

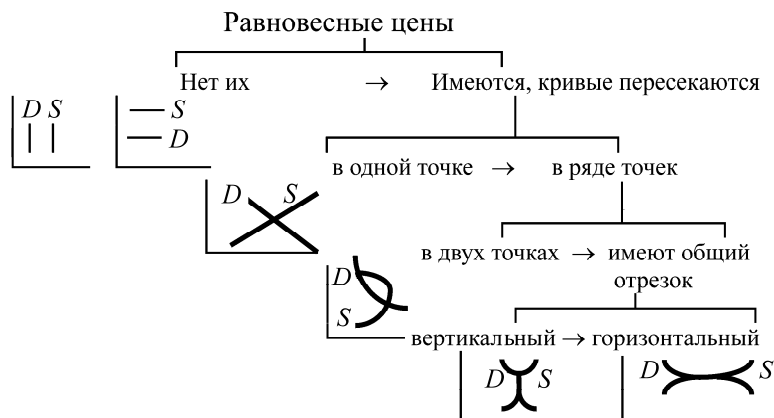
Общее равновесие возникает ввиду действия всех факторов. Возможны три типа изменения цен: при застойной технологии (горизонтальная линия) цены не меняются, при росте производительности труда — падают, при убывающей производительности — растут.



Системный анализ спроса и предложения предполагает знание основных типов соотнесений линий спроса и предложения на графике. *Непересекающиеся* линии спроса и предложения следует считать предельной идеализацией, лежащей в основе анализа. Их можно понять с помощью идеализированных товаров. Спрос на воздух всегда меньше предложения, а поэтому люди потребляют его при нулевой цене (вертикальные параллельные линии). *Нулевая цена* — рынок свободных благ (например, бездомных котят). Спрос на золотой автомобиль всегда меньше возможного предложения его (горизонтальные параллельные линии). *Нулевой объем* — золотые унитазы (нерационально их производить).

Линии спроса и предложения *пересекаются*. В простом случае они пересекаются в одной точке, что и является обычно главным объектом анализа. В то же время эти линии обычно пересекаются в ряде точек. Такое пересечение имеет место в отношении *товара рабочей силы*, когда линии пересекаются дважды. Нормой пересечения

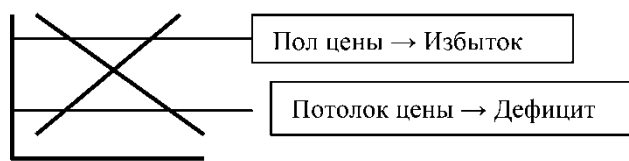
является наличие общего отрезка — вертикального или горизонтального, что свидетельствует о некоторой *гибкости рынка*.



Цены зависят не только от рынка, но и от власти, которая может устанавливать верхний или нижний их предел. В таком случае возникают лимитные цены и понятия «потолок» и «пол цен».

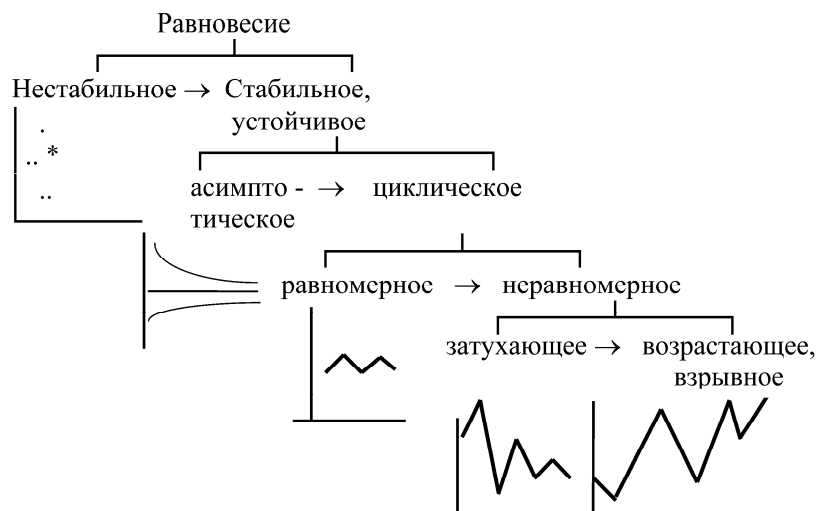
Потолок цен — установленная на законном основании максимальная цена на товар или услуги ниже равновесия.

Пол (нижний предел) цены — минимальная цена, установленная правительством и превышающая цену равновесия.



Как устанавливается рыночное равновесие?

Рыночное равновесие — соответствие между объемом и структурой спроса на товары и услуги и объемом и структурой предложения. Оно устанавливается различно:



9. Эластичность

9.1. Сущность эластичности

Спрос и предложение — фундаментальные законы рынка. Более содержательное их познание предполагает понимание законов их *изменения и количественного измерения*.

Цена определяет спрос и предложение. Но цена по-разному воздействует на спрос и предложение товаров. Поэтому надо измерить *реакцию* покупателей и продавцов на изменение цены.

Покупатели и продавцы различно реагируют на изменения цен. Почему одни реагируют так, а другие иначе?

Средством ответа на эту проблему является анализ эластичности (гибкости) реагирования покупателей и продавцов. Понятие эластичности ввел А. Маршалл.

Эластичность — мера реакции одной величины на изменения другой — аргумента на функцию. Эластичность *количественно оценивает* степень реакции субъектов рынка на изменение цен.

Эластичность характеризует *восприимчивость* покупателей и продавцов к изменению цен, или чувствительность спроса и предложения к изменению рыночных факторов.

При анализе эластичности обращают внимание на *степень* воздействия изменений цены на изменения величин спроса и предложения.

Эластичность определяется как частное от деления изменения функции при изменении аргумента.

Например, если цена выросла на 10%, а спрос сократился на 5%, то коэффициент эластичности $5 : 10 = 0,5$.

Общая формула эластичности:

$$E = \frac{\Delta Q}{\Delta P},$$

где $\Delta Q = \frac{Q_1 - Q_0}{Q_0} \cdot 100$; $\Delta P = \frac{P_1 - P_0}{P_0} \cdot 100$;

$$E = \frac{\text{Процентное изменение функции}}{\text{Процентное изменение аргумента}}.$$

Различают формы коэффициентов эластичности E :

$E > 1$, эластичен;

$E = 1$, единичная эластичность;

$E < 1$, неэластичен.

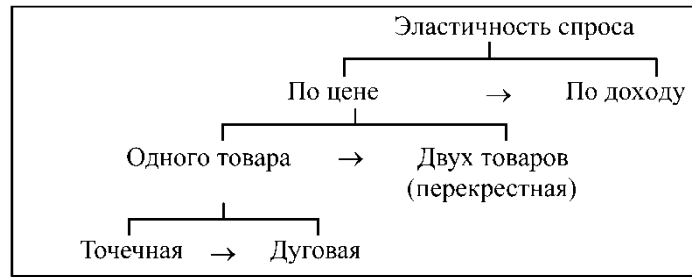
Если коэффициент имеет минусовое значение, на это не обращают внимания. Минус показывает, что цена и спрос изменяются в разных направлениях.

Для определения эластичности обычно предполагают прямую линию как предельную степень абстрагирования от реального спроса.

Выделяют *эластичность спроса* и *предложения*. Каждую из них анализируют на основе разных подходов.

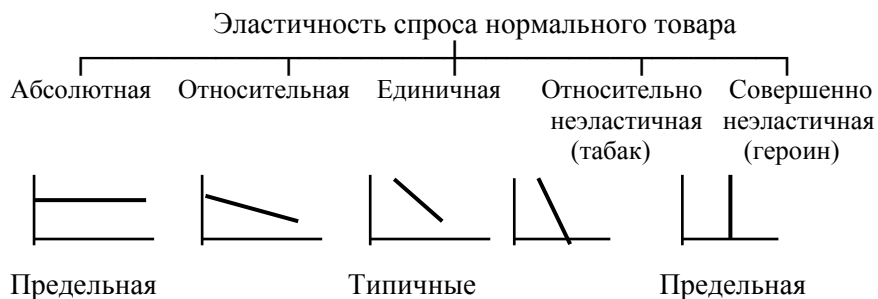
9.2. Эластичность спроса

Спрос — функция многих аргументов. Поэтому различают следующие формы эластичности.



I. Эластичность спроса по цене (E_D^P) показывает зависимость изменения величины спроса при изменении цены.

Эластичность спроса проявляется в *наклоне линии спроса*. Степень наклона линии спроса варьирует от вертикального до горизонтального направления. Эти два предельных ее направления берут за основу анализа реальной эластичности спроса. Сами предельные линии обычно считают *мифами*, или предельной идеализацией при анализе. Абсолютно неэластичный спрос выражается прямой, идущей параллельно вертикальной оси, а абсолютно эластичный — параллельно горизонтальной оси.



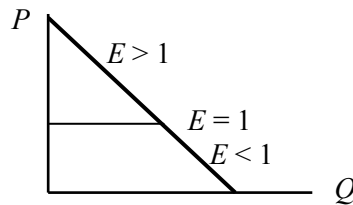
Эластичность спроса характеризует степень влияния изменений спроса при изменении цены. *Эластичный спрос* имеет место тогда, когда *покупки растут быстрее роста цен*. Иначе эластичный спрос — спрос, имеющий тенденцию меняться в зависимости от незначительных колебаний цены.

Неэластичный спрос имеет место тогда, когда *покупки растут медленнее роста цен*, или иначе: неэластичный спрос — спрос, имеющий тенденцию оставаться неизменным, несмотря на небольшие изменения цены.

Если небольшое изменение цены сильно изменяет объем покупок, то спрос эластичен. Если большое изменение цены немного изменяет величину спроса, то спрос неэластичен.



Эластичность спроса не является постоянной вдоль всей кривой спроса. Она неодинакова в разных точках кривой спроса. Ее величина изменяется вдоль кривой спроса (уменьшается сверху вниз).



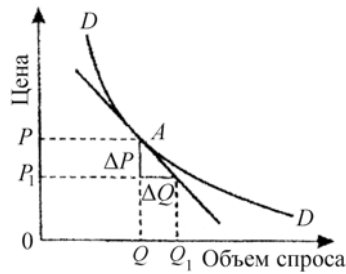
Чем ниже по кривой спроса, тем эластичность меньше.

А. Точечная эластичность — эластичность, измеренная в одной точке кривой спроса (или предложения).

Точечная эластичность может быть определена, если провести касательную кривой спроса. Значение точечной эластичности обратно пропорционально тангенсу угла наклона касательной.

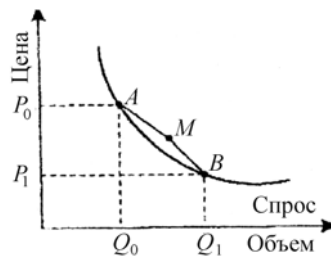
Ее рассчитывают по формуле.

$$E = \frac{\Delta Q}{\Delta P} \cdot \frac{P}{Q}$$



Б. Дуговая эластичность характеризует изменения на определенном интервале кривой спроса (предложения). В таком случае P и Q определяют по правилу средних величин. Ее считают по формуле

$$E = \frac{\Delta Q}{\Delta P} \cdot \frac{P}{Q} = \frac{(Q_1 - Q_0)(P_0 + P_1)}{(Q_0 + Q_1)(P_1 - P_0)}$$



В. Перекрестная эластичность показывает процентное изменение спроса (предложения) на товар A относительно изменения цен на товар B . Она отражает тенденцию покупателей к переходу от одного товара к другому при росте цены первого товара. Перекрестная эластичность измеряется различно, обычно соотношением прироста цен на разные товары.

$$E_{AB} = \frac{\Delta Q_A}{\Delta P_B} \cdot \frac{P_B}{Q_A}$$

Если $E_{AB} > 0$, то имеем дело с *взаимозаменяемыми* товарами (субститутами). Например, рост цены на апельсины вызовет увеличение объема спроса на мандарины, поскольку они окажутся срав-

нительно более дешевыми, рост цен на один товар ведет к росту спроса на другой товар (*прямая, положительная зависимость*).

Если $E_{AB} < 0$, то речь идет о *взаимодополняемых* товарах (комплементерах). Если подешевел один товар, то это приведет к росту спроса на него и сопряженные товары. Рост цен на товар ведет к падению спроса на другой товар (*обратная, отрицательная зависимость*).

Если $E_{AB} = 0$, то товары *нейтральны* (*нулевая зависимость*), никак не связаны между собой.

Чем больше эластичность спроса на благо, тем выше степень заменяемости благ (если $E_X^D = +\infty$, то A и B — совершенные субституты). И наоборот, чем меньше эластичность, тем больше взаимодополняемость (если $E_X^D = -\infty$, то мы имеем пример жесткой взаимодополняемости).

Факторы, влияющие на эластичность спроса:

— *заменяемость товаров*: чем больше хороших заменителей товара, тем эластичнее спрос. У *субститутов* она *положительна* (рост спроса на товар A ведет к росту цены на B). У *комплементеров* она *отрицательна* (рост спроса на товар A ведет к падению цены на товар B);

— *степень необходимости товара*: чем она выше, тем ниже эластичность;

— *наличие товаров-заменителей*: чем их больше, тем больше эластичность;

— *удельный вес расходов на товар в доходе потребителя*: чем выше эта доля, тем выше эластичность;

— *время*: период времени на принятие решения о покупке: чем больше время, тем больше эластичность.

Товары с эластичным спросом: предметы роскоши; товары, стоимость которых существенна для семейного бюджета; легкозаменяемые товары (фрукты, мясо).

Товары неэластичного спроса: первой необходимости; товары, стоимость которых незначительная для семейного бюджета; трудно заменимые.

II. Эластичность спроса по доходу (точечная и дуговая):

$$E_D^I = \frac{\Delta Q}{\Delta I} \cdot \frac{I}{Q} \text{ — точечная;}$$

$$E_D^I = \frac{Q_2 - Q_1}{Q_2 + Q_1} \cdot \frac{I_2 + I_1}{I_2 - I_1} \text{ — дуговая,}$$

где I_1, Q_1 — первоначальные величины дохода и спроса соответственно;

I_2, Q_2 — конечные величины дохода и спроса соответственно;

ΔQ — процентное изменение величины спроса;

ΔI — процентное изменение дохода.

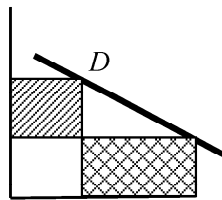
Эластичность по доходу положительна (> 0) у *нормальных* товаров

$$\Delta I \uparrow \rightarrow \Delta Q \uparrow$$

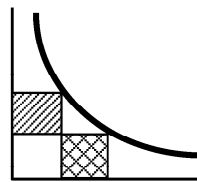
и отрицательна (< 0) у *низших* товаров

$$\Delta I \uparrow \rightarrow \Delta Q \downarrow.$$

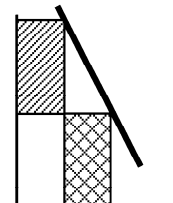
III. Эластичность спроса по общей величине выручки предпринимателя



Эластичный



Единичная



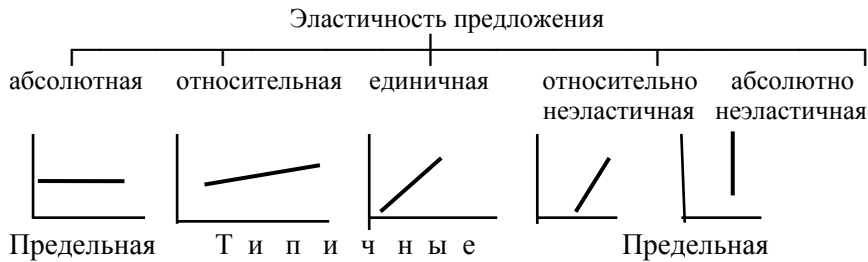
Неэластичная

Общая выручка — сумма денег, полученная продавцом от продажи товара за определенный период времени. Рассчитывается умножением цены на величину спроса

$$TR = P \cdot Q.$$

9.3. Эластичность предложения

Эластичность предложения анализируют аналогично эластичности спроса. Она показывает степень реагирования продавцов на изменение цены товара



Эластичность предложения по цене показывает, насколько процентов изменится величина предложения товара при изменении его цены на 1%.

Различают *дуговую эластичность* предложения и *точечную эластичность по цене*. Они аналогичны спросу.

Например, цена изменилась с 0,7 до 1,2, а предложение увеличилось с 200 до 280. В таком случае эластичность равна $80 \cdot 1,9 : 480 \cdot 0,5 = 0,63$. Предложение неэластично.

Факторы, влияющие на эластичность предложения:

— **фактор времени**. А. Маршалл ввел три временных отрезка. У нас называют их различно:



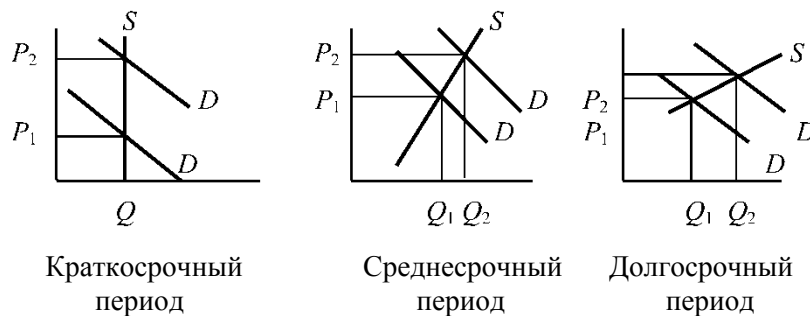
Мгновенное (краткосрочное) равновесие в кратчайший (рыночный) период — время, в течение которого производитель не может изменить предложение товаров. Он не успевает среагировать на изменение спроса. Равновесие достигается лишь повышением цен при росте

спроса на товары и неизменном предложении. В таком случае все издержки — «в прошлом», а поэтому они постоянны. Появление моды ведет к быстрому спросу на товар при невозможности быстрого изменения предложения на товар. Неизменность предложения на товар при быстром росте спроса ведет к росту цен. В таком случае линия спроса вертикальна, предложение по цене не эластично.

Среднесрочное (короткое) равновесие возникает в период, в течение которого мощности неизменны. Можно изменить интенсивность их использования — нанять дополнительных рабочих для ночной смены, купить сырье и т. п. Такое равновесие имеет место тогда, когда растет постоянно спрос на товары и, соответственно, растет его предложение ввиду более полного использования мощностей действующих предприятий и интенсивности труда, производства (интенсивный фактор, число предприятий не меняется).

Долгосрочное (длительное) равновесие возникает в долгосрочный период, когда можно изменить все факторы производства, в том числе мощности. Тенденция к росту спроса сохраняется в течение длительного времени, и в этом случае действует экстенсивный фактор: строят новые мощности на действующих предприятиях или возникают новые предприятия по производству данного товара. Кривая предложения более пологая — предложение по цене эластично.

Чем длительнее период, тем производители могут адекватнее отреагировать на изменение цены и увеличить предложение товаров. Это проявляется в наклоне кривой предложения — чем больше время, тем эластичнее предложение.



Сравнивают отрезки:

$P_1 - P_2 > Q_1 - Q_2$. Цены изменяются больше, чем предложение, предложение неэластично.

$P_1 - P_2 < Q_1 - Q_2$. Предложение изменяется больше, чем цены, предложение эластично.

В текущий момент оно неэластично. В краткосрочном периоде эластичнее за счет повышения использования мощностей, а в долгосрочное время — за счет их расширения.

Эластичность зависит:

- от наличия резервов производства;
- типа производимых товаров;
- запасов (возможность хранить товары);
- налогов;
- численности производителей и др.

9.4. Значение теории эластичности

1. Для фирм она основа определения стратегии ценообразования при маркетинговых исследованиях.

2. Для налоговой политики государства: на кого перекладывать косвенные налоги — на производителя или потребителя (покупателя). В таком случае действуют законы распределения налогового бремени:

— чем выше эластичность, тем меньше доля покупателей и больше доля производителей;

— чем меньше эластичность, тем, наоборот, больше доля покупателей и меньше производителей.

10. Поведение потребителей

10.1. Общая характеристика потребления

В основе рынка лежит спрос индивидуальных покупателей — домохозяйств. Как он определяется и от чего он зависит? Для этого

нужно анализировать факторы, которые определяют поведение покупателей.

Потребности ↔ полезности.

Потребности — все, что нужно людям. Это конечный мотив их поведения. Средством удовлетворения потребностей служат блага (товары), обладающие полезностями.

При выборе товара потребитель должен определить его полезность. Как это возможно?

Люди удовлетворяют потребности с помощью разных благ, прежде всего свободных благ. Их мы потребляем, не думая об этом. Но в рыночной экономике главными являются товары. Прежде чем их потреблять, их надо купить.

Потребности → спрос → сделка (покупаем) → потребление.

Потребности должны стать спросом покупателя. *Как потребности превращаются в спрос?*

Анализ этого базируется на следующих предпосылках:

1. Суверенитет — каждый потребитель самостоятельно определяет свой спрос, превращает свои потребности в спрос, т. е. решает, что и сколько купить.

2. Рациональность — покупатель делает выбор с учетом максимизации своего потребления, извлечения максимальной потребности для себя.

3. Он руководствуется своими предпочтениями субъективно.

4. Он исходит из ограниченности своих возможностей, дохода.

5. Он действует на основе законов рынка — редкости благ, цен на товары и т. п.

Итак, потребители удовлетворяют потребности с помощью товаров, которые им полезны. Чем они руководствуются при измерении полезностей товаров?

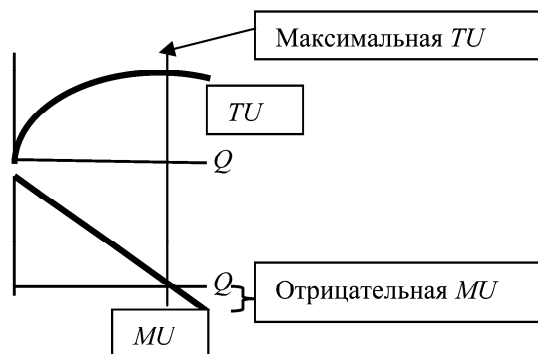
Как измерить полезность товара? Имеется ряд подходов к решению проблемы.

В середине XIX века возникла **кардиналистская (количественная)** концепция. Кардиналисты (У. Джевонс) ввели понятие

«ютиль» и пытались найти универсальную меру соизмерения товаров. Они различали две полезности:

Общая полезность (TU) — удовлетворение, которое получают люди от потребления всего имеющегося у них количества благ данного вида. Она растет до определенного уровня, а затем падает. Потребление определенного количества ведет к насыщению — пределу. Скажем, 7 яблок — предельное количество, которые можно одновременно съесть.

Предельная полезность (MU) — изменение полезности при увеличении объема потребления данного блага на единицу.



Предельной полезностью называют полезность каждой дополнительной единицы блага по мере насыщения человека. Законом является убывание (падение) предельной полезности каждой последующей единицы блага: по мере насыщения потребности в благе полезность каждой дополнительной его единицы для данного индивида убывает. Общая полезность растет, когда предельная полезность уменьшается.

Кривая предельной полезности имеет тот же вид, что и *кривая спроса*. Это указывает на то, что потребитель готов приобретать дополнительные единицы блага только в том случае, если они будут продаваться по более низким ценам, чем прежде. Это объясняется тем, что они приносят ему меньше удовлетворения, чем единицы,

приобретенные раньше, т. е. обладают снижающейся предельной полезностью. Соответственно, если цена будет расти, то потребитель станет сокращать потребление, отказываясь постепенно от тех единиц блага, которые приносят ему меньше удовлетворения.

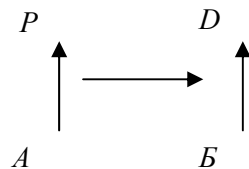
Закон обратной зависимости величины спроса от цены вытекает из закона убывающей предельной полезности.

Кардиналистский подход не привел к нахождению универсальных измерителей полезности. Его подвергли критике ординалисты (Парето), и возник *ординалистский подход*. Он состоит в определении сравнительной, порядковой полезности благ — предпочтении покупателей при выборе товаров. Потребители ранжируют блага по полезности, сопоставляя их полезности.

Главная цель такого анализа — выявление значения *заменяемости и дополнения* товаров как факторов поведения покупателя на рынке. В связи с этим выделяют товары:

— **нейтральные** — изменения их цен не оказывает влияния на цены других товаров;

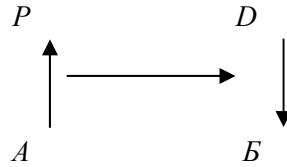
— **взаимозаменяемые (субституты)**. Заменяемые товары близки по своим полезностям, например масло и маргарин. Рост (падение) цен на них ведет к росту (падению) цен на другие товары. Прямая зависимость изменения их цен: если цены на один товар выросли, то предпочтут купить товар-заменитель. А поэтому растут на него спрос и цена.



Рост цены (P) на товары A ведет к росту спроса (D) на товар B ;

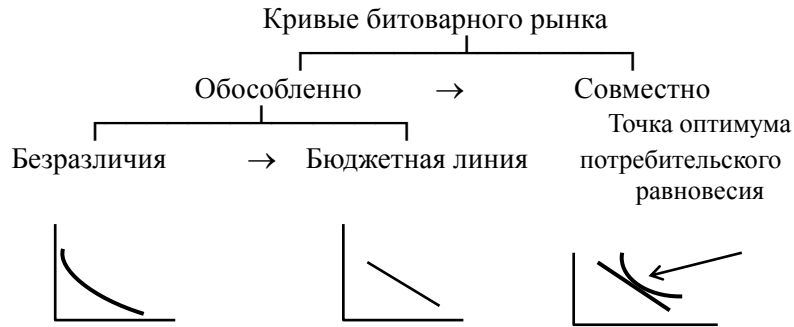
— **взаимодополняемые (комплементеры)**. Они дополняют друг друга, например автомобиль и бензин. Рост (падение) цен на один товар ведет к падению (росту) спроса на другой товар — об-

ратная зависимость. Эти соотношения товаров воздействуют на выбор покупателя: если купить автомобиль, то надо покупать и бензин.



Рост цены на товар *A* ведет к понижению спроса на товар *B*.

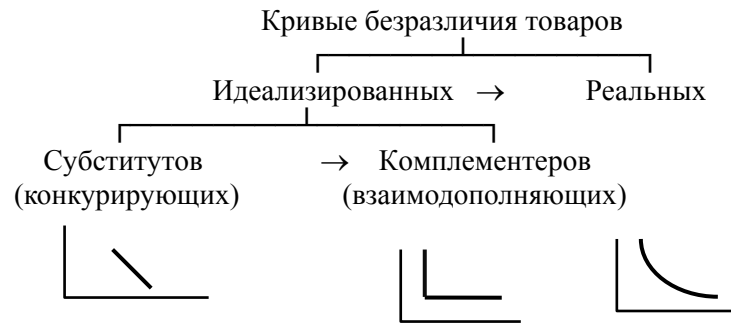
Ординалисты предложили технологию анализа на основе битоварного рынка — рынка двух товаров. В таком случае за осями координатной плоскости закрепляют определенные товары или их группы.



10.2. Кривые безразличия потребителя

Кривые безразличия потребителя (КБП) показывают желания, предпочтения, вкусы покупателей при выборе из двух товаров. КБП — линия, каждая точка которой представляет все комбинации двух товаров, обладающих одинаковой полезностью при условии, что потребителю безразлично, какую из них выбрать. КБП показывает совокупность наборов продуктов, обладающих равной полезностью для потребителя.

КБП неодинаковы у товаров:

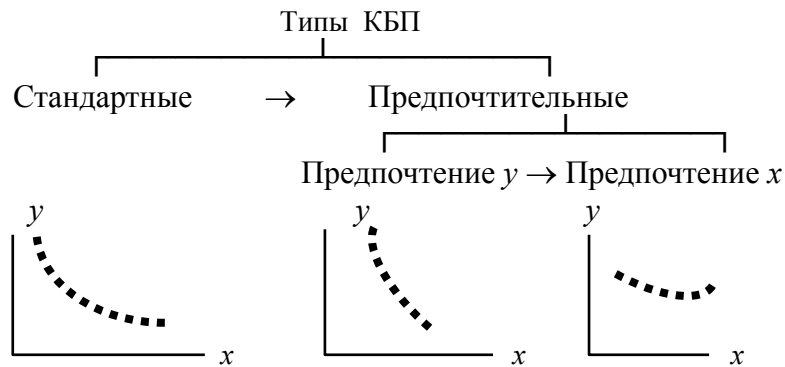


— При *совершенной взаимозаменяемости* два товара рассматривают как один товар, и КБП вырождается в прямую линию (постоянную).

— При *жесткой взаимодополняемости* товаров (правый и левый ботинок) линия становится углом со сторонами, идущими параллельно осям координат.

— У реальных товаров они имеют вид выгнутой к основанию кривой.

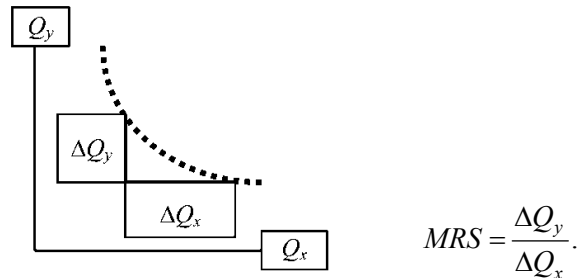
КБП реальных товаров могут быть различными.



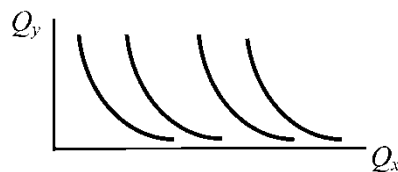
Их наклон показывает предпочитаемые товары. Их предельные положения — горизонтальная и вертикальная линии.

Горизонтальная и вертикальная линии показывают, что покупатель не потребляет другой товар.

КБП указывает на закон *понижающейся предельной нормы замещения* ($MRS = \text{marginal rate of substitution} = \Delta Q_y : \Delta Q_x$). MRS показывает, как много одного товара потребитель приносит в жертву с целью получения единицы другого товара без изменения общего уровня удовлетворения. MRS низших товаров падает при перемещении кривой вниз.



Карты кривых безразличия. КБП различаются у разных типов покупателей: бомжей, бедных, богатых и т. п. У каждого покупателя своя кривая безразличия, и она меняется при определенных условиях, сдвигается при изменившихся условиях, а поэтому от единичных КБП переходят к их системе, называемой «карта». Карта КБП представляет собой совокупность нескольких линий, показывающих все условия рынка. Линии карты КБП идут конгруэнтно — не пересекаются друг с другом.

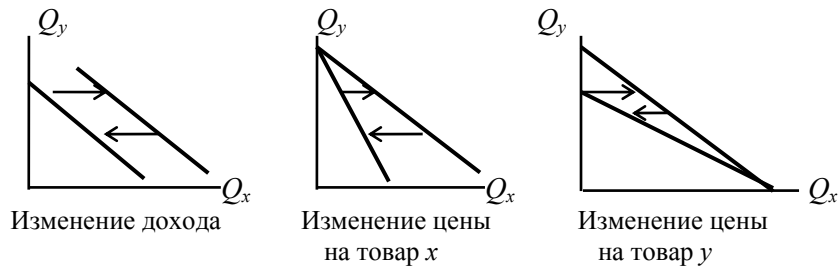


10.3. Кривые бюджетных линий

Кривые бюджетных линий (КБЛ) показывают возможности покупателя — доступность для него товаров в зависимости от цен и его дохода. Они графически отображают множество наборов продуктов, приобретение которых требует одинаковых затрат.

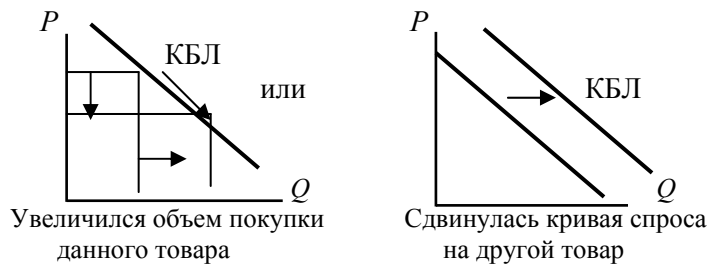
КБЛ показывает различные комбинации двух товаров, которые может купить индивид на основе определенной суммы денег и цен на товары. Например, доход 240 руб. Яблоки — 24 руб., апельсины — 30 руб. Сколько можно купить этих фруктов? Можно потратить все деньги на один товар, тогда не купишь другого товара. Можно потратить все деньги на второй товар. Обычно же деньги делят на две части и покупают тот и другой товар.

В зависимости от уровня цен на товары возможности покупателя показывает прямая, имеющая отрицательный наклон. При этом важно научиться понимать изменения наклона бюджетной линии при изменении цены одного или двух товаров — наклон КБЛ определяется отношением цен двух товаров, а изменение дохода ведет к параллельному ее сдвигу — сокращение денежного дохода потребителя вызовет смещение КБЛ влево, а рост — вправо.



Два следствия снижения цены нормального товара.

Эффект дохода — при снижении цены товара покупатель приобретет больше данных товаров, растет его покупательная способность, благосостояние (*прирост спроса на товар*)



Эффект замещения — при снижении цены товара покупатель отказывается от покупки других товаров и может их заменить данным товаром. В результате меняется *структура потребления (реструктуризация потребления)*.

При росте цены на товар потребитель переориентируется на другой товар, т. е. заменяет дорогие товары дешевыми. **Потребители склонны заменять дорогие продукты более дешевыми.** Потребитель будет покупать больше продукции, цена которой снизилась, и заменять ею другие товары, которые при этом относительно подорожали. Например, снижение цен на мясо птицы приведет к росту его покупки и сократит покупку говядины.

Общий эффект изменения цены — общие изменения объема спроса на товары. Он равен *сумме эффектов дохода и замещения*. В связи с этим выделяют два вида товара — *нормальные и низшей категории*.

У нормальных товаров эти два эффекта дополняют друг друга (снижение цены ведет к росту спроса на них), а у товаров низшей категории уменьшают.

Сопоставляют эффекты дохода (ЭД) и эффекты замещения (ЭЗ): $\text{ЭЗ} > \text{ЭД}$ или $\text{ЭД} > \text{ЭЗ}$. Если эффект замещения действует сильнее эффекта дохода, то кривая спроса на товар низшей категории будет иметь ту же форму, что и нормальный товар. Если наоборот, то объем спроса на товар низшей категории падает при снижении цены. Такой товар является товаром Гиффена. Товар Гиффена — частный случай товаров низшей категории.

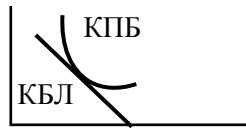
Соответственно анализируют карты КБЛ.



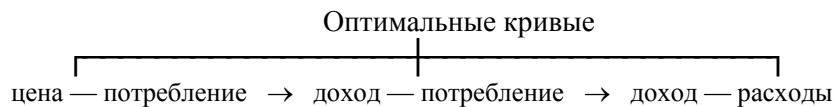
Карты кривых безразличия и бюджетных линий показывают разные факторы поведения покупателей — их вкусы и доступность товаров. На рынке эти факторы действуют одновременно, а поэтому покупатели должны учитывать и те, и другие.

10.4. Оптимальное поведение покупателей

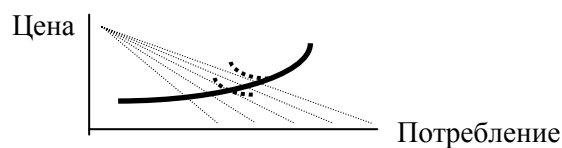
Учет желаний и возможностей покупателей иллюстрируют графиком потребительского равновесия. Для этого совмещают графики КБП и КБЛ. Точка их касания указывает *оптимальное поведение покупателя (потребительского равновесия)* на основе двух названных факторов.



Совмещение карт КБП и КБЛ — основа анализа кривых оптимальности. При этом на графиках не показывают полностью кривые безразличия и бюджетные линии, а КБП представляют фрагментарно. При совмещении карт КБП и КБЛ обращают внимание на точки их касания, которые показывают оптимум по этим критериям. Эти точки называют точками потребительского равновесия, или оптимума. Они отражают максимально возможную полезность при данном ограниченном доходе. Проводя через эти точки кривые, получают несколько их форм.



Цена — потребление. Если цена на один товар изменяется, то соответственно меняется наклон КБЛ и место их касания карты КБП. В результате возникает кривая «цена — потребление».

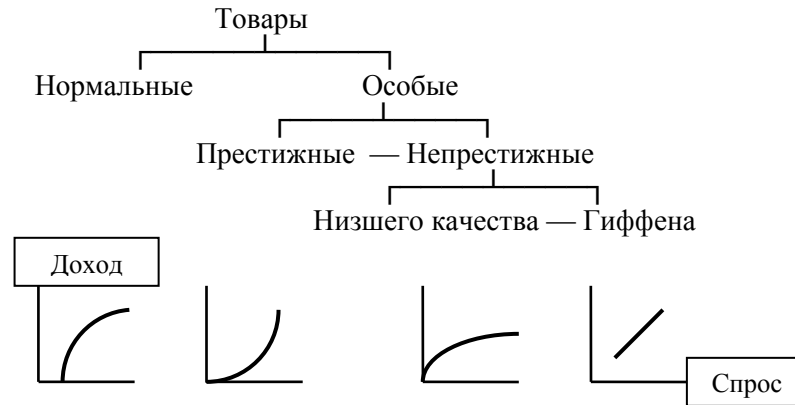


Доход — потребление. По мере роста дохода семьи изменяется ее потребление.

Выделяют разные формы кривых «доход – потребление»:

- обычных товаров;
- престижных товаров;
- непрестижных (низших категорий) товаров.

У нормальных товаров снижение цены ведет к росту спроса на него, действует эффект дохода. У низшего товара снижение цены ведет к росту покупки другого товара, эффект дохода и замещения действуют в противоположных направлениях. У товаров Гиффена повышение цены ведет к росту их покупки.



10.5. Кривые Э. Энгеля

От кривых битоварного рынка переходят к кривым реального рынка. **Кривой «доход — потребление» соответствует кривая «доход — расходы».** Последнюю называют **кривой Энгеля** (1821–1896). Она показывает зависимость спроса от уровня семейных доходов. Изучение рынка предполагает осмысление кривых Энгеля для разных товаров. Их строят на основе статистических данных. Для этого все множество товаров делят на две части — интересующий товар и все остальные (A и неA). В результате используют статистику страны для характеристики ее развития с этой точки зрения.

Кривая Энгеля показывает величину расходов на товары в зависимости от роста дохода. *Закон Энгеля показывает прямую связь между типом покупаемых товаров и доходом покупателя.* Доля расхода на покупку товара может расти или падать. Доля расхода на товары первой необходимости падает, а доля расходов на предметы роскоши растет. По мере роста дохода семьи падает потребление низкокачественных товаров.

Закон Э. Энгеля при росте уровня жизни:

- падает доля дохода, расходуемая на продукты питания;
- мало меняется доля расходов на одежду, жилье и услуги;
- растет доля расходов на культурные товары.

11. Функционирование фирмы

Существуют три основные формы рынка: свободный, капитала, монополистический. Рассмотрели свободный рынок, начинаем изучать законы рынка капитала. В связи с этим надо понять сущность капитала. Капитал — самовозрастающие деньги, или деньги, которые делают деньги — приносят прибыль. Три формы капитала:

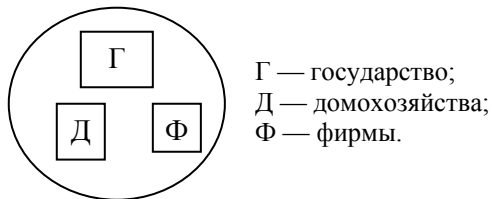
Кредит Д — Д.

Коммерция Д—Т—Д.

Промышленность Д— Т ...П... Т— Д.

Здесь рассматриваем их деятельность в целом под названием фирмы. Фирма (Ф) — важнейший элемент (агент, субъект) рынка.

Экономика — единство трех элементов:



Экономика — система организаций. Выделяют такие их формы:

— некоммерческие, например биржа, центральный банк;

— коммерческие, действующие ради прибыли. Их называют фирмами.

Цели фирм — максимизация:

- прибыли;
- доли рынка;
- темпов роста.

11.1. Предпринимательство и фирмы

Разделение труда породило рынок в форме простого товарного производства. На нем действуют предприниматели — ремесленники, фермеры и т. п., создающие предприятия.

Предпринимательство — основа рыночной экономики, обеспечивающая создание материальных благ и услуг. Оно основано на инициативности, активности, предприимчивости и предполагает риск. У предпринимателя должна быть идея «золотой жилы» для своего дела. Он берет на себя ответственность за результаты своей деятельности. Он осуществляет комбинацию экономических ресурсов для создания конкурентоспособных товаров и услуг. Он обеспечивает:

- создание нового блага;
- разработку нового метода производства;
- освоение новых рынков сбыта;
- получение новых источников сырья;
- проведение реорганизации производства и т. д.

Предприятия — юридическое оформление деятельности предпринимателей. Это исторически сложившиеся формы хозяйствования. Они прошли сложный путь становления от простой кооперации, мануфактуры, фабрик, заводов до современных многоотраслевых концернов, конгломератов.

Предприятия — основное звено экономики. Их формы:

- производственные;
- торговые (коммерческие);
- финансовые.

На *производственных* предприятиях:

- создаются материальные блага и услуги;

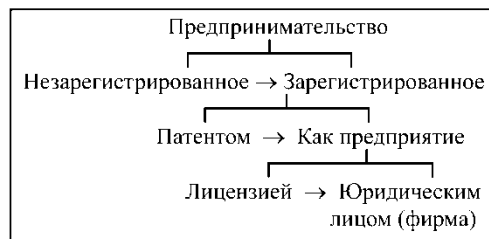
- возникают трудовые коллективы;
- субъекты рынка реализуют свои экономические интересы.

Они представляют единство двух сторон:

Во-первых, производственно-технической, зависимой от используемого сырья, оборудования, технологий и т. п. С этой точки зрения различают отрасли — промышленность, строительство, транспорт, сельское хозяйство, торговлю.

Во-вторых, социально-экономической стороны как проявление производственных отношений. Они экономически самостоятельны и обособлены от других предприятий. Это происходит потому, что каждое предприятие:

- наделено собственными средствами производства;
- характеризуется технологической завершенностью производственного процесса;
- имеет собственные интересы и т. п.

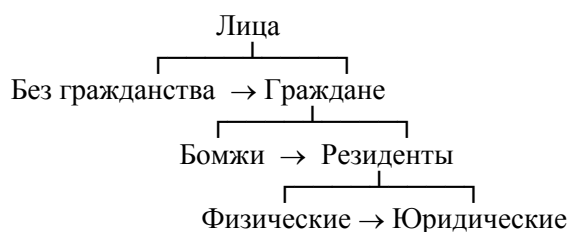


Предпринимательство может существовать без регистрации. В таком случае оно оказывается элементом теневой экономики. Его основой могут быть патенты (цена патента — налог вперед) и лицензии (налог по результатам бизнеса). Регистрация юридического лица ведет к образованию фирмы.

В связи с этим следует различать понятия:



Физические лица → граждане (без гражданства) →
→ резиденты (или бомжи) → юридические лица (организации)



Свободный рынок порождает на определенном этапе капитал. Предприниматели становятся промышленниками или капиталистами. Они работают ради прибыли, и юридической формой их деятельности являются фирмы.

Фирмы. Ранее предприятия существовали самостоятельно. И сегодня существуют просто предприятия. Когда они объединяются, то возникают фирмы. Теорию фирм разработал Коуз в 1930-х гг. Он исходил из трансакционных издержек — расходов на организацию сотрудничества предприятий. В условиях свободной конкуренции они равны нулю, а по мере роста размеров предприятий они растут. Для их минимизации предприятия объединяются, что уменьшает издержки на организацию сотрудничества.

Объединения фирм бывают:

горизонтальные — у них одинаковая продукция;

вертикальные — на разных стадиях производственной кооперации: руда — чугун — сталь — прокат — машиностроение;

конгломераты — объединение не взаимосвязанных отраслей.

Это обычно крупные фирмы.

Признаки фирм:

- 1) производят товары или услуги;
- 2) покупают или арендуют факторы производства;
- 3) товары продают на рынке;
- 4) цель — прибыль.

Сейчас фирмой называют любое предприятие.

11.2. Формы фирм

Существует много форм фирм (предприятий):

- производственные;
- коммерческие;
- финансовые;
- посреднические;
- страховые и др.

Выделяют следующие их формы:



Достоинства и недостатки каждой из них.

1. **Индивидуальные (личные)** предприятия — самостоятельное ведение дел в личных интересах. Его легко учредить — сделать легальным, не нужны расходы на юридические услуги, относительно низкий первоначальный капитал, собственник является менеджером и легко контролирует деятельность фирмы.

Индивидуальные фирмы бывают семейными. Из 16 млн фирм США 10 млн имеют доходы менее 50 тыс. долл. в год, т. е. являются индивидуальными (в них часто занят один работник).

В нашей стране их называли индивидуальная трудовая деятельность (ИТД), индивидуальное частное предприятие (ИЧП), а сейчас индивидуальные предприниматели (ИП). ИП является формой малого бизнеса, но может быть и крупным бизнесом, на котором заняты тысячи работающих. Соответственно, растут расходы по управлению им, и собственник нанимает менеджеров и т. п.

Их недостатки:

- капитал ограничен, и трудно получить кредит;
- собственник не обязательно профессионал;
- большой риск.

2. **Совместные организации** — главная форма фирм. Они многообразны, к ним относят кооперативы, артели, товарищества,

партнерства (эти слова в целом синонимы, хотя имеются различия между ними в разных странах). Это обычно объединения физических лиц с полной ответственностью за деятельность предприятия и ее результаты.

Их преимущества: легко учредить, объединение капиталов разных лиц, легче получить кредит в банке, имеется возможность специализации в управлении.

Недостатки: интересы партнеров не всегда совпадают, неограниченная ответственность, недолговечность существования, опасность мошенничества некоторых его членов.

Корпорации — главная форма фирм. Это — объединение юридических лиц, имеющих ограниченную ответственность за результаты деятельности объединения. Корпорациям присуще обособление юридического лица от физических лиц, участвующих в них.

Фирмы — юридически оформленный бизнес. В них имеют место неполноправные и даже неправовые действия, а поэтому фактически существует и теневой рынок. Теневая экономика охватывает все формы рыночной деятельности, которые не зарегистрированы. По различным оценкам она достигает 1/4 рыночной экономики в некоторых странах.

Акционерные фирмы в XIX веке называли трестами, а в настоящее время в Англии их называют компаниями, а в США — корпорациями. В России корпорациями считают ОАО и ЗАО.

Объединяются капиталы разных лиц, выпускаются ценные бумаги — акции. Они указывают на долю акционера в собственности фирмы. На акции платят дивиденды и на их основе определяют цену акций.

Элементы организации акционерных фирм:

акционеры — собственники капитала, создавшие фирму;

акции — долевая ценная бумага;

облигация — долговая ценная бумага;

дивиденды — прибыль на акции.

Курс акций = дивиденд : ставка банковского процента · 100.

Например: 10 долларов : 5% · 100 = 200 долларов.

Капитализация — определение цены фирм на основе курса их акций.

Золотое правило акционера — «не хранить яйца в одной корзине».

Портфель акций — такой набор акций разных предприятий, ценность которого растет в любых условиях.

Контрольный пакет акций — доля акций, дающая право решающего голоса.

Многообразие акций — простые, привилегированные. Собственники простых акций участвуют в управлении и несут большую ответственность.

Корпорации привлекают капитал также с помощью облигаций. По ним выплачивают в первую очередь гарантированный фиксированный доход. Их выпускают на ограниченный срок и выкупают.

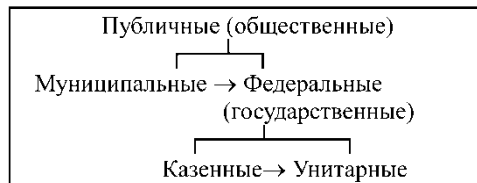
Преимущества корпораций: легко привлекают капитал и кредит. При банкротстве корпорации акционеры теряют свои акции, но не рискуют другим своим капиталом. Они существуют долго.

Недостатки: трудно зарегистрировать, возможность злоупотреблений менеджерами, двойное налогообложение, разделение функций собственности и управления, конфликты между ними. Возможность оппортунистического поведения менеджеров — их махинации как инсайдеров, т. е. служба не акционерам, а себе.

Общественные, публичные, унитарные фирмы принадлежат органам власти — муниципалитетам (МУПы) и государству (ГУПы и ФГУПы). Они не собственники имущества. Выделяют две их формы:

— на правах *хозяйственного ведения* — государство не отвечает по обязательствам государственных фирм, например ОАО РЖД;

— казенные предприятия, которые действуют на правах *оперативного управления*. За их деятельность несет ответственность правительство.



Предпринимательские сети — факт разобщенного бизнеса на основе учета взаимных интересов для обеспечения устойчивости положения. *Горизонтальные сети* включают интеграцию вспомогательных функций в бизнесе. *Франчайзинг* (франшиза) является некоторой интеграцией основного дела. Ее основой является аренда (продажа) лицензии на технологию или товарный знак. Это более развитая интеграция на основе долевого участия с частичной (корпорация) и полной (кооператив) ответственностью. Особой формой совместного бизнеса являются предпринимательство в составе фирм (внутрифирменное) при микромаркете (их следует объяснить особо), сетевые технопарки, сетевой маркетинг. Их разновидностью является *аутсорсинг* — подряд вспомогательных услуг.

Численность фирм динамична. В США ежегодно возникает 2 млн фирм. Каждая четвертая фирма терпит банкротство на первом году, 90% из них не могут продержаться более 4 лет. В среднем они существуют 7 лет.

	США, %	
	От числа предприятий	Доля объема производства
Индивидуальные	70	6
Партнерства	10	4
Корпорации	20	90
Всего	100	100

11.3. Кругооборот и оборот капитала фирм

Функция промышленных фирм в рыночной экономике — производственная деятельность. Их специфику показывают формализовано следующим образом (Д — деньги, Т — товары, Рс — рабочая сила, Сп — средства производства, П — производство):

$$\text{Д} \rightarrow \text{Т} \begin{cases} \text{Рс} \\ \dots\dots\text{П} \dots\dots \text{Т}' \rightarrow \text{Д}' \\ \text{Сп} \end{cases}$$

Собственник денег авансирует их на покупку двух товаров – рабочей силы и средств производства. С помощью последних он организует производство новых товаров, которые затем реализует по цене, превышающей авансированные деньги. Становление предпринимательского капитала зависит от формирования рынка труда, т. е. появления новой формы товара — рабочей силы. Появление рабочей силы как товара свидетельствует о всеобщности товарных отношений — все факторы производства выступают в таких условиях как товары.

Функционирование промышленного капитала представляет единство трех основных процессов — движения, кругооборота и оборота.

Движение капитала — смена форм капитала при сделке. Капитал совершает постоянное движение с помощью актов купли и продажи товаров. Каждый такой переход формы капитала представляет собой движение капитала.

Кругооборот капитала есть движение капитала по трем стадиям с последовательной сменой форм и возвратом к исходной форме капитала в увеличенном, как правило, размере. Он состоит из двух сфер: производства и обращения. Каждая из них выполняет свою функцию в движении капитала. Возникновение промышленного капитала свидетельствует о начале действия экономического закона примата производства: производство становится главной сферой экономики. Сфера обращения состоит из сфер — снабжения и реализации (сбыта). Таким образом, капитал в своем кругообороте проходит три стадии:

снабжение → производство → реализация (сбыт).

Снабжение обеспечивает подготовку условий производства. В этой сфере происходит закупка всех необходимых факторов производства: рабочей силы, сырья, техники.

Производство — создание товара, прибыли (прибавочной стоимости). Издержки производства представляют собой все затраты на изготовление товара.

Реализация — продажа созданных товаров. Для получения прибыли необходимо продать все товары. Существуют различные способы реализации товаров. Расходы на реализацию товаров составляют издержки обращения.

Оборот капитала предполагает возвращение первоначально авансированной величины капитала. Поскольку разные части капитала движутся с разной скоростью, то получают усредненный показатель скорости оборота капитала. Оборот капитала заканчивается тогда, когда полученный в результате реализации капитал становится равным авансированному капиталу. Обычно выручку за год делят на величину авансированного капитала и получают число оборотов за год. Если же длительность года поделить на число оборотов, то получится величина длительности оборота. На основе этого критерия различают части капитала (актива, фондов).



Оборотный капитал возвращается полностью в течение каждого кругооборота. К нему относят сырье, электроэнергию и т. п. Его, в свою очередь, делят на оборотные производственные фонды (незавершенное производство, запасы, расходы будущего периода) и оборотные непроизводственные фонды (наличные деньги, готовые товары, дебиторская задолженность).

Основной капитал — часть капитала, которая принимает полностью участие в производстве, но переносит цену не сразу, а по частям в течение многих кругооборотов. К нему относят: сооружения, строения, здания, оборудование, технику и не относят ценные бумаги, например акции. Спецификой движения основного капитала является то, что его воспроизводство (оборот) состоит из трех стадий.



Применение (использование) основного капитала называют износом. Различают физический и моральный износ.

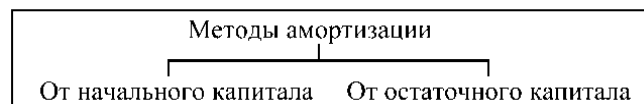
Физический износ — ухудшение полезности основного капитала по причине:

- а) вредного действия природы — ржавление, гниение и т. д.;
- б) производительного его использования.

Моральный износ — обесценивание основного капитала:

- а) при появлении принципиально новой техники, что ведет к отказу от старой техники;
- б) при росте производительности труда падают цены на ранее выпущенную технику и происходит ее уценка.

Потребление основного капитала происходит посредством амортизации. Амортизация — бухгалтерская операция по перенесению цены использованных основных средств на цены изготовленных товаров или снижению ценности актива в ходе их использования. Существуют различные методы амортизации.



В первом случае погашают равномерно от начальной величины авансированного капитала, во втором — погашение идет от оставшегося капитала.

Развитые страны часто проводят политику ускоренной амортизации: большую долю выручки от продажи товаров относят на амортизацию основного капитала, тем самым уменьшая долю прибыли в цене товара и налоги на прибыль. Амортизационные отчисления не облагаются налогом. Амортизацию рассчитывают на капитальный ремонт техники и на реновацию — полное обновление техники.

Восстановление (возмещение) основного капитала происходит различно. Ранее из выручки вычитали амортизацию и направляли ее на амортизационный фонд предприятия — два банковских счета (примерно пополам):

- капремонта — текущее содержание техники, модернизация ее;
- реновации — замена выбывшей техники.

В 1994 г. в нашей стране эти счета отменены¹. Амортизационные отчисления определяются, но не обособляются от других частей цены на расчетном счете. За его счет делают любые платежи, в том числе зарплаты. В таком случае возможно дезинвестирование — уменьшение капитальной базы фирмы («проедание»), уменьшение масштабов производства, падение качества продукции и деградация фирмы вообще. Это может быть элементом сознательной политики фирмы по переливу капитала в другие отрасли (см. Операционная прибыль, тема 13, разд. 13.3). В таком случае не обновляют технику и т. п., растет степень ее износа и т. д. Могут обеспечивать только текущую деятельность оборудования, зданий или капитальный ремонт и т. п. Но все это не исключает необходимости аккумуляции денежных средств для замены изношенного основного капитала, необходимого для нормального воспроизводства капитала. Последнее предполагает не только поддержание рабочего состояния оборудования, его модернизацию, но и замену его новым оборудованием. Это особенно актуально сейчас, когда сокращается время амортизации основного капитала.

При анализе оборота капитала изучают скорость движения всех частей капитала и получают систему показателей скорости оборота капитала. Общая скорость оборота капитала определяется посредством деления годовой выручки на авансированный капитал и выражается в числе оборотов в год или в длительности оборота в днях.

11.4. Производственная функция фирмы

Производство — трансформация (превращение) ресурсов в продукты (выпуск). Производственная функция показывает соотношение между количеством применяемых ресурсов и объемом выпуска.

При анализе производственного потенциала фирмы выделяют три формы продукта — общий, средний и предельный.

¹ Микроэкономика: практический подход / Под ред. Грязновой и др. 4-е изд., 2008. С. 194–196.

Объем производства зависит от многих факторов, прежде всего от двух — размера капитала (K) и труда (L):

$$Q = F(KL).$$

Формула показывает максимальный объем производства на основе наличных ресурсов

Общий (совокупный) продукт является результатом всех факторов. Он равен произведению величины продукции и цены (P):

$$TP = Q \cdot P.$$

Средний продукт рассчитывают на единицу труда и называют производительностью, или эффективностью:

$$AP = Q : L.$$

Предельный продукт — прирост общего продукта в результате применения дополнительной единицы труда:

$$MP = \Delta Q : \Delta L.$$

Напомню, выделяют три периода:

1. Мгновенный — нельзя изменить ни один фактор производства и объем производства.

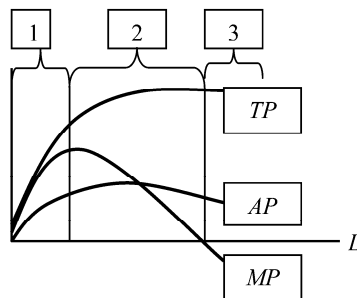
Краткосрочный — можно изменить переменный фактор, т. е. нанять дополнительных рабочих и работать не в одну смену.

2. Долгосрочный — можно изменить все факторы, в том числе построить новое предприятие

3. Анализируют деятельность фирм в каждом из этих периодов.

Краткосрочный период.

В таком случае капитал считают постоянным, а труд — переменным.



Первый этап — растет отдача, ускоренный рост MP .

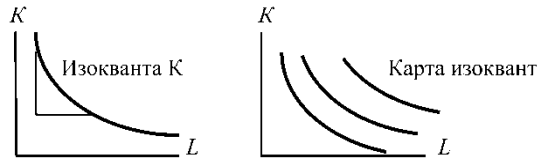
Второй — сокращается MP .

Третий — MP становится отрицательным.

Долгосрочный период.

Поведение фирмы анализируют аналогично поведению покупателей. Используют кривые изоквант, изокост, изоклиний. За осями декартовой плоскости закрепляют два основных фактора производства – капитал (K) и труд (L).

Изокванта — кривая, отражающая все варианты комбинаций факторов производства товаров, которые могут быть использованы для выпуска данного объема товаров (только натуральные показатели, типа кривых безразличия покупателей), карта изоквант показывает все возможности рынка при любом наборе ресурсов.

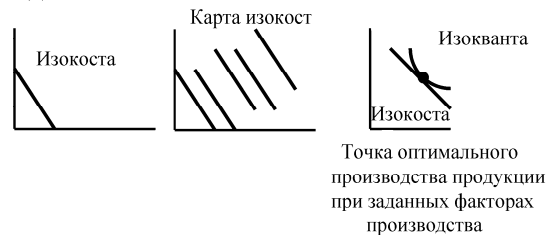


Предельная норма технологического замещения ресурса показывает, сколько единиц труда необходимо для замещения одной единицы капитала, чтобы объем выпуска не изменился

$$MRTS = \Delta K : \Delta L.$$

При оптимизации деятельности фирм учитывают не только технологию, но и финансовые возможности фирмы, цены факторов. Для этого строят изокосты.

Изокоста — набор комбинаций ресурсов, которые фирма может приобрести с учетом их рыночных цен при полном использовании своего бюджета.



При совмещении графиков изоквант и изокост определяют точку оптимального производства продукции при заданных факторах. Совмещением карт таких графиков определяют оптимальные точки поведения производителя, через которые проводят кривые изолиний, показывающие направление оптимального развития фирм при производстве разных товаров. Выделяют три их вида:



Максимизация прибыли достигается тогда, когда предельный продукт переменного фактора в денежном выражении равен его цене.

Закон убывающей эффективности состоит в снижении предельной производительности переменных ресурсов при неизменной величине постоянного ресурса.

12. Издержки и прибыль фирмы

12.1. Выручка фирмы

Выручка = Доход фирмы.

Выручка — поступление от реализации товара. Она представляет собой всю сумму денег. Ее называют доходом. Различают общую, среднюю и предельную выручку.



1. *Общая выручка (валовой доход) фирмы* - это полный денежный доход от реализации Q единиц продукции:

$$TR = P \cdot Q,$$

где P — цена; Q — количество продукции.

2. *Средняя выручка (средний доход)* — это денежный доход от реализации одной единицы продукции:

$$AR = TR/Q = P.$$

Средняя выручка всегда равна цене.

3. *Предельная выручка (предельный доход)* — это приращение общей выручки от реализации одной дополнительной единицы продукции:

$$MR = \Delta TR/\Delta Q.$$

Выручка = Издержки + Прибыль.

12.2. Издержки



А. Традиционная трактовка понятия издержек.

Расходы — фактически использованные труд и материальные ресурсы при производстве и реализации товаров. К расходам относят в определенной мере и потери (утраты, усушку и т. п., а также растраты). Не все расходы фиксируют, учитывают, измеряют.

Себестоимость — денежные затраты на производство и реализацию товаров. Они обычно охватывают не все издержки, а только учтенные на базе нормативных, официальных, усредненных величин. Бухгалтерские издержки называют себестоимостью.

Б. Новая трактовка понятия издержек изменяет прежде всего содержание. С XX века все более обособляют принадлежность капитала и предпринимательство на его основе. Последнее становится содержанием функции менеджеров. Тем самым затраты на организацию, руководство, управление капиталом все более оказываются элементом издержек производства на товар. В связи с этим издержки производства все более оказываются ценой производства (в терминологии XIX века), включающей нормальную или нулевую при-

быль, оцениваемую как заработок менеджеров (или выполнение собственниками этой функции).

Прежде всего, различают:



Внутренние (частные) издержки имеют место у производителя. Они — основа цен товаров.

Внешние издержки (эффекты, экстерналии) — у тех, кто несет убытки от вредного воздействия производства данного товара на окружающую среду или получает дополнительную выгоду. Иначе это убытки или выгоды третьих лиц, не участвующих в рыночных сделках (см. тему 20).

Общественные издержки являются совокупностью первых двух.

Внутренние издержки фирмы анализируют в краткосрочном и долгосрочном периодах. Различие этих подходов зависит от характера изменения факторов производства. В краткосрочном периоде изменяются только переменные, а в долгосрочном — и постоянные издержки.

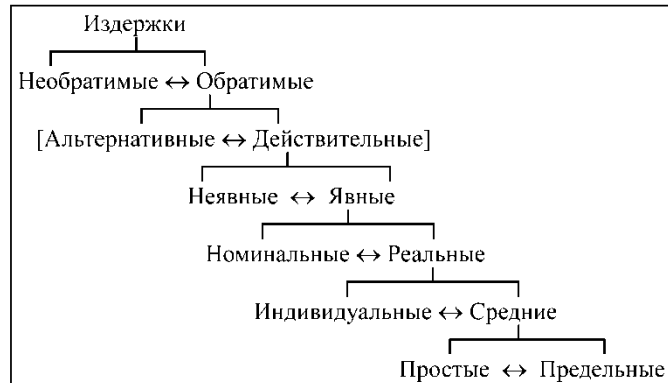


Краткосрочный период.

В краткосрочном периоде различают два вида факторов — постоянные и переменные. В данном случае нет возможности изменить постоянные факторы, прежде всего основной капитал. При этом выделяют следующие формы издержек.

Необратимые ↔ обратимые. Необратимые (безвозвратные, потери) затраты показывают те суммы денег, которые теряют в связи с ошибочно принятыми решениями по организации дела. Эти выплаты не могут быть возмещены за счет выручки. Они характеризу-

ют упущенные возможности, связанные с непродуманными решениями, принятыми ранее. То есть это убытки предприятия, которые приходится погашать за счет иных источников средств. Следует иметь в виду природу инновационного процесса: плодотворной обычно оказывается малая доля вновь разрабатываемых товаров (один из ста), а поэтому расходы на непродуктивные версии не могут быть отнесены (обратимы) на выручку от продажи соответствующих товаров. Их списывают на специально создаваемые за счет прибыли инновационные фонды.



Иное содержание приобретают безвозвратные издержки при отнесении к ним таких расходов, которые осуществляются фирмой раз и навсегда и не могут быть возвращены даже в том случае, когда фирма полностью прекращает свою деятельность (например, расходы на ее рекламу).

Альтернативные ↔ действительные. Понятие «альтернативные» издержки проблематично. Его все шире используют при объяснении издержек, но они не являются издержками в прямом смысле слова. В этом проявляется неустановившаяся терминология при переводе английского выражения «opportunity cost». Это словосочетание переводят и как издержки, и как стоимость, и как цена. Фактически речь идет не об издержках, а о цене, которую «платит» предприниматель при выборе того или иного дела. «Альтернативная стоимость — это цена, измеряемая через другую

вещь, которую вы должны отдать взамен». Ценой (платой) оказывается «потеря» — недополученная прибыль, выгода. Это понятие надо рассматривать не в ряду издержек, а при анализе прибыли — упущенная выгода, прибыль. Поскольку обычно это понятие рассматривают как форму издержек, то ниже покажем его смысл в существующих пояснениях.

Альтернативными называют также вмененные (хотя часто эти термины используют не как синонимы), приписываемые, экономические затраты (издержки, стоимость). В литературе отмечают многозначность этих терминов. Ими называют размер наибольшего дохода, от которого приходится отказываться, с тем чтобы начать какое-либо конкретное дело с помощью определенного капитала. Величина этих затрат показывает лучший отвергнутый вариант приложения капитала. Альтернативная стоимость равна доходу, который могли бы принести эти ресурсы при альтернативном, наиболее выгодном их применении.

$$\begin{aligned} \text{Упущенная выгода} &= \\ &= \text{Альтернативная прибыль} - \text{Действительная прибыль}. \end{aligned}$$

Действительные затраты показывают фактические расходы на производство и реализацию товара. При этом различают явные и неявные затраты.

Неявные ↔ явные. *Неявные* (имплицитные, вмененные, внутренние) издержки — величина затраченных ресурсов, являющихся собственностью предприятия, в том числе заработок (нормальная прибыль) предпринимателя и членов его семьи, земельная рента за свою землю, процент на собственный капитал (который он мог бы получить в банке). Производитель не платит себе, не включает эти расходы в издержки на товар. Это его потери, которые можно было бы получить за них, если их передать другим. Они не являются платежами другим лицам. Это упущенная выгода, доход, альтернативные издержки.

Явные издержки (внешние, бухгалтерские) — реальные выплаты за оборудование, материалы, рабочую силу и другие. Основой учета этих издержек служат документы на приобретение товаров. Их называют *себестоимостью*.

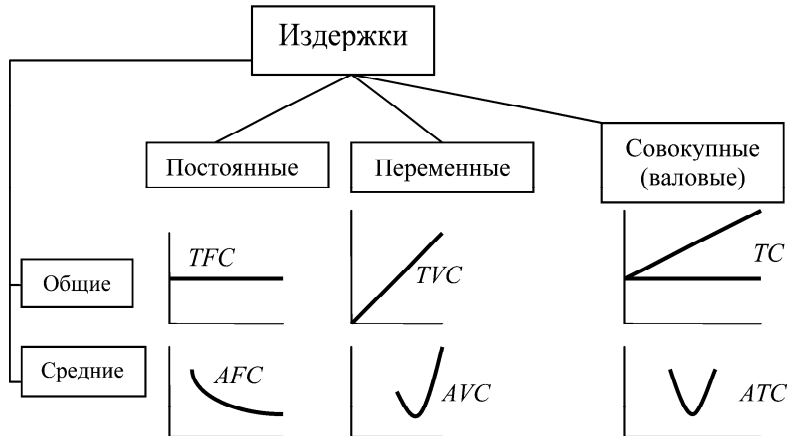
Номинальные ↔ реальные. *Номинальные* издержки — это такие расходы на товар, которые рассчитаны в фактических ценах приобретения ресурсов. В условиях стабильности рынка и краткого технологического периода этого вполне достаточно для определения издержек на товары.

Реальные издержки представляют такие явные издержки, которые рассчитаны на основе корректировки цен на приобретаемые факторы производства. Они чаще всего подсчитываются в отношении оборудования (основных фондов), которое служит долгие годы и цена которого изменяется в одну или другую сторону. Необходимость в этом возникает в условиях инфляции, особенно гиперинфляции, и сезонного характера закупки сырья и т. п. В таком случае необходимо индексировать действительные цены на закупленные товары. Иначе издержки надо считать по ценам приобретения товаров, скорректированным на момент реализации произведенных с их помощью товаров. Если не делать этого, то фирма понесет убытки. Особенно это важно в тех случаях, когда технологический процесс длителен (например, строительство зданий).

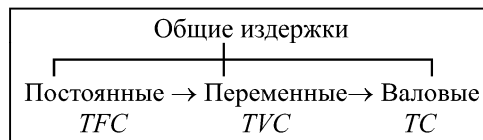
Трансформационные ↔ транзакционные. *Трансформационные* издержки — расходы на производство товаров. *Транзакционные издержки* — расходы на организацию рыночного сотрудничества, т. е. на отчуждение прав собственности посредством сделок (транзакций). К ним относят издержки: на регистрацию фирм, сертификацию товаров, аудит, поиск информации, ведение переговоров и заключение контракта, измерение, защиту прав собственности (страхование), оппортунистическое поведение и т. п. Их долю определяют на уровне 50–70% цены. При этом они различаются по странам и по сферам рынка — в добывающей промышленности — 30–40%, в финансовых фирмах — 60% и т. п.

Индивидуальные ↔ средние. Если товар уникален, то затраты на его изготовление являются индивидуальными издержками. Такие величины часто получают при индивидуальном производстве сложных товаров, например при строительстве дома. При массовом производстве их невозможно рассчитать.

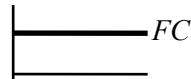
Различают также следующие формы издержек: общие и средние, постоянные, переменные и совокупные.



При массовом производстве товаров не ведут индивидуального учета затрат на каждый товар, а определяют общие расходы предприятия на товар. Общие издержки представляют собой все затраты предприятия на производство товаров. При этом выделяют:



Постоянные (косвенные, накладные) издержки не зависят от числа производимых товаров каждого типа. Они различны на разных предприятиях. К ним относят все расходы по содержанию предприятия, которые не зависят от конкретного производства: аренда помещений, проценты по ссудам, страховые платежи, плата за рекламу, амортизация оборудования, отопление, освещение, оклады управляющей администрации (топ-менеджерам), и др.



Переменные издержки представляют прямые затраты ресурсов на производство товаров. Они растут по мере роста величины производимого товара. К ним относят расходы на сырье, топливо, заработную плату и др. Их показывают прямой линией или выделяют обычно три отрезка:



А — отрезок, на котором издержки растут пропорционально объему производимых товаров;

Б — отрезок оптимальной стабилизации издержек;

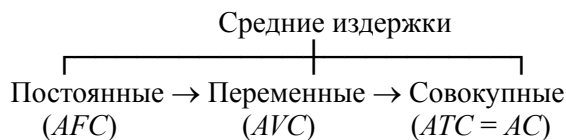
В — отрезок чрезмерного их роста.

Валовые издержки показывают все расходы на производимый предприятием товар. Наложение двух графиков дает валовые издержки.



Средние издержки показывают расходы на единицу товара массового производства. При конвейерном производстве не определяют расходы на каждый товар. В этом случае учитывают общие расходы на производство партии товара и затем делят их на число произведенных товаров. В результате происходит усреднение издержек, что не отрицает фактического колебания издержек на каждый товар. В данном случае не учитывают отклонения затрат на конкретные товары при массовом производстве или реальные расходы на производство каждой единицы товара.

Соответственно основным элементам общих расходов рассчитывают и средние показатели.

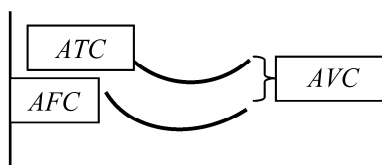


Средние постоянные издержки (AFC) обычно представляют собой следующие кривые:

Долгосрочный период Краткосрочный период



AFC в краткосрочном плане стремится к нулю.
 $ATC = AFC$ (стремится к нулю) + AVC (неизменно).
 AFC идет параллельно ATC , а разница между ними AVC .



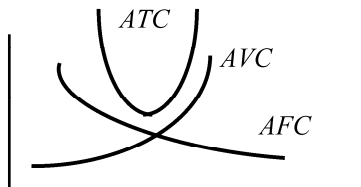
Типичные *средние переменные* издержки (AVC) представлены следующей кривой:



На основе общих издержек рассчитывают совокупные средние издержки (ATC). Сначала ATC бывают большими, а с ростом производства они падают, ввиду того что постоянные издержки делятся на большее число произведенных товаров. При росте производства определяющими становятся переменные факторы. По мере роста валового производства кривая ATC изменяется следующим образом:



Конфигурация кривой ATC напоминает латинскую букву U , и ее называют “ U -образная” кривая. На одном графике эти три кривые показывают следующим образом:



Предельные издержки (MC) показывают характер и скорость изменений средних издержек. Для этого выясняют уровень предельных издержек, т. е. дополнительные издержки, связанные с производством добавочной единицы товара. Их рассчитывают как разность между издержками производства каждой новой единицы товара (n) по сравнению с издержками предшествующей единицы товара ($n-1$):

$$MC = ATC_{(n)} - ATC_{(n-1)}.$$

Постоянные средние издержки не влияют на предельные издержки потому, что они существуют независимо от объема производства — количества произведенных товаров. Предельные издержки зависят от средних переменных издержек (AVC). Сначала они опускаются ниже средних переменных издержек, а потом поднимаются выше их ввиду действия закона убывающей производительности переменного фактора производства.

Долгосрочный период.

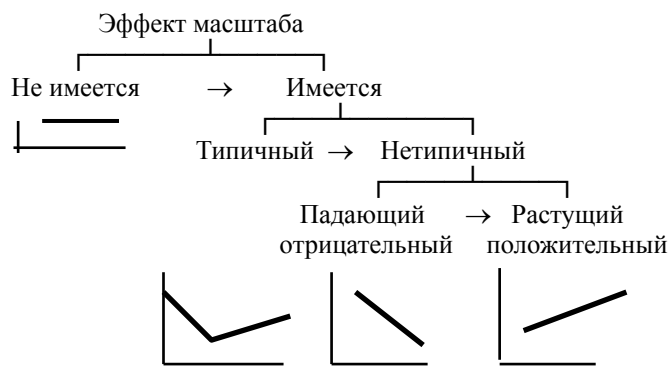
В долгосрочном периоде в связи с расширением производства и производственных мощностей фирмы *все издержки становятся переменными*, т. е. нет деления на постоянные и переменные издержки. В разных отраслях, в зависимости от органического строе-

ния капитала, длительность этого периода может быть различной. Чем меньше постоянный капитал, тем короче этот период. Поэтому в данном периоде при анализе деятельности фирмы используют графики изменений средних и предельных издержек.

Главным объектом анализа при долгосрочном периоде является выявление зависимости издержек от масштабов производства или экономия на издержках в зависимости от масштабов производства. Тем самым выявляют конкретно значение закона преимущества крупного производства над мелким. На этой основе изучают стратегию возможного развития производства посредством совершенствования его технологии и сравнительные преимущества сосуществующих предприятий, имеющих разную технологическую основу производства.

Характер эффекта масштаба производства определяется наклоном кривой долгосрочных средних издержек.

Выделяют следующие основные формы кривых зависимости долгосрочных средних совокупных издержек (*LATC*) от *эффекта масштаба производства*.

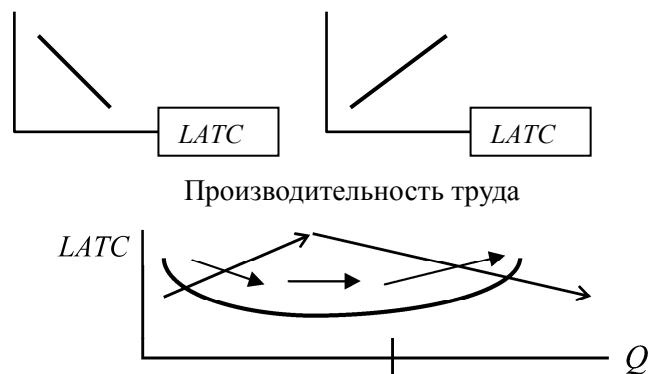


Типичной кривой является U-образная, которая проявляет ограниченность закона роста производительности труда. На определенном историческом этапе однозначно проявляется закон роста производительности труда, который предполагает понижение издержек и цен на товары. На основе же существующих техники, тех-

нологии, организации и т. п. рост производительности труда ограничен, что и проявляется в U-образности графика. В таком случае графику присущи два этапа — повышения и падения производительности труда, что, соответственно, проявляется первоначально в падении и затем в росте издержек и отражающей ее ветви графика.

Положительный эффект — рост размеров фирмы ведет к уменьшению долгосрочных средних издержек (*LATC*).

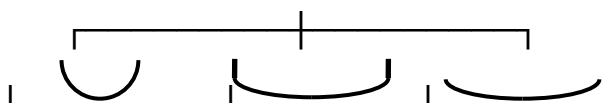
Отрицательный эффект — рост размеров фирмы ведет к росту долгосрочных средних издержек (*LATC*). Это происходит ввиду падения управляемости фирмой.



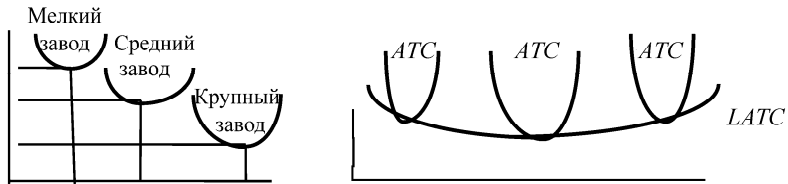
На схеме стрелками показаны положительный, постоянный, отрицательный эффекты.

U-образная кривая может быть более или менее ярко выраженной и включать период независимости издержек от объема производства.

U-образные кривые



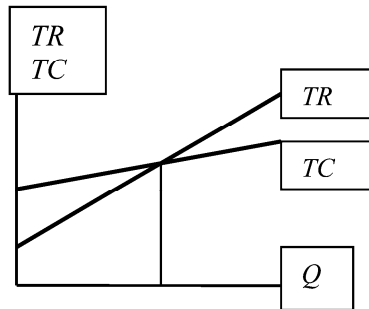
Кривая долгосрочных средних совокупных издержек детерминирована минимальными точками среднесрочных совокупных издержек (ATC), которые она описывает.



Включение в анализ долгосрочных предельных издержек позволяет выявлять оптимальную стратегию развития фирмы с точки зрения масштабов производства.

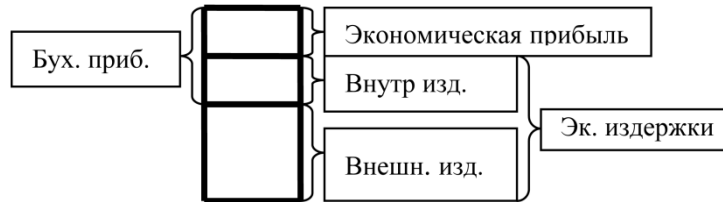
12.3. Прибыль

Сопоставление выручки (валового дохода TR) и валовых издержек (TC) позволяет анализировать прибыль. В целом, это происходит на основе следующего подхода.



Слева убытки, справа прибыль, в точке пересечения самоокупаемость.

Более конкретно современная доктрина может быть понята с помощью схемы:



Экономическая прибыль (ЭП) (сверхприбыль, или рента) равна разнице валового дохода (выручки) и экономических издержек.

Экономические издержки равны сумме явных (внешние, бухгалтерские, себестоимость) + неявных (внутренние) издержек.

Неявные (внутренние, вмененные) издержки для владельца фирмы являются внутренними, неденежными, или неоплаченными. К ним относится и нормальная прибыль предпринимателя, и процент за капитал.

Если ЭП < 0, то это невыгодный бизнес.

Если ЭП > 0, то это выгодный бизнес.

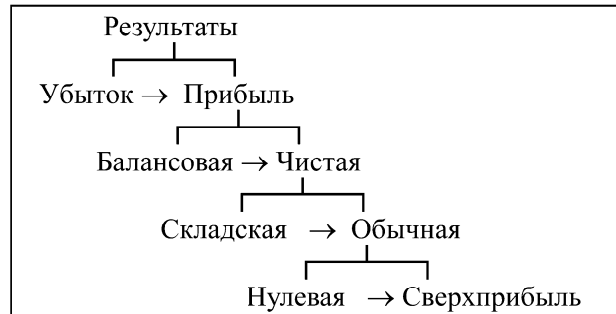
Бухгалтерская прибыль равна разнице выручки (валового дохода) и бухгалтерских (или явных, или себестоимость) издержек.

Экономические издержки превышают бухгалтерские издержки на величину неявных издержек. Их порой называют валовыми издержками:

$$TC = TC \text{ бухг.} + TC \text{ неявные.}$$

Практический подход состоит в анализе следующих форм прибыли.

В условиях рынка предприятие не обязательно получает бухгалтерскую и чистую прибыль. Если выручка от реализации товаров меньше издержек, то предприятие убыточно.

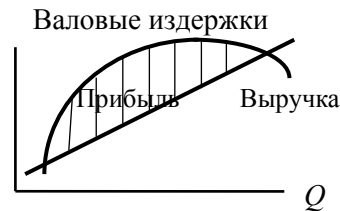


Балансовую прибыль определяют на основе бухгалтерских данных. За вычетом платежей из прибыли получают остаток прибыли фирмы, который является **чистой прибылью**.

Складская и обычная прибыль. Складская прибыль возникает в результате роста цен на материалы, ранее приобретенные по более низкой цене. Хранятся ли эти материалы на складе или уже использованы, но не реализована произведенная с их помощью продукция, они должны учитываться не по цене приобретения, а по цене аналогичных товаров в момент реализации товаров, произведенных с их помощью.

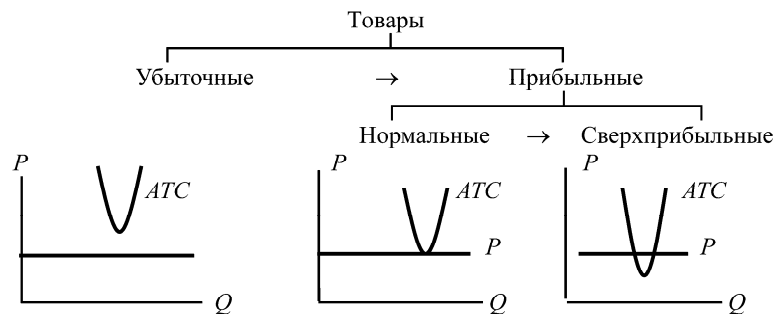
Нулевая и сверхприбыль. Нормальную (обычную) прибыль считают нулевой. Ее включают в издержки. Превышение прибыли над средней называют сверхприбылью или экономической прибылью.

Анализ прибыли ведут с помощью системы показателей — валовых, средних и предельных.



Валовая прибыль — прибыль от производства товаров. На графике видно, что прибыль возникает при определенном минимуме объема производимых товаров. Она пропадает при превышении определенного объема производимых товаров.

Среднюю прибыль (прибыльность) рассчитывают посредством определения прибыли от производства единицы товара. Возможны разные случаи соотношения величин средних издержек (ATC) и цен (P):



Когда *ATC* выше линии цены, то производство убыточно. Если кривая *ATC* касается или пересекает линию цены, то в месте их касания и пересечения фирма получает нормальную прибыль. Пространство выше кривой и ниже линии цены отражает экономическую прибыль.

Рентабельность продукции определяется как отношение прибыли от реализации к выручке от реализации. Иными словами, она определяется как относительная доходность, измеряемая в процентах к затратам капитала.

13. Конкуренция

13.1. Закон конкуренции

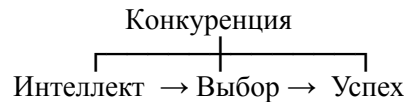
Экономика — сотрудничество людей. В простом виде люди сотрудничают в *натуральной экономике*. В таком случае семьи делают себе все сами. Это исходная форма экономики. Она остается базой общества в форме традиционной экономической системы. Так живет половина людей мира.

Более развитой формой сотрудничества является *рыночная экономика*. Она сегодня главная и многообразна. Она действует на основе системы экономических законов. Главный из них — **конкуренция**. Ее считают движущей силой рынка.

Борьба возникает в животном мире и принимает особые формы соперничества в обществе людей. Она оказывается средством погоны за источниками средств существования. Ее постоянно ведут люди для обеспечения своего благосостояния. В какой-то мере имеет место провозглашенная Гоббсом «война всех против всех». В чистом виде борьба за источники средств существования имеет место в натуральной экономике. В условиях рыночной экономики она принимает форму конкуренции. Конкуренция — борьба между субъектами рыночных отношений. Она возникает вместе с рынком и сохраняется в чистом виде до настоящего времени. Без нее невозможен рынок. Победившие в конкуренции субъекты рынка присваивают преимущества, привилегии.

Конкуренция обеспечивает эффективное использование ресурсов, снижение издержек производства, переливы капиталов в более прибыльные отрасли и т. д. Ее развитие ведет к появлению особого рода преимуществ, которые возникают у тех, кто победил всех и чей интерес становится господствующей силой в обществе.

Каждый человек свободен в выборе своих занятий. Он может стать предпринимателем. Его интересы противоположны интересам других людей, он хочет получить выгоду и борется за наиболее выгодные условия бизнеса. Его успех зависит от его ума, интеллекта, необходимого для победы над конкурентами.



Конкуренцию различают:

1) по методам:

ценовая конкуренция — изменение цен, их снижение. Это было характерно для свободного рынка;

неценовая конкуренция — сервис, качество, надежность товара и т. п.;

2) по отраслям:

внутриотраслевая — между аналогичными товарами;

межотраслевая — между товарами различных отраслей;

3) по субъектам:

между продавцами и покупателями;

между продавцами;

между покупателями;

4) по степени свободы:

совершенная — борьба более или менее равных по силе предпринимателей;

несовершенная — борьба мелких и крупных предпринимателей:

монополистическая;

олигополия;

монополия.

Их конкретнее проанализируем далее. Начнем с рынка совершенной конкуренции (свободного рынка, или полиполии).



13.2. Свободный рынок

Свободный рынок (СР) — исходная и базовая сегодня форма рынка. Его идеализация — *рынок совершенной конкуренции*.

Признаки рынка совершенной конкуренции:

- частная собственность на средства производства;
- самостоятельность экономических агентов;
- свобода предпринимательства;
- много производителей и покупателей каждого товара;
- малая доля каждого агента (производителя и покупателя) в общем объеме рыночных сделок;
- одинаково качество одних и тех же товаров разных производителей (однородность товаров);
- производители и потребители имеют свободный вход на рынок — отсутствие входных барьеров, т. е. им никто не должен мешать в этом деле, полную свободу для организации производства любого товара и смену его при переходе в другую отрасль;
- отсутствие рыночной власти — монополий и иных ведущих сил на рынке;
- все субъекты рынка обладают совершенной информацией о ценах рынка, условиях реализации товаров и т. п., т. е. получают полную информацию об уровне цен на рынке;
- участники совершенной конкуренции ведут себя только рационально, преследуют только выгоду;
- продавцы и покупатели мало знают друг о друге и не вступают в сговоры друг с другом.

Названные признаки рынка совершенной конкуренции (РСК) показывают его невозможность. Идеализация объекта, т. е. его упрощение, является обоснованным методом теории. Не только в прошлом, но и сегодня существуют некоторые частные рынки, которые близки к такой абстракции. Тем не менее реальный рынок СК всегда характеризуется несовершенной конкуренцией.

Свободный рынок — это РСК при максимально возможном развитии конкуренции. Такой рынок предполагает, что ни один из его участников не имеет возможности определять состояние рынка, не имеет контроля над ценами. Он возник с начала появления рыночной экономики в форме товарного обмена, а затем развился на основе возникновения денежных отношений. В таком «чистом» виде он просуществовал 5–6 тыс. лет, когда стал зарождаться рынок капитала. Возникновение капиталов, несомненно, модифицировало свободный рынок, оттесняя его на второй план. Тем более его модифицировала монополизация рынка. Предельной его формой является монополия (монопольный рынок) как противоположность полиполии.

Рынок свободной конкуренции возник вместе со свободным рынком и длился до становления монопольного рынка. Последний не вытесняет полностью рынок свободной конкуренции. К такому рынку относят некоторые товарные рынки развитых стран, например, сельскохозяйственных товаров в США. Примером такого рынка является биржевая торговля.

13.3. Деятельность фирмы на свободном рынке

При совершенной конкуренции много мелких фирм, они не обладают рыночной властью и используют ценовую конкуренцию — продажу товаров и услуг по ценам ниже, чем у конкурентов;

Они не могут увеличить свой доход за счет повышения цены и должны понижать издержки.

Понимание деятельности фирм в условиях свободного рынка предполагает объяснение того, как они:

— *выбирают цены;*

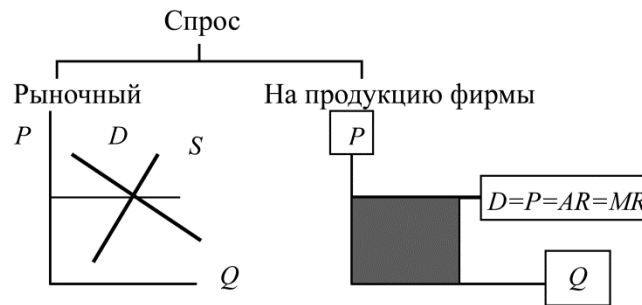
- определяют объем производства;
- максимизируют прибыль.

Как выбирают цены? Фирма в условиях свободного рынка является совершенным конкурентом и не воздействует на цены рынка. Она принимает их. Доля ее товаров на рынке незначительна, и сколько бы она ни производила товаров, цены на рынке не изменяются. Совершенный конкурент исходит из рыночной цены своего товара. Он приспосабливается к цене рынка, т. е. является ценополучателем.

Как определяет фирма объем производства товара, чтобы получить максимальную прибыль?

Надо различать два вида спроса:

- 1) рыночный спрос;
- 2) спрос на продукцию фирмы.



Отраслевые цены определяются на основе спроса и предложения. При монополии действуют равновесные цены. При этом спрос на продукцию фирмы совершенно эластичен (*абсолютная эластичность*). Его показывают горизонтальной линией. Цена товара задана рынком и не зависит от объема продаж. Сколько бы он ни продавал товара, его купят по одной и той же цене.

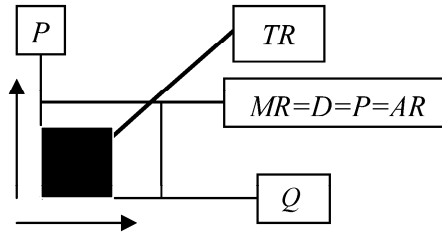
Одна и та же линия показывает одновременно спрос на товар фирмы, его цену, средний и предельный спрос. Предельная выручка (прирост дохода от выпуска каждой дополнительной единицы) равна цене. Средняя выручка фирмы равна цене

$$D = P = AR = MR.$$

Общая (валовая) выручка (доход) равна произведению цены на количество товара. Она прямо пропорциональна P и Q (на схеме показана площадью прямоугольника).

$$TR = P \cdot Q, \quad P = TR : Q.$$

Выручка растет по мере роста цены и объема продажи

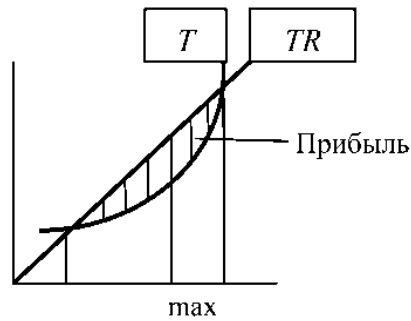


Краткосрочный период.

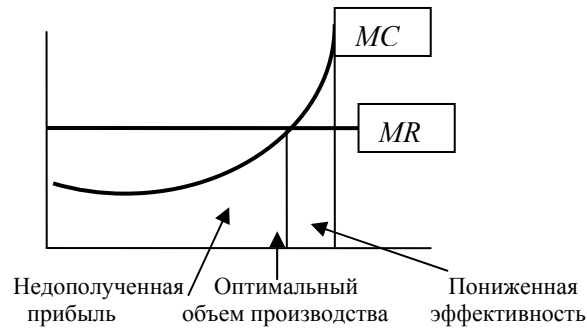
Невозможно вхождение новых производителей на рынок. В таком случае фирма определяет объем производства двумя способами (два правила):

1. Максимизация прибыли по совокупным показателям: максимальная разница между валовыми издержками и валовым доходом.

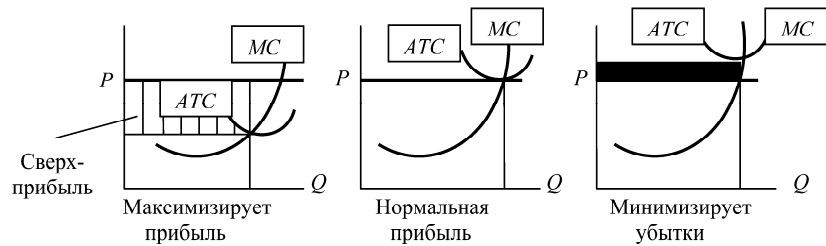
Максимизация разности: $TP - TC \rightarrow \max (TR > TC)$



2. Максимизация прибыли по предельным показателям: на основе сравнения предельных издержек и предельной выручки. Если $MC = MR$, — это оптимальное производство.



Возможны разные уровни прибыли фирм в зависимости от расположения кривой ATC на графике. ATC определяется уровнем производственного потенциала фирмы.

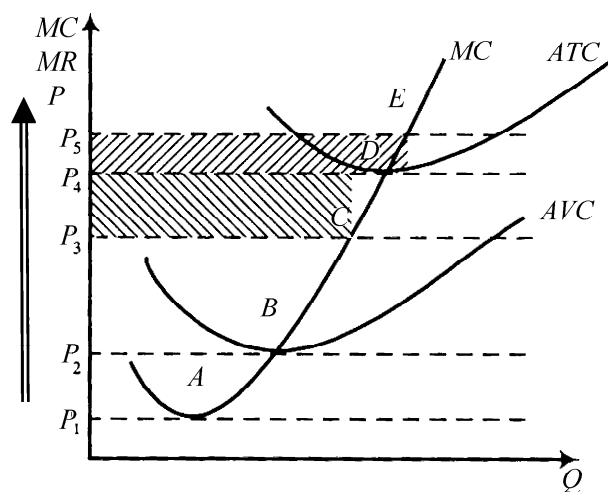


В краткосрочном периоде фирма получает экономическую прибыль (сверхприбыль) только sporadически. Для этого она должна понизить ATC по сравнению с ценой с помощью инноваций.

Сколько же будет производить фирма? График предложения фирмы совпадает с кривой предельных издержек. Представим что цены могут быть разными от P_1 до P_5 . В таком случае выделим 5 точек, названных буквами:

- В точке **A** фирма не производит, так как цена $P_1 < MC$. До точки **B** фирма прекращает производство;
- В точке **B** фирма работает на пределе своих возможностей, так как цена едва покрывает AVC ;
- В точке **C** фирма минимизирует убыток, поскольку $AVC < P_3 < ATC$. Размер убытка заштрихован. Фирма минимизирует

убытки — возмещает часть постоянных издержек, и это выгодно ей. Но она не будет заменять износившееся оборудование и будет сворачивать производство. В таком случае разницу между ценой и AVC называют *операционной прибылью*;



— в точке D фирма работает в режиме самокупаемости, так как цена равна ATC (ориентируется на самокупаемость);

— в точке E фирма получает экономическую прибыль, она максимизирует прибыль, потому что цена больше ATC .

В долгосрочном периоде. $MC = MR$. Конкуренция ведет к переливу капитала и выравниванию нормы прибыли. В результате экономическая прибыль исчезает или становится нулевой.

13.4. Монополизация рынка

Развитие конкуренции ведет к возникновению рынка несовершенной конкуренции, высшей формой чего являются монополии.

Монополию довольно часто рассматривают как новое экономическое явление. Одновременно ее обычно оценивают в качестве противоестественного феномена.

Монополии как явление
Новое ↔ Старое (древнее)
Противоестественное ↔ Закономерное
Плохое (регрессивное) ↔ Хорошее (прогрессивное)

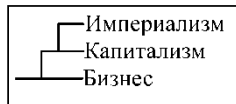
Монополия — древняя форма материальных отношений. Они уже были в Древнем Египте 4 тыс. лет назад. Монополией хозяйства фараонов признавали пчеловодство. В Древней Греции цари обладали монополией на некоторые промыслы, ремесла. Тогда монополии были эпизодическим, случайным, временным явлением. Ее порой называли регалией.

Практика монополий была осознана наукой с древности. Ее анализировал Аристотель: «Но и вообще, как мы сказали, выгодно в смысле наживания состояния, если кто сумеет захватить какую-либо монополию». Последующие мыслители также обращали внимание на этот тип материальных отношений. О монополии писали многие, что подтверждало их возрастающее значение в экономической жизни. Особенно это заметно в Средние века. Ф. Бэкон писал о раздаче различных монополий в Англии XVII века. В. Петти также уделил много внимания монополии. Он рассматривал прежде всего торговую монополию с точки зрения налогообложения. Он отмечал монополию изобретателей, констатируя одновременно тот печальный до настоящего времени факт: «следует между прочим отметить, что не многие лица, открывшие что-нибудь новое, были когда-либо вознаграждены монополией...».

В XIX веке исследователи (В. Зомбарт, Гильфердинг и др.) рассматривали процесс перерастания капитализма в монополистический капитализм, империализм. Фурье указывал на многие формы монопольных отношений, в частности, на косвенные, казенные, колониальные, морские. П. Прудон рассматривал монополию в качестве ступени экономического развития. «Монополия, — писал он, — есть фатальное завершение конкуренции, непрерывно порождающей монополию как свое отрицание; в этом заключается и оправдание монополии». В целом «конкуренция убивает конкуренцию», и главной становится монополия.

Анализируя ступени экономического развития П. Прудона, Б. Гильдебранд в 1848 г. писал: «Монополия, которую порождает соперничество постоянным отрицанием самого себя, в свою очередь, на четвертой ступени развития также необходима для успеха общества, как на предыдущих ступенях были необходимы разделение труда, машины и соперничество».

В. Зомбарт анализировал монополистический капитализм. В XX веке монополии стали важнейшим объектом экономической науки. В то же время сохраняются различные, скорее по терминологии, чем по содержанию понятий, трактовки монополий.



Предпринимательство (бизнес) порождает капитализм, а последний превращается в монополистический капитализм, или империализм. «... Концентрация на известной ступени ее развития сама собой подводит, можно сказать, вплотную к монополии». М. И. Туган-Барановский был прав — экономисты упускают из виду основную истину, что «конкуренция убивает конкуренцию». Возникновение монополий не отрицает сохранения простой конкуренции: «Монополия рождает конкуренцию, конкуренция рождает монополию».

Монополизация рынка представляет собой один из важнейших экономических законов. По мере развития рынка бизнеса росло значение монополий. Причина монополизации рынка — дешевизна товаров фирмы, вытекающая из уровня практического применения ею техники и индустриальной мощи. Все это достигло максимума в XX веке.

Монополии стали ведущей силой рынка и общества вообще. Монополистический капитализм «...втаскивает, так сказать, капиталистов, вопреки их воле и сознанию, в какой-то новый общественный порядок, переходит от полной свободы конкуренции к полному обобществлению». В основе современного значения монополий лежит взаимодействие многих имманентных законов экономики, в том числе свободного рынка и рынка бизнеса. Они породили монополизацию рынка:

Труд → Хозяйство → Экономика → Рынок → Капитал →
→ Накопление → Концентрация →
→ Централизация → Монополизация.
Интерес → Конкуренция → Монополии.

Монополия — это высшая форма конкуренции. Ею обладают не все субъекты рынка, а только определенные их представители — победители конкурентов, прежде всего, крупные предприятия в отрасли. Монополия не отрицает своих предшественников, а надстраивается над ними и конституирует экономический строй общества. «В практической жизни мы находим не только конкуренцию, монополию, их антагонизм, но также и их синтез, который есть не формула, движение. Монополия производит конкуренцию, конкуренция производит монополию... Синтез заключается в том, что монополия может держаться лишь благодаря тому, что она постоянно вступает в конкурентную борьбу».

«Конкуренция переходит в монополию. Монополия не может остановить поток конкуренции; больше того, она сама порождает конкуренцию. ...Противоречие конкуренции состоит в том, что каждый должен желать для себя монополии, тогда как все общество как таковое должно терять от монополии и поэтому должно ее устранить...». Данные положения вековой давности не потеряли своего значения и сегодня. В связи с этим необходимо всесторонне изучать эту форму привилегий.

13.5. Уровни монополизации рынка

Монополии возникают на основе процесса, который можно охарактеризовать следующими формами рынка:

полиполия (свободный рынок);
монополистический рынок;
олигополия;
дуополия;
монополия;
двойная монополия.

Термином «*полиполия*» называют свободный рынок. Последний сохраняется в качестве пережитка. На его основе возник собственно рынок капитала 5 тыс. лет назад и 500 лет назад — монополистический рынок. Далее он трансформировался в олигополистический, и тем более дуополистический и монополистический. В системе они образуют современный рынок, на котором господствуют монополии.

Слово «*монополия*» используют в двух смыслах:

узкое значение, заключается в обозначении им «единственного продавца»;

обозначение им господства крупных продавцов и покупателей на рынке вне зависимости от их числа.

Полиполия — исходное состояние рынка. Началом возникновения монополии является становление господства ограниченного круга субъектов рынка.

Когда в отрасли выделяется несколько субъектов, то у них возникает особая привилегия. Такое состояние рынка называют *олигополией*. Когда же число субъектов рынка сокращается до двух, то возникает *дуополия*. Эти формы субъектов рынка не обладают полной, абсолютной монополией. Они представляют реальную, частичную монополию.

Чистая, абсолютная, полная монополия предполагает действие в отрасли всего лишь одного субъекта — одной фирмы. В литературе противоречиво оценивают понятие «чистая монополия». Имеется много положений о существовании такой монополии, но высказывают мнение о том, что их практически нет в экономике, что представление о 100%-ной монополии является идеализацией (фантомом). В США монополией считают фирму, доля рынка которой более 50%, а в Англии — 33%.

Одновременно с возникновением монополий продавцов, производителей происходили аналогичные процессы и среди покупателей. Когда же эти две тенденции пересекаются, то возникает новая форма экономических отношений — *двойная монополия*.

13.6. Формы монополий

I. По сфере деятельности. Монополизация первоначально возникла в сфере кредита, затем она широко распространилась в торговле. Потом она стала нормой в промышленности.



Кредитная монополия возникла с появлением ростовщического капитала, который устанавливает высокие проценты за кредит. Это первая форма экономической монополии, более или менее сформировавшаяся в самостоятельное явление. Возникшая кредитная система направлена против ростовщичества. В настоящее время кредитный капитал также пользуется этой формой борьбы.

Торговая монополия приобрела значение в Средневековье. Тогда возникли различные компании — ост-индская, ганзейская и др., привилегии которых обычно закреплялись государством, даровались им на основе указов. Современный торговый капитал также часто пользуется такой возможностью.

Промышленная монополия проявилась в отношении невозпроизводимых товаров, например при производстве шампанских вин во Франции. В таком случае особые природно-климатические условия, как и традиции виноделия, были основой монополии. Такие монополии сохраняют значение и в современном рынке. В то же время не они послужили основой современной монополизации производства, начавшей интенсивно развиваться в XIX веке. Современные монополии производят любые, свободно воспроизводимые товары. Условием становления таких монополий стал научно-технический, производственный прогресс в экономике XIX века, а основой — индустриальное могущество, приведшее к возникновению у них «монопольной власти».

II. По территории.

Монополии первоначально возникли как местные явления, затем стали национальными, а сегодня — мировыми феноменами. Каждая из них может быть различной.



III. По типам монополий.

Монополии возникали в силу разных конкретных причин и многообразны:



Случайные и неслучайные монополии. В отдельных случаях возникают случайные монополии, когда на каком-либо рынке временно оказывается один продавец определенного товара. Такой продавец может получить добавочную прибыль. Под случайной монополией мы понимаем монополию, возникающую для покупателя или продавца из случайного соотношения спроса и предложения. Остальные формы монополий не случайны.

Закрытые и открытые монополии. Исторически исходной формой монополии как особого рода неслучайного явления можно считать закрытую, или легальную (административную), ее форму. Закрытая монополия – это монополия, защищенная юридическими, легальными запретами, наложенными на конкуренцию. Первые монополии обычно представляли такую ее форму, и некоторые из них назывались регалией. Власти обеспечивали привилегии того или иного субъекта в той или иной сфере деятельности: право торговать определенными товарами или в определенной местности и т. п. Например, монополия почтовой службы США на поставку почты первым классом. Обычно это принимает форму государственного лицензирования на совершение определенного бизнеса. Этому служит

и патентование инновационных идей. Патентная защита авторских прав ограничивает возможность использовать изобретения без получения за плату специального права на это. Многообразны формы закрытых монополий. Это могут быть и обособленные предприятия, которым государство помогает поддерживать монополизм. Например, правительство США запрещает конкурировать с местной электрической компанией.

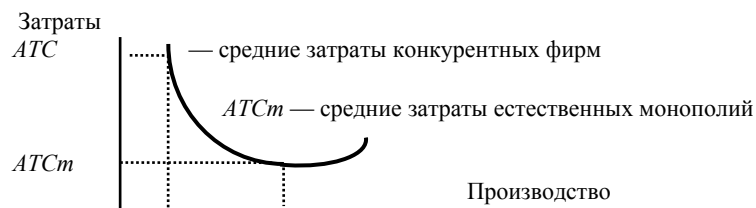
Невоспроизводимые и воспроизводимые монополии. Открытая монополия возникает на основе развития конъюнктуры рынка. Монополия на невозпроизводимые факторы возникает в результате владения уникальными природными ресурсами: месторождениями полезных ископаемых, курортными зонами и т. п. Остальные монополии возникают по поводу воспроизводимых ресурсов.

Естественные и искусственные монополии. К естественным монополиям относят те отрасли, в которых долгосрочные средние издержки минимальны только тогда, когда фирма обслуживает весь рынок. Обычно это отрасли производственной инфраструктуры, обеспечивающие транспорт, связь, канализацию, водоснабжение, электроэнергию и т. д. В таком случае государство регулирует цены и устанавливает стандарты на товары.

Они работают на общественные потребности. Им устанавливают тарифы, т. е. фиксированные государством цены, и проводят политику стандартизации их товаров. В связи с этим для них теряет прежнее значение прибыль и главным становится удовлетворение общественных потребностей. Возникает особый тип трансфертных цен в рамках всей национальной экономики. При необходимости государство защищает эти цены всеми способами. Например, правительство США законом запрещает конкуренцию с местными поставщиками электроэнергии. В этих условиях госсектор оказывается в трудном финансовом положении, а его работники становятся объектом финансовой эксплуатации монополий.

Естественные монополии опираются либо на уникальные природные ресурсы, либо на уникальную сложную технологию. Одновременно это “дойная корова” для иных монополий. Удержание государством низких цен на услуги и товары естественных монополий

позволяет частным монополиям повышать цены на свои товары и получать сверхприбыль.



Искусственная монополия не является результатом стихийного экономического развития. Она — результат сговора крупных фирм, стремящихся получить монопольную прибыль. При всеобщем стремлении к максимизации прибыли ее получают главным образом те, кто имеет для этого основания. Таким основанием становится индустриальный потенциал предприятия. Для этой формы монополии характерно то, что в течение некоторого времени одна фирма может быть единственным поставщиком товара, но не иметь специальной защиты от конкуренции. В разных странах законодательство в некоторой мере условно относит к этому типу предприятия, которые производят 40–60% того или иного товара.

В России к естественным монополиям относят железнодорожный транспорт, энерго- и теплоснабжение и др.

Доминантные и чистые (абсолютные, совершенные) монополии. Доминантной монополией можно считать крупнейшие предприятия отрасли, которым противостоит множество мелких предприятий-ценоискателей. Чистыми монополиями называют те, которые возникают при производстве уникальных товаров, не имеющих субститутов, защищенных патентами, или те компании, которые эксплуатируют месторождения полезных ископаемых или имеют исключительные права на какую-то сферу деятельности. Главной формой чистых монополий являются естественные монополии. На их долю в США приходится 5–6% валового национального продукта. В таком случае в отрасли одна фирма.

Дискриминационные монополии используют систему цен, различие которых не обосновано уровнями издержек, например под-

писка на печатные издания при разной цене для библиотек, индивидов и студентов. *Простая* монополия продает товары по одной и той же цене всем покупателям. Дискриминационная монополия проводит ценовую дискриминацию – устанавливает различные цены на разные единицы одного и того же товара, не оправданные никакими различиями в издержках. В результате она заставляет платить некоторых потребителей резервную цену и присваивает ренту потребителя. Каждую единицу товара продают тому покупателю, который оценивает ее выше всех, по той максимальной цене, которую он готов за нее заплатить. Эти монополии используют систему двойного тарифа. Они сегментируют рынок и устанавливают для каждого из них особую цену на один и тот же товар. В результате они изымают ренту покупателя — заставляют платить каждого ту цену, которую он может.

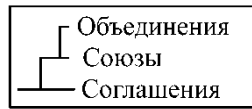
Индустриальное → Монопольная → Диктат → Сверхприбыль
могущество власть цен

Для монополии характерно не то, что она одна производит тот или иной товар, а то, что она получает возможность диктовать цены и на этой основе присваивать сверхприбыль. Монополия обладает силой, которая препятствует другим проникать на ее рынок.

13.7. Формы промышленных монополий

Изменение рынка вело к изменению взаимоотношений фирм. Уменьшение числа предпринимателей в каждой отрасли ввиду концентрации и централизации капитала способствовало тому, что они знали друг друга. Это создало возможность для перехода от конкуренции к сотрудничеству в форме олигополий, дуополий, монополий вообще. Они осознавали тот факт, что свободная конкуренция между крупными предпринимателями ведет к крупным экономическим потерям, к истощению их сил и возможностей и выходу на первый план третьих лиц, т. е. неконкурирующих предпринимателей. Поэтому в силу рыночных обстоятельств они были вынуждены сотрудничать ради получения прибыли. Но не только добровольное

сотрудничество стало основой новых отношений. В определенных условиях происходило и происходит принуждение слабых к подчинению, поглощению их предприятий в результате покупки контрольных пакетов акций. В силу всего этого стали возникать следующие формы сотрудничества, т. е. отказа предпринимателей от конкуренции.



Исходной формой сотрудничества предпринимателей являются *соглашения*, которые не обязательно юридически оформляются. Они могут даже устанавливаться молчаливо на основе определенных принципов действия. *Союзы* представляют собой юридически оформленные соглашения. Их нарушение влечет за собой материальные последствия. *Объединения* предполагают совместный бизнес в различных формах.

Современный экономический строй развитых стран представляет собой многообразие соглашений, союзов и объединений субъектов рынка. Они существуют в различных формах: временных и постоянных, устойчивых и неустойчивых (корнеры, ринги, пулы).

Картели (например, ОПЕК) — соглашение о разделе рынков сырья, сбыта. (Слово «картель» возникло от слова «хартия» — договор: договор → хартия → картель.) Разновидностью картеля считают пул, для которого характерно поступление прибыли в общий фонд с последующим распределением ее согласно ранее установленным пропорциям. Запрещены в США и ЕС.

Консорциумы — объединения юридически независимых фирм для решения определенных экономических задач. В таком случае возникает частичная интеграция бизнеса этих предприятий.

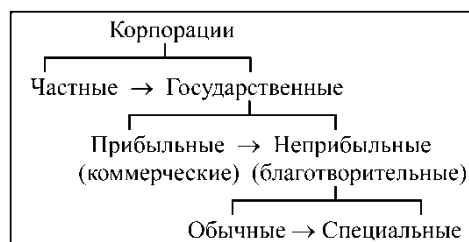
Синдикаты предполагают совместную реализацию производимой продукции посредством созданной сети торговых предприятий (дистрибутивных сетей). Так действует мировая алмазная монополия.

Тресты — предприятия акционерного типа. Предприятия, образующие трест, теряют юридическую, производственную и ком-

мерческую самостоятельность. Так называли в прошлом акционерные предприятия.



Открытые акционерные общества называют *корпорациями*. Их капитал возникает на основе эмиссии акций, по которым они выплачивают дивиденды. Акционеры выбирают правление и президента корпорации, которые организуют деятельность таких предприятий. В США акционерные предприятия открытого типа называют корпорациями, а в Великобритании — компаниями.



Концерны (холдинги) — сложная система отношений многих акционерных предприятий в качестве единой фирмы. Они возникают на основе купли крупнейшими фирмами контрольных пакетов акций других корпораций.

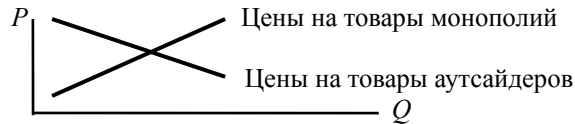
Конгломераты — крупнейшие концерны, действующие в разных сферах экономики. Для них характерен высокий уровень децентрализации управления, автономии предприятий.

Монополизация не захватывает всех фирм современного рынка развитых стран. Их большинство продолжают действовать в качестве самостоятельных, не вовлеченных в монополии. Их называют аутсайдерами.

Возникновение промышленных монополий ведет к появлению у них монопольной власти на рынке, что позволяет им диктовать цены на рынке и по этой причине гарантировать высокую прибыльность своего бизнеса:

Монопольная власть → Диктат цен → Сверхприбыли.

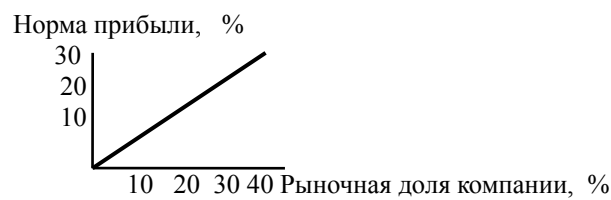
Монопольное ценообразование ведет к эксплуатации не только работников, занятых на этих предприятиях, но и всех остальных субъектов рынка. Все это происходит посредством «ножниц цен» – так называют график изменения цен на товары монополий и товары аутсайдеров, покупаемые монополиями. Этот феномен называют «диспаритетом цен» и «двойным тарифом».



В результате различных тенденций развития цен возникает монопольная власть и монопольная прибыль, которая существенно превышает норму прибыли остальных предприятий.

Некоторые факты получения сверхприбыли можно встретить в ежедневной прессе. В целом этот факт можно осознать с помощью следующих данных. Стандартная рентабельность монополий в гражданских отраслях США составляет 30–35%, в военных (ВПК) – 50%, обычный капитал получает 10% прибыли.

Между нормой прибыли и рыночной долей компании существует прямая зависимость.



Монополизация развивается по многим направлениям:

- высокие темпы слияний и поглощений;
- диверсификация производства;
- конгломератные формы объединений;
- возникновение транснациональных корпораций.

Значение промышленных монополий состоит в том, что 40 тыс. транснациональных корпораций (ТНК), имеющих около 250 тыс. филиалов, охватили всю планету. У них находится 1/3 производственных фондов планеты. Они производят 40% общепланетарного продукта, осуществляют более половины внешнеторгового оборота, 80% торговли высокими технологиями и контролируют 90% вывоза капитала в мире.

В результате указанных процессов развития рынка происходит формирование новых форм капитала. Финансовый капитал является экономической основой финансовой олигархии — союза крупнейших монополистов, которые господствуют в экономике, обществе.

Вывоз капитала свидетельствует о монополизации рынка. Он возник из экспорта товаров и в XX веке стал основой мировой экономики. Вывоз товара — реализация части произведенных товаров в стране за границей. Вывоз капитала предполагает организацию производства товаров за границей. В результате происходит расширение сферы капиталистического рынка. Возможности вывоза капитала расширяются по мере становления мирового рынка.

Необходимость вывоза капитала вытекает из закономерностей движения монополистического капитала. Господство монополий рождает избыток капитала в стране, который не находит простора для высокоприбыльного приложения внутри страны. Этот капитал экспортируют в другие страны, где норма прибыли выше.

Вывоз капитала существует в различных формах, возникающих на основе разных критериев трактовки его природы:

<i>Собственность:</i>	частная ↔ государственная.
<i>Вещественная форма:</i>	предпринимательский ↔ ссудный капитал.
<i>Направление экспорта:</i>	в развитые страны ↔ в развивающиеся страны.
<i>Мотивы:</i>	прибыль ↔ политика.

В результате вывоза капитала возникает иностранный сектор экономики во всех слаборазвитых странах. Развитые страны создают свои «вторые экономики» за пределами национальных территорий.

14. Монополия

14.1. Признаки чистой монополии

Конкуренция порождает монополию. Рассмотрели ее становление, а теперь ее функционирование.

Чистая монополия является прямым антиподом рынка совершенной конкуренции, что проявляется в структурных и поведенческих характеристиках этой модели.

1. На рынке есть только одна фирма-продавец и много покупателей. Это идеализация. Обычно существуют *доминантные монополии*, т. е. не обязательно 100% доля ее на рынке, а, скажем 70%. Помимо нее много мелких фирм, но они не имеют значения на рынке. В США монополией считают фирму, доля рынка которой более 50%, а в Англии — 33%.

2. Барьеры входа на рынок являются непреодолимыми для конкурентов. Входные барьеры на монополичный рынок:

— *экономические*: крупный размер капитала фирмы. В таком случае имеет значение эффект масштаба производства — чем оно крупнее, тем меньше издержки, повышается эффект масштаба производства;



— *юридические*: лицензии (для радиостанций, телекомпаний, нотариусов, банков, аудита, алкогольных товаров, охоты и т. п.), авторские права, товарные знаки, патенты на изобретение;

- владение источниками сырья;
- нелегальные методы борьбы.

3. Отсутствие близких товаров-заменителей (субститутов). Товар фирмы *уникален*, и его нечем заменить.

4. Полная информация у рыночных агентов о ценах, характеристиках продукта и т. д.

5. Контроль чистой монополии над уровнем рыночной цены. *Полный контроль над ценами (ценоискатели)*.

На практике к понятию «чистая монополия» относятся наиболее близко фирмы в отраслях *естественных монополий* (ОАО РЖД, Газпром).

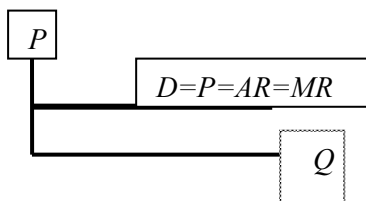
Монополия как единственный продавец на рынке *представляет всю отрасль*. В таком случае *фирма = отрасли*. Одно предприятие в отрасли.

14.2. Поведение монопольной фирмы на рынке

Поведение монопольной фирмы на рынке анализируют с помощью ответов на следующие вопросы:

1. По каким ценам она продает свои товары?
2. Как определяет объем производства?
3. Как максимизирует прибыль?

Итак, цены. Напомню, при совершенной конкуренции фирма является *ценополучателем*, т. е. использует цены рынка. В таком случае спрос на ее продукцию, цены, средний и предельный доход горизонтальны.



Иное положение монопольной фирмы — она является *ценоискателем*, т. е. назначает цену. Она может установить любую цену,

потому что нет субститута ее товара (товара-заменителя). Но в таком случае будет разный спрос на ее товары. А поэтому она выбирает такую цену, чтобы получить максимальную прибыль.

Монополия блокирует вход на рынок других продавцов. Она предполагает абсолютное господство на рынке продавца, обладание монопольной властью. Идеализируя господство монополий, предполагают возможность любого повышения цен на товары без изменения количества продаваемых ими товаров.

С древности возникали такие ситуации на рынке, но они были весьма редки и эпизодичны. Если цены монополиста рынка поднимались до определенного уровня, то происходил просто отказ покупателя от данного товара из-за возможности его замены другими благами.

Монополия максимизирует совокупную прибыль, а не цены товара. В зависимости от эластичности спроса изменяется выгода фирмы.

Монополия может *назначать* цену, но даже она ограничена кривой спроса. Кривая спроса на продукцию монополиста имеет отрицательный наклон. Монополии используют гибкую стратегию ценообразования. Они выбирают такой объем выпуска, при котором $MC = MR$. (Равенство предельного дохода и предельных издержек.)

Если на рынке совершенной конкуренции у фирмы $MR = P = AR$, то монополист, чтобы продать больше продукции, должен снижать ее цену на весь объем продаж. В результате обособляется кривая MR .

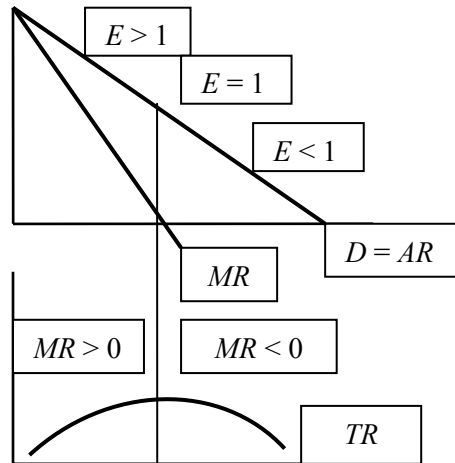
Фирма-монополист устанавливает монопольно высокую цену на свою продукцию путем создания искусственного дефицита продукции.

Кривые среднего дохода и цены совпадают с кривой рыночного спроса. А кривая предельного дохода лежит ниже кривой спроса, потому что фирма снижает цены на все единицы продаваемого товара. Она одна в отрасли и производит на уровне кривой MR .

Оптимальный объем производства монополиста с точки зрения максимизации прибыли равен равенству предельных издержек и предельного дохода: $MC = MR$.

Если предельный доход больше предельных издержек ($MR > MC$), то монополия понижает цену и увеличивает объем производства и общую прибыль.

Монополист может получать экономическую прибыль и в долгосрочном, и в краткосрочном периоде.



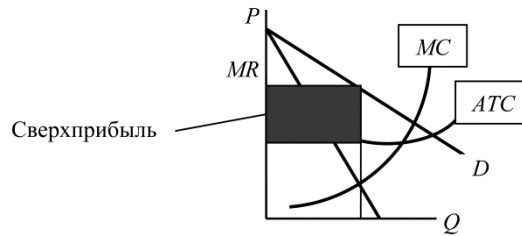
Монополии используют гибкую стратегию ценообразования. Они выбирают такой объем выпуска, при котором $MC = MR$ (равенство предельного дохода и предельных издержек).

Они максимизируют не прибыль отдельного товара, а ее массу от всего реализованного товара. Они понижают цены на свой товар до равенства $MC = MR$.

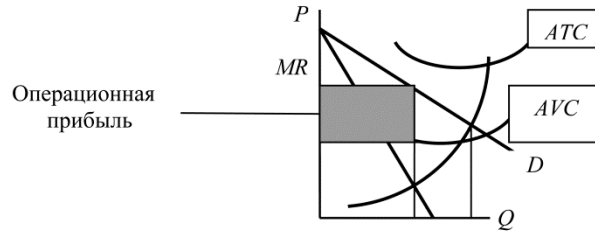
Равновесие монопольной фирмы в краткосрочном периоде.

Монополист всегда действует на эластичном участке спроса, иначе его совокупный доход будет падать. Если $MR > MC$, то фирма понижает цену для максимизации общей прибыли.

На графике не указывают кривую предложения, потому что монополии сокращают объем производства по сравнению со спросом на их товары. В результате они могут повысить цену на свои товары и получить сверхприбыль.



Монополия не обязательно получает монопольную прибыль. Она может ограничиваться операционной прибылью.



Операционная прибыль (убыток монополии).

14.3. Значение монополий

Монополии имеют двойственное значение:

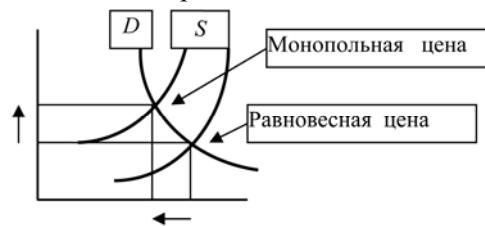
положительное: они производят, как правило, качественную продукцию, а крупные масштабы производства позволяют снижать издержки и экономить ресурсы;

отрицательное:

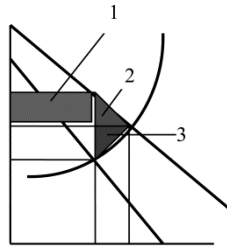
1. Монополизация ведет к сокращению производства товара и к росту цен по сравнению с рынком совершенной конкуренции.

При рынке совершенной конкуренции $MC = D$.

На монополистическом рынке $MC = MR$.

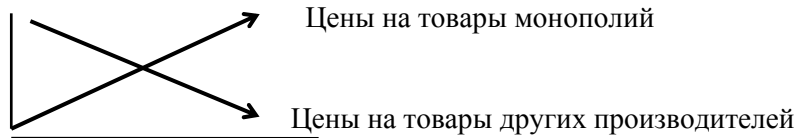


2. Монополизация ведет к присвоению ренты покупателей.



1 — потери покупателей, присвоенные производителем;
2 и 3 — чистые потери общества (и покупателей, и продавцов соответственно)

3. Монополии удерживают высокие цены на свои товары и одновременно низкие цены на покупаемые ими товары. В результате они перераспределяют созданные ценности в свою пользу. Наглядно это показывают графиком “ножницы цен”.



4. Значение монополистического и монопольного секторов рынка постоянно растет. Монополизация рынка — преобладающая тенденция в развитии современных экономических отношений. Она усиливает господство финансовой олигархии и подрывает устои всех остальных слоев общества. Государство, выражая интересы всех слоев населения, выступает с политикой ограничения монополий. Государственная политика антимонопольного регулирования давно стала важным методом сдерживания монополий. Однако не следует преувеличивать ее значение и сводить только к ней роль государства. Государство не только ограничивает монополии, но и защищает их интересы всеми способами, вплоть до административных запретов конкуренции с монополиями. Правительство США законодательно ограничивает конкуренцию в тех случаях, когда это надо экономической системе.

Государство старается противостоять монополизму, поощряя конкуренцию. Средством для этого является *антимонопольное законодательство*. Оно нацелено не на исключение монополии, а на поддержание равновесия между конкуренцией и монополией.

Начало антимонопольному законодательству было положено в США в XIX веке и называлось оно антитрестовское законодательство. Затем убрали слово «тресты», и начали использовать слово «корпорации». Антимонопольное законодательство обычно сводится к *контролю за ценами и за слиянием фирм*. В нашей стране также имеется антимонопольное законодательство и существует Федеральная антимонопольная служба.

15. Несовершенная конкуренция

Таблицы основных тенденций развития рынков.

Рынок \ Признаки рынка	Дифференциация товаров	Барьеры входа на рынок
1. Свободный	Нет	Нет
2. Монополистический	Малая	Слабые
3. Олигополистический	Стандартные	Сильные
4. Монопольный	уникальные	непреодолимые

Рынок \ Признаки рынка	Доля продаж	Воздействие на цены	Число фирм	Рыночная власть
1. Свободный	Мизерная	Нет	>100	Нет
2. Монополистический	Малая	Малое	> 10	Малая
3. Олигополистический	Большая	Большое	2–10	Большая
4. Монопольный	10%	Полное	1	Максимум

15.1. Монополистическая конкуренция

В предыдущих темах были рассмотрены предельные формы рынка (совершенная конкуренция и совершенная монополия), а те-

перь изучим то, что находится между ними, — монополистическую конкуренцию и олигополию.

При несовершенной конкуренции фирмы обладают рыночной властью и конкурируют за объем продаж (долю рынка). Они используют ценовые и неценовые методы конкуренции

Предприниматель вынужден понижать цены на свои товары с целью повышения их сбыта. Такое положение возникло в Древнем мире — цены были главным орудием конкурентной борьбы. В результате цены на товары имели тенденцию к падению. Реальный конкурент должен проводить политику *ценоискателя*, т. е. определения такого уровня цен на свои товары, который позволит ему решить свои проблемы.

По мере развития рынка увеличивалось воздействие его законов на товаропроизводителя. Именно эти законы привели к становлению современного рынка, основными элементами которого являются олигополия, дуополия и в известной степени монополия.

Признаки монополистической конкуренции:

- много фирм средних размеров;
- низкие входные барьеры;
- слабое воздействие на цены;
- разнородная продукция (дифференциация товара).

Дифференциация товара — фирмы производят однотипные взаимозаменяемые товары, отличающиеся друг от друга незначительными качественными характеристиками и условиями реализации. Степень дифференциации товара отражает тот факт, что товары разных фирм не являются совершенными заменителями и имеют фирменные особенности. Каждый товар по-своему уникален — разные технические свойства, упаковка, условия продажи (за наличный или в кредит).

Как в таком случае фирмы:

- максимизируют свою прибыль;
- определяют объем производства продукции;
- выбирают цены на свою продукцию?

Как устанавливается равновесие фирмы — максимальная прибыль при конкретных условиях ее существования?

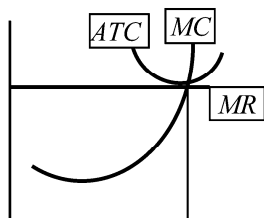
В условиях монополистической конкуренции сосуществуют ценовая и неценовая конкуренция.

В таком случае высокая перекрестная эластичность — если один конкурент изменяет цену, то другие тоже должны изменять ее.

Цена определяется равенством предельного дохода и предельных издержек.

На таком рынке возникает спорадически экономическая прибыль и быстро пропадает.

Одни развиваются, другие банкротятся и т. п.



Главное значение имеет ценовая конкуренция, но все большее значение приобретает неценовая конкуренция.

Максимизация прибыли конкурентной фирмой происходит на основе анализа предельных характеристик производимого товара $MC = MR$.

15.2. Олигополия

Монополистический рынок порождает олигополистический рынок. Признаки такого рынка:

— несколько фирм, при этом различают следующие виды олигополий:

мягкую — 7–8 фирм;

жесткую — 3–4

(они производят более 50% товаров рынка);

— однородная, стандартная, но дифференцированная продукция;

— лидерство в ценообразовании доминирующей фирмы;

— склонны к явным или тайным сговорам, картельным соглашениям (их не признают законными). Картели запрещают в США и Европе, но они существуют нелегально;

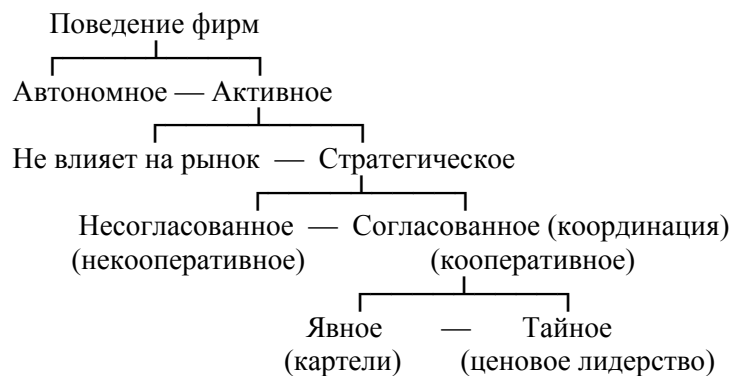
— стремятся не только к прибыли;

— между ними идет борьба за долю рынка;

— степень монополизации;

— неценовая конкуренция – использование рекламы, особых условий продажи товара (например, в кредит), качество продукции и привлекательность ее упаковки, послепродажное обслуживание и т. п.

Поведение олигопольной фирмы на рынке определяется не только ее собственными целями, но и данными конъюнктуры рынка, поведения ее конкурентов.



На рынке совершенной конкуренции фирмы действуют традиционно, пассивно, автономно. Они проводят самостоятельную коммерческую политику, не согласовывая свои действия с другими. На рынках несовершенной конкуренции они принимают во внимание возможные реакции других фирм на их собственные действия — возникает координация их действий на рынке. Но такое поведение маленьких фирм не влияет на рынок. Что же касается крупных, доминирующих фирм, то их поведение воздействует на рынок. Его называют стратегическим поведением. Существуют две стратегии их координации поведения. Фирмы могут проводить самостоятельную коммерческую политику без согласования с другими — некооперативная стратегия их поведения. Но обычно они координируют свои действия — проводят кооперативную, согласованную политику. В простом случае это принимает форму формальных договоров с другими фирмами — картели. Но поскольку они запрещены, то такая политика обычно тайная — молчаливое согласование поведения в форме ценового лидерства.

Степень монополизации общества измеряют коэффициентами (индексами). Их несколько. *Индекс Герфиндаля* — по доле рынка фирмы или их количеству на рынке:

$$J_H = X_1^2 + X_2^2 + X_3^2, \text{ или } J_H = \sum_{i=1}^n X_i^2,$$

где X_i — доля фирмы на рынке;

n — общее число фирм на рынке.

Индекс Герфиндаля определяют суммированием квадратов долей в процентах фирм на рынке. Он колеблется от 100 до 10 000. При этом если он меньше 1000, то низкая концентрация монопольной власти на рынке, а если больше 1800 — высокая.

Индекс Лернера — по эластичности рыночного спроса:

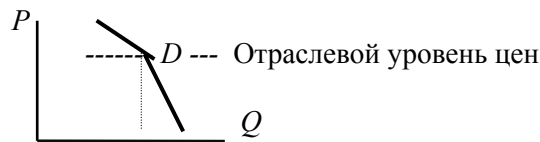
$$J_L = \frac{P_m - MC}{P_m},$$

где P_m — цены монополии;

MC — предельные издержки.

Олигополисты знают друг друга. Их взаимная борьба учитывает множество факторов. Она, как правило, ведется неценовыми методами: насилием (ложь, обман, запугивание, убийство и т. п.), путем улучшения качества своих товаров, через рекламу, развитием послепродажного обслуживания техники и т. п. Отраслевые цены в таких условиях стабильны в силу согласования цен фирмами.

Спрос на товары олигополии выглядит в виде ломаной кривой. Она разработана экономистом Полем Суизи в 1939 г.



Поведение олигополий определяется множеством факторов, поэтому необходим ряд моделей для отражения их деятельности. Олигополисты учитывают не только издержки своих товаров, но и ответные действия со стороны конкурентов. Практику ценообразования олигополий иллюстрируют ломаной кривой спроса. В соответствии с этой моделью понижение цены одной фирмой ведет к аналогичному понижению цены другими фирмами. При повышении

же цены фирмой другие фирмы не будут следовать за ней, а начнут захватывать ее рынок более дешевыми товарами. Кривая спроса на товары олигополии имеет два участка: малой и большой эластичности. На первом этапе небольшое снижение цены дает большой прирост спроса. Их границей служит отраслевой уровень цен. Цены сначала падают медленно, а затем быстрее. На втором участке — большое падение цены ведет к небольшому росту спроса.

15.3. Дуополия

Она позволяет господствовать на рынке по причине отказа от ценовой конкуренции. Поскольку такое состояние в целом приобретает идеализированный характер (оно временно и редко имеет место на практике), то естественно, что цены все же имеют большое значение для таких субъектов рынка. Для дуополий характерна юридическая борьба с помощью судов. Например, мировая дуополия в тяжелом самолетостроении — «Эрбас» и «Боинг».

16. Рынок капитала

16.1. Сущность рынка капитала

Рыночная экономика является системой форм рынка. Основные его формы показаны на схеме:



Капитал многообразен: физический, интеллектуальный (невещественный), человеческий, торговый, инвестиционный и т. п. На

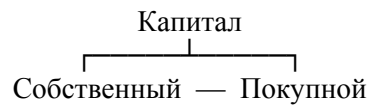
рынке факторов производства под капиталом понимаются *физические активы, производственные фонды (оборудование) или капитальные активы (блага)*. Выделяют следующие рынки капитала:

- 1) рынок оборудования (основного капитала);
- 2) рынок услуг капитала, на котором осуществляется аренда средств производства (лизинг);
- 3) рынок заемных средств, или ссудного капитала, на котором объектом выступают финансовые ресурсы, используемые для приобретения капитальных благ. На нем фирма покупает дополнительный капитал:

- деньги (краткосрочные ссуды);
- ценные бумаги;
- долгосрочные ссуды (рынок капитала).

Проанализируем последний.

У фирм два вида капитала:



Собственный капитал фирмы имеется на *неограниченное время*. Его воспроизводство осуществляется самофинансированием за счет амортизации и прибыли. Обычно это 50–60% капитальных ресурсов. Это внутренние источники инвестиций. Их здесь не рассматриваем.

Покупной капитал на ограниченное время. Его фирма берет в кредит. Внешние источники инвестиций возникают посредством рынка капитала — покупки капитала у домохозяйств. Собственниками капитала являются домохозяйства. Фирмы его покупают на время (арендуют) у домохозяйств, неся расходы на это, чтобы получить прибыль. Фирма пользуется заемным (купленным на время) капиталом.

Именно это явление является предметом данной темы — анализ торговли капиталом, или рынок капитала. На рынке капитала продают финансовые ресурсы, необходимые промышленной фирме для организации коммерческой деятельности.

Капитал как фактор производства является объектом (средством или производственным ресурсом) длительного пользования. Он оказывает услуги в течение многих циклов изготовления продукции. При анализе рынка капитала различают два понятия:

запас — накопленные блага производственного назначения в каждый данный момент времени. Запас — состояние переменного показателя на некий момент времени;

поток — изменение запаса, т. е. поступление во времени доходов на капитал, позволяющих увеличивать запас капитала.

Сопоставление запаса и потока лежит в основе покупки капитала на рынке капитала и его инвестиции.

Существуют две цены капитала: капитальная и прокатная.

1. Капитальная цена — это нынешняя ценность капитала за весь срок его службы. По этой цене его покупают и продают. При торговле капиталом соизмеряют сегодняшние *запасы с потоком* будущих доходов от него. В результате определяется цена данного капитала, что называют капитализацией. *Капитализация* — определение величины запаса на основе величины потока или цены капитала на основе его прибыльности.

2. Прокатная цена — сумма денег, которую необходимо уплатить за использование капитала в течение определенного времени (рентная оценка, или ссудный процент).

Собственный и купленный капитал вкладывают в бизнес т. е. инвестируют.

**Инвестирование = Капиталовложение =
= Вложение капитала в бизнес.**

Капитал приносит доход в виде прибыли. Это возможно в том случае, если данный капитал соединяется со специфическим фактором производства — предпринимательской способностью. Его деятельность приносит нормальную прибыль.

Капитал → Прибыль.

Капитал покупают тогда, когда это выгодно, эффективно. Что значит выгодность капитала? Показателем эффективности использования капитала служит его *доходность* (прибыльность). В качестве

такого показателя используют *годовую процентную ставку*. Ее рассчитывают как отношение годового дохода к общей величине примененного капитала:

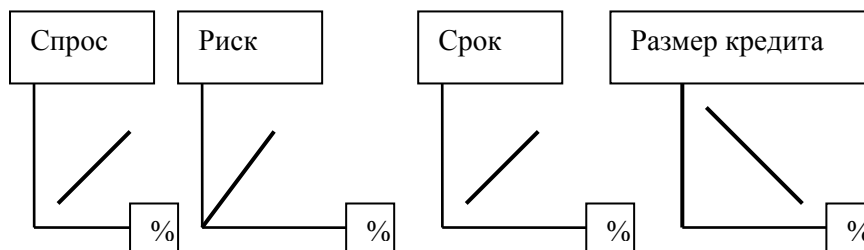
$$\text{Прибыльность} = \frac{\text{Прибыль}}{\text{Капитал}} \cdot 100 (\%).$$

Для промышленного капитала ее называют *нормой прибыли*, *прибыльностью*, или *нормой рентабельности*, — это отношение прибыли к авансированному капиталу или издержкам.

Из нормы прибыли исходят при инвестировании собственного или покупного капитала.

Покупка капитала — явление кредита. Цену, плату за кредит называют *ссудным процентом*. Величина ссудного процента зависит от многих факторов рынка капитала:

- спроса;
- риска;
- срока;
- размера кредита и т. п.



Дороже рискованное кредитование, на более длительный период и за меньший размер ссуды.

Говоря о цене капитала, учитывают *инфляцию*. Далее будет особая тема об инфляции. Здесь отметим только вытекающие из инфляции две формы цены капитала (ставки ссудного процента).

Номинальная ставка определяется при заключении договора, или ею является текущая рыночная ставка.

Реальная ставка — номинальная ставка с поправкой на инфляцию.

— При низком уровне инфляции (<10%) реальная ставка определяется на основе разницы между номинальной ставкой и уровнем процента. По эффекту Фишера каждый процент роста инфляции повышает номинальную ставку на один процент. Например, номинальная ставка 12%, а инфляция — 4%, в таком случае реальная ставка $12\% - 4\% = 8\%$.

$$I = r + \Delta \text{ (инфляционный прирост).}$$

— При галопирующей инфляции (>10%) реальная ставка определяется по формуле

$$\% = \frac{i - \Delta}{1 + \Delta},$$

где i — номинальная ставка (95%);

Δ — инфляционный прирост (80%).

Например, $(0,95 - 0,8) : (1 + 0,8) = 0,083 = 8,3\%$.

Правилom рынка капитала является *эффект Фишера*: номинальная ставка процента изменяется так, чтобы реальная ставка оставалась неизменной. Номинальная ставка = Реальная ставка + Ожидаемый % инфляции. $12\% = 8\% + 4\%$.

Особенность факторных рынков — меняются ролями рыночные агенты — домохозяйства и фирмы. На потребительском рынке производители являются продавцами товаров, а на факторном — покупателями факторов производства.

	Рыночные агенты:	
	Домохозяйства ↔	фирмы
На товарном рынке:	покупатели (D)	продавцы (S)
На факторном рынке:	продавцы (S)	покупатели (D)
Максимизируют	↓ полезность	↓ прибыль

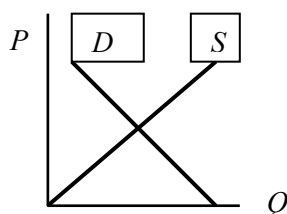
Такая перемена ролей рыночных агентов ведет к тому, что на рынке капитала *индивидуальное предложение выводится из макси-*

мизации полезности, а индивидуальный спрос — из максимизации прибыли.

Основными функциями домохозяйств являются воспроизводство человеческого капитала, сбережения и максимальное удовлетворение личных потребностей. Предложение домохозяйства зависит от максимизации полезности.

Спрос фирмы зависит от максимизации прибыли.

Рынок капитала анализируют традиционно — объем *спроса* на него и его *предложения* в зависимости от цен и других факторов.



16.2. Предложение капитала домохозяйствами (S)

Движение в модели кругооборота начинается доставкой домохозяйствами ресурсов на рынок фактором производства. Продавцы капитала — домохозяйства, у которых имеются сбережения. Почему домохозяйства продают капитал? Потому что в рыночной экономике господствует частная собственность на капитал, он находится в собственности домохозяйств. Как он у них возникает?

Сбережения → Накопление → Инвестирование.

Сбережения — остаток от доходов после выплаты всех расходов, связанных с текущим потреблением

Сбережения = Доход – Потребление.

Накопление — то, что храним, сохраняем (резерв, запас), хранение денег дома, в Сбербанке (когда % меньше инфляции).

Инвестирование — вложение накопленного капитала в дело с целью получения прибыли.

Итак, домохозяйства накапливают и продают капитал на время. Что определяет предложение ими капитала? Максимальная полезность домохозяйства. Основной мотив их поведения как субъектов рынка состоит в удовлетворении личных потребностей.

Как максимизируют полезность домохозяйства? Надо уяснить многообразную функциональную связь на рынке. Для этого учтем следующий факт. Доходы домохозяйства являются расходами фирмы. Уровень расходов фирмы на покупку капитала зависит от успешности ее бизнеса, развития производства. Изобразим это так: $D \rightarrow \Gamma \rightarrow B \rightarrow A$.

A. Домохозяйства максимизируют полезности.

↑

B. Полезности домохозяйств зависят от доходов.

↑

B. Доход домохозяйств = расходам фирмы.

↑

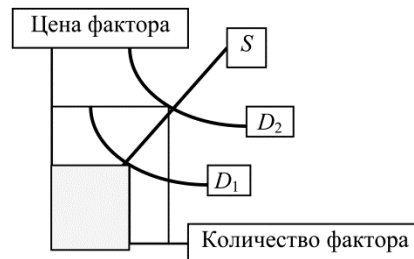
Г. Расходы фирмы зависят от их дохода.

↑

Д. Доходы фирмы зависят от конъюнктуры рынка, цен на товары.

Чем эффективнее функционирует рынок, тем больше спрос на капитал, тем больше цена капитала (ссудный процент), тем больше его предлагают домохозяйства и получают от этого больше дохода и достигают максимизации своей полезности.

Кривая предложения капитала имеет положительный наклон. Чем выше ставка процента, тем больше предложение капитала. Количество предложения капитала зависит от цены на капитал:



Доход собственника капитала, т. е. домохозяйства, зависит от цены и количества фактора (он в виде прямоугольников).

Изменение цен проявляется в перемещении величины предложения вдоль кривой. Предложение капитала зависит также от неценовых факторов. Кривая предложения смещается:

- ввиду инфляции (она сокращает предложение капитала);
- в зависимости от налоговой ставки;
- в зависимости от стадии деловой активности (при спаде сбережения растут, а при подъеме сокращаются).

16.3. Спрос фирм на капитал (*D*)

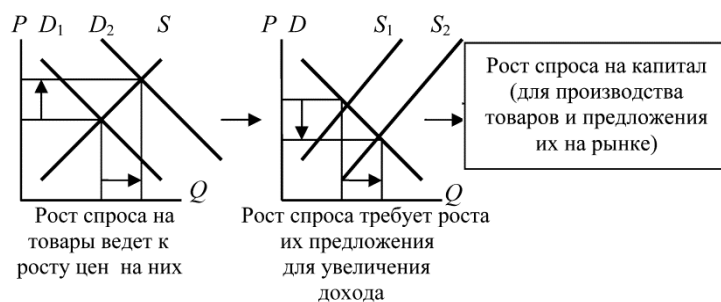
Спрос на факторы производства отличает от спроса на продукты его производный характер. Кривая спроса на капитал имеет отрицательный наклон. Причина — убывающая отдача и ставка процента. Чем она выше, тем менее покупают капитал, меньше спрос на заемные средства. Спрос на рынке услуг капитала зависит от предельной доходности капитала.

Фирма максимизирует прибыль. Для фирмы полезность фактора и спрос на него состоят в максимизации прибыли, приращении капитала, вызванном его использованием. А это возможно только в том случае, если на рынке существует *спрос* на товары фирмы. Тогда фирме выгодно покупать капитал и инвестировать его.

Спрос фирмы на капитал является *производным от спроса на ее товары*. Если имеется спрос на товары фирмы, то фирма купит капитал, организует производство и на рынке вырастит ее предложение товара.

Капитал необходим фирме для того, чтобы произвести продукт для конечного потребителя. Чем нужнее данный продукт, тем больше спрос на ресурсы, из которых он производится. И наоборот. Из этого вытекают особенности ценообразования на рынке.

Спрос на капитал зависит от производительности ресурса при создании товара (выраженная в процентах доходность или прибыльность капитала).



Действуют *ценовой* (вдоль кривой) и *неценовые* факторы: *сдвиг кривой* под влиянием факторов:

- изменение предельной производительности капитала;
- изменение вкусов потребителей;
- влияние инфляции (инфляция увеличивает спрос на капитал);
- изменение налоговой политики (рост налогов на прибыль ведет к сокращению спроса на капитал, влево и вниз).

16.4. Анализ инвестиционного проекта

Спрос на капитал порождает инвестиционный проект. Его рациональность определяют на основе многих методов. Много факторов детерминируют эту оценку, и не всегда они известны при принятии решений об инвестициях. Нет «машины времени», которая однозначно предвидит будущее. Сложно сопоставлять предельные затраты и выгоды и принимать рациональное решение. Разработаны **два метода** решения проблемы:

- 1) определение уровня отдачи от капитальных вложений (относительные величины);
- 2) дисконтирование стоимости будущих денежных потоков (абсолютные величины).

1. Относительные величины характеризуются правилами инвестирования:

$$A. \quad P > \%$$

(прибыль на капитал больше ставки ссудного процента).

Прибыль на покупной капитал = Ссудный процент + Нормальная прибыль.

Издержки выражаются через ставку процента, под которую инвестор может получить в банке кредит, необходимый для финансирования проекта. Есть смысл инвестировать в том случае, если норма доходности проекта будет не ниже банковской процентной ставки.

Данный метод оценки инвестиций показывает, что спрос на новые элементы капитала зависит от процентной ставки. *При низкой процентной ставке фирмы будут охотно брать кредит и осуществлять инвестирование даже проектов с относительно небольшой нормой отдачи. Чем выше процентная ставка, тем дороже приходится платить за кредит, тем меньше количество инвестиций.*

С целью определения целесообразности инвестирования капитала в производство сопоставляют уровень годовой процентной ставки и доходность капитала. Рыночная процентная ставка является минимальной величиной доходности. Например, если прибыль на капитал равна 15%, а процентная ставка 10%, то доход фирмы составит 5%:

$$15 - 10 = 5 \%$$

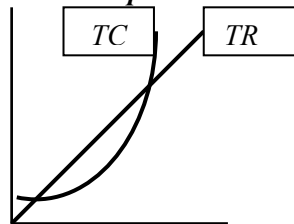
Выгоды от инвестиционного проекта оценивают как процентное отношение ожидаемой прибыли к величине инвестиций. Рассчитывается ожидаемая норма отдачи, которая характеризует предельную эффективность инвестиций или внутреннюю норму отдачи.

Кривая предельной эффективности инвестиций характеризует спрос на капитал как функцию от процентной ставки.

Б. Общие издержки по инвестированию проекта не превысят общего дохода от полученного в результате продукта.

$$TC < TR.$$

Максимизация данной разности — цель фирмы.

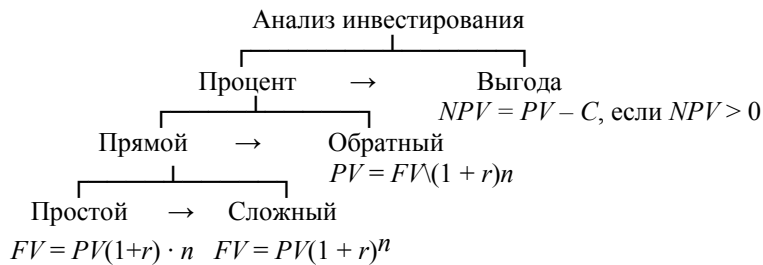


В. Правилom использования ресурса является равенство предельных величин дохода и издержек

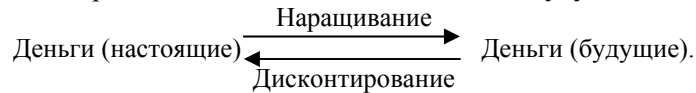
$$MR = MC.$$

2. Абсолютные величины определяют на основе дисконтирования — соизмерение запасов и потоков, текущей и будущей ценности денежных средств = **сопоставление сегодняшних затрат и будущих доходов**. Эта технология анализа позволяет достаточно точно определять стоимость инвестиционного проекта, а также его целесообразность и эффективность. Она опирается на то, что у инвестора всегда имеется *альтернатива в виде вложения денег в банк под проценты или финансирования иного проекта. Следовательно, будущие доходы от инвестиционного проекта должны сравниваться с будущими доходами в виде процентов по вкладу, а стоимость инвестиционного проекта должна сопоставляться с тем капиталом, который требуется вложить в банк, чтобы в последующие годы получить проценты, равные ожидаемой от проекта прибыли.*

Основа анализа инвестиций — сравнение стоимости единицы капитала в настоящий момент с будущей прибылью, обеспеченной этой денежной единицей.



При инвестировании сопоставляют настоящие и будущие деньги:



Дисконтирование — обратная операция по начислению сложных процентов.

Наращивание денег ↔ *Дисконтирование денег.*
Дисконтирование ↔ *Рост капитала на основе*
начисления сложных %.

При анализе роста (наращивания) идут от настоящих (PV) к будущим деньгам (FV). А при анализе дисконтирования наоборот — от будущих к настоящим деньгам.

Наращивание денег.

Начисление простых процентов предполагает неизменность суммы денег.

Например, $PV = 100$ ден. ед., $n = 1$ год, $r = 0,1$.

Тогда $FV = 100 (1 + 0,1) \cdot 1 = 110$ ден. ед.

Начисление сложных процентов предполагает начисление процента на растущую сумму денег.

Если у человека 100 руб., то через 2 года при 10% он получит:

$$100 \cdot (1 + 0,1)^2 = 100 \cdot 1,21 = 121.$$

Записывают и так:

$$FV = PV(1 + r)^n$$

Дисконтирование денег.

Дисконтирование — определение сегодняшнего размера (PV) любой будущей суммы денег (FV) при данном уровне ссудного процента. (Исчисление первоначальной суммы денег на основе ее конечной величины.) Сколько вложить сегодня, для того чтобы через несколько лет получить интересующую сумму денег?

На основе вышеприведенной формулы надо определить размер PV .

Например, какова сегодняшняя стоимость 1000 руб. через год при процентной ставке 10%? Если хотим получить 1000 через год при 10% ставки, то сегодня должны вложить 909 руб.

$$PV = \frac{FV}{(1 + r)^n}.$$

$$PV = 1000 : (1 + 0,1) = 909,09 \text{ руб.}$$

Если мы сегодня имеем 909,09 руб., то, инвестируя их, через год получим 1000 руб. Здесь 1000 руб. — будущая стоимость (FV) сегодняшней стоимости 909 руб.

А если срок 3 года, тогда

$$1000 : (1+0,1)^3 = 1000 : 1,331 = 751.$$

Чем дальше от сегодняшнего момента отодвигается срок получения дохода, тем меньше его сегодняшняя ценность. Дисконтированная стоимость изменяется обратно пропорционально норме дисконта и продолжительности периода времени.

Обычно составляют таблицы дисконтированной величины дохода в зависимости от процентной ставки и числа лет. При дисконтировании обязательно учитывают инфляцию.

Если речь идет не об отдельно взятой стоимости будущего периода, а о регулярном денежном потоке, то формула дисконтирования усложняется — надо суммировать дисконтированные стоимости всех будущих доходов (расходов).

Приведа к настоящему моменту все будущие доходы и издержки по данному инвестиционному проекту и вычтя величину издержек из доходов, получим *чистую дисконтированную стоимость проекта*

$$NPV = PDV - C,$$

$$NDV = DV - Y(I),$$

NPV (net present value), или NDV (net discounted value), — чистая дисконтированная (приведенная) стоимость проекта.

PDV (или DV) — дисконтированная стоимость будущего потока доходов и расходов (что фирма получит от данного капитала в будущем).

C , или $Y(I)$, — издержки по осуществлению проекта, относящиеся к настоящему времени (инвестиции).

Если капитал 2000 и на его основе получим за ряд лет 3000, то выгода равна 1000.

$$1000 = 3000 - 2000.$$

Если $NDV > 0$, инвестируют, если $NDV < 0$ — не инвестируют.

16.5. Равновесие на рынке капитала

В долгосрочном периоде кривая предложения капитала абсолютно эластична (горизонтальная линия). В краткосрочном периоде предложение капитала обычно остается неизменным, а поэтому его кривая — вертикальная линия (неэластичное предложение). Чем выше ставка процента, тем больше накоплений у домохозяйств и больше предложение ими капитала, а поэтому происходит сдвиг кривой предложения вправо. При этом происходит понижение процента и растет спрос на капитал. В результате чистые сбережения постепенно уменьшаются, падает предложение капитала. Равновесная процентная ставка выражает равенство объема спроса и предложения заемных средств и равенство предельного продукта в денежной форме и предельных издержек на капитал.

$\uparrow \% \rightarrow \uparrow \text{ Величина накоплений} \rightarrow \uparrow S \rightarrow \downarrow \%$.

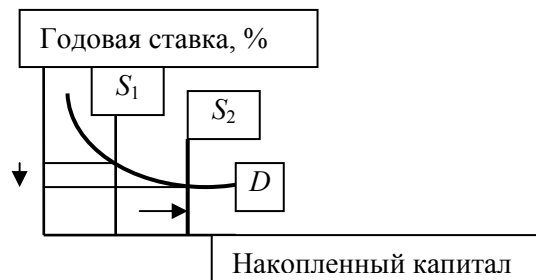
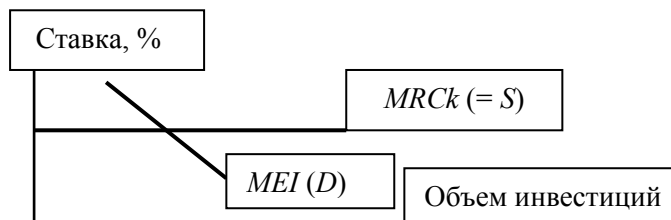


График равновесия инвестора на рынке заемных средств.

Процентная ставка определяет спрос на капитал, но сокращение спроса на капитал понижает ее.

В условиях совершенной конкуренции инвестор принимает рыночную процентную ставку как данность, т. е. кривая предложения кредита для финансирования инвестиций будет горизонтальной. Анализ ведут на основе предельных величин.

Пересечение кривой предложения заемных средств, характеризующей рыночную ставку процента, и кривой предельной эффективности инвестиций, отражающей спрос на заемные средства, определяет равновесие индивидуального инвестора.



Спрос на заемные средства зависит главным образом от ожидаемой отдачи инвестиций. Предложение их определяется в основном величиной накоплений. От цен фактора зависят размеры доходов их собственников. Поэтому *теория ценообразования* на факторы производства одновременно показывает *распределение* национального дохода в рыночной экономике.

17. Рынок труда

17.1. Сущность рынка труда

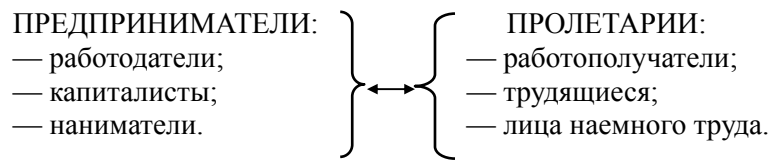
Промышленный капитал базируется на том, что товаром становятся не только средства и продукты труда, но и рабочая сила человека. Этот капитал предполагает существование двух факторных рынков — средств производства и рабочей силы.

Рабочая сила есть совокупность физических и духовных способностей людей. Она существовала в обществе всегда, например о ней писал Платон. Товаром она становится при определенных условиях. Для этого необходимо, чтобы работник:

- был юридически свободным лицом;
- продавал свою рабочую силу на определенный срок;
- не мог продавать продукты своего труда;
- был отчужден от средств производства.

Названные признаки рынка труда формировались постепенно. Рынок труда возник в Древнем мире. Многие исторические факты указывают на это. О найме работников говорится в древних юридических кодексах Хаммурапи и Ману. Наемный труд стал нормой 5 веков назад. Он не вытеснил предшествующих форм труда.

Возникновение промышленного предпринимательства привело к формированию двух противоположных классов: предпринимателей и пролетариев.



Работополучатели продают свою рабочую силу. Ее цена равна цене жизненных благ, необходимых для воспроизводства работника и членов его семьи. Она зависит от исторических, культурных, климатических факторов и изменяется во времени – повышается или понижается в зависимости от конъюнктуры рынка, борьбы ее носителей за свои права. Факторы цены рабочей силы:

- материальные потребности: питание, одежда, жилье;
- духовные и социальные потребности;
- содержание семьи;
- расходы на обучение;
- климат;
- обычаи, традиции.



Цена товара «рабочая сила» проявляется в плате за ее использование, в оплате за труд, в цене труда, заработке.

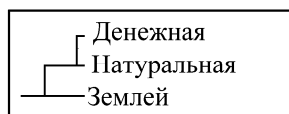
История экономической мысли показывает существование **довольствия** в условиях натуральной экономики («содержания» по Платону или «пропитания»). Римский историк III века писал о «денежном довольствии в армии». Довольствием называли то, что выделялось тому или иному работнику за его труд в храмовом, госу-

дарственном хозяйстве. В настоящее время довольствием чаще всего называют заработок военнослужащих. Основой довольствия является статус субъекта (платят по статусу). Аналогичны и последующие платы работникам.

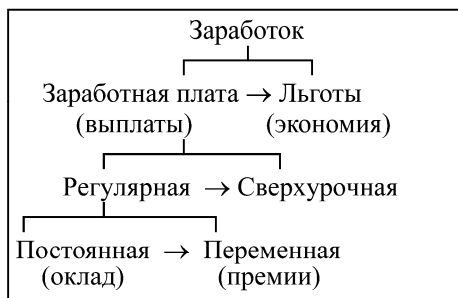
Жалованье — довольствие служащих, инженерно-технических работников, исследователей, педагогов и т. п., «работающих мозгами, а не руками». Его «жалуют» или дают «свыше» («даруют») работникам умственного труда («белым воротничкам»). Для такого труда характерно то, что трудно измерить его эффективность. Жалованье существует в форме фиксированных, постоянных ставок, а также различных льгот, привилегий, премий, бонусов, тантьем. Жалованье, как правило, не связано с количеством и качеством труда соответствующего работника.

Вознаграждение — доход авторов, артистов, исследователей, изобретателей, комиссионеров, брокеров, агентов, топ-менеджеров и т. п. Это цена труда тех, кто берет на себя определенный риск. Вознаграждение не сводится только к получению денег, но включает и другие выгоды от занятия соответствующей деятельностью: условия труда, возможность для самосовершенствования и т. п.

Заработная плата — цена рабочей силы непосредственных производителей, работников физического труда (рабочих). Заработная плата также бывает различной. В частности, это проявляется в формах оплаты труда, которые могут быть разными — землей, продуктами труда и деньгами. **Денежная заработная плата** — основная форма платы за труд. Она не отрицает предшествующих форм и часто выдается в дополнение к ним. Формы зарплаты многообразны.



Заработок состоит из двух частей: получаемых денег и льгот, которые предоставляет предприниматель или правительство. Значимость этих льгот может быть существенней и предпочтительней даже по сравнению с высокой платой за труд.

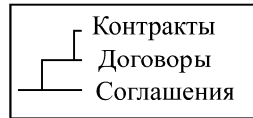


Первый элемент заработка — заработная плата (зарплата), т. е. деньги, которые получает работник за свой труд. Она может быть делом *договора* конкретных работодателей и работников, но может зависеть от позиции иных сил, скажем, профессиональных союзов и даже от правительства. *Свободная* форма оплаты зависит только от участвующих агентов — работодателя и работника (в теневой экономике). В таком случае последний может не платить налогов, а рабочий не иметь отпусков и т. п. *Контрактная* форма оплаты предполагает учет многих действующих правовых актов с тем, чтобы принять юридическую форму (выплаты в пенсионный фонд и т. п.). Она формируется часто под воздействием трех сторон: работодателя, работника (работополучателя) и профсоюза. *Тарифная* система обычно учитывает и значение четвертого фактора — правительства.

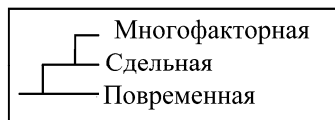


Купля-продажа рабочей силы происходит в форме найма. Существуют разные формы найма. *Соглашение* не обязательно оформляется письменным документом, что характерно для поденной, временной занятости. Обычно найм происходит на основе *договора*, который оформляется документами: заявлением поступающего на

работу и приказом о зачислении. Такие договоры, как правило, бессрочные. **Контракт** — более строгая, жесткая форма договора. Его заключают, как правило, на ограниченный период времени. В нем более строго указывают взятые сторонами на себя обязательства. Все эти формы найма сосуществуют при превращении контрактов в главную форму найма.



Различают следующие основные формы заработной платы. Исторически исходная форма зарплаты — **повременная**. Она представляла модификацию жалования для непосредственных производителей. Ее используют и сегодня тогда, когда трудно измерить труд, обеспечить качество продукции труда. В таком случае обычно платят за отработанное время. Ее разновидности позволяют учесть другие факторы конъюнктуры рынка труда. Простая повременная плата является соглашением двух субъектов (работодателя и работника), а ставки — трех (и профсоюзов), тариф — четырех (и правительства).

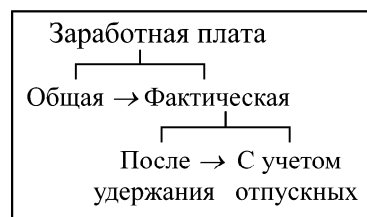


При **сдельной** плате платят за количество выпущенной продукции. (Сдельной оплатой также называют цену товаров ремесленника). При этом весьма важен контроль качества продукта труда, чтобы он был на высоком уровне: стараясь сделать больше, рабочий может игнорировать качество производимой им продукции. Существует большое число этих форм оплаты труда: индивидуальная и коллективная сдельщина, единовременная и аккордная и т. п.

Последней формой заработной платы является *многофакторная* (гибкая). В этом случае устанавливают основные факторы труда, обнаруживают их с указанием баллов или коэффициентов по каждому из них, для чего организуют учет всех этих аспектов труда, сводят воедино их и используют для начисления платы за труд. В наиболее развитых системах оплаты труда учитывают до сотни факторов. Подобная система оплаты труда осуществима только с помощью компьютера. Гибкую систему оплаты труда применяют 75% компаний США, 95 — Японии, 47% — Франции.

Заработная плата может состоять из различных элементов. *Регулярная оплата* выдается за установленную в данной стране продолжительность рабочего дня. При необходимости сверхурочной работы работнику платят повышенную зарплату за дополнительное время или дают отгулы. Регулярный элемент оплаты также может быть различным и состоять из постоянной оплаты (их доля в зарплатке примерно равна 70%) и различных премий, которые могут быть систематическими или эпизодическими (примерно 30% зарплатки).

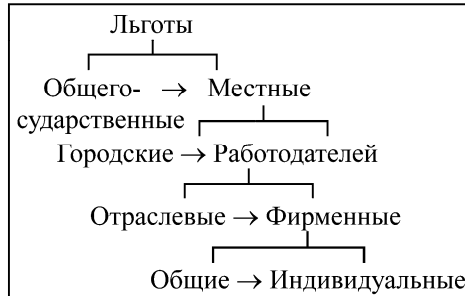
Следует иметь в виду и то, что зарплату могут выдавать: еженедельно, 2 раза (аванс и получка) или 1 раз в месяц. Ее могут выдавать наличными, перечислять на банковский счет работника, выдавать чеками банка и т. д. При определении заработной платы следует учитывать ее превышение по сравнению с ежемесячно получаемой величиной на сумму, необходимую для отчислений в счет отпускных.



Выдаваемая сумма обычно меньше назначенной на величину удержаний, которые делает работодатель по поручению государства или самого работника. Работодатель вычитает из заработной платы

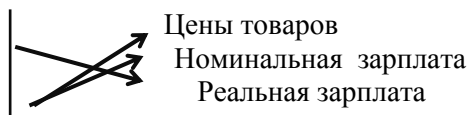
государственные налоги (федеральные, штатные или республиканские и местные, муниципальные) и перечисляет их соответствующему органу. Формы и размеры удержаний различны по странам и во времени в одной и той же стране, а поэтому их надо изучать конкретно. Работник может также поручить вычитать из его заработной платы определенные платежи: страховые, алименты и т. п.

Второй элемент заработка — льготы. Они многообразны.



Государства устанавливают различные льготы: по социальному страхованию (для выплаты пенсий и т. п.), компенсации в фонд безработицы, льготные цены при найме муниципального жилья, бесплатность городского транспорта для пенсионеров и т. п. Помимо этого работодатели могут обеспечивать и льготы всем своим работникам: оплачиваемые отпуска, больничные листы, страхование жизни, медицинские страховки и пенсионные (дополнительные) платежи, бесплатный проезд в общественном транспорте и т. д. Они могут предоставлять и дополнительные льготы некоторым своим работникам, например разрешать им учиться на курсах и платить за них, обеспечивать бесплатную парковку машин около предприятия и т. д.

Номинальная заработная плата — сумма денег, получаемая работником. Реальная заработная плата — то, что он может купить на номинальную заработную плату с учетом динамики цен на товары. Реальная заработная плата в обществе может расти при снижении номинальной зарплаты, если имеет место в стране понижение общего уровня цен на товары и услуги.



Величина зарплаты прямо пропорциональна размеру фирмы и уровню образования.

В настоящее время ширится опосредованный найм — **аутстаффинг**: наемный работник поступает на работу в фирму-посредник, которая затем продает его рабочую силу на время другим фирмам.

17.2. Анализ рынка труда

Выделяют две формы рынка труда:

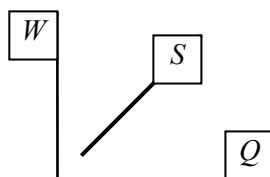
- внутренний (карьера внутри фирмы);
- внешний (движение рабочей силы между фирмами).

Рынок труда, как и иных товаров, анализируется на основе кривых спроса и предложения.

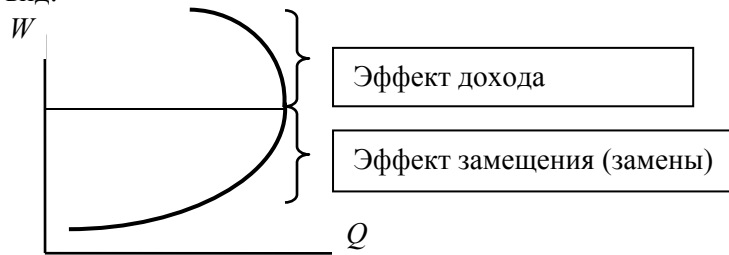
Предложение (S) обеспечивают домохозяйства. Его основные факторы:

- уровень рождаемости населения;
- темпы роста трудоспособного населения;
- половозрастная структура населения;
- экономическая активность населения;
- специализация и квалификация работников;
- иммиграция и т. д.

Кривая *рыночного предложения рабочей силы* имеет положительный наклон. Чем больше зарплата, тем больше желающих продать рабочую силу, и наоборот.



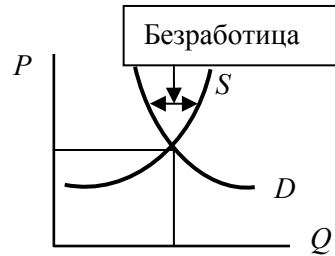
Кривая индивидуального предложения труда имеет следующий вид:



В условиях совершенной конкуренции на рынке труда специфическая форма индивидуального предложения труда объясняется действием эффектов замены и дохода. Эффект замещения заставляет больше трудиться — увеличивает предложение труда. Он преобладает при низких ставках неквалифицированных работников. Эффект дохода состоит в том, что человек начинает ценить свободное время выше, чем приобретение возможных благ на дополнительно заработанные деньги. Он ведет к росту досуга — уменьшает предложение труда.

Спрос на рабочую силу (D) предъявляют фирмы, и он представлен кривой с отрицательным наклоном. Чем выше зарплата, тем меньше спрос, и наоборот. Иными словами, объем спроса на труд находится в обратной зависимости от ставки процента. Спрос на рынке труда зависит от спроса на готовую продукцию, для производства которой он используется. Субъектами спроса на рынке труда выступают бизнес и государство. Более квалифицированная рабочая сила обеспечивает более высокую производительность, а поэтому спрос на нее выше спроса на низкоквалифицированную рабочую силу и соответственно выше заработок за счет включения экономической ренты.

Совмещение этих кривых позволяет анализировать равновесие на рынке труда (точка пересечения). Первоначально рассматривают рынок труда при совершенной конкуренции. В таком случае должна быть полная занятость, нет безработных, и т. п. Зарботок определяется равновесными ценами. Он предполагает мобильность рабочей силы по территории, по странам и т. п.



17.3. Особенности рынка труда

1. Зарботная плата менее подвижна, чем цены других товаров. Она должна обеспечить жизнь работника.
2. Существует множество форм рынка труда. Выделяют с точки зрения уровня их развития:



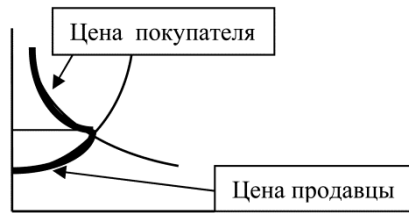
Конкурентный рынок труда предполагает равновесную цену (зарботок). Это имеет место на рынке совершенной конкуренции. Но это скорее **исключение**, чем правило.

Неконкурентный рынок. Для рынка труда типична несовершенная конкуренция. *Сегодня господствует рынок труда несовершенной конкуренции.* На нем действуют не равновесные цены, а цены продавца.

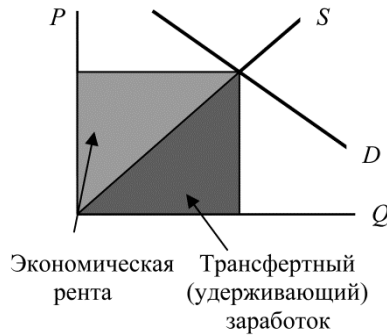
В таком случае зарботок определяется не равновесной ценой, а удерживающей (трансфертной) платой. В доходе талантливых работников имеется элемент ренты.

$Зарплата = Удерживающая\ плата\ (за\ переход) + Рента.$

Напомню о ценах покупателя и продавца.



В связи с этим выделяют два элемента заработка



Исходной базой формирования предложения труда является уровень удерживающего (трансфертного) дохода, величина которого зависит от альтернативной стоимости ресурса. Он находится ниже кривой предложения рабочей силы. Он удерживает работника от перехода в иную сферу деятельности, а выше — экономическая рента для особо одаренных работников.

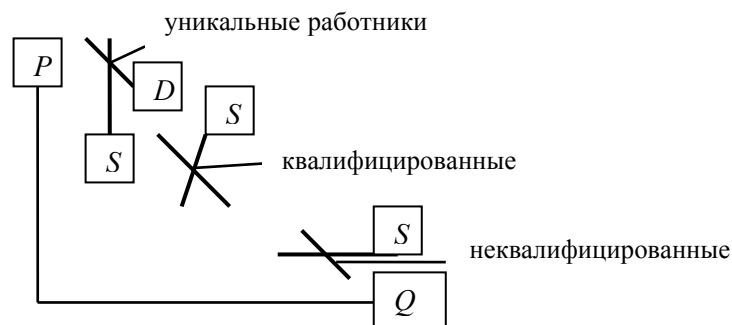
Размер экономической ренты зависит от эластичности предложения труда. Чем неэластичнее предложение, тем больше экономическая рента в заработке (и наоборот). Она включается в заработок высококвалифицированных работников.

Монопсонический рынок труда. Монопсония — один покупатель. Это присуще особенно рынку труда, в том числе в нашей стране. Проблема моногородов. В таком случае работодатель платит не равновесную цену, а цену удержания.



При определении уровня заработной платы учитывают экстенсивные и интенсивные факторы труда, т. е. длительность рабочего времени и напряженность труда, уровень квалификации и другие факторы.

Неоднородность рынка труда порождает его сегментацию. Рынок труда сегментируется на основе различных критериев.



Обычно выделяют три сегмента рынка труда: уникального, квалифицированного и неквалифицированного. У них различно положение кривой предложения труда. У *уникальных* работников зарплата состоит главным образом из экономической ренты, у *квалифицированных* существует квазирента, а у *неквалифицированных* работников зарплата состоит только из трансфертной части.

Рост экономической ренты происходит при уменьшении эластичности предложения.

Безработица присуща прежде всего неквалифицированным работникам. Они часто меняют место работы, их кривая предложения — горизонтальная, т. е. абсолютно эластичная. Их заработок

состоит только из удерживающей зарплаты. Например, американские рабочие и служащие меняют за свою жизнь место работы более 10 раз. И средний срок работы на одном месте равен 3,6 года.

Предложение труда уникальных работников, скажем композиторов, писателей и т. п., совершенно неэластично — вертикальная линия предложения. В их зарплатке существенное значение имеет экономическая рента.

Рынок квалифицированных работников предполагает возможность получения экономической ренты.

Рынок двойной монополии возникает тогда, когда профсоюзы активно защищают интересы наемного труда. Организация рабочих в профсоюзы существенно влияет на ценообразование на рынке труда. Так, например, во Франции, в Германии, где профсоюзы сильны и заставляют платить должную зарплату. У нас профсоюзы не выполняют данную функцию.

Заработная плата является основным доходом населения страны (% от общего дохода населения страны):

Япония	– 69%
Великобритания	– 65%
Германия	– 64%
Франция	– 58%
США	– 53%
Россия	– 43%

18. Рынок земли

18.1. Аграрная рента

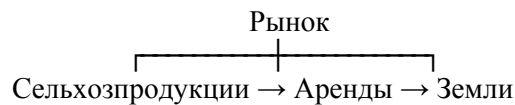
В экономической науке термин "земля" употребляется в широком смысле слова, т. е. охватывает все полезности, которые даны природой в определенном объеме и над предложением которых человек не властен, будь то сама земля для производства сельскохозяйственной продукции, водные ресурсы или полезные ископаемые (недра), лесные массивы, воздушное пространство.

Предложение природных ресурсов ограничено, их кривая имеет вертикальное положение. Ограниченность ресурсов порождает особый тип отношений по их поводу — ренту. Она возникает по поводу природных и интеллектуальных ресурсов. Рентные отношения присущи не только сельскому хозяйству, но и использованию других природных ресурсов, в том числе при строительстве, при добыче полезных ископаемых (фиксированные платежи). Особое значение она имеет в сельском хозяйстве.

Анализируют не только природную, но и интеллектуальную ренту, которую получают одаренные люди — артисты, выдающиеся спортсмены и т. п.

Рассмотрим **аграрную ренту** как частную форму рентных отношений.

Анализ аграрной ренты предполагает осмысление трех аспектов одной и той же проблемы — трех форм рынка:

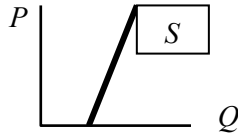


Особенности сельского хозяйства:

- сельскохозяйственное производство непосредственно связано с использованием земли как главного фактора труда;
- оно больше, чем другие отрасли, зависит от природных условий. Последнее особенно важно для стран, находящихся в условиях рискованного, критического земледелия;
- оно больше зависит от климатических условий, а поэтому результаты его деятельности сильно колеблются по годам;
- длительность процесса производства, его сезонность;
- стратегический характер аграрной продукции;
- социально-экономические особенности сельского хозяйства вытекают из того, что ранее в нем господствовал феодальный строй. На этой основе возникло обособление землевладельцев и землепользователей. В таком случае земля принадлежит крупным собственникам, и они ее сдают в аренду пользователям и получают за это арендную плату.

Землевладение ↔ Землепользование;

- в результате землепользователи арендуют землю у землевладельцев (лендлордов), имеющих право на землю как объект хозяйствования. Платят им ренту за пользование землей;
- земля ограничена на рынке ресурсов. Имеет место неэластичное ее предложение. Кривая ее предложения:



Рента — плата за ограниченный ресурс, который не может быть увеличен. Его предложение неэластично в целом. Некоторое его увеличение возможно, а поэтому *кривая предложения земли имеет положительный наклон*. Возможности освоения новых земель очень ограничены. Возможно некоторое увеличение предлагаемой земли, но ее цена будет расти.

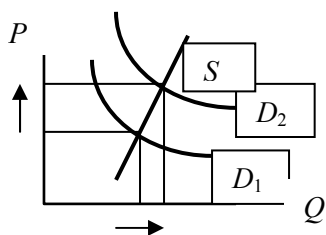
Одновременно наблюдается тенденция к сокращению земли ввиду урбанизации (роста городов) и расширения транспортных и других инфраструктур.

Сельскохозяйственный спрос на землю имеет тенденцию к понижению, а несельскохозяйственный спрос на землю растет.

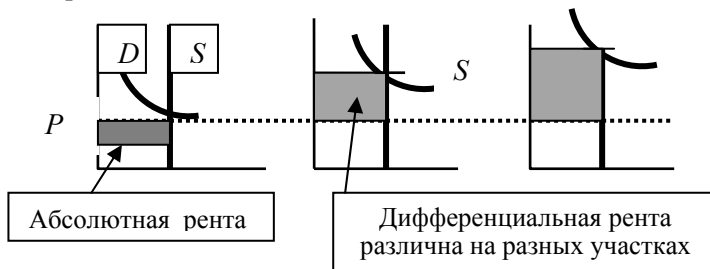
Спрос на землю имеет отрицательный наклон. Это происходит потому, что по мере вовлечения земли в оборот происходит переход от лучших к средним и даже к худшим землям. Спрос на землю определяет размер земельной ренты, он зависит от спроса на продовольствие.

Кривая спроса на землю имеет ряд особенностей:

- спрос на землю является производным от спроса на сырье;
- зависит от спроса на продовольствие;
- зависит от постепенного сокращения доли продовольствия;
- имеет место рост спроса на землю для несельскохозяйственного ее использования.



Собственник земли знает качество своей земли — плодородие и расположение относительно рынка. Поэтому он назначает цену аренды — *арендную плату* за пользование землей. Она включает плату за землю — ренту и амортизацию вложенного в нее капитала, а также прибыль на данный капитал.



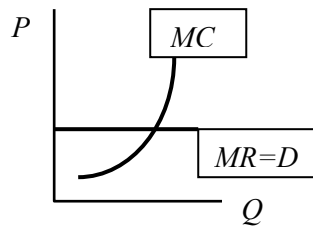
Рента — часть арендной платы за землю. В землю вложен капитал (недвижимость, коммуникации, сооружения, дороги, мосты, планировка и т. п.), поэтому при ее аренде это учитывается — возврат амортизации и процент на вложенный капитал. За вычетом этого остается *рента* — *собственно плата за землю* обычно за 1 га в год.

Рента ← Спрос на землю ← Спрос на продовольствие.

18.2. Рынок сельскохозяйственной продукции

В условиях совершенной конкуренции *линия спроса* на продукцию фермеров *горизонтальная* — совершенно эластичная. *Предложение* сельхозпродукции совпадает с *МС*.

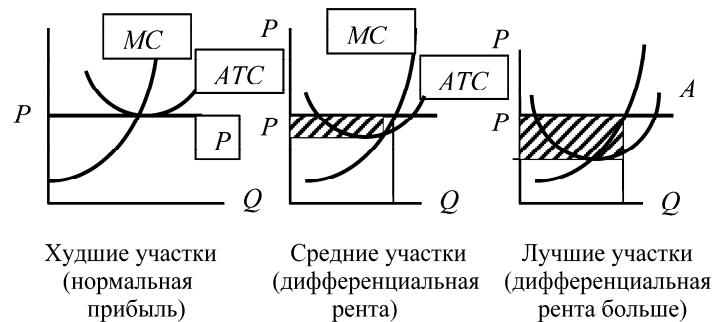
Объем производства сельхозпродукции определяется фермером при равенстве $MC = MR$. В таком случае он получает нормальную прибыль.



Будем исходить из того, что цена на сельхозпродукцию одинакова на рынке. И она определяется ценой продукции с худших участков земли. Расходы фермеров различны, потому что неодинаково качество земли — плодородие и местоположение.

Величина арендной платы зависит от качества земли. Для сельскохозяйственного назначения существенное значение имеет плодородие земли и удаленность от рынка (местоположение). На плодородной земле урожайность выше и издержки ниже. Соответственно, положение участка земли, куда сбывают сельхозпродукцию, — недалеко от города или далеко.

Все участки подразделяют на три группы: худшие, средние, лучшие. И это проявляется в издержках производства продукции на них и в положении кривой ATC на графиках:



На первом участке ATC равна цене, и предприниматель получает *нормальную прибыль*. На втором ATC ниже цены, и возникает *излишек* (дополнительная прибыль). Еще больше излишек на третьем участке земли. В результате доход разный. У некоторых фермеров возникает излишек. И в промышленности возникает экономическая рента. Но там она эпизодична, редкое явление в условиях совершенной конкуренции, и ее присваивает предприниматель. В сельском хозяйстве различие плодородия непреодолимо, а поэтому такая экономическая рента стабильна и устойчива. Если бы фермер был собственником земли, то он получил бы эту добавочную прибыль. А так ему приходится ее отдавать собственнику земли в качестве ренты. Ее присваивают собственники земли, сдавая ее в аренду.

Этот излишек приводит к образованию дифференциальной (разностной) ренты. Размер дифференциальной ренты зависит от соотношения кривых MC , MR и ATC .

Дифференциальная рента — доход от использования земли разного качества, предложение которой неэластично. Ее не получают собственники худших земель. Дифференциальную ренту получают арендаторы средних и лучших земель и передают ее собственнику земли в форме арендной платы. Она обусловлена двумя главными факторами, а соответственно, имеет две ее формы.

Дифферента 1 — от лучших земель и расположенных близко от рынка. Ее присваивает собственник земли.

Дифферента 2 — от более интенсивного использования земли на основе инвестиций в нее. Ее получает предприниматель.

Абсолютная рента — ее получает собственник худшей земли, продукция которой востребована на рынке. Для него она единственная плата за землю, а для собственников средней и лучшей земли — дополнительная.

Монопольная рента возникает на исключительных участках земли. Например, шампанское вино (цена бутылки **шампанского достигает 55 тыс. долларов**). Предложение такой земли абсолютно неэластично, а поэтому неэластично и предложение такого товара. Эту ренту создают в других отраслях, но посредством цен перераспределяют собственнику уникальной, исключительной земли.

18.3. Цена земли

Цену земли устанавливают на основе капитализации ренты. Она должна быть равна той сумме, которую получил бы продавец земли, положив ее в банк за процент на вложенный капитал. Цена земли зависит от двух факторов:

- размера земельной ренты;
- ставки ссудного процента.

Цена земли определяется на основе ее капитализации, т. е. того дохода, который она приносит. Цена земли — дисконтированный доход от нее

$$\text{Цена земли} = \frac{\text{Земельная рента}}{\text{Ставка процента}} \cdot 100 .$$

Например, 60 тыс. руб. рента, а банк платит 12%, тогда цена этой земли 500 тыс. руб.

Если рента растет, то будет расти и цена земли. Одновременно цена земли зависит от размера ссудного процента — обратная зависимость.

Для предпринимателя земля выступает как фактор производства, а арендная плата как элемент издержек.

Для собственника земли арендная плата — факторный доход.

19. Доходы: формирование, распределение и неравенство

19.1. Сущность доходов

Современный образ жизни основывается на различных источниках.

Свободные блага не требуют присвоения, превращения их в доходы в качестве условия их использования, потребления. Их следует учитывать при оценке благосостояния субъектов.

Общественные блага — бесплатное пользование дорогами и т. п.

Дары природы приобретают в результате присвоения предметов природы на основе труда — собирательства, охоты, рыболовства. Они были единственным источником средств существования до появления общества и на начальных этапах его развития. Они сохраняют свое значение по настоящее время, особенно у некоторых народов. При определенных условиях их считают доходами.

Добыча — результат насильственного, противозаконного, криминального присвоения (отчуждения) принадлежащих другим ценностей. Набеги за добычей потеряли свою значимость, но не исчезли. Они сохраняются в качестве криминальной экономики.

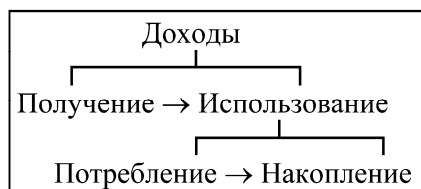
Доход — главный источник благ в современном обществе. В узком смысле слова доход — это то, что получают от других людей, результат рыночной деятельности, выраженный в деньгах, или любой результат рыночной деятельности. В широком смысле слова доход получают легитимно посредством обычаев, прав, закона. Доход — блага, присвоенные на основе установленного порядка. Доходом считают различные поступления средств — или на основе имущественных прав в условиях натуральной экономики, или только на основе рыночных отношений. Существует три формы доходов:

- *натуральные* — сохраняются и сейчас;
- *рыночные* — главные;
- *трансферты (субсидии и т. п.)* (пострыночные).

Натуральные доходы возникают на основе собственного труда в домашнем хозяйстве (дачи, огороды, сады). Рыночные доходы являются главными. Доходами называют и выручку (приход), и ее превышение над расходами, и собственно прибыль. Пострыночные доходы существуют в форме общественных благ (освещение улиц, трансфертные платежи, общественные фонды потребления и т. п.). Доходы — главный источник поступлений в настоящее время. В условиях рынка возникают функциональные формы дохода.

19.2. Движение рыночных доходов

Формирование и движение основных доходов может быть осмыслено в целом с помощью схемы.



Получение доходов. Современная экономика обеспечивает многообразие доходов. Доходы получают все субъекты рынка: домохозяйства, предприятия, органы власти. Основные из них представлены на схеме.



Незаконные доходы возникают на основе нарушения законов или в обход их. Это присуще теневой и криминальной экономике. В развитых странах теневая экономика достигает 15–20% валового национального продукта, а в России 90-х гг. XX в., по некоторым оценкам, — 40%.

Законные доходы возникают в полном соответствии с правами. *Эпизодические* доходы – дары, подаяния, благотворительность, пожертвования. *Систематические* доходы главные.

Трудовые (заработанные) доходы. Их основой является труд того, кто их получает. Они многообразны. Исторически исходной и сегодня базовой формой распределения продуктов труда является уравнительное («по едокам»). На его основе возникло распределение «по сану» – по общественному положению (функции) – довольствие различным работникам храмовых и т. п. организаций. В условиях простого товарного производства распределение происходит посредством получения доходов. Возникновение наемного труда привело к появлению распределения по рабочей силе.

Довольствие → Вознаграждение → Жалованье → Зарплата.

Доходом считают и поступление продуктов труда в условиях натуральной экономики. В условиях рыночной экономики доходом называют и выручку, и разницу выручки и издержек.

$$\text{Доход} = \underbrace{\text{Выручка} - \text{Расходы}}_{\text{Доход}}$$

Анализ источников трудовых доходов показывает обилие его факторов. Прежде всего, индивидуальные трудовые доходы тем выше, чем выше уровень образования человека и чем на более крупном предприятии он работает.



Трудовые доходы измеряют с помощью цены часа труда — заработка (долл.) за 1 ч.

Нетрудовые (незаработанные) доходы выражают неоплаченный труд непосредственных производителей, присвоенный на основе законных способов собственниками ресурсов. К ним относятся и некоторые трансфертные платежи.



Распределение прибавочной стоимости между собственниками ресурсов происходит по законам рынка. Земля обеспечивает ренту,

капитал – процент, коммерция – торговую прибыль, предпринимательство – предпринимательскую прибыль.

19.3. Доходы и инфляция

Доходы обычно в денежной форме, а поэтому они подвержены инфляции. В связи с этим различают два вида доходов:

- номинальные;
- реальные.

Номинальные доходы выражают в денежных единицах, а *реальные* – в благах, которые можно за них приобрести с учетом динамики цен.

Если доход вырос на 30%, а цены выросли на 40%, то как изменится реальный доход?

$130 : 140 = 0,929$, т. е. снизится на 7,1%.

От инфляции семьи страдают в разной мере, в зависимости от того, чем они занимаются и какой доход получают. С этой точки зрения выделяют два типа семей:

- с фиксированными доходами;
- с переменными доходами.

К первым относят пенсионеров, безработных инвалидов, студентов, тех, кто получает оклады, ставки. Это обычно работники государственных организаций, военные, педагоги и т. п. Инфляция существенно понижает их благосостояние. Им обычно запрещают бастовать для повышения заработка. Ко второй группе относят тех, кто работает в производственных, коммерческих и т. п. организациях. Забастовками и т. п. они могут компенсировать свои убытки от инфляции.

Индексация дохода — установление связи дохода с ценами.

19.4. Семейные расходы

Доходы семей превращаются в их расходы. Семейные расходы подразделяются следующим образом:

- 1) налоги
 - 2) потребление
 - 3) сбережение
- } располагаемый доход } личный доход

Семейные расходы изучают давно, и установлен ряд законов, прежде всего **соответствия расходов доходам. Закон Энгеля** (немецкий статистик XIX века): рост доходов ведет:

- к падению доли расходов на питание;
- неизменности расходов на одежду, жилье, услуги;
- росту расходов на культуру и нематериальные услуги.

Структура расходов семей, %:

	США	Россия
Питание	10	52
Одежда и обувь	6,5	20
Жилье	25,5	5,2
Транспорт	13,5	8,0
Обучение и лечение	17,5	3,0

Использование доходов происходит по двум направлениям: потребление и накопление.



Потребление дохода представляет использование его на обеспечение жизненных потребностей.

Дифференциация функций людей в экономике ведет к различию их доходов, имущественного состояния и тем самым потребления.

Блага → Имущество → Достаток → Богатство → Капитал.

Всемирный банк установил черту бедности (долл.):

- для развивающихся стран — 1;
- Восточной Европы, СНГ — 4;
- США и др. 14,4.

Нищета (пауперы, люмпен, маргиналы) — состояние, когда доходы ниже уровня, необходимого для обеспечения физиологически нормальной жизни граждан. В современном мире нищими считают тех, кто живет менее чем на 1–2 долл. в день. Таких людей 1,5 млрд.

Бедность — состояние, когда доходов не хватает для обеспечения стандартного, законодательно зафиксированного для данной страны уровня благосостояния. Бедный живет хуже других. Бедные живут на 2–5 долл. в день, таких в мире 3 млрд человек. По закону Энгеля, чем выше доля питания в потребительских расходах, тем беднее граждане.

Зажиточность — предполагает состояние (достаток) людей. Таких людей называют “средним классом”. Их доходы 5–500 долл. в день на члена семьи.

Богатство представляет большую обеспеченность имуществом, прежде всего недвижимостью. Богатство — имущество, достаточное для благополучной жизни. В простом виде оно характеризует жизнь людей в условиях натуральной экономики. На рубеже второго и третьего тысячелетий нижний предел богатства в мире составлял 15 тыс. долл. в месяц на члена семьи, или более 500 долл. в день на человека. В рыночной экономике богатство превращается в капитал.

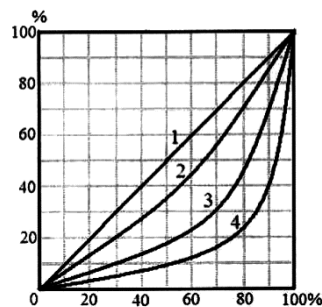
Социальная политика правительства может обеспечить преодоление бедности посредством перераспределения доходов между общественными классами. Инструментами перераспределения доходов являются: налоговые системы и трансфертные платежи.

Структура россиян по валовому доходу, долл. в день, 2002 г., %:	
1 и менее	— 18
1–2	— 32
2–5	— 39
Более 5	— 11

По официальной статистике, за чертой бедности в РФ находится более 40% населения.

Блага бывают не только вещественные (материальные), но и социальные, духовные. Имущество – основная форма благ. У всех людей имеются вещественные блага. **Неравенство доходов ведет к дифференциации имущества.** В мире 500 миллиардеров, и у них 4,5 трлн долл., 10 млн миллионеров. Их число растет даже во время кризисов. 74 млрд долл. — самое большое богатство мексиканца Эллу. В США — 413 миллиардеров, в КНР — 115, в России — 101 миллиардер и 133 700 миллионеров.

Неравенство доходов и имущества населения измеряют на основе кривой Лоренца. В прямоугольной системе координат кривая Лоренца является выпуклой вниз и проходит под диагональю единичного квадрата, расположенного в I координатной четверти (100% дохода и численности населения). Кривая 1 (биссектриса) показывает абсолютное равенство людей по доходу. Реально данная кривая идет ниже и показывает степень неравенства. Лук Лоренца — пространство между биссектрисой и кривой. Анализируют способы усиления и уменьшения неравенства. Например, переход от пропорциональных к прогрессивным налогам уменьшает неравенство доходов населения и т. п. Переход от кривой 1 к кривой 4 — усиление неравенства. Если оно сокращается, то в обратном направлении. Одни действия ее сокращают, а другие — увеличивают. Скажем, трансферты и прогрессивные налоги уменьшают степень неравенства, а регрессивные налоги увеличивают ее. Кривые Лоренца применяют для распределений не только доходов, но и имущества домохозяйств, долей рынка для фирм в отрасли, природных ресурсов по государствам.



На основе кривой Лоренца рассчитывают коэффициенты:

— *децильный* показывает соотношение дохода 10% самых богатых к доходам 10% самых бедных людей. В развитых странах он составляет 5–7, а у нас — 15;

— *квинтильный* — отношение дохода 20% богатых к доходам 20% бедных;

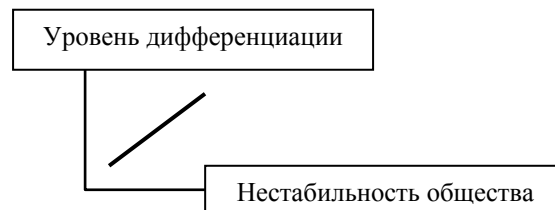
— *квартильный* — отношение дохода 25% богатых к доходам 25% бедных;

— *Джини* — рассчитывают отношением площади лука Лоренца к площади треугольника, в который он вписан. В России он был: в 1991 г. — 0,26; 1993 г. — 0,496; 2005 г. — 0,405. Рост коэффициента Джини говорит об усилении дифференциации доходов в обществе.

19.5. Социальная политика

Степень дифференциации населения по доходам характеризует справедливость: **Справедливость ↔ Дифференциация населения.**

Рост дифференциации доходов создает опасность социальной неустойчивости (нестабильности) общества, создает материальные и субъективные предпосылки революции. А поэтому государства проводят перераспределение доходов самыми разными способами посредством госбюджета — трансфертами — пособия бедным, пенсионерам и т. п.



Социальная политика правительства направлена на уменьшение уровня экономической дифференциации населения. Это происходит посредством перераспределения доходов государством:

- 1) пособия (трансферты);
- 2) регулирование цен на социально важные товары;
- 3) индексация фиксированных доходов, субсидии;
- 4) установление минимума зарплаты;
- 5) прогрессивное налогообложение.

Трансферты бедным составляют от ВВП, %:

США	— 15
Великобритания	— 23
Германия, Франция	— 26
Нидерланды	— 32
Швеция	— 34

20. Внешние эффекты и общественные блага

20.1. Достоинства и недостатки рынка

Сотрудничество — атрибут общества. Его основанием являются два фактора — рынок и государство. Их невозможно разделить — сиамские близнецы. Их называют «руками». Эту метафору ввел А. Смита. Он назвал «невидимой рукой» законы рынка в противоположность «видимой руке» государя. Один американский экономист ввел в связи с этим метафору — нельзя аплодировать одной рукой. Экономике нужен и рынок, и государство. У каждого из них имеются достоинства и недостатки.

Рассмотрим достоинства и недостатки рынка.

Достоинства рынка — конкуренция порождает стимул к развитию. Она заставляет в большей мере трудиться, для того чтобы сохранить себе жизнь. Об этом уже сказано в начале изучения микроэкономики.



Недостатком рынка является неравномерность в распределении доходов. Конкуренция не может обеспечить справедливое распределение доходов, его закон «богатые богатеют, бедные беднеют». Этот недостаток рынка не является провалом (фиаско). **Провалы (фиаско)** рынка — более сложные недостатки: монополизация рынка, необеспечение общественных благ. **Экстерналии** — более сложная форма провалов ввиду того, что рыночные цены не отражают издержки и выгоды третьих лиц.

Недостатки рынка — результат ущербности *«невидимой руки»* А. Смита. Если их оставить без внимания и не преодолевать, то рынок порождает социальную нестабильность (социальные издержки). Кто может минимизировать этот ущерб рынка? *«Видимая рука»* государства. Для этого надо изучить экономическую роль государства — третьего агента (субъекта) рынка. Государство призвано находить способы преодоления фиаско рынка.

Ранее был рассмотрен ряд провалов рынка.

1. Рынок совершенной конкуренции обеспечивает эффективное распределение ресурсов. Но конкуренция превращается в монополию, и эффективность рынка уменьшается.

2. Цены товаров не всегда отражают истинные затраты общества, а поэтому не всегда дают адекватную информацию.

Рассмотрим проблему общественных благ и внешних эффектов (экстерналий).

20.2. Общественные блага

В начале курса была названа данная форма благ — это такие блага, которые потребляют совместно. Нет возможности обеспечить индивидуальное их потребление за плату.

Чистые частные блага конкурентны и исключаемы — их потребляет только тот, кто платит за них.

Чистые общественные блага неконкурентны и неисключаемы. Их потребляют совместно. Они невыгодны частному капиталу. Их обеспечивает госсектор. К ним относят защиту страны, общественную безопасность, транспортную и коммунальную инфраструктуру (дороги) и т. п.

Государственный сектор экономики обеспечивает их. Для этого он собирает налоги и с их помощью обеспечивает потребление этих благ.

Некоторые общественные блага превращаются в частные (например, эфирное радио, ТВ — общественные, а кабельное — частное).

Имеются такие блага, которые могут быть и частными, и общественными. Их называют квазиобщественными: система образования, пожарная охрана, библиотеки. Они могут быть частным товаром. Государство решает, в какой мере их делать общественным благом.

20.3. Экстерналии (внешние эффекты)

Фирмы определяют сами внутренние (частные) издержки, и на их основе определяют цены своих товаров. Но помимо этих учитываемых издержек бывают и неучитываемые издержки — убытки или выгоды третьих лиц от данной сделки. Обобщают данное явление понятием «эффекты» (экстерналии).

Под экстерналиями понимают внешние издержки или выгоды от рыночных сделок, не получившие отражения в ценах. Возникновение внешних эффектов связывают с деятельностью индивидов или фирм, если она сказывается на положении третьей стороны.

Цены отражают затраты на товары, но не всегда адекватно. Этот их дефект лежит в основе понятия «экстерналии» — внешние эффекты. Экстерналии свидетельствуют о неэффективном использовании ресурсов. В таком случае возникает расхождение между *общими (социальными) и частными эффектами*.



Их называют внешними потому, что они имеют отношение не к участвующим в данной сделке субъектам, а к третьим лицам. Они проявляются как в потреблении, так и в производстве благ.

Внешние эффекты — прямые, не опосредованные рынком воздействия одного экономического агента на результаты деятельности другого и третьих лиц. Их надо преодолеть, исключить, что и делает государство. Оно поступает таким образом, чтобы цены более адекватно отражали затраты на товары. *Экстерналии ведут к занижению цен товаров по разным причинам. Их надо повысить.* Трансформацию внешних эффектов (экстерналий) во внутренние эффекты называют *интернализацией* — учесть в ценах, сделать их частными эффектами.

Для анализа этого процесса различают эффекты:

- отрицательные (издержки) = убытки;
- положительные внешние = выгоды;
- внутренние (частные — PC , $privet\ cost$);
- внешние (EC);
- общие (социальные) = сумма первых двух.

Социальные издержки (SC) = частные + внешние:

общие: $SC = PC + EC$;

предельные $MSC = MPC + MEC$.

Социальная выгода = частная выгода + внешняя:

общая: $SB = PB + EB$;

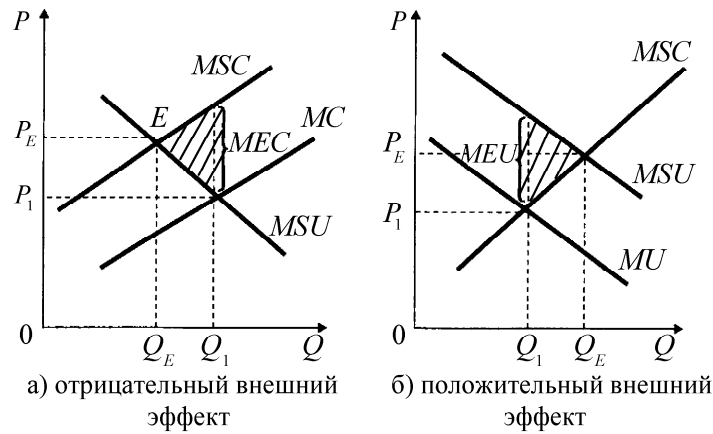
предельные: $MSB = MPB + MEB$.

Отрицательные эффекты — убытки третьих лиц. Отрицательные внешние эффекты (EC) возникают в том случае, если в сделке не отражены все расходы по производству и обращению товара. Например, не указывают использование воздуха, воды, загрязнение окружающей средств. В таком случае за них не платят. Тот, кто получает эти блага, не оплачивает использование этих ресурсов. Цены на эти товары ниже общественных (заниженные цены), и этих благ производят больше, чем надо. Это неэффективное использование ресурсов. Отрицательные эффекты надо преодолеть, избавиться от них, учесть в ценах, т. е. добиться равенства:

$$MSC = MPC \quad (MSU = MSC).$$

(Замечание: в литературе используют разные выражения и аббревиатуры для названия этих явлений.)

Если бы фирма несла эти расходы, то предложение сократилось бы, цены выросли и спрос уменьшился, было бы меньше выгоды. Треугольник — размер отрицательного внешнего эффекта.



Положительные эффекты — дополнительные выгоды третьих лиц, например образование. Человек его получает ради собственной выгоды, но от этого выгадывает и общество в целом. В таком случае деятельность одного агента приносит выгоды другим. Положительные выгоды являются основанием для выплаты субсидий потребителям или производителям финансирования производства общественных благ.

Задача — превратить предельные частные издержки в предельные общественные (социальные) издержки, предельную частную выгоду в предельную общественную выгоду:

$$MPC \rightarrow MSC;$$

$$MPB \rightarrow MSB.$$

Согласно теореме Коуза наличие внешних эффектов главным образом связано с недостаточным распределением (спецификацией) прав собственности.

Провалы рынка призвана смягчить государство. Оно выступает от лица общества и при существовании отрицательных эффектов вмешивается разными способами — прямыми и косвенными.

Государство возникло 7 тыс. лет назад и с самого начала выполняет экономические функции, начиная с защиты страны и т. п. Экономическая роль современного государства состоит в выполнении им многих функций. Вне их невозможна современная экономика. Но нужно специальное изучение экономической роли государст-

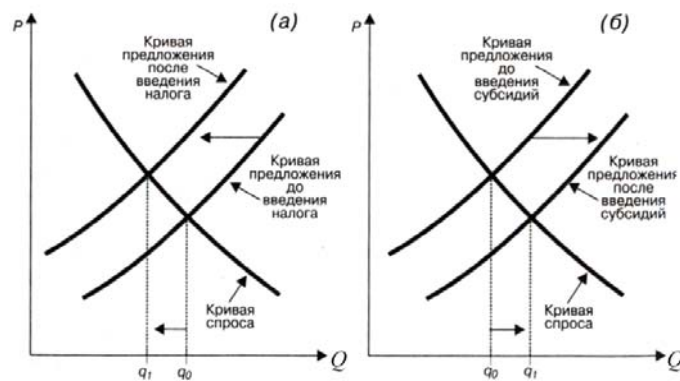
ва. Здесь рассматриваем только *формы государственного регулирования* вредных выбросов в окружающую среду:

- 1) прямое администрирование;
- 2) корректирующие налоги, субсидии;
- 3) создание рынка загрязнений: продажа временных разрешений на выбросы.

1. Прямое регулирование осуществляется посредством установления норм или стандартов вредных выбросов.

2. Косвенное воздействие осуществляется налогами и субсидиями. Имеется ряд доктрин о том, как это лучше делать. Особое значение имеют теории А. Пигу и Коуза. Проблема экологии требует их определения и переложения внешних издержек на цены товаров, например, посредством специального налога на вредные выбросы предприятия — налог по А. Пигу. Но не всегда возможно точно определить величину внешних издержек по многим причинам, в том числе и ввиду юридической природы споров — неизвестно, кто и почему победит в нем. Эту проблему анализировал Коуз и сформулировал теорему. *Теорема Коуза* — положительные и отрицательные эффекты не требуют вмешательства государства в следующих случаях:

- права собственности четко определены;
- в ситуацию вовлечено небольшое количество людей;
- цена сделки малая.



Влияние налогов (а) и субсидий (б) на объем производства благ

3. Создание нового типа рынка: продажа лицензий на загрязнение окружающей среды. В таком случае государство определяет предельный объем выбросов и продает его в форме лицензий с аукциона. Фирмы решают, что им выгоднее — уменьшить выбросы на основе капиталовложений или купить лицензию. Регулирование государством внешних эффектов является нижней границей вмешательства государства в экономику.

Изучают и **фиаско государства:**

- рост налогового бремени;
- бюрократизация;
- коррупция;
- транзакционные издержки и др.

Причины фиаско государства — лоббирование интересов и т. п.

Модуль III. МАКРОЭКОНОМИКА

Национальная экономика (экономика страны)

Макроэкономика — это область экономической теории, изучающая экономику страны как единое целое на агрегированном уровне. Она рассматривает экономический строй общества в рамках национальных границ. Системный анализ предполагает выявление главных элементов национальной экономики: благосостояние народа, национальное богатство, совокупный общественный продукт, национальный доход, рынок страны, условия реализации товаров, пропорциональность экономики, противоречия, кризисы, инфляция, безработица, экономический рост и т. п.

Эти проблемы экономики изучают давно. А. Монкретьен уже рассматривал эти проблемы, затем Ф. Кенэ их объяснял в экономических таблицах, анализировал их К. Маркс и др. Основоположником современной макроэкономики является английский экономист Дж. Кейнс. Он определил содержание основных проблем макроэкономики и сделал их идеологией воздействия правительства на экономику.

21. Система национальных счетов и макроэкономические показатели

21.1. Запасы и потоки

Переменные, которые используются в макроэкономике, бывают двух типов. Одни характеризуют состояние того или иного показателя на некий фиксированный момент времени, другие отражают изменение того или иного показателя в течение временного периода. Первая группа переменных получила название запасы, а вторая — потоки.

Переменные
├──
└──
Запасы Потоки

Запас — величина, измеренная в определенный момент времени. К запасам относят измеренные на конец года:

- богатство потребителей;
- численность безработных в стране;
- численность занятых в экономике страны;
- накопленный в экономике страны капитал;
- государственный долг и др.

Поток — величина, измеренная за определенный период времени. К потокам относят измеренные за год:

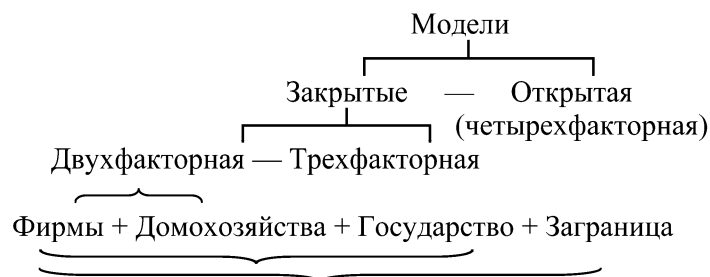
- доходы и расходы потребителей;
- количество людей, потерявших работу;
- количество людей, нашедших работу;
- объем инвестиций в экономику страны;
- дефицит государственного бюджета и др.

Запас порождает поток, который измеряют макроэкономическими показателями системы национальных счетов (СНС). ООН утвердила СНС в качестве универсальной методологии анализа экономики стран. Теперь и наша страна анализирует экономику таким образом. Это системная методология анализа экономики. В ее основе — изучение запасов и потоков между основными субъектами рынка.

Поток — это изменение запаса. Он возникает между элементами (субъектами, агентами, секторами) экономики. В экономике страны выделяют множество секторов. Их называют «агрегированные экономические субъекты», или «макроэкономические агенты»:

- 1) домохозяйства;
- 2) фирмы;
- 3) государство;
- 4) заграница.

Анализируют потоки между ними, выделяя разные их модели. Об этом было сказано в начале курса.



Двухфакторная модель отражает два потока. Эта модель кругооборота благ и ресурсов, доходов и расходов отражает движение двух встречных потоков — «блага–ресурсы» и «доходы–расходы» в соответствии с разделением экономики на реальный и денежный секторы. Это самая упрощенная модель экономики — **закрытая** экономика без участия государства. В таком случае экономическими агентами являются *домашние хозяйства и фирмы*, взаимодействующие на двух рынках — рынке благ (товаров и услуг) и рынке ресурсов.

В модели кругооборота предполагается, что только домашние хозяйства выступают в роли собственников ресурсов, которые они продают (сдают в аренду фирмам) на рынке ресурсов с целью получения денежных доходов. Фирмы не владеют никакой собственностью, приобретают (арендуют) у домашних хозяйств необходимые им ресурсы, неся при этом денежные расходы. Вывод из упрощенной (двухфакторной) модели: для того, чтобы экономика стабильно развивалась:

$$\text{Расходы} = \text{Доходы} = \text{Объем производства.}$$

Если нет данного равенства, то экономика нестабильна и теряет устойчивость. Причиной неустойчивости являются утечки и инъекции в процесс кругооборота.

Однако в реальной экономике выполнение равенства модифицируется следующими обстоятельствами:

- 1) государство играет большую роль в экономике;
- 2) экономические агенты взаимодействуют с внешним миром;

3) домохозяйства тратят не весь получаемый ими доход, а часть его сберегают.

Утечки или изъятия из кругооборота «доходы–расходы» возникают, когда доходы домохозяйств не полностью расходуются на приобретение товаров и услуг, произведенных внутри страны. Из потока «доходы–расходы» утекают:

- сбережения;
- налоговые платежи;
- расходы на закупку импортных товаров и услуг и др.

Инъекции — расходы, осуществляющиеся в дополнение к расходам отечественных потребителей на покупку продукции, произведенной внутри страны. В поток «доходы–расходы» вливаются:

- капиталовложения отечественных и зарубежных инвесторов;
- доходы от экспорта;
- государственные расходы и др.

В связи с этим анализируют трех- и четырехфакторные модели кругооборота ресурсов.

21.2. Валовой национальный продукт

ООН утвердила систему национальных счетов. Она стала нормой во второй половине XX века во всех странах мира. Эта система позволяет определять основные параметры стран, сопоставлять их. Ныне действующая система введена в 1993 г. Ее основу составляет система понятий:

ВНП (ВНД) → ВВП → ЧНП → НД (ЧНД) → ЛД → РД.

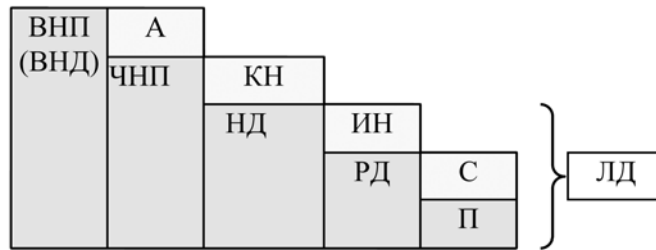
Валовой национальный продукт (ВНП) не учитывает промежуточные товары. Понятие ВНП (ВНД) ввел С. Кузнец.

Промежуточные товары — для перепродажи или переработки. Под *конечными* продуктами понимают те товары и услуги, которые покупают для конечного пользования.

$$\text{ВНП} = \text{ВВП} + \text{Чистый экспорт.}$$

В закрытой экономике $\text{ВВП} = \text{ВНП}$. ВВП — рыночная стоимость всех конечных товаров и услуг, произведенных в стране.

Различие макроэкономических показателей



ВНП, или валовой национальный доход (ВНД), определяют как сумму конечных продуктов, не включая промежуточные продукты и данные теневой экономики, т. е. цену товаров и услуг, приобретаемых за наличные средства или путем обмена без уведомления государственных органов.

ВНП и ВВП различаются на величину **чистого экспорта** (разности бизнеса резидентов страны за рубежом и иностранных резидентов в стране). Она на уровне 1%.

$$\text{ВВП} = \underbrace{\text{Чужие у нас} + \text{Свои фирмы}}_{\text{ВНП (ВНД)}} + \text{Наши за рубежом.}$$

ВНП рассчитывают на основе фактора собственности — бизнеса резидентов страны в стране и за рубежом (*по принадлежности* стране фирм, расположенных в стране и за рубежом).

ВНП — рыночные цены всей совокупности конечных материальных благ и услуг, произведенных с использованием только национальных фирм.

Недостатки ВНП: 1. Не включает стоимость непроизводственных сделок: финансовых, продажи подержанных товаров, труда в домашнем хозяйстве, услуг и товаров, не имеющих денежного выражения (например, услуг армии, судов и т. п.), теневой экономики,

сделок, наносящих вред обществу (наркомания и т. п.); 2. Не оценивает изменение качества продукции.

ВВП получают посредством вычета из ВВП поступлений от предприятий, расположенных за рубежом («второй экономики»), и прибавлением результатов иностранных фирм в стране. ВВП — то, что создано в стране резидентами и нерезидентами. ВВП рассчитывают на основе *территориального (географического) принципа*.

ВВП — рыночные цены всей совокупности конечных материальных благ и услуг, произведенных на территории данной страны за год. ВВП рассчитывают тремя способами:

— **по доходам** — суммируют основные доходы в стране: прибыль, зарплата, рента, амортизация, косвенные налоги;

— **по расходам** — сумма потребительских расходов, валовых внутренних инвестиций, закупок товаров и услуг организациями чистый экспорт;

— **по производству** — определяют величину добавленной стоимости на всех этапах движения продуктов. Добавленной стоимостью называют разницу между рыночной ценой товаров и внешними издержками на их производство.

Различают номинальный и реальный ВВП.

Номинальный ВВП рассчитывается в ценах текущего года, а **реальный ВВП** — в сопоставимых (т. е. постоянных, базисных) ценах.

На величину номинального ВВП оказывают воздействие два процесса:

- 1) динамика объема производства;
- 2) динамика уровня цен.

Реальный ВВП рассчитывается корректировкой номинального ВВП на уровень цен:

$$\text{Реальный ВВП} = \frac{\text{Номинальный ВВП}}{\text{Уровень цен}}.$$

Для осуществления названных корректировок используются ценовые индексы Э. Ласпейреса (1834–1913) и Г. Пааше (1851–1925).

Индекс потребительских цен (ИПЦ) Ласпейреса рассчитывают по фиксированной "корзине" примерно 300 потребительских това-

ров и услуг. Он показывает, как изменяются цены за два сопоставимых периода времени, если структура производимого ВВП не изменяется. Его определяют как средневзвешенную оценку изменения стоимости набора потребительских товаров в корзине *базового года*:

$$I_L = \frac{\sum p_1 q_0}{\sum p_0 q_0}.$$

Индекс Пааше определяется как средневзвешенная оценка изменения стоимости набора товаров как потребительского, так и производственного назначения, входящих в корзину *текущего года*:

$$I_P = \frac{\sum p_1 q_1}{\sum p_0 q_1}.$$

Индекс Пааше называют также дефлятором ВВП, хотя имеются и иные мнения по проблеме. Дефлятор ВВП предназначен для измерения стоимости жизни. Он показывает изменение общего уровня цен. Его рассчитывают так:

$$\text{Дефлятор ВВП} = \frac{\text{Номинальный ВВП}}{\text{Реальный ВВП}}.$$

$$\text{Реальный ВВП} = \text{Номинальный ВВП} : \text{Дефлятор} \cdot 100\%.$$

Между этими показателями существуют три основных различия.

Во-первых, дефлятор ВВП отражает цены всех произведенных товаров и услуг, в том числе цен на товары и услуги, приобретаемые предприятиями и государством; в ИПЦ учитываются только цены на товары и услуги, приобретаемые потребителями.

Во-вторых, в дефляторе ВВП учитываются только товары и услуги, произведенные в данной стране, в то время как на динамике ИПЦ отражаются изменения в ценах на импортируемую продукцию.

В-третьих, при расчете ИПЦ цены различных товаров имеют постоянные веса, в то время как при расчете дефлятора ВВП принимаются переменные веса.

Индекс Фишера рассчитывается как средняя геометрическая величина индексов Пааше и Ласпейреса:

$$I_F = \sqrt{I_L \cdot I_P}$$

На основе двух названных индексов:

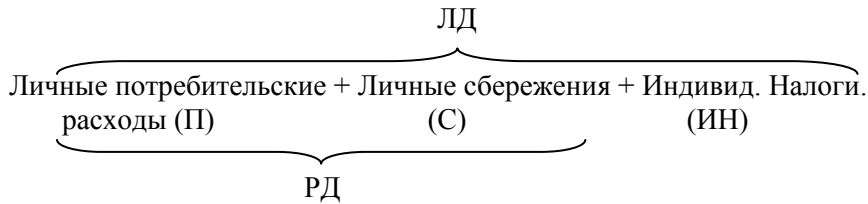
ЧНП. $ЧНП = ВВП - Амортизация (A)$;

НД. $ЧНД (НД) = ЧНП - Косвенные налоги (КН)$;

$НД = Процент + Рента + Прибыль + Зарплата$.

ЛД (личный доход) рассматривают как заработанный (полученный) доход;

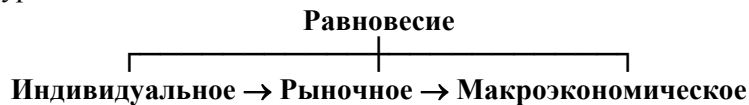
РД (располагаемый доход) – окончательно присвоенный (полученный) доход (за вычетом налогов)



22. Макроэкономическое равновесие

22.1. Экономическое равновесие и его формы

Равновесный анализ используют при анализе экономики давно и многообразно. Равновесие спроса и предложения изучают на разных уровнях:

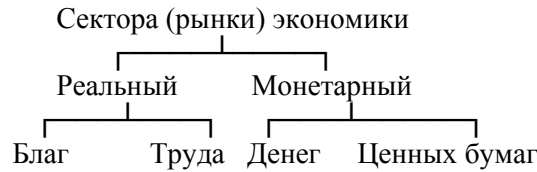


Индивидуальное и рыночное равновесие было рассмотрено при анализе микроэкономики. А сейчас проанализируем совокупное, или макроэкономическое, равновесие.

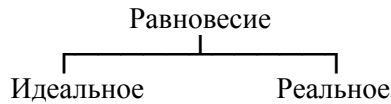
Главные цели анализа:

- выяснить факторы спроса и предложения;
- функциональные связи между основными их факторами;
- условия равновесия;
- причины нестабильности общественного производства.

Техника анализа совокупного спроса и предложения такая же, как и рыночного спроса, но акцент иной. Выделяют:



Исследуют *равновесие и стабильность экономики*. Оно предполагает равенство основных ее элементов — объемов продаж и покупок, спроса и предложения и т. п. Это не значит, что все действуют успешно и довольны своим положением. Различают идеальное и реальное равновесие

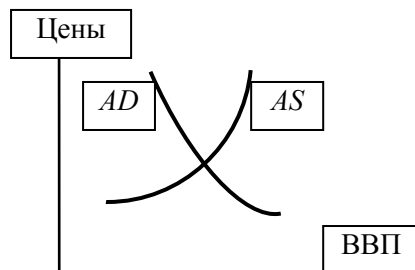


Идеальное равновесие возможно только в условиях свободной конкуренции и отсутствия экстерналий. Оно представляет собой успех всех, обеспечение желаемого при оптимизации интересов всех субъектов рынка:

- все нашли на рынке предметы потребления;
- предприниматели нашли факторы производства;
- реализован весь продукт.

Реальное равновесие не исключает нарушений названных требований. Цены не обязательно точно выражают эффекты, имеют место циклические колебания, инфляция и т. п.

Анализируют совокупный спрос и совокупное предложение, их равновесие при конкретных уровнях цен и ВВП. Равновесие существует при равенстве $AD = AS$



На плоскости координат выявляют зависимость между *динамической ценой и величиной ВВП*. Обособляют три этапа анализа:

- кривые спроса;
- кривые предложения для страны в целом;
- равновесие спроса и предложения.

На каждом из указанных этапов определяют главные факторы этих феноменов.

22.2. Совокупный спрос

Совокупный спрос (AD) — это спрос, который предъявляют экономические субъекты на произведенный в стране реальный ВВП при каждом из возможных уровней цен при прочих равных условиях. Составные части AD определяются перечнем экономических субъектов, предъявляющих спрос на блага, учтенные в ВВП страны:

$$Y^{AD} = C + I + G + NX ,$$

где C (*консампицион*) — потребительский спрос домашних хозяйств на товары и услуги;

I — инвестиционный спрос фирм и домохозяйств на капитальные блага, приносящие реальный доход их владельцам:

1) спрос фирм на инвестиционные блага такие, как промышленные здания, грузовики, станки, кассовые аппараты, холодильные установки, компьютеры и т. п.;

2) спрос домохозяйств на новое жилье;

3) спрос фирм на производственные запасы — сырье, материалы, полуфабрикаты и т. п.;

G — спрос государства на товары и услуги (на вооружение, услуги по охране правопорядка, школьные учебники, услуги врачей и преподавателей и т. п.);

NX — спрос со стороны внешнего мира на чистый экспорт, который представляет разницу между экспортом, т. е. спросом иностранцев на произведенные в стране товары и услуги, и импортом, т. е. спросом потребителей страны на товары и услуги, произведенные за рубежом. Эта разница может быть положительной или отрицательной.

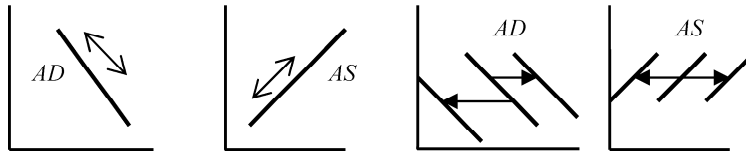
Кривая AD имеет отрицательный наклон — между уровнем цен и объемом совокупного спроса существует обратная зависимость.

Величина AD — это реальный объем совокупного выпуска, на который предъявляется спрос при определенном уровне цен.

AD зависит от ценовых и неценовых факторов:

Действие ценовых факторов (потребительские вкусы, объем рынка и т. п.) реализуется через изменение в объеме совокупного спроса (предлож.) и графически выражается в движении вдоль кривой AD (AS).

К неценовым относят рост благосостояния потребителей, их ожидания увеличения расходов и т. п. Это проявляется в сдвиге кривых влево или вправо. Резкий сдвиг этих кривых называют шоком.



Изменения макроэкономического равновесия происходят из-за шоков совокупного спроса либо шоков совокупного предложения.

Шок совокупного спроса (предложения) — это резкое изменение совокупного спроса (совокупного предложения) вследствие изменения соответствующих неценовых факторов, приводящее к отклонениям объема национального производства и занятости от их потенциального уровня.

Различают положительные и отрицательные шоки.

Положительный шок — это изменение неценового фактора, выразившееся в росте совокупного выпуска.

Отрицательный шок — это изменение неценового фактора, приведшее к снижению совокупного выпуска.

22.3. Совокупное предложение

Совокупное предложение (AS) — реальный объем товаров, который готовы предложить все производители при данных ценах. Он зависит от многих факторов:

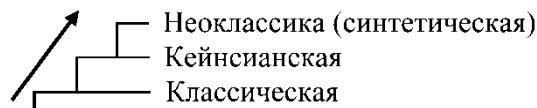
- 1) цены на ресурсы (труд, землю, капитал);
- 2) производительности факторов;
- 3) налогов с предприятий и субсидий;
- 4) государственного регулирования и т. д.

22.4. Модели $AD-AS$

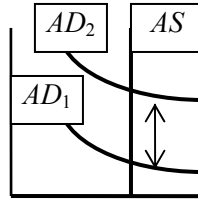
Совмещение кривых позволяет анализировать равновесие

$AD-AS$.

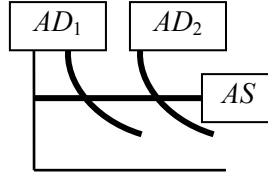
Выделяют ряд моделей анализа макроэкономического равновесия ($AD-AS$) между объемом производства и ценами.



Классическая модель на основе доктрины Ж. Б. Сэя базируется на идее о том, что **предложение определяет спрос (постулат: $AS \rightarrow AD$)**. Всякое производство приносит доходы, которые превращаются в спрос, а поэтому производство порождает спрос. В долгосрочном периоде линия AS вертикальна. Она свидетельствует об уровне ВВП, полученном при полном использовании ресурсов. Равновесие обеспечивается изменением цен. Возможны временные и частичные неравновесия на рынке.



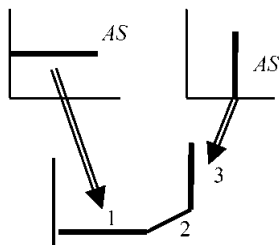
Кейнсианская модель предполагает возможность равновесия при неполном использовании ресурсов. Основой расширения производства является рост доходов и расходов. В таком случае цены не меняются, а объем производства растет.



Кейнсианство порождено кризисом 1929 г., который привел к безработице и падению спроса, а соответственно и производства. Кейнс отверг постулат классической модели $AS \rightarrow AD$ и выдвинул обратный: спрос порождает предложение: $AD \rightarrow AS$. Если спрос растет, то будет расти и производство. С помощью классической модели анализируют равновесие в краткосрочном периоде. При этом учитывают экономическую роль государства.

Доктрину Кейнса называют экономикой спроса. Она базируется на следующем. Люди предпочитают накапливать (сберегать), а поэтому нет равенства $AS = AD$, а имеется неравенство $AS > AD$ (**перепроизводство**). Отсюда кризис и безработица. Поэтому государство должно поддерживать эффективный спрос (личный спрос населения и инвестиции бизнеса) своими расходами. В результате возникают дефицит госбюджета и инфляция, которые принуждают уменьшать «мертвый капитал» (исчезающий при инфляции) — инвестировать его, тем самым поддерживать стабильность экономики. Кейнс считал инфляцию менее опасным злом, чем безработица.

Современная кейнсианская (синтетическая) модель макроэкономического равновесия является синтезом названных моделей. Она показана идеализированной кривой на графике.

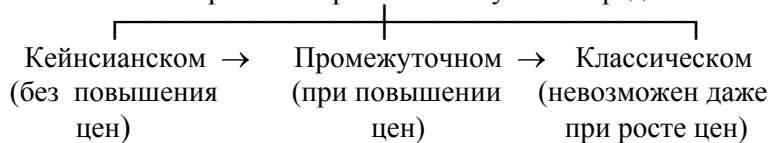


В кривой совокупного предложения выделяют три участка:

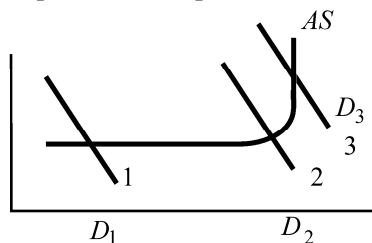
- 1) кейнсианский;
- 2) промежуточный;
- 3) классический.

Равновесие совокупного спроса и предложения имеет разное значение в зависимости от отрезка кривой совокупного предложения, на котором происходит его пересечение с кривой совокупного спроса.

Рост ВВП на разных отрезках совокупного предложения



Возможны три варианта их пересечения:



1. Кейнсианский отрезок кривой отражает депрессию, недоиспользование мощностей или неэффективную экономику. В таком случае экстенсивный рост производства (ВВП) не ведет к росту цен. Нет инфляции.

2. Второй отрезок кривой (промежуточный) показывает рост производства и цен одновременно, возникает инфляция.

3. Третий отрезок кривой (классический) свидетельствует о полном использовании ресурсов, росте цен. В таком случае любое повышение цен не ведет к росту ВВП.

Конкретизацией модели $AD - AS$ является модель совместного равновесия $IS - LM$. Она — синтез классической и кейнсианской моделей и отражает ситуацию на рынке товаров и денег. Она предложена Хиксом в качестве наглядного изложения кейнсианской модели. Ее называют модель Хикса–Хансена. Она раскрывает совместное равновесие на рынке благ (товаров) и денег:

Investment–Saving ↔ Liquidity–Money.

Инвестиции–Сбережения ↔ Ликвидность–Деньги.

Модель вводит ставку процента как фактор, влияющий на совокупный спрос и на макроэкономическое равновесие. Функциональные зависимости ее элементов сначала анализируют обособленно, затем совместно для товарного и денежного рынков. С ее помощью объясняют факторы AD , воздействие краткосрочной фискальной и монетарной политики. Если изменяется IS , государство воздействует на AD сдвигом LM .

Государство проводит активную политику по регулированию экономики, добиваясь равенства $AD = AS$.

Стабилизационная политика сталкивается с дилеммой — спад производства и неполная занятость или рост уровня цен при достижении потенциального объема производства и занятости; а) если государство не вмешивается, то в экономике долгое время будет стагфляция, а затем экономика вернется по той же траектории к прежнему состоянию равновесия; б) если государство стимулирует совокупный спрос, то восстановится на прежнем уровне потенциальный объем производства и занятости при более высоком уровне цен.

23. Потребление и сбережения

23.1. Доходы и расходы

Важнейшими макроэкономическими показателями являются потребление и накопление.

Доходы — денежные поступления ресурсов домохозяйствам. Они бывают трех типов:

— по труду: довольствие, жалованье, вознаграждение за труд, зарплата;

— от имущества: процент, рента, прибыль;

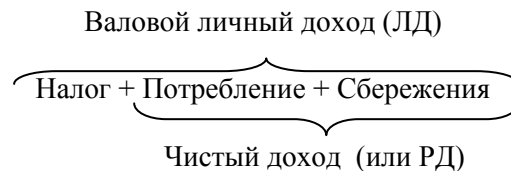
— трансферты: пособия из бюджета.

Различают:

— номинальные — денежные поступления;

— реальные — с учетом инфляции, что можно купить.

Доходы превращаются в расходы, трех видов:



Чистым доходом называют доход после вычета налогов. Его используют на потребление и сбережение.

23.2. Потребление

Потребление (consumption) — расходы на восстановление использованных ресурсов и на обеспечение жизни людей. В целом его формы:



Производственное потребление обеспечивает нормальное состояние средств производства. При производственном потреблении создаются сами блага.

Личное потребление обеспечивает воспроизводство рабочей силы — товаров и услуг. Товары можно накапливать, а услуги — нет.

Потребление товаров кратковременного назначения — продовольствия, одежды, обуви и т. п. характеризует степень развития экономики, благосостояние страны.

Потребление товаров длительного пользования — мебель, машины и т. п. характеризует рыночную конъюнктуру. Рост доли этих товаров в потреблении показывает экономический рост, и, наоборот, падение этой доли свидетельствует о приближении кризиса.

Почему экономическая наука изучает потребление? Кризис 1929 г. проявил фиаско рынка — его неспособность к устойчивому развитию. Необходимо было понять причины этого явления. Этим занялся английский экономист Кейнс. Он разработал основы экономики спроса. Его доктрину использовал президент США Рузвельт для преодоления кризиса.

Главная проблема того времени — массовая безработица при перепроизводстве товаров и бедности народа. Почему это произошло? Рынок подорвал спрос населения, его потребление.

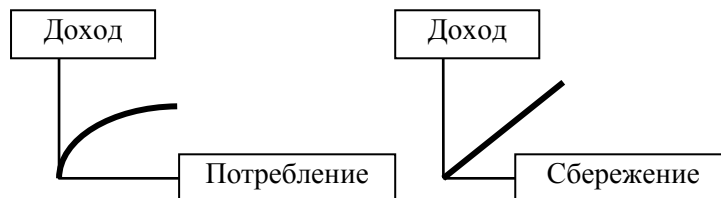
Если рынок не способен обеспечить доходы, потребление, спрос, то эту проблему должно решить государство. Для обоснования этой идеи Кейнс отверг закон рынка Ж. Б. Сэя: $S \rightarrow D$ (предложение определяет спрос) и выдвинул альтернативную идею $D \rightarrow S$. На ее основе можно воздействовать на спрос и тем самым влиять на предложение.

Потребление — Спрос — Предложение.

Как рынок подрывает спрос и потребление? Имеет место функциональная связь:

- 1) понижение издержек за счет зарплаты;
- 2) рабочие получают меньше;
- 3) падает их спрос на товары;
- 4) падает производство товаров;
- 5) увольняют работников и тем самым снова понижают спрос и т. п.

Одновременно действует и другая связь — психологический закон сбережения Кейнса. **С ростом дохода потребление растет, но в меньшей мере, чем доход.** У людей возникает склонность к сбережению, что сокращает спрос, а соответственно и предложение.



В результате:

Перепроизводство = Предложение (S) > Спрос (D).

Склонность к потреблению измеряют следующими показателями:

Среднюю склонность к потреблению (APC) рассчитывают как отношение суммы потреблений к общей сумме доходов. Ее выражают и дробью, и процентом.

$$APC = \frac{\text{Потребление}}{\text{Доход}} \cdot 100.$$

Предельная склонность к потреблению (MPC):

$$MPC = \frac{\text{Изменение потребления}}{\text{Изменение дохода}}.$$

$$0 < MPC < 1.$$

Величина предельной склонности к потреблению находится в пределах 0–1.

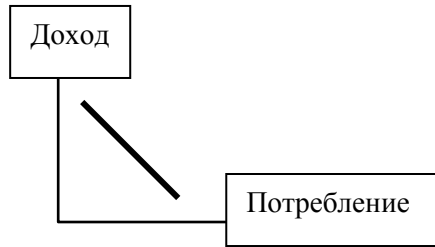
Действуют следующие функциональные связи:

1. Потребление является функцией располагаемого дохода, т. е. зависит от дохода.

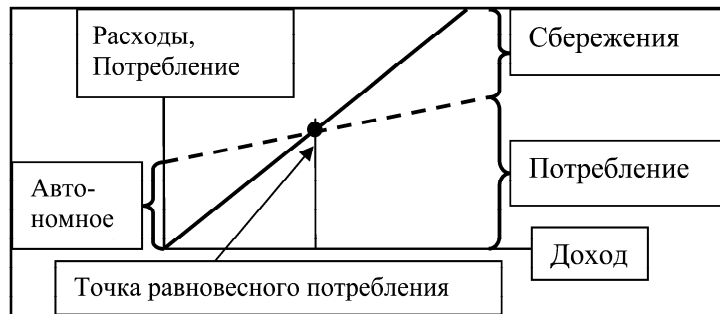
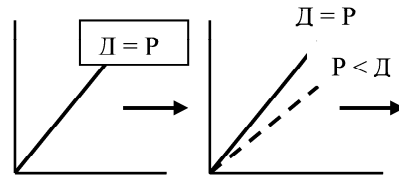
2. По мере роста располагаемого дохода падает (снижается) средняя и предельная склонность к потреблению.

Потребление анализируют графически следующим образом. Если доход равен расходам, то этот факт показала бы биссектриса.

Но расходы на потребление меньше доходов, а поэтому кривая потребления имеет меньший угол наклона.

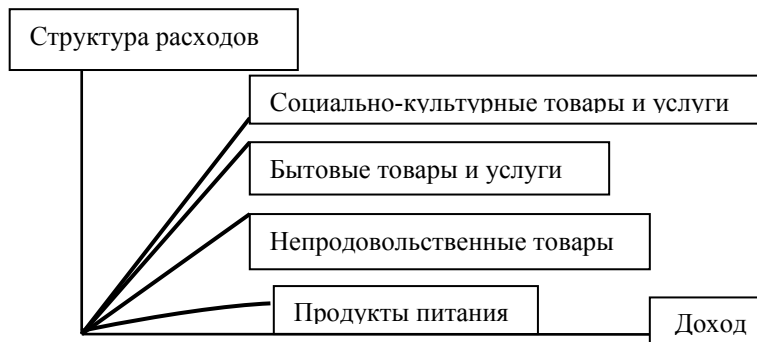


Одновременно существует **автономное потребление**, которое не зависит от доходов («проедание» накопленного имущества ввиду его продажи, займы = жизнь в долг), а поэтому кривая потребления пересекает кривую равенства доходов и расходов. Точка пересечения с биссектрисой — равновесное потребление.



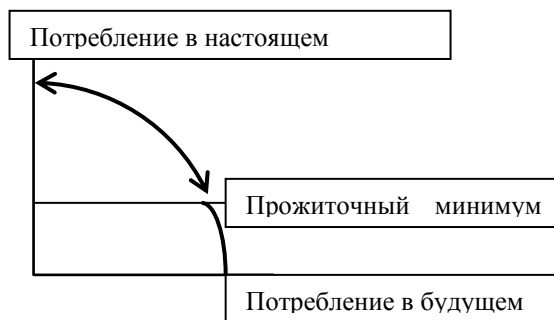
Кейнсианский крест

Изучают структуру расходов на потребление на основе кривых Энгеля:



23.3. Сбережения

Потребление удовлетворяет текущие, а сбережение — будущие нужды. Создавая сбережения, семьи ограничивают свое текущее потребление ради увеличения потребления будущего. Сбережение есть выбор между текущим и будущим уровнями потребления.



Если семья все потребляет, то она максимально потребляет сейчас. В таком случае в будущем ее потребление не вырастет. Она ограничивает свое потребление прожиточным уровнем и максимально увеличивает свое потребление в будущем. Обычно семьи устанавливают сбережения между этими двумя точками.

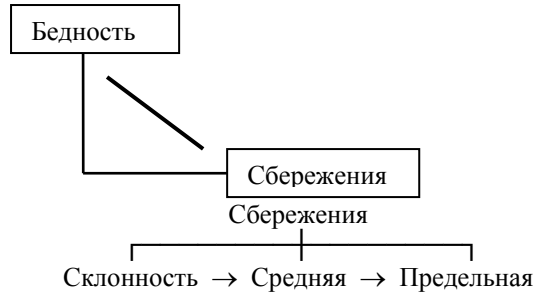
Необходим содержательный анализ форм сбережения и его факторов, его значения для потребления и спроса в условиях рынка. В частности, следует знать различие его форм:

Сбережение → Накопление → Инвестиции → Капиталовложения.

Сбережения — разница между доходами и расходами. Сбережения — остаток от доходов после оплаты всех расходов, связанных с текущим потреблением. Сбережения принадлежат семьям.

$$\text{Сбережения} = \text{Доход} - \text{Потребление}.$$

Сбережений нет у бедных, соответственно у них нет и инвестиций.



Склонность к сбережению — отношение суммы сбережений к общей сумме доходов. Она зависит от многих факторов:

— от достигнутого уровня благосостояния (величины накопленного имущества всех видов);

— уровня получаемых денежных доходов и их соотношения с прожиточным уровнем (чем они ближе, тем объективно ниже возможность семьи сберечь хоть что-то);

— жизненной ориентации (установки) и воспитания членов семьи (всегда есть люди, которые принципиально живут только настоящим, и люди, которые готовят свое будущее). При одном и том же доходе, вторые будут сберегать больше.

Средняя склонность к сбережению:

$$APS = \frac{\text{Сбережения}}{\text{Доход}} \cdot 100.$$

Предельная склонность к сбережению

$$MPS = \frac{\text{Изменение сбережения}}{\text{Изменение дохода}} \cdot 100.$$

Предельная склонность к сбережению показывает долю дополнительной единицы дохода, расходуемую на приращение сбережения.

Сумма предельных показателей потребления и сбережения равна единице (если потребление = 0,8, то сбережение — 0,2) $MPC + MPS = 1$.

Показатели MPC и MPS используют для анализа развития экономики в целом. Учитывают их соотношение

$$MPC + MPS = 1; \quad MPS = 1 - MPC; \quad MPC = 1 - MPS.$$

Рассчитывают коэффициент мультипликатора (множителя) по формуле

$$K = \frac{1}{1 - MPC} = \frac{1}{MPS}.$$

Эффект мультипликатора (колеблется обычно в пределах 2–3).

Чем выше доля потребления, тем сильнее действует мультипликатор. И, соответственно, чем ниже предельная склонность к сбережению, тем сильнее эффект мультипликатора.

Накопление — сохранение благ на последующее время. Накопления идут на создание *резервов, запасов*. Можно хранить деньги дома — «в чулках», «под матрасами» и т. п. В таком случае во время инфляции они обесцениваются. Более развитым является сбережение денег в сберегательных банках: вклады (до востребования) → депозиты (срочные) → сберегательные сертификаты. В условиях инфляции это не исключает обесценивания таких накоплений. Домохозяйства накапливают часто больше, чем фирмы готовы вложить в экономику. Сбережения больше инвестиций, и эта разность является накоплением.

Формы накоплений:

1) страховые — на случай непредвиденных обстоятельств (резерв на черный день);

2) защитные — с целью недопущения инфляционного обесценивания средств (тезаврирование, покупка недвижимости);

3) спекулятивные (инвестиционные) — когда они дают доход.

Первые две формы накопления не являются инвестициями.

Норма накопления — доля накопления в доходе.

Факторы, определяющие динамику потребления и сбережения:

- 1) ожидаемая норма чистой прибыли;
- 2) реальная ставка процента;
- 3) уровень налогообложения;
- 4) изменения в технологии производства;
- 5) наличный основной капитал;
- 6) экономические ожидания;
- 7) динамика совокупного дохода.

Проблема скрытого накопления. Закон рынка — богатые накапливают больше. По мере роста благосостояния растет накопление. Но если сравнить статистику накопления в США (3,7%) и в РФ (27,3%), то возникает ложное представление об уровне развития. Причина — разные модели потребления: у нас покупка товаров за наличные, а у них — в кредит. У нас менее развиты коммерческие отношения, а поэтому граждане не могут покупать в кредит так же как в США. Скажем, 90% не могут взять ипотечный кредит. В таком случае их сбережения выглядят как текущие расходы — оплата кредита. Поэтому у них это *скрытая форма накопления*.

24. Инвестиции

24.1. Сущность инвестиций

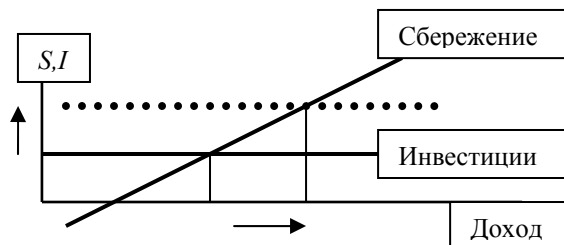
Сбережения → Накопления → Инвестиции.

Сбережения (отложенные доходы) превращаются (трансформируются) в инвестиции.

Сбережения сокращают спрос, а инвестиции его увеличивают. Не все сбережения, накопления превращаются в инвестиции.

Инвестиции — вложения во все виды производственных и непроизводственных ресурсов, обеспечивающие получение прибыли. Они зависят от сбережений.

Автономное инвестирование показано горизонтальной линией, а рост сбережений при росте дохода поднимает их на новый уровень. *В реальности кривая инвестиций не горизонтальная.*



Инвестирование (вложение) — процесс превращения денег в капитал, или расходы на развитие бизнеса, направление денег на приобретение дополнительного капитала.

Инвестирование предполагает:

- выгодность реального ссудного процента;
- надежность.

У нас сейчас в стране примерно 100 (версия 60–80) млрд долл. хранится дома потому, что ненадежно и невыгодно вкладывать деньги в бизнес. Люди не верят ни правительству, ни банкам.

Инвесторы — физические и юридические лица, органы власти, вкладывающие деньги в бизнес. Инвесторами являются: домохозяйства, фирмы, государство.

24.2. Формы инвестиций

Формы инвестиционных процессов классифицируют следующим образом:

По объекту вложения:



Потребительские — вложения в товары длительного пользования (это фактические накопления, а не инвестиции, но их порой выделяют).

Экономические инвестиции осуществляют ради прибыли.

Их подразделяют на финансовые (в ценные бумаги и т. п.) физические. Среди последних выделяют:

— **непроизводственные** (*нематериальные, незримые*) — вложение фирмы в человеческий капитал (персонал): повышение квалификации, разработка торговых знаков, приобретение лицензий, патентов и т. п.;

— **производственные** (*материальные, реальные*) — вложения в фонды: оборотные и основные, которые называют капиталовложениями. Целями инвестиций в основные фонды являются восстановление изношенного капитала, расширение объема применяемого капитала, обеспечение непрерывного и эффективного производства.

Финансовые инвестиции подразделяются на вложение депозитов в банки и покупку ценных бумаг, которые в свою очередь бывают прямыми и портфельными.



Финансовые инвестиции являются средством будущих инвестиций в реальный капитал. Это *кредиты, покупка ценных бумаг* (облигаций, акций). Они *обычно* (но не всегда) превращаются в реальный капитал.

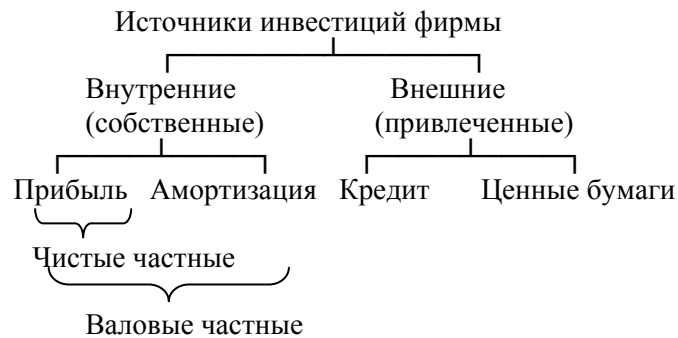
Прямые инвестиции — приобретение контрольных пакетов акций, достаточных для управления фирмой.

Портфельные инвестиции состоят в приобретении акций, не обеспечивающих права собственности или контроля над фирмами.

Они ориентированы: на а) процентный доход (дивиденды) и б) прирост цены портфеля акций (получение разницы курсовой стоимости ценных бумаг).

Инвестиции подразделяются также:

По источникам:



• **внутренние (собственные)** средства (амортизация, прибыль, накопления). В них выделяют две формы:

— *валовые частные* внутренние инвестиции — сумма чистых инвестиций и амортизации. Это затраты на замещение старого оборудования (его модернизацию) и прирост;

— *чистые частные внутренние инвестиции* — не включают амортизацию. Чистые инвестиции — превышение валовых по сравнению с амортизационными отчислениями;

• **внешние (привлеченные)** средства: кредиты, средства от продажи акций, субсидии.

По периоду: краткосрочные (до года) и долгосрочные.

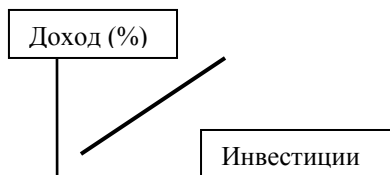
По региональному признаку: внутренние и внешние.

По собственности: государственные, частные, иностранные и т. п.

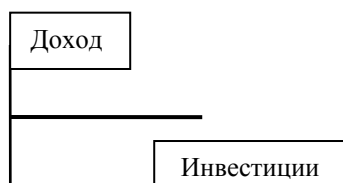
По взаимовлиянию доходов и инвестиций:

Индукцированные ↔ Автономные.

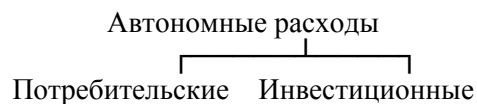
Производные (индукцированные) — возникают ввиду роста склонности к инвестированию по мере роста дохода. Они порождают устойчивое увеличение спроса на товары и услуги.



Автономные инвестиции — не зависят от уровня дохода, они составляют некоторую постоянную величину (инвестиции при нулевом доходе).



Автономное потребление и автономные инвестиционные расходы называют в целом автономными расходами.



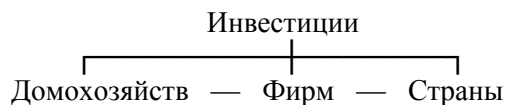
Различают также:



Амортизация — источник инвестиций для модернизации оборудования, а прибыль и кредит — для расширенного производства.

Дезинвестирование — уменьшение капитальной базы фирмы ввиду ее деградации, потери капитала, ведущей к банкротству.

24.3. Факторы инвестиций



А. Инвестиции домохозяйств: чем выше ставка процента, тем больше инвестиции.

Б. Инвестиции фирм.

1. *Норма прибыли* в реальном секторе экономики — чем она выше, тем больше инвестиций

2. *Издержки производства:* чем ниже ставка процента, цены на факторы производства, налоги, тем больше прибыли в руках предпринимателя и тем больше у него возможностей инвестировать (чем меньше расходы, тем больше прибыль и инвестиции).

3. *Ожидания* — чем оптимистичнее прогноз конъюнктуры рынка, тем больше инвестиции.

В. Инвестиции страны зависят от многих факторов, прежде всего:

— уровня развития рынка капитала, особенно «длинных денег» (кредитов). Что произошло у нас: громадный профицит, и его отдали иностранцам за мизерные ссудные проценты, но отказались давать их своим фирмам под большие проценты. Поэтому наши фирмы взяли иностранные капиталы под большие проценты — фактически они передали нам наши же деньги, но в результате мы проиграли, а они выгадали. А теперь в связи с реструктуризацией стали собственниками наших заводов и т. п.

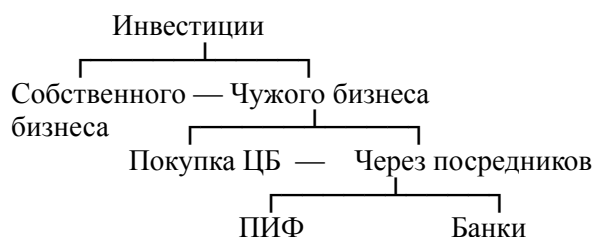
— размера сбережений населения, превращаемых в капитал;

— уровня инфляции;

— инвестиционного климата в стране: системы правовых, экономических и социальных условий, существенно влияющих на доходность инвестиций и инвестиционный риск.

В связи с этим различают *номинальный* и *реальный* проценты. Первый показывает выплачиваемый процент, а второй — за вычетом инфляции.

24.4. Индивидуальные и опосредованные инвестиции



Индивидуальные инвестиции осуществляют домохозяйства, когда создают свои фирмы или покупают ценные бумаги. Домохозяйство может создать собственное предприятие, и тогда это инвестирование *собственного бизнеса*. Но обычно инвестируют *чужой бизнес*. Обычно это покупка ценных бумаг. Индивидуальное инвестирование осуществляется собственником дохода. Оно предполагает профессиональное знание рынка инвестиций.

Опосредованные инвестиции осуществляют инвестиционные профессионалы банков, паевых инвестиционных фондов (ПИФов) и др. Система инвестиционных посредников — специальные организации, которые выполняют услуги, помогая домохозяйствам выгодно разместить свои сбережения, а фирмам — получить деньги. К ним относят: банки, инвестиционные фонды, ПИФы, страховые компании, пенсионные фонды.

Инвестиции посредством ПИФов происходят аналогично инвестированию в акции — переданная сумма может не только расти, но и падать. ПИФы инвестируют деньги в ценные бумаги. Их собственник может потерять при крахе ПИФа. Сумма денег, вложенных в банк, не может уменьшиться. Другой вопрос, что банк может обанкротиться, но в таком случае центральный банк страхует и возвращает до 700 000 руб. Отсюда золотое правило инвестора — не хранить яйца в одной корзине.

Основные факторы нестабильности инвестиций:

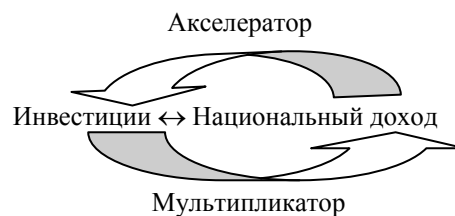
- 1) продолжительные сроки службы оборудования;
- 2) нерегулярность инноваций;
- 3) изменчивость экономических ожиданий;
- 4) циклические колебания валового продукта.

24.5. Эффекты инвестиций

Мультипликатор — воздействие инвестиций на национальный доход. Это коэффициент, который показывает размер роста НД при увеличении объема инвестиций:

$$M_i = \frac{\text{Прирост НД}}{\text{Прирост инвестиций}};$$

— акселератор (ускоритель) — коэффициент, показывающий отношение прироста инвестиции к вызвавшему его приросту дохода (т. е. обратное соотношение).



24.6. Анализ инвестиций

Обращают внимание на следующие аспекты инвестиций:

— **динамика** капиталовложений, очищенных от инфляции. Обычно в мире инвестиции составляют 30–40%. Ранее и у нас это было нормой, а в 1990-е гг. инвестиции уменьшились в 5 раз, что многие называют *инвестиционной катастрофой*. В последующем начался некоторый рост.

— **отраслевая структура** капиталовложений — куда они идут, в какой мере развивают производство и какое. У нас главные направления инвестиций:

26% — на обслуживание экспорта топлива и энергии;

18% — на транспорт;

15% — на ЖКХ;

— **география** инвестиций:

15% — Москва;

16% — Тюмень;

16% — Поволжье.

— **технологическая структура** инвестиций. Их распределение на пассивные (строения, сооружения, здания) и активные (оборудование). У нас на активные элементы инвестиций идет только 34%, это низкая доля ввиду природных обстоятельств;

— **концентрация** инвестиций, в частности доля незавершенного строительства, их эффективность, недопустимость распыления. Чем она меньше, тем лучше;

— **структура источников инвестиций в США, %**

	1947 г.	1970 г.	1988 г.
Прибыль	50	21,2	8,9
Амортизация	50	78,8	93,1
Всего	100	100	100

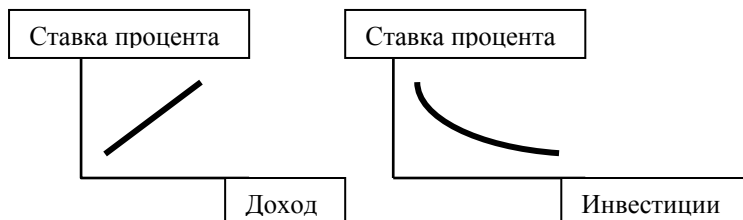
— **другие направления** анализа.

Размеры инвестиций, особенно иностранных, зависят от инвестиционного климата в стране. *Инвестиционный климат* — ситуация в стране с точки зрения иностранного бизнеса, вкладывающего свой капитал; совокупность социальных, политических условий, определяющих степень привлекательности бизнеса.

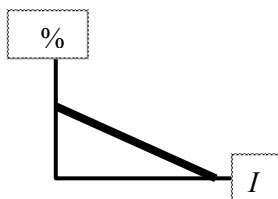
Закономерности инвестирования:

1. Прямая связь инвестиций и дохода: чем выше доход населения, тем больше спрос на деньги банков и тем выше ставка процента.

2. Обратная зависимость: чем больше ставка процента, тем меньше объем инвестиций.



3. Если инвестиции сильно зависят от реальной ставки, то кривая спроса на инвестиции будет более полой.



4. В статичной экономике валовые внутренние инвестиции равны амортизации.

5. Доходы от инвестиций отражаются в текущем счете платежного баланса.

6. Приток иностранных инвестиций способствует повышению технического уровня производства и совершенствованию управления.

25. Инфляция и ее виды

25.1. Сущность инфляции

Этимология слова «инфляция» — вздутие. Это понятие возникло из практики торговли крупным рогатым скотом в США, когда плохо выкормленный скот надували для продажи...

Инфляцией называют снижение покупательной способности денежных знаков, или их обесценение. Обычно инфляция проявляется в росте цен, но она бывает и скрытой (подавленной) и не проявляется в росте цен. Если растет дефицит товаров или ухудшается их

качество при неизменных ценах, то это также свидетельствует об инфляции.

Инфляция указывает на переполнение рынка денежной массой. Это может происходить в силу многих естественных и общественных факторов.

Причины инфляции:

- эмиссия денег, не покрытых товарной массой;
- монополия фирм, диктат ими цен для получения прибыли;
- дефицит госбюджета;
- сокращение реальных объемов производства в стране;
- милитаризация страны;
- механизм налогообложения.

Инфляция ↔ Дефляция.

Инфляция — рост уровня цен. Дефляция — снижение уровня цен в стране (реальный ВВП превышает номинальной ВВП).

Выделим три этапа денежных отношений.

1. В условиях монетарных денег (золота как денег) нет инфляции. *Лишнее золото становится сокровищем.*

2. Инфляция возникла в период демонетизации золота. Фальсификация монет породила неполноценные монеты. Появление неполноценных монет порождало рост цен и обесценение монет. Это *монетно-денежная инфляция*. Она возникла практически вместе с монетной формой денег ввиду их обращения по номиналу и расхождением последнего с реальным содержанием монет. В монеты добавляли медь, превращая их тем самым в знаки (символы) денег. Стирание монет, их фальсификация, порча обрезанием и добавлением лигатуры и т. п. приводили к расхождению номинала и реального содержания монет. Отрыв реального содержания монет от их номинала стал важным средством обогащения менял, правителей. Рынок реагировал на это обесценением монет, снижением их покупательной способности, ростом цен на товары. Имело значение и удешевление добычи благородных металлов по мере прогресса, что вело к понижению покупательной способности денег и росту цен. В Средневековье ограбление колоний

(прежде всего захват их золота) привело к росту притока золота в Европу и падению цен. В отдельных случаях денежно-монетная инфляция порождала социальные и экономические катаклизмы, например «медный бунт» в Москве в 1662 г.

3. *Бумажно-денежная инфляция* возникла вместе со становлением системы декретных (бумажных и металлических) денег. Денежные знаки не имеют собственной цены, и их излишек в обращении ведет к их обесценению.

Неполноценные монеты и бумажные денежные знаки стали причиной возникновения монетной регалии (**сеньоража**) — выгоды эмиссии денежных знаков для государства. Власти часто стремятся покрыть свои убытки эмиссией денежных знаков. На определенном уровне была осознана выгода дефицитности государственного бюджета.

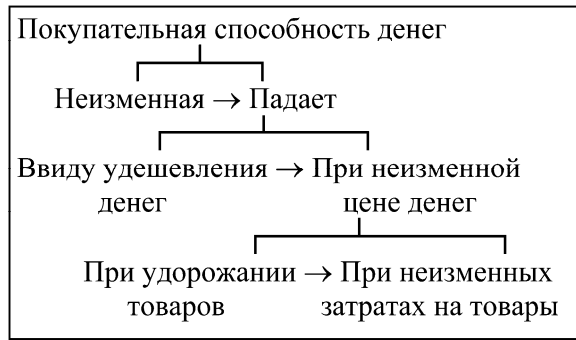
Принудительный курс декретных денег требует *определенного соответствия между величинами товарного и денежного потоков на рынке*. При их диспропорции цены на товары оказываются в зависимости не только от издержек на их производство, но и реагируют на переполнение рынка денежной массой. В результате происходит понижение покупательной способности денежных знаков.

В XX веке инфляция стала важным **законом развития рынка, имеющим существенное значение и для экономики, и для каждого человека**.

Ее обычно считают злом, хотя она выгодна определенным силам общества. Сейчас инфляция проявляет экспансию «горстки» сильнейших стран на мировом рынке. **Инфляция стала важнейшим фактором развития рынка, законом современного рынка, бичом современности**.

Покупательная способность денег зависит от многих факторов. *Неизменная покупательная способность* свидетельствует об отсутствии инфляции. *Падение* этой способности может свидетельствовать об удешевлении денег.

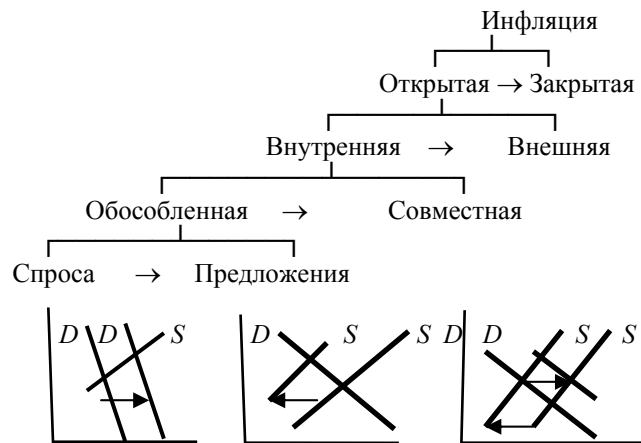
Рост цен может происходить в связи с изменением **цен самих денег**. Такое было в истории, когда уменьшились издержки на производство золота. Нужно было больше золота для обеспечения того же самого товарооборота. В XX веке росли издержки на добычу золота, но медленно, и это особенно не сказалось на рынке.



Рост цен необязательно происходит в связи с инфляцией. Рост цен может свидетельствовать о росте качества товаров, удорожании сырья, топлива, энергии ввиду выработки наиболее доступных природных ресурсов, изменения потребностей при появлении моды на определенные товары и превышении спроса по сравнению с предложением и т. п.

25.2. Формы инфляций

Имеется много мнений о причинах инфляции. Выделяют следующие их группы:



Инфляция спроса порождается дефицитом госбюджета, ожиданиями, ростом непредвиденных расходов, ростом необеспеченных кредитов. Она предполагает *опережающий рост доходов* (избыток денежных средств у покупателей) по сравнению с объемом производимых товаров. Если совокупный спрос превышает предложение, то возникает избыточный спрос, что приводит к росту цен. В таком случае слишком много денег «охотится» за слишком малым количеством товаров, и цены растут, что ведет к росту прибылей и денежных доходов.

$D > S$: Цена $\uparrow \rightarrow$ Прибыль $\uparrow \rightarrow$ Доход $\uparrow \rightarrow$ Спрос $\uparrow \rightarrow$ Цены \uparrow

Инфляция предложения (издержек) порождается монополизмом, экспансией, ростом издержек производства, ростом налогов. В таком случае происходит *рост издержек* на единицу продукции в связи с повышением заработной платы, цен на сырье, энергию. В таком случае *падает предложение товаров*, и начинают расти цены, номинальная зарплата при понижающихся реальных доходах, росте издержек производства и цен. В таком случае совокупный спрос сохраняется, но падает предложение товаров в силу роста издержек, что ведет к повышению цен и к новому витку инфляции.

$S > D$: Зарплата, цены на сырье $\uparrow \rightarrow S \downarrow \rightarrow$ Цены $\uparrow \rightarrow$
 \rightarrow Номинальная зарплата $\uparrow \rightarrow$ Реальные доходы $\downarrow \rightarrow$
 \rightarrow Издержки производства $\uparrow \rightarrow$ Цены \uparrow

Совместная инфляция имеет место при одновременности инфляций спроса и предложения.

Имеют значение для рынка страны и **внешние** факторы — изменение конъюнктуры на мировом рынке, рост цен на нем и т. п. Она имеет *интернациональный характер (природу)*.

Закрытая инфляция — когда цены не растут, но существует дефицит товаров.

Инфляция обычно возникает по причине чрезмерного выпуска денег по сравнению с потребностями. В результате деньги обесцениваются, нарушается равновесие.

25.3. Современная инфляция

Современная инфляция имеет существенно большее значение по сравнению с прошлым. Она вытекает не из законов денежного обращения, а проявляет всю систему законов современной экономики, прежде всего господство финансового капитала.

Инфляция перераспределяет национальный доход в пользу бизнеса. Она выступает как определенный налог на трудящихся. Выпуск бумажных денег является худшим видом принудительного займа... Он ухудшает положение всего сильнее именно рабочих, беднейшей части населения... Необъятный выпуск денег поощряет спекуляцию, позволяет капиталистам наживать на ней миллионы.

Современная инфляция — это **следствие нарушения макроэкономического равновесия, дисбаланса спроса и предложения товаров, падения производства при росте цен**, т. е. более сложное явление, чем в прежние годы. Ее основание — **законы развития фиктивного капитала**, вытекающие из закономерностей вменения интересов в условиях господства монополий на рынке:

Монополии → Вменение → Фиктивный капитал → Инфляция.

Фиктивный капитал — результат господства монополий (монопольной власти на рынке), позволяющий вменять претензии на сверхприбыль в цену продаваемых ими товаров (обеспечивая высокий уровень цен) и покупаемых ими товаров (обеспечивая низкий уровень цен). Технология такого вменения требует специального (монографического) анализа. В частности, капитал → монопольная власть на рынке → высокая цена акций → уровень дивидендов → → цена товаров → успех на рынке → рост фиктивного капитала. Начинают действовать законы рефлексивного развития рынка, по Д. Соросу, которые приводят на определенном этапе закономерно к «схлопыванию» лишнего фиктивного капитала, что проявляется в финансовых кризисах и инфляции.

Развитие фиктивного капитала предполагает максимальное вмешательство государства в развитие рынка, его «финансовую интервенцию». В частности, Кейнс предложил ряд методов стабили-

зации и оздоровления рынка, в том числе дефицитное его финансирование. Этот «второй путь, предложенный Кейнсом, оказался более оригинальным и смелым. Он заключался в том, чтобы, вопреки принятым правилам ведения финансов, сводить государственный бюджет с дефицитом, что, конечно, приводит к инфляции. Теоретическое объяснение этого процесса состоит в том, что при инфляции мертвый капитал обесценивается. Конечно, это убыточно, поэтому инфляция приводит к стимулированию капиталовложений».

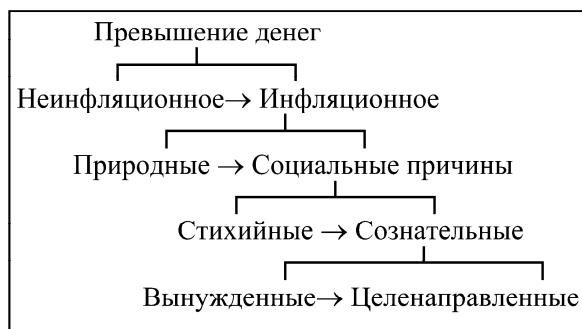
Превращение доллара США в резервную валюту и политика дефицитного финансирования правительства США привели к обогащению США за счет всего мира. Валютный паритет доллара обеспечивается таким образом, что США наживаются на этом. По некоторым расчетам, США получают от этого до 40% национального дохода ежегодно. Экспорт доллара – самый выгодный экспорт: издержки на печатание **100-долларовой купюры составляют 30 центов**. В XX веке доллар США подешевел в 30 раз.

Превышение количества денежных знаков может быть вызвано природными силами, например стихийным бедствием, ведущим к сокращению товаров. В таком случае нет роста количества денежных знаков, но сохранение их прежнего объема при падении производства товаров порождает превышение их количества над потребностью в них. Обычно причины инфляции имеют социальное происхождение и имеют место при росте денежной массы в обращении.

Обычно это вызывается незнанием законов рынка или неспособностью проводить научно обоснованную политику, и происходит чрезмерный выпуск денежных знаков. Поскольку выпуск денежных знаков не требует больших затрат труда, то у правителей появляется соблазн решить текущие проблемы с помощью их выпуска. В результате этого денег оказывается больше, чем это необходимо для обращения, и поэтому они обесцениваются.

Эмиссия денег сверх потребностей рынка страны еще не является причиной инфляции. Скажем, если только в России 90-х гг. XX века использовалось более 200 т бумажных долларов, то их выпуск для США выгоден. Если бы все эти знаки денег внезапно оказались в США, то там бы произошло превышение их над потребностью... Речь идет и о тысячах тонн бумажных долларов, находя-

щихся за пределами США. Аналогично, если бы рубль России стал локальной международной валютой для СНГ, то Россия могла бы выпустить их больше потребности внутреннего рынка.



В настоящее время превышение выпуска денег над требуемым их количеством происходит сознательно, планомерно. Оно может быть осознанной необходимостью ввиду определенных условий. Это часто происходит в условиях войн. Например, во время войны эмиссия денег может быть одним из источников финансирования военных расходов.

Чрезмерная эмиссия денежных знаков может быть и орудием достижения поставленных властями целей: разорение своих врагов, перераспределение накопленных капиталов и т. п., что характерно для XX века. Закономерность инфляции не отрицает того, что в современных условиях ее часто используют для решения идеологических и политических задач. Тем самым она отражает не только закономерности, но и интеллект правителей, на что неоднократно указывал Л. Эрхард: «Инфляция — не закон развития, а дело рук дураков, управляющих государством», «Инфляция не обрушивается на нас как проклятие или трагические роковые события. Она всегда вызывается легкомысленной или даже преступной политикой».

Инфляция разрушительно воздействует на экономику страны и благосостояние народа. Поэтому ее минимизируют, что зависит от осмысления коренных причин. Ее используют и как конструктивный фактор прогресса общества на современном этапе. Признают полезность умеренной (управляемой) инфляции для стимулирования спроса

и т. п. Основной метод борьбы с инфляцией — воздействие на ее источники. Например, борьба с инфляцией спроса предполагает увеличение ставки процента, сокращение государственных расходов.

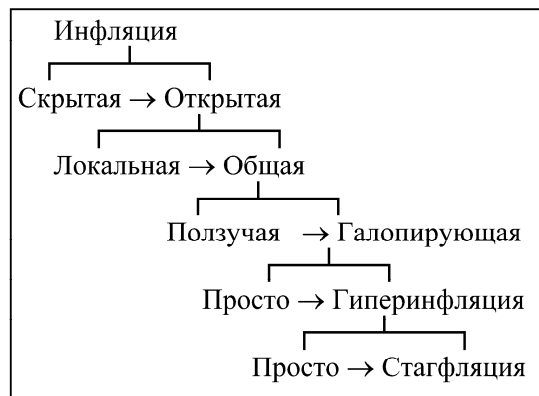
25.4. Уровни инфляции

Кейнс доказал, что умеренная инфляция (3%) полезна экономике. Она стимулирует деловую активность, ускоряет процесс инвестирования и т. п.

Воздействуют на инфляцию политическая нестабильность, борьба стран за рынки и многое другое.

Монетаристская концепция искажает понимание инфляции, ограничивая ее причину только количеством денег в обращении. Многие авторитеты науки показывают ошибочность этого мнения. Прежде всего, в развитых странах не денежные, а кредитные формы финансов стали определяющими. Более того, инфляция отражает процессы в сфере производства.

Примат производства делает его главным фактором инфляции. Если разрушается промышленность и обостряются ее диспропорции, то никакая денежная политика не избавит рынок от инфляции. Не частные политические меры, а система экономической политики может сделать инфляцию управляемым процессом. Необязательно полностью от нее избавляться, необходимо держать ее на определенном управляемом уровне. Она решает проблемы страны.



Скрытая инфляция проявляется в дефиците товаров, ухудшении их качества и т. п. К признакам *открытой инфляции* относят удорожание стоимости потребительской корзины, снижение покупательной способности денежной единицы. Локальная инфляция наблюдается в регионах, а общая – везде.

Основные формы инфляции:

— *умеренная* — до 5%. Ее считают благом, она заставляет всех не хранить деньги, а использовать для покупки или инвестиций;

— *нормальная (ползучая)* — до 10% роста цен за год;

— *галопирующая* — 10–100%;

— *гиперинфляция* — более 100%.

Хроническая инфляция продолжается длительное время.

Стагфляция возникла во второй половине XX века. Так называют инфляцию, которая имеет место одновременно с застоем в экономике.

25.5. Значение (следствия) инфляции

Индустриально развитые страны минимизируют отрицательные последствия инфляции посредством роста организованного рынка в условиях микромаркета (интернального рынка), управления экономикой и переносом инфляции в другие страны. «Спасительная инфляция» решает многие их проблемы, в том числе обесценивает их международный долг в виде валюты. Инфляция им выгодна.

Инфляция → Ее последствия → Управление ею.

Инфляция — «болезнь» не денежного обращения, а всего рынка, и поэтому лечить надо рынок, а не только его денежный элемент. Не просто изменение цен, даже реформа цен и ценообразования, денежная и финансовая реформы, а экономическая реформа и даже в целом социальная реформа решают проблему инфляции.

Инфляция привела к появлению «*валютных оговорок*» при заключении договоров между фирмами. В таком случае выплачивают деньги с учетом роста инфляции. На этой основе возникла система *индексации доходов*, т. е. установления роста доходов в меру инфля-

ции. Надо помнить и о том, что инфляция сама по себе не обесценивает товарные ценности, благородные металлы, основной капитал. На этой основе возникает *тезаврирование* — покупка таких товаров, которые не подвержены инфляции.

Влияние на экономику:

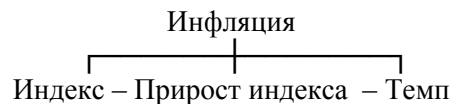
- усиливает диспропорции в экономике;
- вызывает перелив капитала из сферы производства в сферу обращения, возникает фиктивный капитал;
- обостряет проблему емкости внутреннего рынка и ведет к снижению зарплаты;
- отрицательно влияет на международные отношения и т. п.

Социальные последствия:

- снижение реальных доходов населения (особенно тех, кто живет на постоянные, твердые доходы);
- обесценение сбережений населения;
- скрытая конфискация денег населения;
- ухудшение условий жизни;
- повышение рисков инвестирования;
- снижение доверия к правительству и др.

Особенно опасна гиперинфляция, порождающая «бегство от денег», переход к бартеру и т. п.

25.6. Измерение инфляции



Изменение цен измеряют с помощью **индексов**, т. е. относительных показателей, характеризующих соотношение цен во времени. Их много.

По *отдельным товарам*, например по бензину. Цена была 2000, а стала 2200, тогда индекс цены $2200 : 2000 = 110\%$.

По *агрегатам (наборам) товаров*. Для этого выбирают базисный период, корзину благ покупателя — типичный набор — и под-

считывают ее стоимость. А затем ее оценивают в ценах текущего года. Мы рассматривали два таких индекса — Э. Ласпейреса и Г. Пааше (см. тему 21).

Индекс темпа инфляции рассчитывают по формуле

$$J = \frac{P_1 - P_0}{P_0} \cdot 100.$$

Темп инфляции — изменение среднего уровня цен, выражающийся в его увеличении или уменьшении в процентах за определенный период.

Для вычисления темпа инфляции необходимо вычесть индекс цен прошедшего года из индекса цен данного года, разделить эту разницу на индекс цен прошедшего года

$$J = \frac{J_1 - J_0}{J_0}.$$

Темп инфляции за ряд лет определяют на основе деления разности индексов цен текущего года и базового года на индекс цен базового года. Например, в 2000 г. индекс на потребительские товары был равен 115%, а в 2005-м — 125%. Следовательно, темп инфляции для 2005 г.

$$\text{Темп инфляции} = \frac{125 - 115}{115} \cdot 100 = 8,7\%.$$

Прирост инфляции, степень ее изменения определяют разницей между двумя индексами темпа инфляции: $125 - 115 = 10\%$.

Инфляция за ряд лет (например, за два года) рассчитывается на основе произведения:

$$1,15 \cdot 1,25 = 1,43.$$

Среднегодовую норму инфляции за ряд лет определяют извлечением соответствующего корня из их произведения:

$$\bar{r} = \sqrt[t]{r^1 \cdot r^2 \cdot r^3 \cdot \dots \cdot r^t}.$$

25.7. Антиинфляционная политика

Инфляцию обычно считают злом, а низкая инфляция считается полезной. С высокой инфляцией борются разными методами, ею пытаются управлять.

Ряд подходов при объяснении этой политики:

— с точки зрения субъектов (правительство и центральный банк);

— методов (прямые и косвенные).

Комплекс мер государства по регулированию экономики состоит из политики правительства и центрального банка.

1. **Монетарная политика** центрального банка — *политика дорогих и дешевых цен*. **Активная монетарная политика** — *ограничение кредитной экспансии, сдерживание денежной эмиссии*.

Таргетирование — регулирование темпа прироста денежной массы в определенных пределах в соответствии с темпом роста ВВП.

2. **Фискальная политика** правительства — уменьшение расходов государства, снижение налогов.

Антиинфляционная политика предполагает регулирование цен и доходов, в частности индексацию доходов, замораживание заработной платы, ограничение выдачи кредитов и т. п.:

- 1) регулирование доходов;
- 2) контроль роста денежной массы;
- 3) адаптивная политика — индексация доходов и кредитов, корректировка ставок процента — инфляционная оговорка, эффект;
- 4) активизация деятельности частного сектора и сокращение государственного вмешательства в рыночные отношения.

С точки зрения методов воздействия выделяют:

прямые методы — регулирование государством кредитов, заработной платы, внешней торговли, переливов капитала между странами (экспорта и импорта его);

косвенные методы — регулирование денежной массы, ссудного и учетного процента коммерческих банков, обязательных резервов коммерческих банков, операции на открытом рынке (купля и продажа государственных ценных бумаг).

Государства используют все методы борьбы с учетом обстоятельств, исходя из альтернативы:

Безработица ↔ Инфляция.

Зависимость между уровнем инфляции и уровнем безработицы проанализировал Филлипс. **Кривая Филлипса** показывает взаимосвязь этих двух факторов — обратную их зависимость: снижение уровня безработицы сопровождается ростом цен и зарплаты. Ее рассматривают только для краткосрочного периода.



26. Безработица и ее формы

26.1. Безработица – закон современного рынка

Безработица вытекает из законов развития рынка, прежде всего роста органического строения капитала. Рост размеров капитала сопровождается НТП и падением доли переменного капитала — падает спрос капитала на труд. Растут, прежде всего, высокотехнологические отрасли, которые не нуждаются в простом труде. В связи с этим возникает относительное перенаселение в стране, мире, появляется избыточная рабочая сила — безработица. Она многообразна.

Полная занятость населения не предполагает 100% использования трудоспособного населения; 95% занятости называют обычно полной занятостью. Рост безработицы привел к тому, что государства смирились с ее существованием, стали ее рассматривать как нормальное явление рынка труда. В итоге сформировалось понимание определенного уровня безработицы как естественной, которая не отрицает полной занятости в стране.



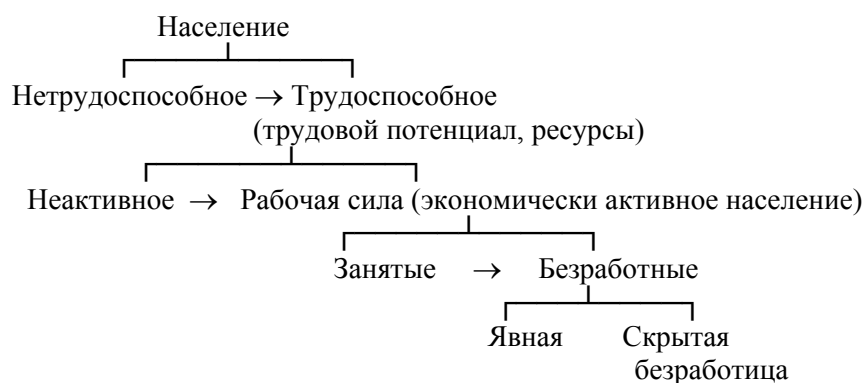
К *скрытой* безработице относят беднейших крестьян, фермеров. Имея клочок земли, они живут самозанятостью, в том числе участвуют в некоторой мере в товарных отношениях. Их благосостояние весьма низкое, но они не могут бросить эту деятельность, поскольку у них нет иных источников средств существования. Остальные безработные не работают. При этом они могут не работать добровольно потому, что получают пособие по безработице. Им может быть невыгодно наниматься на любую работу. Такую безработицу называют *субъективной*, или *добровольной*. Субъективной безработицей называют те случаи, когда человек уклоняется от работы и не хочет работать. Это может быть люмпен (маргинал). Все остальные формы относят к *объективной* (вынужденной) безработице.

Основные формы безработицы обычно являются вынужденными. *Классической* безработицей считают такую, которая возникает ввиду недостатка капитала в стране, что является нормой бедных стран (сама безработица в таких случаях часто не регистрируется). Она многообразна.

Различают также региональную, сезонную, конъюнктурную, институциональную, технологическую, конверсионную, молодежную, застойную и другие формы безработицы.

26.2. Структура занятости населения

Уровень развития страны проявляется в занятости ее населения. В связи с этим постоянно изучают структуру занятости. На этот счет имеется много фактических данных. Здесь выделим прежде всего основные группы населения.



Нетрудоспособное население — население нетрудоспособного возраста (дети, пенсионеры) и инвалиды.

Трудоспособное население — население трудоспособного возраста, устанавливаемого законодательно.

Экономически неактивное население (выбывшее из состава рабочей силы) — трудоспособное население, не имеющее работы и активно ее не ищущее: пенсионеры, студенты, домохозяйки, субъекты, отчаявшиеся найти работу и прекратившие ее поиски, и те, у кого нет необходимости работать; лица, длительно находящиеся в институциональных учреждениях (тюрьмах, колониях, психиатрических больницах и т. п.).

Экономически активное население, или рабочая сила, — это совокупность занятых и безработных. (Экономически активное население включает также работающих детей и стариков.)

Занятые — население, которое имеет работу или работает неполный рабочий день.

Безработные — трудоспособное население, которое не работает; незанятость экономически активного населения в хозяйственной деятельности.

Явная безработица связана с наличием трудоспособных людей, которые не работают, но ищут работу и зарегистрированы на бирже труда и потому учитываются официальной статистикой.

Скрытая безработица (ее относят к экономически неактивному населению) связана с наличием:

а) трудоспособных людей, которые не работают, ищут работу, но не регистрируются на бирже труда и потому не учитываются официальной статистикой;

б) "безработицы на работе", т. е. с реальным отсутствием производственных функций формально занятого работника (например, находящегося в вынужденном отпуске без сохранения заработной платы);

в) трудоспособных людей, которые работают неполный рабочий день или неполную рабочую неделю.

Фактическая безработица представляет сумму явной и скрытой безработицы, но ввиду трудностей с выявлением и оценкой скрытой безработицы под фактической безработицей обычно понимается явная (зарегистрированная) безработица.

26.3. Формы безработицы



Фактическая безработица включает естественную и циклическую.

Естественная — уровень безработицы при *полной занятости* ресурсов. В таком случае равенство числа ищущих работу и числа вакансий. Ей соответствует потенциальный ВВП. Ее уровень динамичен — ранее считали 4%, а сейчас 5–6%. Включает в себя фрикционную и структурную безработицу. Ее считают резервом рабочей силы.

Фрикционная — связана с поиском и ожиданием работы; ее считают неизбежной и в определенной мере желательной. Она имеет добровольный и кратковременный характер

Структурная (технологическая) — связана с технологическими сдвигами в производстве, с изменениями структуры спроса на рабочую силу ввиду устаревания некоторых профессий. Она имеет вынужденный и долговременный характер, так как требует профессиональной переподготовки людей и часто смены места жительства.

Циклическая — связана с циклическим спадом в экономике, в период экономического подъема отсутствует. Она связана с дефицитом спроса. Ей соответствует фактический ВВП.

Длительность безработицы:

Фрикционная < Структурная < Циклическая.

Институциональная безработица — безработица, порождаемая институтами рынка труда и факторами, влияющими на спрос и предложение рабочей силы, в том числе несовершенством налоговой системы

Уровень безработицы — это процент безработной части рабочей силы.

$$u = \frac{U}{L} \cdot 100\% = \frac{U}{E+U} \cdot 100\%,$$

где u — уровень безработицы;

U — количество безработных;

E — количество занятых;

L — количество людей, входящих в состав рабочей силы ($L=E+U$).

26.4. Последствия безработицы

Экономические последствия безработицы:

- снижение доходов населения;
- сокращение налоговых поступлений в бюджет;
- рост государственных расходов;
- снижение цены рабочей силы (зарботка);
- дисквалификация;
- снижение ВВП.

Экономические издержки безработицы — отставание фактического объема ВВП от потенциального (появление так называемого *разрыва ВВП*, измеряемого как разница между фактическим ВВП и потенциальным ВВП).

Снижение ВВП происходит из-за циклической безработицы. Снижение определяют на основе закона А. Оукена. **Закон Оукена** — эмпирический коэффициент чувствительности ВВП к динамике циклической безработицы, каждый процент безработицы выше естественной сокращает ВВП на 2,5–3,5% по отношению к потенциальному ВВП.

Например, естественный уровень безработицы составляет 5%, а фактический — 9%, коэффициент Оукена — 2,5. При таких условиях относительное отставание фактического ВВП от потенциального составит: $9 - 5 = 4\%$; $2,5 \cdot 4 = 10\%$.

Социальные последствия безработицы. По расчетам ученых США, повышение уровня безработицы на 1%, сохраняющееся в течение 6 лет, вызовет рост, %:

- общей смертности на 2,0;
- числа самоубийств на 4,1;
- числа убийств на 5,7;
- числа заключенных на 4,0;
- числа психических больных на 4,0.

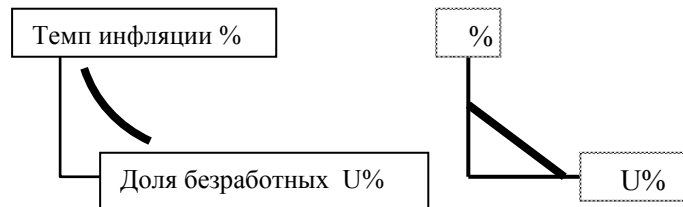
Политические последствия — усиливается фашизация общества (так было в 1930-е гг. прошлого столетия).

26.5. Причины безработицы

Много доктрин о причинах безработицы:

- **мальтузианство** — избыток народа;
- **марксизм** — рост органического строения капитала;
- **неоклассики** — высокий уровень зарплаты;
- **кейнсианство** — недостаток совокупного спроса;

— кривая **Э. Филлипса** — обратная зависимость между уровнем зарплаты и безработицей. Он предложил в 1958 г. кривую, которую теперь называют его именем. Она показывает уровень безработицы в зависимости от уровня инфляции. Она имеет отрицательный наклон. Ее изображают различно.



Кривая истинна только в редких случаях, а чаще всего не наблюдается такой зависимости.

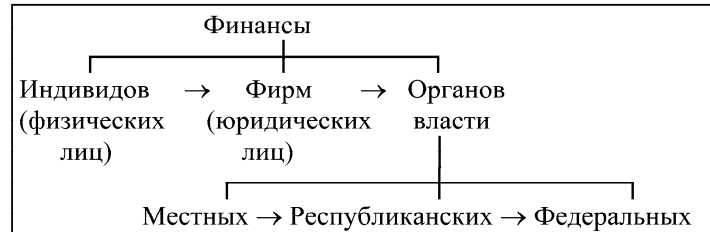
27. Государственные расходы и налоги

27.1. Финансы

Самое широкое значение термина «финансы» состоит в названии им ресурсов рынка. Более узкое значение слова состоит в названии им денег. Финансами в строгом (узком) смысле слова считают неэквивалентные отношения (движения денег), существующие в форме платежей, в отличие от денежных отношений, являющихся эквивалентными.

Термин «финансы» произошел от итальянского слова «платежи, доход». Его стали использовать в XIII веке в Италии, и затем оно стало международным термином. Обычно этим словом называ-

ют денежные отношения (широкое значение слова). Его используют и в узком смысле для обозначения отношений по поводу фондов денежных средств юридических лиц. В таком случае к финансам не относят бартерные сделки, которые обходятся без денег, а также денежные отношения, которые обеспечивают а) личное потребление граждан на основе б) возмездных, эквивалентных форм рыночных отношений. В таком случае признаком финансовых отношений считают отсутствие эквивалентных отношений между субъектами — различного рода трансферты.



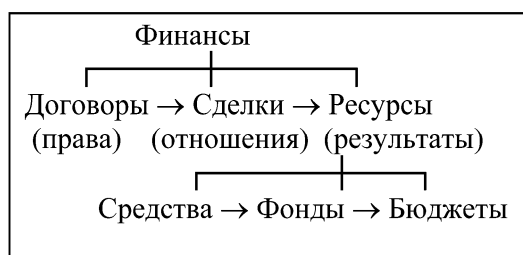
Выделяют финансы физических и юридических лиц (предпринимателей, предприятий, в том числе некоммерческих), органов власти.

Финансовая система является единством всех отношений между субъектами рынка страны по поводу формирования и использования денежных фондов.



Финансирование — движение денег в качестве средства платежа. Задачей понимания финансов можно считать системное объяснение следующих терминов: «финансирование», «инвестирование», «авансирование», «ассигнование», «одажживание».

Финансированием называют передачу денег, что в простом случае происходит при передаче денег на потребительские цели (трансферты). *Инвестирование* — это финансирование дела для получения прибыли. Обычно оно происходит тогда, когда покупают ценные бумаги. *Авансирование* существует в различных формах. Данным термином называют *финансирование производительного, основного капитала* — капиталовложения — покупку оборудования и т. п. *Ассигнованием* можно считать целенаправленное авансирование из государственного бюджета (дотации, субсидии, субвенции). *Одажживанием* называют возвратное, бесплатное ассигнование. *Кредитование* — платное одажживание, как правило, торговля чужими деньгами.



Финансирование организовано (происходит) на основе системы *финансовых прав*. Система финансовых прав определяет порядок финансовых отношений между субъектами рынка. Если этих прав недостаточно, то заключают особые *финансовые договоры*. На их основе заключают *финансовые сделки* (транзакции). Сделки представляют процесс подготовки, заключения и перевода денежных средств. В результате всего множества сделок у субъектов возникают финансовые результаты, которые могут иметь разное значение для них, в том числе убытки. *Финансовые средства* — самое общее и одновременно простое название положительных результатов финансовых отношений.

Фонды — результат всей суммы сделок по отчуждению и получению денежных средств, интегрированных для решения определенной проблемы.

Бюджеты — более сложный тип финансовых фондов, которые скрупулезно фиксируются, учитываются, планируются, официально утверждаются и т. п. Не все собственники финансовых фондов, например домохозяйства, так относятся к своим фондам и ведут их как бюджеты.



27.2. Бюджеты

Слово «бюджеты» используют в узком и широком значении. В широком значении бюджетами называют все денежные средства, фонды. С этой точки зрения бюджет существует у каждого субъекта. При таком подходе выделяют множество форм бюджетов.

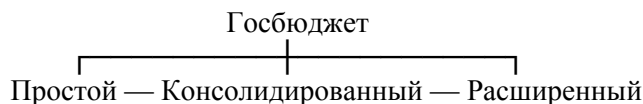
Бюджеты индивидов формируются за счет трудовых и нетрудовых доходов: заработной платы, дарения, наследования, платежей по ценным бумагам, трансфертных платежей из государственных и иных фондов. Расходы идут на обеспечение источников средств существования: продовольственные и промышленные товары, услуги, сбережения и т. п.

Бюджеты фирм формируются за счет выручки от реализации товаров и направляются на покупку факторов производства.

Бюджеты органов власти. Узкое значение слова «бюджеты» состоит в названии основных денежных фондов органов власти и общественных организаций. Не все их фонды являются бюджетами. Бюджеты — главная форма денежных (финансовых) фондов. Бюд-

жеты составляют, планируют, утверждают, исполняют, контролируют правильность их исполнения и т. п.

Рациональное использование бюджетов предполагает учет всех поступлений и расходов. В связи с этим составляют роспись поступлений и расходов средств — плановые и отчетные документы, которые и составляют бюджеты. При изучении бюджетов необходимо осмысливать формы поступлений (доходов) и расходов средств, а также порядок определения этих доходов и расходов. Рассмотрим государственный бюджет.



Консолидированный бюджет включает федеральный, региональные и местные бюджеты. **Расширенный** бюджет включает федеральный бюджет и внебюджетные фонды.

Функции госбюджета:

- *фискальная* — обеспечит государство доходами;
- *социальная* (перераспределительная): до 50% НДС;
- *регулирующая* темпы и пропорции;
- *стимулирующая* эффективное использование ресурсов;
- *контрольная*.

В распоряжении правительства имеются не только бюджеты, но и внебюджетные фонды. У них имеются свои источники, и они имеют строго целевое назначение. Правительство не может использовать эти средства на решение иных проблем. Их спецификой по сравнению с налогами является то, что они не приносят дохода в бюджет государства, а направляются в особые внебюджетные фонды, которые имеют целевое назначение. Они бывают:

Социальные внебюджетные фонды:

- пенсионный;
- социального страхования;
- обязательного медицинского страхования и др.

Экономические: отраслевые, региональные.

Государственный бюджет – баланс доходов и расходов органов власти. Главные проблемы их осмысления состоят в осознании следующих их аспектов:

Доходы → Расходы → Баланс (сальдо) → Долг.

Доходами являются текущие денежные и имущественные платежи (переводы, поступления) органам власти.

Повинности → Дань → Подать (рента) → Налог.



Государство невозможно без *повинностей граждан*, например служба мужчин в армии, дорожные повинности. Оно предполагает также сбор ресурсов на общие нужды. В России это называли данью (оброком), а сбор — полюдьем. Затем это было названо *податями*. Их можно считать исторически предшествующей формой налогов, но можно видеть их как одну из форм современных налогов, которые устанавливают «по разверстке» (сборы). Их ставка не твердая, а долевая и рассчитывается подушно. Подати часто существуют на уровне местных органов власти (самоуправления), особенно в развивающихся странах. Они часто являются натуральными. В России они были главным источником казны до 1863 г. На их основе возник подоходный налог (впервые в Великобритании в 1842 г.). Сохраня-

ются и **десятины** как основа существования религиозных сект. *Налоги* — обязательные, безвозмездные изъятия государством средств для финансирования общественных расходов, направляемые в бюджет. Они устанавливаются по отношению к доходам, богатству.

Первоначально налоги были целевыми и предполагали конкретные услуги государства за каждый из них. Такие доходы называют **эквивалентными**. Этот принцип постепенно преодолевается, хотя и сейчас такие платежи идут во внебюджетные фонды. Они могут поступать из частного сектора или от различных элементов государственного сектора или других государств.

Сборы бывают: портовые, таможенные, курортные, дорожные и т. п.

Бюджеты формируются в основном за счет налогов, сборов, пошлин и используются на управление, социальные и промышленные нужды.

Доходы государственного бюджета формируются на основе многих источников:

- налоги на прибыль;
- местные налоги;
- поступления от внешнеэкономической деятельности;
- рентные платежи;
- подоходный налог и др.

Налоги. «В налогах воплощено экономически выраженное существование государства». Основным источником дохода органов власти является налог. «Налоги для тех, кто их выплачивает, признак не рабства, а свободы» (А. Смит). Для населения и предприятий он представляет расход (платежи), а для органов власти — поступление. Сущность налога может быть осознана на основе выяснения основных форм поступлений.

Принципы построения налоговой системы рассматривали многие экономисты, в том числе А. Смит.

1. Всеобщность и равенство охвата налогами всех субъектов, независимо от организационно-правовой формы;
2. Стабильность — устойчивость налоговых ставок во времени;
3. Обязательность — принудительность налога, неизбежность его выплаты;

4. Социальная справедливость — установление налоговых ставок и льгот, ставящих людей в примерно равные условия жизни и деятельности;

5. Определенность — четкость, ясность ставок и правил налогообложения;

6. Нейтральность — налоги не должны мешать рациональной организации производства, его ориентации на потребителей и др.

Сейчас в мире акцентируют внимание на следующих принципах налогообложения:



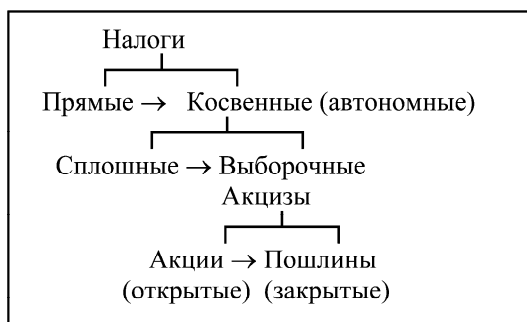
Принцип горизонтальной справедливости — находящиеся в равном положении должны трактоваться налоговым законодательством одинаково. Одинаковые во всех отношениях люди облагаются налогом в равной мере (пол, возраст, раса, вера, вид деятельности и т. п. = равные налоги всем).

Принцип вертикальной справедливости предполагает, что находящиеся в неравном положении должны трактоваться неодинаково — кто получает больше, тот должен больше платить = разные налоги на разные по величине доходы. Это проблема прогрессивной шкалы налогов (у нас ее нет).

Налоги обособляют по многим признакам. Основные их формы:



По способу изъятия:



Прямые налоги взимают с владельцев объекта налогообложения. *Косвенные налоги* взимают посредством включения их в цены. Косвенный налог включают в цены товаров тем или иным способом: налог с оборота, налог на добавленную стоимость и др. *Акцизы* распространяются на определенный круг товаров и услуг массового спроса. *Пошлины* устанавливают на экспорт и импорт товаров. Их платят при перемещении товара через таможи.

По **принадлежности к уровню власти** различают:

- федеральные;
- региональные;
- местные (муниципальные).

По **субъекту**: с физических и юридических лиц.

По **источнику уплаты налога**: зарплата, прибыль и т. п.

По **способу налогообложения**: *кадастровые* — объекты налога дифференцированы по группам на основе специальной таблицы, *по декларации* — после получения дохода с учетом льгот в конце финансового года.

По **назначению**:

- *общие* — без привязки к конкретному расходу;
- *целевые* — все поступления идут на заранее определенные общественные программы.

Специальные (специфические) — на единицу продаваемого товара (например, на литр бензина или корректирующий налог Пигу на экстерналии).

Адвалорные — на цены каждой стадии производства, например НДС.

Автономные налоги — не зависят от дохода (на имущество, наследство, дарение и т. п.).

По **объекту налогообложения**: феномен, который служит базой для начисления налога. Налоги устанавливают:

- на расходы и доходы;
- имущество, капитал, землю;
- экономический оборот;
- сделки (наследование, дарение, операции с ценными бумагами, экспорт и импорт).

Ставки налога: нулевые, льготные, средние, предельные, линейные и ступенчатые, твердые и кратные суммы. Ставки прямых подоходных, поимущественных и прибыльных налогов могут быть:

- прогрессивные;
- пропорциональные;
- регрессивные.

Пропорциональная ставка остается неизменной. Прогрессивная ставка растет по мере повышения дохода. Регрессивная ставка падает по мере повышения дохода. Из 204 стран мира пропорциональная ставка только у четырех стран, в том числе России.

Льготы — уменьшение ставок налогов или полное освобождение от них для достижения определенных целей. Финансовые льготы государства:

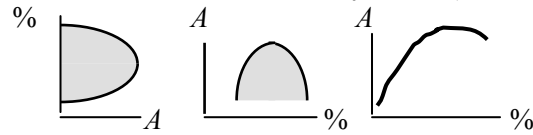
- 1) адаптационные — на период становления фирмы;
- 2) стимулирующие — на развитие НТР, решение социальных задач и т. п.

Санкции — наказания: штрафы, тюремное заключение и т. п. за неуплату налогов.

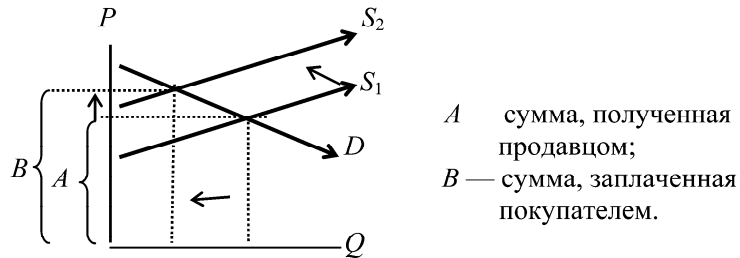
Значение ставки налога.

Кривая Лаффера — графическое отображение зависимости между налоговыми поступлениями и динамикой налоговых ставок. Повышение налоговых ставок на доходы приводит к увеличению налоговых поступлений в госбюджет, если ставка не превышает определенного оптимального уровня. Зависимость выведена американ-

ским экономистом Артуром Лаффером. Ее график показывают по-разному (A — величина налоговых поступлений):



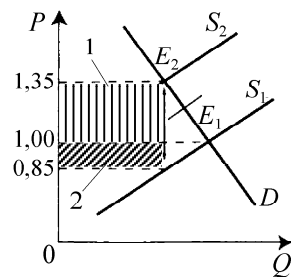
Налоги поднимают цену и снижают объем товарооборота.



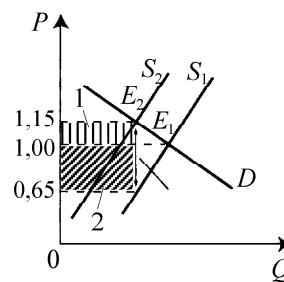
Налоговым бременем обычно называют *долю* не только налогов, но и всех обязательных платежей в ВВП или ВВП, или НДС. Уровень налогового бремени составляет от 25 до 45% ВВП.

Распределение налогового бремени между покупателем и производителем: чем выше эластичность спроса, тем меньше доля покупателей в оплате косвенного налога и тем больше доля производителей.

Распределение налогового бремени между продавцами и покупателями зависит от эластичности спроса товара.



а) Неэластичный спрос



б) Эластичный спрос

1 — выгода покупателя;
 2 — выгода продавца

В 1996 г. налоги составляли

Страна	% к ВВП	Высший предел ставки налога на личные доходы, %
Канада	44,1	54,1
Франция	48,6	54
Германия	45	55,9
Италия	45,6	46
Япония	31,7	65
Швеция	61,5	59,6
Великобритания	38,1	40
США	32,3	39,6

Теневая экономика представляет незарегистрированные финансовые потоки предприятий, которые уклоняются от уплаты налогов.

Функции налогов:

- 1) *фискальная* — обеспечить бюджет финансами;
- 2) *регулирующая* — воздействовать на экономику;
- 3) *распределительная* — перераспределить часть доходов;
- 4) *социальная* — обеспечить справедливость.

2-ю и 3-ю называют экономическими функциями.

Расходы государственного бюджета направляются на финансирование экономики, социально-культурные мероприятия, оборону, управление, целевые программы, кредиты и помощь другим государствам, обслуживание государственного долга.



Например, на сельское хозяйство и рыболовство в 2010 г., % от бюджета:

- ЕС — 33;
- США — 24;
- Украина — 10;
- Казахстан — 18;
- РФ — 1,2.

Аналогично расходы на науку и образование, % от бюджета:

Россия — 1,7;

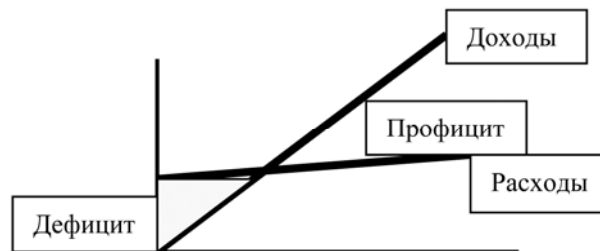
США — 35;

ЕС — 24.

Баланс (сальдо) доходов и расходов.

Профицит — активное сальдо, превышение доходов над расходами. Он ведет к образованию стабилизационного фонда.

Дефицит — пассивное сальдо, превышение расходов над доходами. Имеются разные мнения о допустимости дефицита, как и о его сущности. Госбюджет — нормальное состояние 2–3% дефицита. В ЕС средний дефицит 7,7%.



Дефицит бюджета ведет к росту государственного долга.

Дефицит госбюджета США в 2010 г. составил 1,56 трлн долл., примерно 10,6% ВВП. В Германии ВВП 3,2 трлн, а внешний долг 4 750 млрд долл.

Преодоление дефицита:

— эмиссией денег;

— ростом налогов;

— ростом долга государства.

Каждый из названных методов «работает» при определенных условиях. Скажем, во время войны главной является эмиссия денег. Текущий мировой кризис порожден США, которые выходят из него с помощью всех названных методов: печатания долларов, роста государственного долга, повышения налогов.

Государственный долг — общий размер задолженности внешним и внутренним субъектам: гражданам, предприятиям, пра-

вительствам. При превышении расходов над доходами правительство берет кредит, а затем по нему платит проценты. Например, государственный долг США обеспечивается такими ценными бумагами:

Векселя → Сертификаты → Облигации.

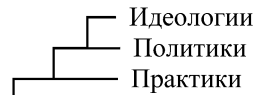
Векселя выдают на срок до года на основе дисконта: получаемая государством сумма меньше выплачиваемой им по векселю.

Сертификаты (среднесрочные векселя) выдают на 1–3 года, а *облигации* на срок более 10 лет. По сертификатам и облигациям государство платит по полугодиям посредством купонов.

Главными покупателями государственных ценных бумаг являются ФРС (федеральная резервная система США) и КНР, участвует в этом и Россия.

28. Бюджетно-налоговая политика

Сотрудничество людей представляет собой единство идеологии, политики и практики. Это так на разных уровнях сотрудничества — домохозяйств, фирм, стран мира.



Идеология — система идей, мыслей, знаний, которые определяют деятельность субъектов. Наука — идеология прогресса. Политика — средство превращения идеологии в практику.

А. Политику различают по субъектам. Ее проводит не только правительство, но и другие субъекты рынка — фирмы и домохозяйства. Здесь рассматриваем только политику государства. Атрибутами государства являются идеология и претворяющая ее в практику политика.

Политика правительства — система мероприятий по превращению идеологии в практику.

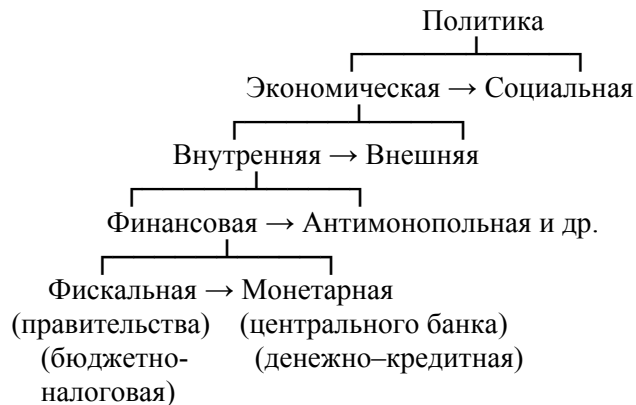
Важнейшей формой политики является *экономическая политика государства*. К ней относятся все мероприятия власти по отношению к экономике.

Цели экономической политики:
 экономический рост;
 полная (высокий уровень) занятость;
 экономическая эффективность;
 стабильность цен;
 справедливость распределения;
 экономическое обеспечение нетрудоспособных;
 сбалансированная торговля;
 сглаживание колебаний экономических циклов.

В целом ее целью является поддержание экономического равновесия на уровне полной занятости ресурсов, что приводит к ликвидации вынужденной безработицы.

При конкретном анализе выделяют разные формы экономической политики – кредитную, таможенную, финансовую и т. п. Каждая из них — единство более конкретных видов политики.

Б. Государственную политику различают по объектам:



Функционирование финансов осуществляется на основе системы конкретных форм политики:

- фискальной (бюджетно-налоговой) политики правительства;
- монетарной (денежно-кредитной) политики центрального банка (ее рассмотрим в теме 31).

Фискальную политику проводит правительство — манипулирование доходами и расходами госбюджета для достижения макроэко-

номического равновесия при полной занятости ресурсов. Она обеспечивает поступление доходов в государственный бюджет. Ее элементами являются и другие формы.

Фискальную политику различают по цели:

- экономический рост;
- стабилизация экономики (антициклическая);
- антиинфляционная (борьба с инфляцией);
- занятости и т. п.



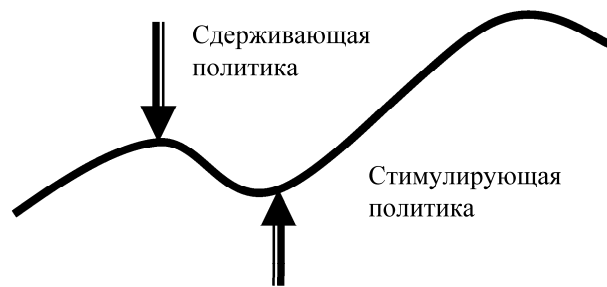
Дискреционная — целенаправленное, сознательное вмешательство государства в формирование доходов и расходов бюджета, проводимое для преодоления неблагоприятных последствий конъюнктуры. Ее инструменты:

- ускоренная амортизация;
- займы;
- госинвестиции;
- госзакупки;
- общественные работы;
- изменение налоговых ставок;
- изменение трансфертных платежей, субсидий.

Выделяют две ее формы:

1. *Стимулирующая (экспансионистская)* — поддержка во время спада. Она направлена на увеличение производства и занятости. Ее проводят в период спада.

Задача государственной экономической политики в период циклического спада и депрессии — добиться увеличения выпуска до потенциального уровня и достижения полной занятости путем увеличения совокупного спроса.



Для роста выпуска и занятости производится:

- увеличение государственных закупок;
- выделение трансфертов;
- снижение налогов.

В результате растет совокупный спрос, и фирмы поддерживают адекватное предложение. При этом выпуск увеличиваются больше, чем было, — эффект мультипликатора.

2. *Рестриктивная (сдерживающая)* дискреционная политика во время подъема направлена на сокращение объема производства. Она проводится в период бума с целью ликвидации перегрева экономической конъюнктуры посредством уменьшения государственных закупок и т. п.

Недискреционная (автономатическая, пассивная) фискальная политика — это хозяйственное законодательство, предусматривающее наличие встроенных стабилизаторов:

- субсидии;
- гострансферты, пособия по безработице;
- программы по поддержанию бедных;
- прогрессивная налоговая политика.

Встроенный стабилизатор — это механизм, автоматически сглаживающий колебания совокупного выпуска и занятости. Типичным примером встроенного стабилизатора является система пособий по безработице. Во время циклического спада число безработных растет и объем трансфертов в виде пособий по безработице автоматически увеличивается. Это не позволяет совокупному спросу

упасть до уровня, который был бы в случае отсутствия этого встроенного стабилизатора.

Напротив, во время экономического бума сумма пособий по безработице автоматически сокращается, что воздействует на «перегретую» экономическую конъюнктуру «охлаждающим» образом без специальных мер со стороны правительства.

Наиболее широко распространенной разновидностью встроенных стабилизаторов является *прямое* подоходное налогообложение домохозяйств. Стабилизирующее воздействие подоходного налогообложения заключается в следующем. В период депрессии, когда выпуск и совокупный доход снижаются, налоговые отчисления в бюджет автоматически сокращаются. Это оказывает взбадривающее воздействие на совокупный спрос, выпуск и занятость без вмешательства правительства. Напротив, в период «перегрева» экономики, когда совокупный выпуск выходит за пределы потенциального ВВП, сумма налоговых отчислений автоматически возрастает, что оказывает сдерживающее воздействие на экономическую конъюнктуру и опять-таки безо всяких специальных решений правительства.

Налоговый мультипликатор показывает, во сколько раз изменение выпуска продукции превышает вызвавшее его изменение автономных налогов. Поскольку $MPS < MPC < 1$, то величина налогового мультипликатора больше единицы, но меньше величины мультипликатора государственных закупок.

Комбинированная фискальная политика — это разновидность дискреционной фискальной политики, которая предполагает одновременное изменение государственных закупок и автономных налогов.

Воздействие одновременного роста государственных закупок и снижения автономных налогов на объем производства и совокупный доход будет представлять собой суммарный результат этих двух фискальных мероприятий.

Система налогообложения предоставляет государству возможность воспользоваться как инструментами дискреционной фискальной политики, так и результатами функционирования встроенных стабилизаторов.

29. Деньги и их функции

29.1. Деньги и валюта

Классическое определение: деньги — золото в качестве всеобщего эквивалента. Они возникли на определенном этапе становления рынка ввиду монетизации золота. Эту концепцию рассматривали в теме 7;

современное определение: деньги — любые общепризнанные платежные средства (финансовые активы), которые принимаются всеми в обмен на любые другие товары. Здесь рассматриваем данную концепцию денег. В соответствии с ней называют следующие доктрины денег:

1. Металлическая с XV века меркантилизм (У. Стаффорд, 1554–1612) считал золото деньгами.

2. Номиналистская с XVII века (Дж. Беркли, 1685–1753, Дж. Стюарт, 1712–1783). Возникновение бумажных денег породило мнение — государство создает деньги и их цену; деньги — условные знаки.

3. Количественная с XVIII века (Д. Юм, 1711–1776, Дж. Милль, 1773–1836) исходила из того, что цена денег обратно пропорционально их количеству (проблема революции денег в XVI–XVII веках).

4. Марксистская: деньги — это золото в качестве всеобщего эквивалента.

5. Монетаристская с XX века: цена денег устанавливается законами рынка. Покупательная способность денег, как и цена товара, устанавливается на рынке: она обратно пропорциональна количеству денег.

Сегодня господствует монетаристская доктрина. В соответствии с ней эволюцию денег объясняют последовательностью:

Товарные деньги → Символические деньги → Кредитные деньги

$$H = PC$$

$$H > PC$$

$$H = 0$$

где H — номинал;

PC — реальное содержание.

В основе эволюции денег лежала демонетизация золота — вытеснение его из функции денег.

Товарные деньги — средства платежа, имеющие ту или иную ценность при торговле им как обыкновенным товаром. Они имеют собственную стоимость. Наиболее развитой формой товарных денег были золотые деньги — монеты. Они имеют «внутреннюю» стоимость, равную затратам труда на добычу золота и чеканку монет. Такие монеты перестали выпускать в обращение в XX веке. Не следует их путать с юбилейными, сувенирными, нумизматическими, коллекционными, тезаврационными монетами, которые чеканят, но они не служат средством обращения товаров.

Символические деньги — неполноценные деньги, средства платежа, чья покупательная стоимость превосходит издержки их производства. Это знак денег, возникающий с начала демонетизации золота ввиду отрыва номинала от реального содержания их стоимости.

«Естественная тенденция процесса обращения, стремящаяся превратить золотое бытие монеты в видимость золота, т. е. сделать из монеты лишь символ ее официального металлического содержания...» (К. Маркс).

Символические деньги возникли давно как законное средство, потому что невозможно чеканить мелкие монеты из благородного металла (они были бы маленькими по размеру, тонкими, быстрее изнашивались и т. п.). Поэтому возникла чеканка *билонных* и *разменных монет* из неблагородных металлов. Разменные монеты имеют «внутреннюю» (действительную) стоимость, которая значительно меньше их номинала.

Затем все остальные монеты все более превращались в символ ввиду законов рынка. Главными стали неполноценные монеты. Первые заменители денег появились в Китае в древности, когда стали делать каменные и затем бронзовые подобия каури. В Китае в XIII веке появились и первые бумажные деньги. В средние века заменяли серебро и золото медью, что приводило население к бунтам («медный бунт» в Москве в 1662 г.). В Европе бумажные деньги возникли в XVII веке. Замена золота бумажными знаками происходила длительное время. Ограничение обмена бумажных денег на золото началось с введения слиткового стандарта: менялось не лю-

бое количество бумажных денег, а только такое, которое было эквивалентно цене слитка. Далее исключили обмен гражданам, оставив это право банкам, а затем только государствам. В 1971 г. был прекращен обмен бумажных знаков на золото и между государствами, т. е. завершилась демонетизация золота.

Многообразны причины демонетизации золота — вытеснения золота его знаками (декретными деньгами):

- знаки золота являются более дешевым средством обращения, чем монеты;
- нехватка золота стала препятствием развитию рынка;
- рост потребностей в золоте как в сырье и предмете труда в промышленности, медицине, в ювелирном деле и т. д.;
- порча монет и стихийное вытеснение плохими деньгами хороших в соответствии с законом функционирования денег Коперника-Грэшема.

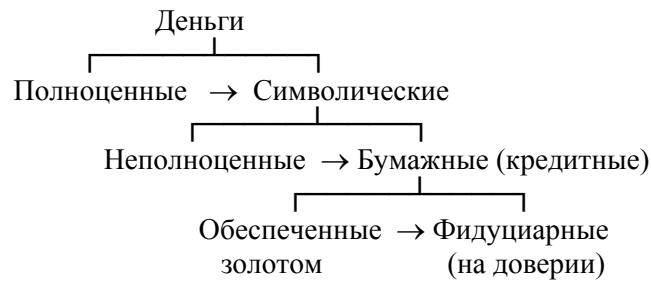
Кредитные деньги возникли на основе функции денег как средства платежа. Сначала возникли векселя. *Вексель* — средство обмена, которое представляет собой обязательства частного лица или фирмы. На основе векселей возникли банкноты и казначейские билеты:

Вексель (частные)	→	Банкнота бессрочная Возвращается Обеспечена	→	Казначейские билеты Не возвращается Не обеспечена
----------------------	---	---	---	---

Эволюция бумажных денег породила систему *декретных денег*. Последние имеют иные законы обращения — соответствие массы денег, находящейся в обращении, и количества товаров на рынке.

Затраты на выпуск декретных денег существенно меньше представляемой ими стоимости (расходы на печатание банкноты — 30 центов, а на ней написано — 100 долл.). Правительству выгодно иметь монополию на выпуск таких денег. Доход от эмиссии декретных денег называют «*сеньоражем*».

Неполноценная монета уже символ золота, и тем более бумажные деньги. В их развитии имеются стадии, и возникла новая их форма.

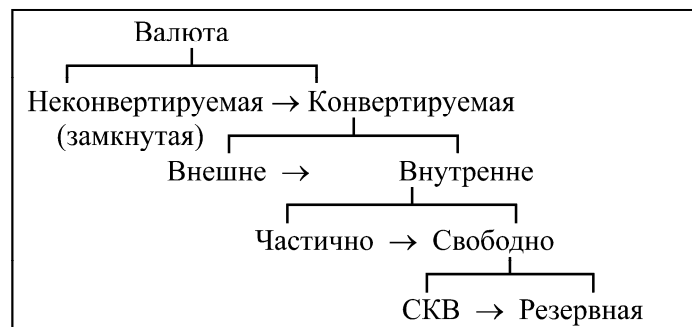


Фидуциарные деньги — денежные знаки, функционирующие на основе доверия (не обеспеченные золотом).

Валютой называют:

- национальные деньги;
- иностранные деньги;
- международные деньги;
- чеки, облигации, акции;
- драгоценные металлы и камни.

Имеется много форм валюты.



Внешне конвертируемая валюта — сделки разрешены только иностранцам.

Внутренне конвертируемая валюта — сделки разрешены и гражданам страны.

Частично (ограниченно) конвертируемая валюта — продается в стране, но не за рубежом (скажем, рубль могут купить в СНГ, а в США — нет).

Внутренне конвертируемую валюту сначала надо превратить в СКВ для использования в международных расчетах. Наиболее развитой можно считать *резервную валюту*, которая активно используется в международных расчетах. Резервная валюта — национальные денежные знаки наиболее развитых стран. Резервная валюта — доллар США, евро, иена, фунт стерлингов, швейцарский франк.

70% международных денежных расчетов и платежей осуществляют в долларах США.

Денежные знаки 90% стран мира не используются в международных отношениях.

Национальные валюты часто запрещают вывозить за пределы страны. И только у 20 стран мира СКВ на разных стадиях этого процесса. В таком случае валюта сама становится товаром, и ею торгуют.

Золотые деньги выполняли следующие функции:

- 1) мера стоимости;
- 2) средство обращения;
- 3) средство накопления
- 4) средство платежа;
- 5) мировые деньги.

Мера стоимости — деньги служат средством измерения цены товара, затрат труда. При ее установлении пользуются определенным масштабом цен, т. е. естественными способами соизмерения количества металла, принятого за денежную единицу. Золото обычно измеряют унциями, т. е. древними весовыми мерами. Из них наиболее распространена тройская унция, равная 31,1 г. Масштаб цен исторически развивался в различные денежные системы и наименования ее элементов. Для измерения цены товаров не нужно реально золота. Оно выполняет эту функцию идеально.

Средство обращения. Для этого нужны наличные деньги. Эту функцию деньги выполняют в качестве посредника торговли. Из мимолетности этой посреднической функции денег вытекает их последующее развитие — возникновение бумажных денег.

Средство накопления — накопление денег в качестве самоцели. Поскольку «деньги — великая сила», то собиратели сокровищ стремились накопить их как можно больше для того, чтобы господствовать в обществе. Фидуциарные деньги не выполняют этой функции.

Средство платежа. Накопленные деньги позволяют использовать их как средство для платежей. В таком случае оказывается возможным обособление передачи товара и получения за него денег. На этой основе возникли кредитные деньги.

Мировые деньги — золото выполняло функцию всеобщего эквивалента в отношениях между странами. Фидуциарные деньги не выполняют этой функции.

29.2. Денежные системы

Денежные системы состоят из следующих элементов:

- денежная единица — у нас рубль;
- формы денег — монеты и бумажные деньги;
- масштаб цен;
- порядок эмиссии и обращения;
- валютный паритет (тема 35);
- институты денежной системы (министерство финансов, ЦБ, Гознак и монетный двор, налоговые органы).

Становление современной денежной системы:

1) металлические деньги:

- биметаллические = серебро + золото;
- монометаллические = золото с XIX века;

2) кредитные и бумажные деньги, не обменивающиеся на золото с 1970-х гг.

Система современных денег:



Казначейские билеты выпускает министерство финансов. **Банкноты** выпускают банки — это превращенная форма векселей банков. Это чеки на основе бессрочных вкладов и кредитных отношений.

Банкноты служат 7–12 месяцев в среднем. Затем их заменяют. За год Центральный банк России уничтожает банкнот на 100 млрд руб. Ежегодно вся наличная масса обращается примерно 5 раз, или один оборот за 2,4 месяца. На каждого гражданина приходится примерно: в Великобритании — 670 долл., во Франции — 800, в России — 60 долл.

Металлические деньги. Монеты — из благородных металлов, а разменные монеты — из обычных. **Разменные монеты** составляют 2–3% от наличных денег страны. Это мелкие денежные знаки, которые постоянно используются для платежей. Они износостойчивы и служат обычно 15 лет.

Наличные деньги (бумажные и монеты) обеспечивают 1% товарооборота развитых стран. Остальные расчеты происходят **безналично**.

Различают много иных форм денег: «дорогие» и «дешевые», «горячие», кредитные, «параллельные» и т. п.

Кроме национальных валют в международных расчетах используются специальные права заимствования (СДР). Это записи на специальном счете страны в МВФ.

Электронные деньги. Электронизация денежной системы выводит из оборота значительную часть наличных денег (но не вытесняет их полностью). Это позволяет решать много проблем, в том числе уплаты налогов, борьбы с криминальной экономикой, коррупцией, не допускать негативного влияния недостатка наличных денег и т. п. Общая масса бумажных денег в мире оценивается в 10 млн т (долларовая масса равна 250 тыс. т). Для обеспечения денежного обращения в мире (на каждый килограмм наличных денег необходимо иметь 10 кг всяких финансовых, бухгалтерских и других документов) требуется не менее 100 млн т бумаги. Электронизация денежных отношений является важным фактором прогресса рынка в современных условиях.

Электронными деньгами называют разные явления, а сейчас сетевые деньги. К ним относят денежные карточки. Они многообразны в зависимости от технологии осуществления денежных отношений на их основе. «Кошельки» — карточка, на которой записана денежная сумма. При ее использовании не нужно устанавливать связь с банком (ее примером является транспортная карточка на определенное число поездок). Обычные же карточки — «ключи» к банковским счетам, на которых содержатся деньги.



Дебетовые карточки — это не кредит, а безналичное средство получения денег с помощью банкоматов и платежей за счет денег, хранящихся на счете. При предъявлении карточки продают товар, но только после установления связи с банком, эмитировавшим карточку (компьютер автоматически устанавливает связь через модем, и на счете покупателя блокируется сумма покупки). Эта сумма перечисляется банком со счета покупателя после прихода чеков магазина.

Кредитные карточки обеспечивают покупку товара ее пользователем за счет средств ее эмитента, который открывает для этого кредитный субсчет клиента и устанавливает лимит его кредитования. По ним можно расходовать только установленный лимит и надо платить проценты за него. Расчет осуществляется через месяц пересылкой счета ее пользователю и списанием этой суммы денег с его основного счета в банке. Потеря этих карточек не опасна ввиду возможности блокирования счета при заявлении ее пользователя.

29.3. Денежный рынок



Денежный рынок — одна из форм рынка ссудного капитала. На нем осуществляются в основном краткосрочные депозитно-ссудные операции. Они обеспечивают движение оборотного капитала фирм, частных лиц. На нем устанавливается равновесная ставка процента — цена денег. Его анализируют на основе соответствия спроса и предложения денег.

Предложение денег — вся совокупность финансовых активов, обращающихся в качестве денег. Ее называют денежной массой. Она должна соответствовать спросу денег. Ее измеряют с помощью денежных агрегатов (средств, активов). В статистике развитых стран к деньгам относят не только наличные, но и разные формы ценных бумаг. Выделяют разные группы денег для измерения денежной массы в обращении. Их обозначают буквой «М» от английского слова «money».

В Англии и Франции — два агрегата, в Японии и Германии — три, в США — четыре.

В России обычно три, но изредка четыре, и обычно начинают с нуля.

M_0 — наличные (банкноты и монеты);

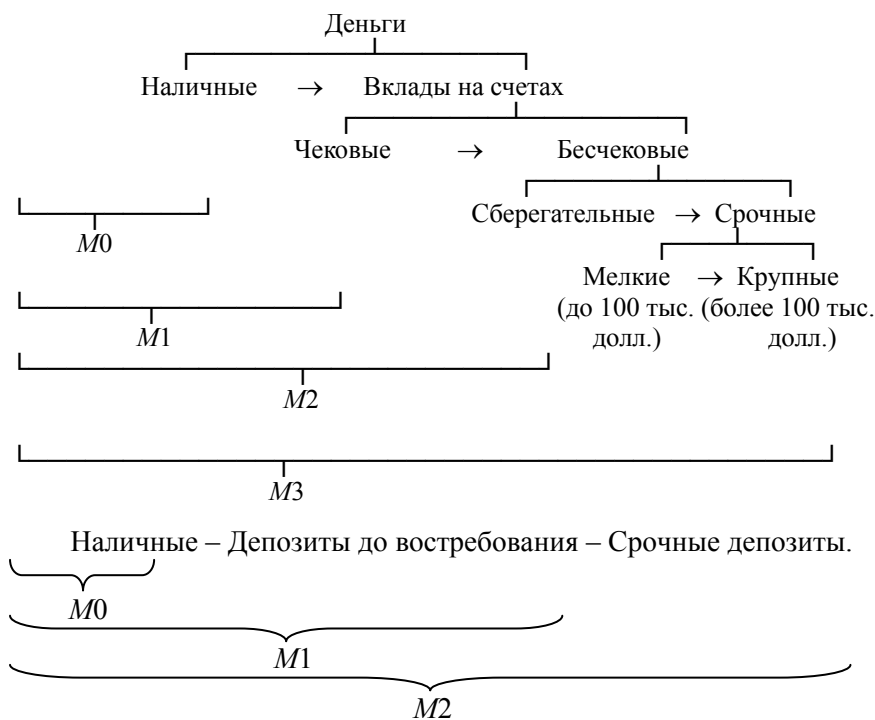
$M_1 = M_0 +$ средства на расчетных счетах населения и текущих счетах фирм, дорожные чеки;

$M_2 = M_1 +$ срочные депозиты;

$M_3 = M_2 +$ ценные госбумаги.

Первый агрегат (M_0) — деньги, а остальные **квазиденьги**. Прежде чем использовать для платежей, их надо превратить в деньги. В связи с этим возникло понятие «ликвидность квазиденег», т. е. способность быстрого перевода актива в наличные деньги без потерь его стоимости.

Рост ликвидности денежных средств (активов):



Ликвидность находится в обратной зависимости от транзакционных издержек на превращение этих активов в наличные деньги.

Используют также символ « L » (ликвидность) для названия совокупной денежной массы. $L = M_3$.

Соотношение M_2 и ВВП называют коэффициентом мультипликации. В США — 80%, Японии — 140%. В развитых странах он равен 55–100%, в развивающихся — 40–60%, а у нас 33%, опускался

до 20%. У нас политика ограничения денежной массы, повышения процентных ставок и т. п.

Предложение денег зависит:

- от их эмиссии;
- скорости их обращения;
- регулирования покупательной способности денег;
- кредита банков.

Государство монополизировало эмиссию денег. Но банки выпускают деньги на основе кредита центрального банка и установленного им норматива обязательных резервов. Этот выпуск измеряют денежным мультипликатором, показывающим степень роста денежной массы на основе увеличения средств банка. Его рассчитывают по формуле

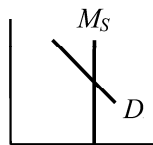
$$M^s = \frac{1}{r} D,$$

где r — норматив обязательных резервов. Например, если норма 20%, или 0,2, то $1/0,2$ надо хранить в банке как резерв, тогда мультипликатор равен $1 : 0,2 = 5$.

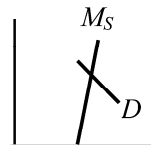
Если банк имеет 1 тыс. долл., то он должен оставлять резерв, установленный центральным банком, скажем, 20%. Тогда денежная масса составит 5 тыс. долл. Каждый доллар кредита порождает пять долларов денежной массы. Его называют *фиктивным капиталом*. Величина фиктивного капитала превышает реальный капитал во много раз.

Кривая предложения денег отражает зависимость количества денег в обращении от уровня процентной ставки при неизменной денежной массе. Различают следующие кривые предложения.

Краткосрочная кривая предложения $M1$ является *вертикальной* линией. В таком случае денежный мультипликатор стабилен и не зависит от денежной ставки. Для агрегатов $M2$ и $M3$ она имеет *наклонный* вид.

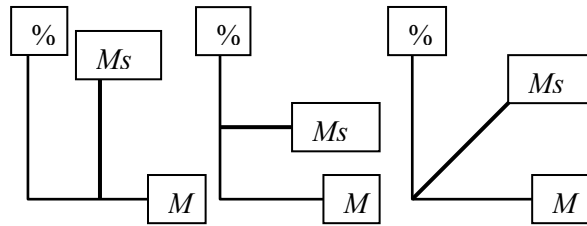


Агрегат $M1$



Агрегаты $M2, M3$

Долгосрочная кривая предложения денег отражает зависимость денежной массы от изменения процентной ставки при изменении спроса на деньги. Она зависит от *тактики ЦБ* и может быть вертикальной, горизонтальной, наклонной.



Вертикальная кривая предложения денег возникает при политике поддержания количества денег на постоянном уровне и гарантированном контроле над количеством денег в обращении (*политика дорогих денег*).

Горизонтальная кривая предложения денег имеет место тогда, когда целью монетарной политики является сохранение стабильным номинального размера ссудного процента. Достигают это фиксацией учетной ставки ЦБ и привязкой к ней ставок коммерческих банков, операций на открытом рынке (*политика дешевых денег*).

Наклонная кривая предложения денег имеет место тогда, когда ЦБ допускает определенное увеличение количества денег в обращении и соответственно номинальной ставки процента. ЦБ сохраняет постоянную норму обязательных резервов, но не проводит операции на открытом рынке.

Спрос на деньги — второй компонент денежного рынка. Существует много доктрин по проблеме.

Марксизм базируется на следующей форме количества денег, необходимого для обращения. По Марксу,

$$K_n = \frac{СЦТ - K + П - В}{O},$$

где *СЦТ* — сумма цен товаров;

K — кредит;

P — платежи по кредиту;
 V — безналичные расчеты;
 O — скорость оборота.

Монетаризм рассматривает деньги в обращении в качестве главного инструмента макроэкономического равновесия. В связи с этим спрос на деньги определяют с помощью *уравнения модели Фишера* (она не учитывает спрос на деньги в связи с инвестициями):

$$MV = PQ,$$

где M — денежная масса, величина находящейся в обращении денежной массы;

V — скорость обращения денег, среднегодовое число оборотов денежной единицы;

P — уровень товарных цен, среднегодовой уровень цен;

Q — количество обращающихся товаров, реальный объем национального продукта.

Это уравнение позволяет рассчитывать каждый из его элементов на основе других:

- обращаемая денежная масса $M = PQ/V$;
- скорость обращения денежной единицы $V = PQ/M$;
- средний уровень цен $P = MV/Q$;
- денежная величина национального продукта $Q = MV/P$.

Кейнсианство — оппонент монетаризма. Оно определяет спрос на деньги исходя из мотивов экономических субъектов, побуждающих хранить ликвидные денежные активы. Кейнс выделил следующие три мотива:

— *транзакционный* — хранение денег для их использования в текущих сделках в качестве средств платежа;

— *страховой* — хранение денег в качестве предосторожности для незапланированных сделок (чрезвычайных ситуаций);

— *спекулятивный* — хранение денег в связи с неизвестностью будущей рыночной стоимости финансовых активов и желания избежать потерь.

Кейнс считал, что спрос на деньги зависит от номинального дохода и нормы ссудного процента: номинальный доход прямо про-

порционально влияет на денежный спрос, а норма ссудного процента — обратно пропорциональна.

Кейнсианство исходит из следующей связи: изменение предложения денег сначала воздействует на уровень процентной ставки, затем — на инвестиционный спрос и только через мультипликатор вызывает изменения номинального ВНП

$$M_S \rightarrow \% \rightarrow I_D \rightarrow \text{ВНП (номин.)}$$

Простое хранение денег дома ведет к их обесценению, хранение на банковских счетах не обеспечивает проценты и т. п. Надо различать денежные депозиты, по которым нет процента, и финансовые инвестиции, обеспечивающие прибыль. Хранение бумажных денег ведет:

- 1) к их обесценению ввиду инфляции;
- 2) упущенной возможности получения дохода.

Соотношение денежной массы и массы товаров на рынке определяет *покупательную способность денег* — количество товаров, которые можно купить на денежную единицу.

Рассмотрение предложения и спроса денег позволяет анализировать равновесие на рынке денег. Если процентная ставка выше равновесной, то сократится спрос на деньги, и наоборот.

Денежная политика правительства:

девальвация — удешевление денег понижением официального курса национальной валюты;

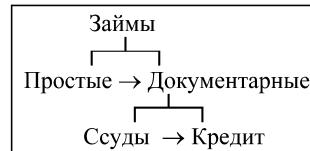
ревальвация — удорожание денег повышением официального курса национальной валюты.

30. Банковская система

30.1. Становление кредита

Термины «займы», «ссуда», «кредит» обычно считают синонимами. Тем не менее ими называют разные феномены. *Займы* — фундаментальное понятие для названия возвратной передачи ресурсов. В простом виде они — норма гражданских отношений людей.

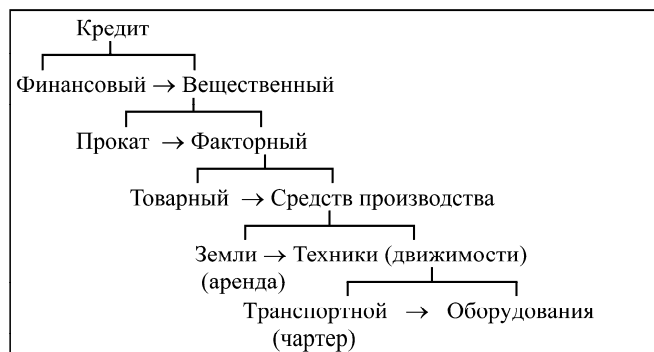
Признаки этих отношений: займы выдают знакомым на краткое время, не оформляют юридически документами; занимаемые ценности обычно незначительны. В таком случае занятая, например, сумма денег возвращается в том же размере, без процентов. Займы существуют не только в отношениях между физическими лицами, но и между юридическими. Их порой называют ссудой. Ссуды — документально оформленные бесплатные, или безвозмездные, займы.



Кредит — возмездная, платная (в виде процентов на занятую сумму) форма займов, ссуды. Это главная форма денежных отношений в рыночной экономике. Такие отношения существовали еще в Древнем мире. Ссудный капитал возник 5 тыс. лет назад. Сегодня существуют различные формы. Его классифицируют по многим критериям:

- по размерам:** мелкий и крупный;
- по срокам:** краткосрочный и долгосрочный;
- по обеспечению:** обеспеченный и нет (бланковый);
- по использованию:** потребительский, инвестиционный;
- по видам:** государственный, банковский, коммерческий;
- по вещному составу («что дают»).**

По критерию «что дают» выделяют следующие формы кредита. *Финансовый* кредит — передача валютных ценностей, денег. *Вещественный* кредит — передача прав на имущество или передача самого имущества. Прокат — обычно передача потребителям предметов потребления, но бывает и передача некоторых факторов производства предприятиям. Аренда — передача, как правило, недвижимости, земли в пользование другим. Передачу транспортных средств называют «чартер». Многообразна практика передачи оборудования. Лизинг — долгосрочная аренда оборудования, часто дающая право выкупа имущества после истечения определенного срока его использования. Формой аренды является концессия.



С точки зрения «кто дает» выделяют следующие формы ссудного капитала или кредита:



Ростовщичество характеризуется передачей денег индивидами (физическими лицами) другим лицам. В развитых странах это нелегальная деятельность (теневая экономика). В таком случае деньги покупают, как правило, на потребительские цели. За них платят большие проценты.

Вся история развития рыночной экономики показывает многочисленные попытки борьбы с таким использованием денег. Против ссудного капитала выступали и политическая, и духовная власти. Тем не менее значение этой формы использования денег росло.

Коммерческий кредит — предоставление товаропроизводителями отсрочки платежей за купленный товар. Необходимость такого кредита вытекает из несовпадения времени производства и обращения отдельных товаров. В силу этого одни производители предлагают к продаже товары, в то время как другие не располагают наличными деньгами для их покупки. В таком случае продажа происходит в кредит с временной отсрочкой расчета за эти товары. В момент реализации товара покупатель выписывает вексель на эту сумму, а затем векселем оплачивает покупку, передавая его продавцу.

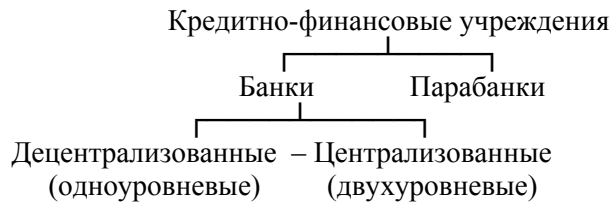
Ограниченность коммерческого кредита состоит в том, что он возникает только между продавцом и покупателями конкретных товаров. Он ограничен и количественно.

Государственный кредит выдают органы власти. Часть этого кредита обособляют под названием инвестиционного, когда власти дают отсрочку налоговых платежей юридическим лицам (элемент экономической санации).

Банковский кредит, который в настоящее время наиболее широко распространен, состоит в выдаче кредита банками. Банки представляют главную форму финансовых учреждений в рыночной экономике. Банковская система возникла на основе интеграции функций существовавших с древности экономических институтов: ростовщичества, менял, ювелирных предприятий, монетных дворов, казначейств.

30.2. Становление банковской системы

В Древнем мире возникли определенные финансовые центры, которые в Новое время превратились в банки. Банки возникли на основе интеграции ростовщичества, меняльных контор, казначейств, предприятий по чеканке монет.



Версия на основе ФЭПО:



Первоначально банковская система была одноуровневой — все банки равны. Затем возникла двухуровневая — выделился центральный банк, который страховал другие банки. Сейчас обычно она является нормой в странах. Помимо нее существуют небанковские финансовые органы, отличающиеся по статусу от банков. Их порой называют парабанки (страховые компании, пенсионные фонды, ломбарды, инвестиционные фонды и т. п.). В нашей стране ранее была централизованная монобанковская система. **Рассматриваем двухуровневую систему.**

Центральный (или государственный, или федеральный) банк является главным элементом банковской системы (первый уровень банковской системы). Он выполняет множество интеграционных функций, в том числе обеспечивает эмиссию денежных знаков. Основной его задачей является проведение политики правительства по обеспечению денежной системы страны, кредита, расчетов. Его называют банком банков. Он взаимодействует прежде всего с коммерческими банками. Его задачи многообразны и состоят прежде всего в том, чтобы:

- обеспечивать устойчивость денежного обращения в стране;
- проводить единую финансовую политику;
- регулировать деятельность коммерческих банков и др.

Центральный банк определяет финансовую политику в стране, выпускает деньги в обращение (обеспечивает эмиссию денег), кредитует правительство и выполняет другие функции для финансовой системы страны. Эти банки не являются коммерческими учреждениями, т. е. действуют не ради получения прибыли. ЦБ РФ обязан перечислять в федеральный бюджет 50% своей чистой прибыли.

Коммерческие банки наиболее многочисленны. Это второй уровень банковской системы. Они многопрофильны, выполняют до 200 функций в экономике, обслуживают предприятия и население. Они осуществляют кассовые операции по сбору и предоставлению денег, хранят накопления, выдают кредиты и т. п. Они — своеобразные магазины для торговли деньгами, обеспечивающие отношения вкладчиков денег и предпринимателей.

Коммерческие банки многообразны: *депозитные, инновационные, ипотечные, лизинговые, сберегательные* и др. Они обеспечи-

вают инвестиционную деятельность, хранят деньги населения (сберегательные), обеспечивают ипотечный кредит и т. д.

Между банками существуют многообразные связи, что делает их центральным звеном рыночной инфраструктуры. Прибыль коммерческих банков представляет собой плату за выполнение их функций, прежде всего, разницу между кредитным и депозитным процентом. Размер ссудного процента различен в зависимости от длительности и других условий кредита. Величина ссудного процента обычно меньше величины предпринимательской прибыли, что указывает на то, что выгоднее (хотя и рискованнее) помещать капитал в дело.

Деятельность банков проявляется в форме выполняемых ими операций. Основными из них являются:

- кредитные;
- расчетные;
- комиссионные;
- курсовые;
- финансовые.

Кредитные операции банков состоят в покупке временных свободных денежных средств посредством приема свободных денежных средств населения — вкладов и депозитов юридических лиц. Это *пассивные* операции. В меру их успешности банк выполняет *активные* операции — выдает кредиты.

С помощью пассивных привлекают деньги, с помощью активных операций определяют направления использования денег.

Расчетные операции банков состоят в сборе наличных денег у своих клиентов, хранении и выдаче их. По поручению клиентов банки осуществляют платежи с их счетов.

Комиссионные операции банков состоят в обеспечении взаимных платежей клиентов.

Курсовые операции — покупка и продажа иностранной валюты, ценных бумаг.

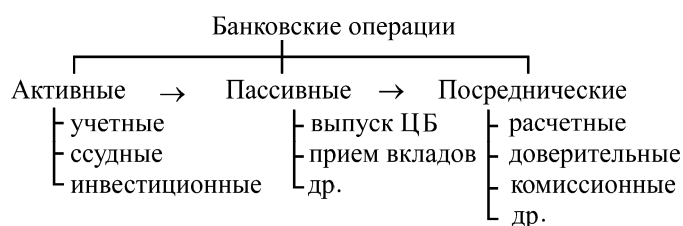
Финансовые операции — выпуск в обращение ценных бумаг предприятий, государства.

Банки обеспечивают финансовые операции. Для этого они аккумулируют (накапливают) денежные средства. Источники банков-

ских средств для кредита: собственные, вклады других банков, счета физических и юридических лиц, эмиссия ценных бумаг.

В процессе реализации своих функций банки открывают лицевые счета для расчетов с клиентами. Они бывают разными. *Депозитные* счета открывают для физических лиц. Они бывают многообразными: до востребования, срочными, зарезервированными на определенный срок или с предварительным уведомлением об их снятии в определенный срок. *Расчетные* счета открывают для юридических лиц, занятых коммерческой деятельностью. Для некоммерческих организаций открывают *текущие* счета. Их держатели ограничены в использовании своих средств утвержденной сметой. Бывают и *бюджетные, валютные счета*. *Корреспондентские* счета открывают банки друг другу для обеспечения поручений своих клиентов.

Банки обеспечивают обмен иностранных денег на деньги данной страны. Они обеспечивают кассовый оборот денег, т. е. собирают деньги у предприятий, хранят их и предоставляют их предприятиям.



Банки обеспечивают кредитование. Существуют различные формы банков: центральные и коммерческие, общественные и частные, личные и акционерные, универсальные и отраслевые, кредитные, ипотечные и др.

30.4. Принципы кредита

Кредит характеризуется рядом основных свойств. Как и другие формы займа, он характеризуется передачей ценностей во времен-

ное пользование другим лицам (возвратностью). Помимо этого ему присущи такие признаки:

- срочность;
- платность;
- обеспечение;
- оформление;
- дифференциация условий;
- целевой характер.

Рассмотрим основные признаки.

Срочность кредита. Кредит выдают на строго установленный срок времени, и от срока зависит плата за него. Кредиты различают по длительности, они бывают кратко-, средне- и долгосрочными.

Платность кредита. Существует ряд названий цены кредита. Эта цена показывает плату за пользование деньгами (процент). В целом цену кредита называют процентной ставкой. При этом различают депозитную ставку, которую платят тому, кто продает на время деньги, и кредитную ставку — сумму денег, которую платит тот, кто покупает на время деньги для использования. Разница между двумя этими ставками составляет доход (на покрытие издержек и прибыль) банка, которую называют маржа.

$$\text{Маржа} = \text{Кредитная ставка} - \text{Депозитная ставка}.$$



Обеспечение кредита показывает условия гарантии его возврата: *Доверие* → *Поручительство* → *Страховка* → *Заклад* → *Залог* → *Ипотека*.

Слово «кредит» означает доверие. В определенных условиях кредит выдают под **доверие**. Его называют бланковый кредит. В ус-

ловиях рыночной экономики такой кредит дороже. При выдаче кредита обычно не довольствуются доверием, а обеспечивают кредит тем или иным образом. Простейшей формой обеспечения можно считать гарантию его возврата субъектом. **Поручительство** — форма гарантии возмещения кредита авторитетным субъектом, предприятием, банком (банк-гарант называют авалистом), властью, в том числе правительством. Формой поручительства считают *страхование* кредитного риска. Формой обеспечения является *имущественный заклад* — передача ценностей кредитору.

Залог — обеспечение кредита залогом ценных бумаг. При залоге передаются права на ценности. Залогом могут быть документы на землю. Такой кредит называют *ипотекой*. В качестве залога могут передаваться и другие документы, например *варранты* — свидетельства товарных складов о хранении определенного товара, *коносаменты* — документы о погрузке товара на корабль (в литературе часто подменяют термины «залог» и «заклад»).

Оформление кредита. Оформление кредита происходит по-разному. Юридическое оформление кредита порождает ценные бумаги, и возникает рынок ценных бумаг.

Неоформленный кредит — передача денег без оформления, на доверии.

Долговая расписка — передача кредита на основе произвольной формы записи получателем денег. Она не имеет юридической силы.

Нотариально заверенный кредит — передача денег в присутствии нотариуса, свидетельствующего об этом оформлением особого документа на бланке за плату.

Вексель — долговая расписка на специальном бланке и при определенных условиях оформления. Это первая форма ценной бумаги, которая имеет хождение, продается и покупается, используется как средство платежа. Имеются строго определенные правила передачи векселей посредством особых подписей. Векселя многообразны, в том числе *тратты* — переводные векселя. На основе векселей возникли иные формы долговых документов.

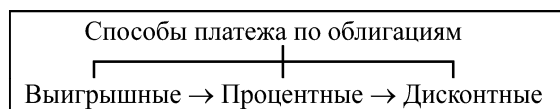
Банкнота — вексель банкира (беспроцентный кредит). Золото сдавали на хранение в банк. Банкир оформлял это выдачей векселя.

Банковскими векселями платили, они стали платежными документами. Для этого их сделали стандартными по величине, с тем чтобы удобнее было платить. В конечном счете они превратились в бумажные денежные знаки. Правительство выпускало казначейские билеты, а банки — банкноты.

Облигации — определенная форма ценных бумаг для организации кредитования небанковских учреждений (предприятий, власти). По ним выплачивают обычно гарантированные, фиксированные, умеренные проценты или проводят выигрыши. Выплаты по ним обычно устанавливают в процентах к нарицательной их стоимости. Выплаты могут оформляться отрезными купонами. Дисконтные облигации продают дешевле номинала, а выкупают по номиналу.



Облигации обычно выпускают на строго определенный период времени (в отличие от акций, действие которых не ограничено во времени).



Безналичные ценные бумаги. Следует иметь в виду и современные формы документально не оформляемых кредитов (безбумажных), например государственные казначейские облигации (ГКО), существующие в форме записей.

Сертификаты — свидетельства кредитных учреждений о вложениях в них денежных средств юридическими (депозитные сертификаты) или физическими лицами (сберегательные сертификаты). Их покупают по номиналу, а продают (выкупают) по цене выше номинала в зависимости от установленного процента, который может быть плавающим.

Многоразовый кредит (кредитные линии, транши, кредит по открытому счету). Кредитные сделки оформляют обособленно. В определенных случаях сразу оформляют многие сделки на определенных условиях. В таком случае банки заключают договоры с юридическими лицами об условиях постоянного кредитования. Эти финансовые документы не являются ценными бумагами.

К такому кредиту относят и потребительский кредит, который может реализоваться с помощью средств безналичного расчета.

Кредитные карточки. Они обеспечивают кредитование сделок держателя карточки (покупателя) ее эмитентом до месяца, когда тот предъявляет счет для оплаты банком покупателя. Происходит становление универсальных карточек, как правило, специальных банковских учреждений, которые могут быть локальными, национальными и международными. Эти карточки обеспечивают больше функций, в том числе и выдачу наличных денег (банкоматы) и т. п.

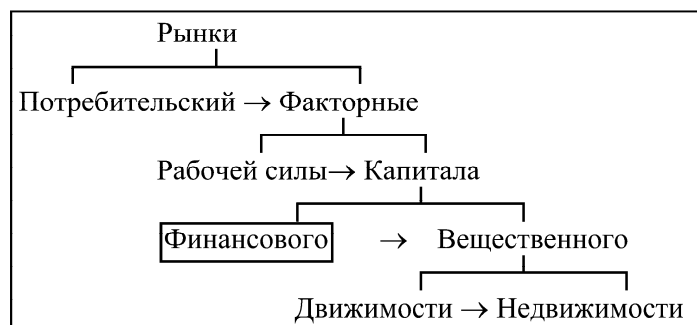
Дефолт — признание невозможности заемщика выполнить свои обязательства по уплате долга. Существуют и прощение долгов, и их реструктуризация.

30.5. Финансовый рынок

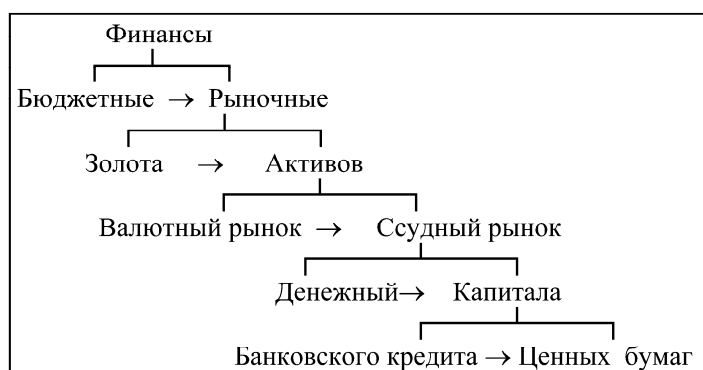
Рыночная экономика представляет систему функциональных рынков, основные из которых — потребительский, рабочей силы, финансовый, движимости и недвижимости, рынки интеллектуальной собственности и информационных услуг. Вещественный капитал считают реальным, а финансовый порой фиктивным. Обычно же фиктивным капиталом называют ценные бумаги.

Уровень развития рыночной экономики во многом зависит от уровня развития финансового рынка.

Финансы государства подразделяют на бюджетные и рыночные. Бюджетные финансы — система отношений по поводу формирования и использования государственной казны. Они находятся под прямым воздействием правительства, являются материальной основой экономической политики правительства и призваны стабилизировать финансы страны. Второй элемент финансовой системы — финансовый рынок, который формируется по иным законам.



Рыночная экономика представляет систему различных конкретных рынков, и финансовый рынок — один из них. К нему относится рынок золота. Валютный рынок как часть финансового рынка — это обмен национальных валют разных государств. На денежном рынке ссуды берут до года, обычно для финансирования торговли и на потребительские цели. Рынком капиталов называют ссуды на большой срок.

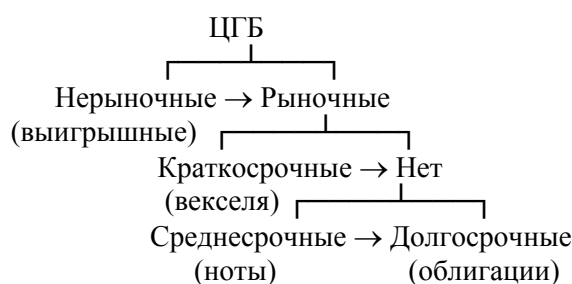


Из него обособляют банковские кредиты, которые выдают на средний срок. Эти кредиты обслуживают оборотный капитал. Ссуды на большой период времени оформляют обычно с помощью ценных бумаг, прежде всего облигаций (фондовый рынок). Это средство финансирования основного капитала. Облигации — средство долгосрочного кредитования, а просто кредиты — средство краткосрочного кредитования на основе двусторонних соглашений.

Важным элементом финансового рынка является рынок ценных бумаг. К ценным коммерческим бумагам относят векселя, сертификаты, варранты, коносаменты. «Временные» ценные бумаги увязывают получаемую по ним прибыль с длительностью времени владения ими. При этом долговые бумаги (облигации) обеспечивают твердую, фиксированную процентную ставку за определенный срок. Долевые указывают долю владения реальной собственностью и соответственно долю прибыли и имущества (акции). Получаемая прибыль по рисковым ценным бумагам не зависит от времени их отчуждения (опционы). Ценные бумаги многочисленны.

Первичные основные ценные бумаги — акции, облигации. Вторичные — варранты на ценные бумаги, депозитарные расписки об их хранении в депозитариях и т. п. Производные бумаги — опционы, фьючерсы как бездокументарная форма выражения имущественного права, возникшего в связи с изменением цены, лежащей в основе данной ценной бумаги биржевого актива.

Ценные бумаги могут быть коммерческими и принадлежать акционерным предприятиям и государственными (ЦГБ).

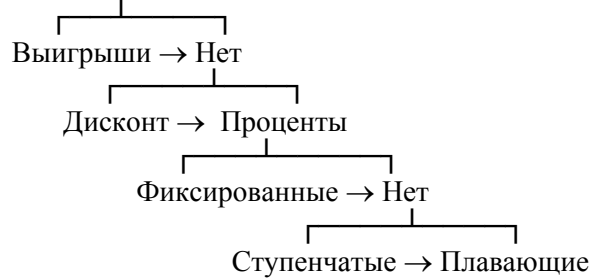


Широко распространены ГКО — государственные казначейские обязательства, которые фактически представляют организующую властью «спекулятивную пирамиду» финансовых платежей.

Различают ценные бумаги — предъявительские (чеки, векселя), именные (без права передачи) и ордерные (их передают на основе индоссамента).

Развитие ценных бумаг на основе кредитных денег, а также появление акций привело к развитию соответствующего рынка — рынка ценных бумаг.

Формы выплат доходов по ЦГБ



Рынок капитала включает в себя факторный рынок реального капитала, т. е. сырья, техники, оборудования. Помимо этого существует и рынок фиктивного, или финансового, капитала. Простой формой является валютный рынок, а также рынок банковского кредита, который не порождает ценных бумаг. Иной формой рынка финансового капитала является рынок ценных бумаг.

Первичный рынок ценных бумаг возникает между фирмами и посредниками (банками). Вторичный рынок обеспечивает реализацию ценных бумаг инвесторам.



Сохраняется практика неорганизованной продажи ценных бумаг. Основное значение имеет организованный их рынок, начиная с продажи из-за прилавка (фондовые магазины) и кончая фондовой биржей, где реализуют бумаги наиболее мощных предприятий. Существует рынок производных финансовых документов — опционов и фьючерсов, выполняющих функцию страхования (хеджирования) — переложение рисков на биржевых игроков.

Обычные сделки с ценными бумагами представляют их покупку и продажу ради получения дивидендов. Помимо этого ценные бумаги являются средством рискованной игры. Такие сделки называют «срочными». Опционные сделки исходят из разницы курсов во вре-

мени: покупают право купли или продажи, если колебания курса превысят заданные пределы («покупают риск»). Фьючерсные сделки исходят из различия времени («покупают время»). Из них опционы предполагают право продать или купить, а фьючерсные — обязательство купить. Существует множество таких сделок. Внутрыночные сделки представляют контракты на один и тот же товар разного срока, а межрыночные — на один и тот же товар на разных рынках, а межтоварные — на разные товары.

31. Денежно-кредитная политика

31.1. Сущность денежно-кредитной политики

Государство регулирует экономику с помощью финансовой политики. Она подразделяется:

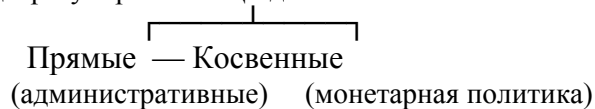
— на **фискальную** политику правительства, которая менее динамична и касается фундаментальных проблем экономики. Ее утверждают законодательные органы, что требует больше времени. Она менее оперативна, чем монетарная;

— **монетарная** политика центрального банка более оперативна. С ее помощью быстрее реагируют на изменения конъюнктуры и воздействуют на денежную массу в стране, процентные ставки и в конечном счете на экономику.

Монетарная политика также различается на стимулирующую и рестриктивную в зависимости от фазы промышленного цикла.

Также ее классифицируют по **методам воздействия ЦБ на КБ**: **Существуют прямые и косвенные методы.**

Методы регулирования ЦБ денежной массы



Прямое, административное, воздействие ЦБ на КБ — установление лимитов в отношении количественных и качественных параметров их деятельности.

ЦБ устанавливает различные нормативы (коэффициенты), которые коммерческие банки обязаны поддерживать на необходимом уровне. К ним относятся нормативы достаточности капитала коммерческого банка, нормативы ликвидности баланса, нормативы максимального размера риска на одного заемщика и некоторые дополняющие нормативы. Перечисленные нормативы обязательны для выполнения коммерческими банками. ЦБ устанавливает необязательные, оценочные, нормативы, которые коммерческим банкам рекомендуется поддерживать на должном уровне.

При нарушении коммерческими банками банковского законодательства, правил совершения банковских операций, других серьезных недостатках в работе, что ведет к ущемлению прав их акционеров, вкладчиков, клиентов, ЦБ может применять к ним жесткие меры административного воздействия, вплоть до их ликвидации.

Контингентирование кредита. Этот метод кредитного регулирования представляет собой количественное ограничение суммы выданных кредитов, является прямым методом воздействия на деятельность банков. Также кредитные ограничения приводят к тому, что предприятия-заемщики попадают в неодинаковое положение. Банки стремятся выдавать кредиты в первую очередь своим традиционным клиентам, как правило, крупным предприятиям. Мелкие и средние фирмы оказываются главными жертвами данной политики. Нужно отметить, что, добиваясь при помощи указанной политики сдерживания банковской деятельности и умеренного роста денежной массы, государство способствует снижению деловой активности. Поэтому метод количественных ограничений стал использоваться не так активно, как раньше, а в некоторых странах вообще отменен.

Использование административного воздействия со стороны ЦБ по отношению к коммерческим банкам не должно носить систематического характера, а применяться в порядке исключительно вынужденных мер.

Косвенное регулирование (монетарная политика) ЦБ воздействует непосредственно на денежную массу и в конечном счете на экономику. Возникает такая функциональная связь: Монетарная политика → Денежная масса в стране ↑ → Процентные ставки ↓ →

→ Потребительский и инвестиционный спрос ↑ → Общий уровень экономики, занятости ↑.

Монетарную политику оценивают как инструмент «тонкой настройки» экономической конъюнктуры, как оперативное и гибкое дополнение фискальной политики правительства. Изменяя *денежную массу*, ЦБ стабилизирует совокупный спрос, занятость, цены.

Монетарная политика — средство главным образом косвенного воздействия на банки — воздействие на ликвидность кредитных учреждений. Она не заставляет, а заинтересовывает банки в проведении той или иной политики.

Посредством монетарной политики центральный банк воздействует на кредитную политику коммерческих банков, расширяя или сокращая их кредитную деятельность для обеспечения стабильной экономики, ее сбалансированности.

С помощью этой политики сокращают ущерб от экономических кризисов, сдерживают инфляцию, обеспечивают конъюнктуру и развитие, рост экономики и т. п.

Цели монетарной политики:

1) стратегические:

- экономический рост;
- стабилизация цен;
- устойчивость налоговой системы;

2) тактические:

- денежная масса;
- ссудный процент;
- курс национальной валюты.

Инструменты кредитно-денежной политики:

- рефинансирование коммерческих банков;
- изменение норматива обязательных резервов;
- операции на открытом рынке (купля-продажа ценных бумаг, иностранной валюты).

А. Рефинансирование коммерческих банков

Термин «*рефинансирование*» означает получение денежных средств кредитными учреждениями от центрального банка. Центральный банк (ЦБ):

- выдает кредиты коммерческим банкам;

— переучитывает ценные бумаги, находящиеся в их портфелях (как правило, векселя).

Переучет векселей долгое время был одним из основных методов денежно-кредитной политики ЦБ. ЦБ предъявляли определенные требования к учитываемому векселю, главным из которых являлась надежность долгового обязательства.

Векселя переучитываются по ставке редисконтирования. Эту ставку называют также официальной дисконтной ставкой. Она отличается от ставки по кредитам (рефинансирования) на незначительную величину в меньшую сторону. *ЦБ покупает долговое обязательство по более низкой цене, чем коммерческий банк.* В случае повышения ЦБ ставки рефинансирования коммерческие банки будут стремиться компенсировать потери, вызванные ее ростом (удорожанием кредита), путем повышения ставок по кредитам, предоставляемым заемщикам. То есть изменение учетной (рефинансирования) ставки прямо влияет на изменение ставок по кредитам коммерческих банков. Последнее является главной целью данного метода денежно-кредитной политики ЦБ. Например, повышение официальной учетной ставки в период усиления инфляции вызывает рост процентной ставки по кредитным операциям коммерческих банков, что приводит к их сокращению, поскольку происходит удорожание кредита, и наоборот.

Изменение официальной процентной ставки оказывает влияние на кредитную сферу.

Во-первых, затруднение или облегчение возможности коммерческих банков получить кредит в ЦБ влияет на ликвидность кредитных учреждений.

Во-вторых, изменение официальной ставки означает удорожание или удешевление кредита коммерческих банков для клиентуры, так как происходит изменение процентных ставок по активным кредитным операциям.

Изменение официальной ставки ЦБ означает переход к новой денежно-кредитной политике, что заставляет коммерческие банки вносить необходимые коррективы в свою деятельность.

Б. Политика обязательных резервов

Минимальные резервы — это наиболее ликвидные активы, которые обязаны иметь все кредитные учреждения, как правило:

- либо в форме наличных денег в кассе банков;
- либо в виде депозитов в центральном банке;
- или в иных высоколиквидных формах, определяемых ЦБ.

Норматив резервных требований представляет собой установленное в законодательном порядке процентное отношение суммы минимальных резервов к абсолютным (объемным) или относительным (приращению) показателям пассивных (депозитов) либо активных (кредитных вложений) операций. Использование нормативов может иметь как тотальный (установление ко всей сумме обязательств или ссуд), так и селективный (к их определенной части) характер воздействия.

Минимальные резервы выполняют две функции.

Во-первых, они как ликвидные резервы служат обеспечением обязательств коммерческих банков по депозитам их клиентов. Периодическим изменением нормы обязательных резервов ЦБ поддерживает степень ликвидности коммерческих банков на минимально допустимом уровне в зависимости от экономической ситуации.

Во-вторых, минимальные резервы являются инструментом, используемым ЦБ для регулирования объема денежной массы в стране. Посредством изменения норматива резервных средств ЦБ регулирует масштабы активных операций коммерческих банков (в основном объем выдаваемых ими кредитов), а следовательно, и возможности осуществления ими депозитной эмиссии. Кредитные институты могут расширять ссудные операции, если их обязательные резервы в ЦБ превышают установленный норматив. Когда масса денег в обороте (наличных и безналичных) превосходит необходимую потребность, ЦБ проводит политику кредитной рестрикции путем увеличения нормативов отчисления, т. е. процента резервирования средств в ЦБ. Тем самым он вынуждает банки сократить объем активных операций.

Изменение нормы обязательных резервов влияет на рентабельность кредитных учреждений. Так, в случае увеличения обязательных резервов происходит как бы недополучение прибыли. Поэтому,

по мнению многих экономистов, данный метод служит наиболее эффективным антиинфляционным средством.

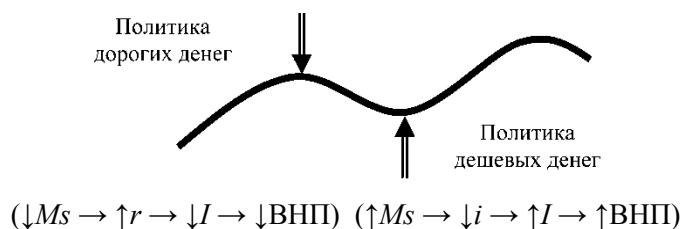
В последние полтора-два десятилетия произошло уменьшение роли указанного метода кредитно-денежного регулирования. Об этом говорит тот факт, что повсеместно (в западных странах) происходит снижение нормы обязательных резервов и даже ее отмена по некоторым видам депозитов.

В. Операции на открытом рынке

ЦБ осуществляет операции купли-продажи ценных бумаг в банковской системе. Приобретение ценных бумаг у коммерческих банков увеличивает ресурсы последних, соответственно повышая их кредитные возможности, и наоборот. ЦБ периодически вносят изменения в указанный метод кредитного регулирования, изменяют интенсивность своих операций, их частоту.

По форме проведения рыночные операции ЦБ с ценными бумагами могут быть прямыми либо обратными. Прямая операция представляет собой обычную покупку или продажу. Обратная операция заключается в купле-продаже ценных бумаг с обязательным совершением обратной сделки по заранее установленному курсу. Гибкость обратных операций, более мягкий эффект их воздействия придают популярность данному инструменту регулирования. Эти операции аналогичны рефинансированию под залог ценных бумаг. ЦБ предлагает коммерческим банкам продать ему ценные бумаги на условиях, определяемых на основе аукционных (конкурентных) торгов, с обязательством их обратной продажи через 4–8 недель. Причем процентные платежи, "набегающие" по данным ценным бумагам в период их нахождения в собственности ЦБ, будут принадлежать коммерческим банкам.

Политика дешевых (мягкая) и дорогих (жесткая) денег



ЦБ — государственный орган, который обеспечивает стабильность денежной, финансовой системы. Для этого он проводит систему мероприятий — косвенных и прямых методов воздействия. Главным в его деятельности является антициклическая политика, которая сводится к двум типам:

- стимулирования экономики;
- сдерживания экономики.

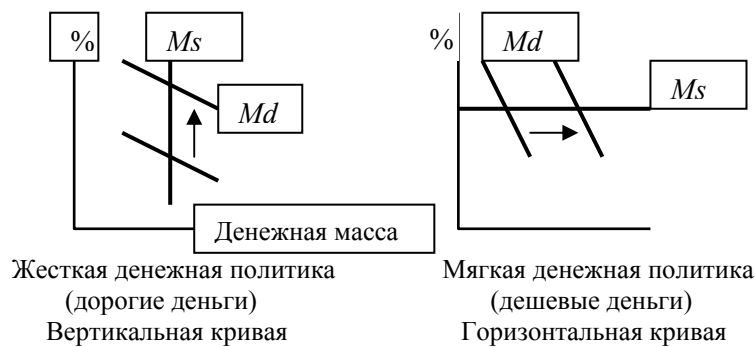
В первом случае ЦБ проводит политику дешевых денег, а в другом — дорогих денег.

При безработице и снижении цен необходимо увеличить предложение денег. Политика дешевых денег требует:

- покупки государственных ценных бумаг у населения и коммерческих банков;
- снижения нормы обязательных резервов;
- снижения учетной ставки.

В результате проведенных мер увеличатся избыточные резервы системы коммерческих банков. Так как избыточные резервы являются основой увеличения денежного предложения коммерческими банками путем кредитования, то можно ожидать, что предложение денег в стране возрастет. Увеличение денежного предложения понизит процентную ставку, вызывая рост инвестиций и увеличение равновесного чистого национального продукта. Задача данной политики — сделать кредит дешевым и легкодоступным, с тем чтобы увеличить объем совокупных расходов и занятость.

Много денег → Дешевый кредит → Инвестиции → Занятость.



Когда экономика сталкивается с излишними расходами, что порождает инфляционные процессы, ЦБ должен попытаться понизить общие расходы путем ограничения или сокращения предложения денег. Чтобы решить эту проблему, необходимо понизить резервы коммерческих банков. Это осуществляется следующим образом. ЦБ должен продавать государственные облигации для того, чтобы сократить резервы коммерческих банков. Затем необходимо увеличить резервную норму, что автоматически освобождает коммерческие банки от избыточных резервов. Третья мера заключается в поднятии учетной ставки для снижения интереса коммерческих банков к увеличению своих резервов посредством заимствования у центрального банка. Приведенную выше систему мер называют политикой дорогих денег. В результате ее проведения банки обнаруживают, что их резервы слишком малы, чтобы удовлетворить предписываемой законом резервной норме, т. е. их текущий счет слишком велик по отношению к их резервам. Поэтому банкам следует воздержаться от выдачи новых ссуд, после того как старые выплачены. Вследствие этого денежное предложение сократится, вызывая повышение нормы процента, а рост процентной ставки сократит инвестиции, уменьшая совокупные расходы и ограничивая инфляцию. Цель политики заключается в ограничении предложения денег, т. е. снижении доступности кредита и увеличении его издержек, для того чтобы понизить расходы и сдержать инфляционное давление.

32. Экономические циклы

32.1. Кризисы и их причины

В экономике много проблем — сбалансированность, стабильность, устойчивость и т. п. Ее нарушения многообразны, многочисленны и закономерны. Выделяют две группы нарушений с точки зрения причин:

- внешние (экзогенные);
- внутренние (эндогенные).

Внешние причины. Экстернальные (экзогенные, внешние) доктрины объясняют экономические кризисы внешними причинами — возникновением пятен на солнце, войнами, революциями, открытием новых технологий, миграцией населения и т. п.

Стихийные бедствия происходят по природным причинам. К ним относятся землетрясения, засухи, наводнения, извержения вулканов (убыток от одного извержения вулкана в 2010 г. составил 2 млрд долл.; убыток от цунами 2011 г. в Японии — 210 млрд долл.) и другие природные катаклизмы. Они нарушают нормальное развитие рынка и отражаются в его конъюнктуре. Для их преодоления создано специальное Министерство чрезвычайных ситуаций, резервы.

Социальные потрясения порождаются законами общественного развития: войны, эпидемии, эпизотии и др. Они также нарушают нормальное развитие рынка.

Стихийные бедствия и социальные потрясения происходят эпизодически, их трудно предвидеть. Существуют многообразные организации профессионалов, которые прогнозируют, преодолевают их последствия.

Внутренние причины. Интернальные (эндогенные, внутренние) доктрины рассматривают кризисы как порождение внутренних причин — собственных закономерностей рынка:

- **Парето, Пигу:** соотношение пессимизма и оптимизма людей;
- **Кейнс:** избыток сбережений и недостаток инвестиций;
- **Фишер:** нарушение в области денежного спроса и предложения;
- **Туган-Барановский:** перенакопление капитала;
- **Мальтус:** недопотребление и бедность;
- **К. Маркс:** основное противоречие капитализма — между общественным характером производства и частнокапиталистической формой присвоения, что порождает перепроизводство товаров.

Называют и *другие причины цикличности*:

- периодические колебания автономных инвестиций;
- масштабы эффекта мультипликации;
- нарушение равновесия на частных рынках.

В капиталистическом рынке существуют противоречия между трудом и капиталом, анархией экономики в целом и планомерно-

стью внутри предприятий. Эти противоречия лежат в основе возникновения диспропорциональности рынка, в том числе между спросом и предложением, ведущим к перепроизводству товаров.

Внутриэкономические противоречия ведут к возникновению внешнеэкономических противоречий между странами, регионами юга и севера, между основными центрами мирового рынка и периферией. В целом противоречия интересов ведут к конкуренции, нестабильности, неустойчивости и диспропорциональности рынка. В результате возникают нарушения рынка, или кризисы. Они возникли на определенном уровне развития рынка, постоянны, систематичны. Они бывают торговыми, индустриальными и т. п.



Торговые кризисы возникли в XVIII веке. В 1815 г. — первый промышленный кризис. Сейчас 16-й их цикл.

32.2. Цикличность кризисов

При **пропорциональном** производстве возможна реализация всех произведенных товаров. Но рыночной экономике присущи **противоречия**, которые исключают пропорциональность рынка, а поэтому возникают **перепроизводство** товаров и кризисы.

Противоречия → Диспропорциональность →
→ Перепроизводство → Кризисы.

Экономические кризисы имеют циклический характер. Цикличность (промышленные волны) — собственная болезнь рынка, его неспособность поддержания макроэкономического равновесия, что проявляется в проблеме реализации товаров ввиду их перепроизводства.

Имеется более 1000 видов циклов (ритмов, колебаний, флуктуаций). Они накладываются друг на друга.

Характеристика экономического роста



Цикличность изучают с древности. Первоначально изучали природные циклы — смену дня и ночи, сезонов и т. п. Затем изучали общественные циклы. Три века назад стали изучать экономические циклы. Первоначально это была неактуальная проблема. В то время были известны только торговые кризисы, когда в каком-то городе оказывалось, скажем, обуви больше, чем надо. Ее везли в другие города, т. е. быстро решали эту проблему. А поэтому в трудах классиков политэкономии нет особого анализа данной проблемы. Затем начали ее осмысливать. **Сисмонди** прогнозировал возможность кризисов перепроизводства. **В начале XIX века Ж. Б. Сэй** сформулировал закон рынка: предложение порождает спрос, **спрос всегда равен предложению**. Этот закон был сформулирован перед первым промышленным циклом 1825 г., который показал его ошибочность. Но и сегодня эту идею поддерживают некоторые экономисты. Цикличность рыночной динамики признают не все экономисты, но в реальности она существует два века.

Ритмичность → Цикличность → Кризисность.

Ритмичность бывает суточной, недельной, сезонной и т. д. Все это находит отражение в конъюнктуре и порождает особые типы экономических отношений. Например, сезонность сельскохозяйственного производства была основой возникновения фьючерсных сделок, бирж.



При осмыслении этих процессов следует системно соотнести следующие понятия:

Конкуренция → Динамизм → Ритмичность →
→ Колебания → Цикличность → Кризисность.

Динамизм общественной жизни проявляет прогрессивность в ее развитии. При этом неизбежны различные ритмы в этих процессах, которые могут принимать форму волн, колебаний, и сами по себе еще не представляют кризиса.

Экономический цикл — это периодическое колебание уровня деловой активности, представленного реальным ВВП. Это следующие один за другим подъемы и спады уровней экономической активности в течение нескольких лет.

Рынок идет от одного к другому кризису, который является *важным элементом (способом) саморегулирования рынка. Цикличность — закон современного рынка, способ его саморегулирования.*

Циклов много. Различным типам колебаний присваивают собственные имена их авторов. Выделяют следующие циклы:

- Дж. Китчина — краткосрочные (3–4 года), связаны с колебаниями мировых запасов золота;
- К. Ю. Жугляра (1819–1905) — среднесрочные (7–11 лет), монетаристские, промышленные, связаны с инвестициями;
- С. Кузнеца — долгосрочные (15–25 лет), воспроизводственные, связаны с обновлением капитала, строительные;
- Н. Кондратьева — 40–60 лет;
- Дж. Форрестера — 200 лет — цивилизационные циклы;
- Э. Тоффлера — 1000–2000 лет — циклы-эпохи и т. д.

Длинноволновые (Кондратьевские) циклы происходят в течение длительного периода. Н. Д. Кондратьев изучил эти волны в 20-е годы XX века. На основе статистики он выделил несколько таких волн. Первая волна была в 1756–1832 гг. и т. д. На их основе он предсказал кризис 1929 г. Эти волны называют его фамилией. Сейчас имеет место пятая волна Кондратьевского цикла, и ее дно придется на 2013 г. При этом длительность этих волн сокращается: 76 — 53 — 47 — 43 года.

32.3. Промышленные циклы

Особое значение из них имеют **монетаристские** кризисы Жугляра — промышленные циклы.

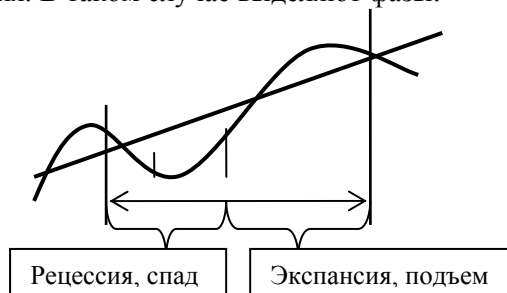
Промышленные циклы — основная форма экономических кризисов. Они возникли в начале XIX века. Их конкретной причиной является перепроизводство товаров, т. е. превышение производства товаров по сравнению со спросом на них. Предприниматели экономят на расходах при производстве товара, не выплачивают полную стоимость рабочей силы. В результате спрос на товары отстает от предложения товаров, возникает их перепроизводство. И как следствие — различные экономические явления на рынке: закрытие предприятий, сокращение производства и т. д. Промышленные циклы происходят в целом однотипно, включают фазы. Выделяют разное число фаз — двухуровневая и четырехуровневая модели. В развитых странах выделяют две фазы: **экспансия (подъем)** и **рецессия (спад)**.

Рецессия (сжатие) = Спад + Депрессия.

Подъем (расширение) = Оживление + Бум.

Цикл начинается с подъема, затем кризис (переломный момент), затем спад, оживление. (Или тест ФЭПО: Кризис – Спад (в том числе депрессия) – Оживление – Подъем.)

Маркс выделил четыре фазы промышленного цикла. У нас это главная концепция. В таком случае выделяют фазы:



кризис (сжатие, регресс, спад) (1–2 года) характеризуется:

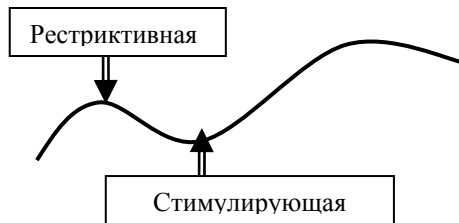
— перепроизводством товаров (рост запасов, излишек, затоваривание);

- резким сокращением объемов производства;
 - массовым банкротством фирм;
 - сокращением размеров ВВП;
 - обесцениванием основного капитал;
 - сокращением занятости, ростом безработицы;
 - падением заработной платы;
 - резким удорожанием кредита;
 - сокращением инвестиций;
 - падением цен;
 - падением стоимости ценных бумаг и т. п.;
- депрессия** (застой, дно, впадина) (2 года) характеризуется:
- производством на сокращенной, суженной основе;
 - прекращением спада производства;
 - низкой зарплатой;
 - приостановкой падения цен;
 - массовой, циклической безработицей;
 - рассасывание излишков производства (сокращением товарных запасов);
 - медленным ростом производства в некоторых отраслях;
 - низкой ставкой ссудного процента и др.;
- оживление** (2–3 года) характеризуется:
- массовым обновлением основного капитала;
 - достижением предкризисного уровня производства;
 - уменьшением товарных запасов;
 - сокращением безработицы;
 - ростом заработной платы;
 - ростом цен;
 - ростом процентных ставок и т. д.
- подъем** (бум, пик) (3–4 года) характеризуется:
- превышением предкризисного уровня производства;
 - повышением цен;
 - исчезновением циклической безработицы;
 - минимальной ставкой процента;
 - ростом инвестиций, курсов акций, расширением кредита;
 - массовыми инновациями и др.

32.4. Антициклическая политика

По Кейнсу, без государственного регулирования кризисы приобретают опасную остроту.

Негативные следствия цикличности заставили правительства всех стран проводить антициклическую (стабилизационную) политику — не допустить, минимизировать ущерб от кризисов, минимизировать негативное влияние кризиса на экономику. Два ее вида:



Антициклическая политика минимизирует ущерб от циклов.

При подъеме — политика рестрикции (сдерживания роста):

правительство:

- увеличивает налоги;
- сокращает госрасходы;

Центральный банк:

- Политика дорогих денег, рост процента;
- продает ценных бумаги.

При спаде — поддержка экономики:

правительство:

- сокращает налоги;
- увеличивает госрасходы;
- организует общественные работы;

Центральный банк:

- политика дешевых денег;
- покупает ценные бумаги.

Со временем возникли *модификации в кризисах*, особенно со второй половины XX века. Они могут быть асинхронными в разных странах, происходят чаще, но менее значительны, менее длительны.

Многие изменения циклов вызваны развитием экономической политики правительства, направленной на преодоление кризисов.

Антициклическая политика

	<i>При подъеме</i>	<i>При спаде</i>
Кредитно-денежная (монетарная) ЦБ		
Учетная ставка процента	понижают	↔ повышают
Государственные ценные бумаги	продают	↔ покупают
Налогово-бюджетная (фискальная) правительства		
Расходы госбюджета	сокращают	↔ увеличивают
Налоговые ставки	повышают	↔ понижают
Политика зарплаты	понижение	↔ повышение
Госинвестиции	замораживают	↔ ускоряют

В 60-е гг. XX века возникли новые формы экономических кризисов: *сырьевые, энергетические, финансовые* и др. Это кризисы *дефицита*. Структурные кризисы возникают ввиду диспропорций в народном хозяйстве.

33. Экономический рост

33.1. Сущность, цели и типы экономического роста

Экономический рост (ЭР) — актуальная проблема современности, ее характерная особенность. Страны растут:

- по численности населения;
- общим масштабам производства и занятости;
- реальному национальному продукту;
- количеству свободного времени;
- уровню образования и т. п.

Экономический рост является *законом общественной жизни*. Как и любой иной закон экономического развития, он представляет собой

систему тенденций и различных процессов. Развития нет вне восходящих и нисходящих тенденций – возрождение одного явления означает отмирание другого. В связи с этим закономерность проявляется через систему тенденций. Развитие не сводится только к тем процессам, тенденции которых могут быть измерены трендами.

Познание рыночной экономики предполагает изучение всех явлений экономического развития. Их обычно анализируют на разных уровнях конкретности, содержательности.

Апологетика обычно манипулирует данными экономического роста. Легче всего выявить увеличение тех или иных частных показателей экономического развития и выразить это графически прямой линией. И это в целом верно. Однако это еще не системная оценка. Более конкретные исследования любых изменений позволяют осознать их не в качестве стабильного, линейного процесса, а имеющих те или иные флуктуации.

В последние годы усилилось внимание к проблемам ЭР. Проблема темпов ЭР, сознательного управления его механизмом важна для всех стран, но она особенно актуальна для России.

Ответы на вопросы: что такое экономический рост? чем он определяется? каких он требует предпосылок и какой ценой достигается? не очевидны и требуют специального анализа. Надо постоянно помнить, что развитие неравносильно количественному росту, оно включает в себя и качественные изменения, затрагивающие связи между различными явлениями. Рост может относиться не только к позитивным, но и к негативным явлениям экономики, в том числе и рыночной.

Понятие «*экономический рост*» обычно используют для описания положения дел в экономике наиболее богатых стран. А для описания ситуации остальных стран используют понятие «*экономическое развитие*».

**Рост (количественный) – Развитие (качественный рост) –
– Прогресс (всестороннее развитие).**

Бедные страны создают свою промышленность, города, инфраструктуру и т. п., а поэтому используют термин «развитие», имеющий более широкое значение.

Многие экономисты внесли вклад в изучение этой проблемы:

- Б. Кларк с его учением о статике и динамике;
- Дж. М. Кейнс, поставивший проблему устойчивого экономического роста, как главную задачу экономической науки;
- эконометрики С. Кузнеця, Ч. Кобба, П. Дугласа;
- непосредственные создатели теории «экономического роста» Р. Харрод, Е. Домара и др.;
- создатель неоклассического синтеза П. Самуэльсон;
- создатели теорий стадий экономического роста У. Рестоу, Р. Арон,
- теоретики «Римского клуба».

Проблемы экономического роста чрезвычайно сложны и не являются до конца разработанными. Анализ содержания движущихся сил ставит вопрос о самом понятии «экономический рост».

Экономический рост — это увеличение валового национального продукта за определенный период времени, или превышение роста производительности труда по сравнению с ростом численности занятых.

Может быть рост без развития, но может быть развитие и без роста. Можно утверждать, что в начале XXI века в России был рост без развития — главным образом за счет роста цен.

Под экономическим ростом принято понимать **изменение результатов функционирования народного хозяйства, потребленных (использованных) ресурсов**, т. е. характер функционирования всего национального хозяйства.

Экономический рост означает увеличение экономического потенциала страны и в качестве итога развития за определенный промежуток времени аккумулирует в своем составе положительные и отрицательные результаты. Он является сердцевинной общественной роста и в очень существенной мере обуславливает, в частности, наличие или отсутствие в стране социально-политической напряженности.

Экономический рост в любом обществе рассматривается как **важная экономическая цель**. И это естественно, поскольку растущая экономика обладает способностью удовлетворять новые потребности и решать социально-экономические проблемы. Экономический рост облегчает проблему ограниченности ресурсов. Он позволяет более полно решать поставленные экономические цели и осуществлять новые широкомасштабные программы.

Экономический рост является многосторонним процессом. Хотя ни одна отдельно взятая цифра не может отразить разнообразные величины общего роста, лучшим единым показателем экономисты считают реальный валовой внутренний продукт (ВВП). В связи с этим несколько замечаний.

Во-первых, ВВП не отражает важные аспекты благополучия людей. Так, *свободное время* является одним из жизненных благ, богатством человека, но не находит отражения в нем. Поэтому всегда следует принимать во внимание сокращение рабочей недели и рабочего года, а также *изменения в общей продолжительности жизни* у рабочих и служащих. Деньгами нельзя измерить и многие духовные и неэкономические аспекты деятельности людей.

Во-вторых, количественное измерение роста ничего не говорит о том, *как этот продукт распределяется*. Если его увеличение сопровождается серьезным ухудшением в распределении этого продукта среди населения, то вряд ли можно говорить об экономическом прогрессе в обществе.

Этот показатель не отражает *изменения численности населения*. Поэтому он должен дополняться показателем роста реального валового национального продукта на душу населения.

В-третьих, *улучшение качества товаров и услуг* может не найти достаточно точного отражения в данных о валовом внутреннем продукте.

С учетом перечисленных замечаний можно считать, что экономический рост выражается в количественном увеличении и качественном совершенствовании валового внутреннего продукта и факторов его производства.

33.2. Содержание экономического роста

Рассматривая экономический рост с точки зрения интересов всего общества, можно выделить следующие цели:

— увеличение среднедушевых доходов населения. Достижение этой цели получает свое отражение в темпах роста национального дохода (НД) на душу населения;

- увеличение свободного времени;
- улучшение распределения национального дохода среди различных слоев населения;
- увеличение продолжительности жизни;
- снижение заболеваемости и травматизма;
- повышение уровня образования и культуры;
- более полное удовлетворение потребностей и рационализации потребления;
- социальная стабильность и уверенность в своем будущем;
- преодоление нищеты и кричащих различий в уровне жизни;
- достижение максимальной занятости;
- защита окружающей среды и повышение экологической безопасности;
- снижение преступности.

Названные и другие аспекты развития оценивают *агрегированно индексами*. На их основе проводят *рейтинги стран*.

Следует иметь в виду, что постановка вопроса о целях экономического роста с позиций общественных интересов имеет нормативный характер, т. е. содержит пожелания о том, что хорошо бы иметь развивающемуся обществу. Но в экономическом росте заинтересовано не только общество в целом, но и каждый из его основных экономических субъектов в отдельности: как предприниматели, так и домохозяйства. Этот вывод становится очевидным при позитивном подходе к вопросу о целях экономического роста.

Позитивный подход предполагает анализ мотивов поведения предпринимателей и домохозяйств.

Основным мотивом деятельности *предпринимателей* является получение прибыли. Экономический рост связан с расширением спроса на продукцию фирм. Он дает фирмам возможность получать экономическую прибыль в долгосрочной перспективе. Для достижения этой цели предприниматели осуществляют инвестиционные расходы, внедряют в производство более прогрессивные технологии, совершенствуют методы управления производством и формы его организации.

Домашние хозяйства стремятся к повышению своего благосостояния. Поэтому их интерес непосредственно корреспондируется с основной целью экономического роста. Ради достижения своих интере-

сов они, во-первых, осуществляют сбережение части получаемого дохода, во-вторых, инвестируют часть дохода в повышение качества находящихся в их распоряжении факторов производства. Такой мотив характерен, в частности, для рабочих, служащих и предпринимателей, вкладывающих частные инвестиции в человеческий капитал.

Отсюда следует, что **основные субъекты экономики стремятся к экономическому росту. Но он не всегда имеет место.**

Реальные условия производства далеко не всегда позволяют реализоваться потенциалу роста. В этих условиях наступает депрессия, или экономический спад, которые могут быть обусловлены как внутренними экономическими факторами, так и внешними по отношению к национальной экономике.

В основе экономического роста лежит рост инвестиций.

33.3. Экономическое развитие



Экономический рост свойственен **расширенному воспроизводству**, и так же как и воспроизводство, он может быть двух типов: экстенсивный и интенсивный.

Экстенсивный рост — это увеличение ВВП за счет увеличения занятых, заводов, обрабатываемых земельных угодий, дорог и т. д. ВВП может быть увеличен даже в краткосрочном периоде, если удастся задействовать простаивающие ресурсы.

Экстенсивный экономический рост предполагает увеличение производства товаров и услуг за счет привлечения дополнительных факторов производства. Например, увеличение возраста выхода на пенсию (с 60 до 65 лет), повышение фондовооруженности труда.

При экстенсивном типе экономического роста достигается за счет *количественного увеличения факторов производства*, т. е. в производственный процесс вовлекаются дополнительные ресурсы живого труда (рост числа работников), а также дополнительные средства производства (увеличивается количество потребляемых орудий труда, сырья, материалов, топлива и т. п.). Однако остается практически неизменным уровень развития техники, технологии и производительности общественного труда.

Интенсивный рост — это увеличение ВВП за счет более полного использования наличных ресурсов, внедрения новой техники и технологии, т. е. *нововведений*. В таком случае имеют место *совершенствование технологии и улучшение качества ресурсов*.

При интенсивном типе экономического роста увеличение масштабов продукции достигается путем качественного совершенствования факторов производства: применение более прогрессивных средств труда и более экономичных предметов труда, повышение квалификации рабочей силы, а также путем улучшения использования имеющегося производственного потенциала. В таком случае рост производительности труда опережает рост численности работников.

В реальной жизни экстенсивные и интенсивные факторы сосуществуют друг с другом в определенной комбинации. Различают *преимущественно экстенсивный* или *преимущественно интенсивный* типы экономического роста. Графически экономический рост выражается в смещении кривой предложения вверх и вправо.

Различают также два варианта интенсивного роста: фондоемкий (ресурсоемкий) и фондосберегающий (ресурсосберегающий). Прогресс общества обеспечивается переходом к интенсивному фондосберегающему типу экономического роста. Все иные варианты могут обеспечивать лишь временный рост экономики. В этом случае может быть откат общества к простому или даже суженному воспроизводству.

33.4. Темпы и качество экономического роста

Экономический рост может быть измерен тремя способами:

1) реальным ВВП за определенный период времени, например за год;

- 2) реальным ВВП на душу населения;
- 3) годовыми темпами роста ВВП в процентах. Более предпочтительным является второй способ.

В качестве основных показателей измерения экономического роста используются:

- а) коэффициент роста — отношение показателя изучаемого периода к показателю базисного периода;
- б) темп роста — коэффициент роста, умноженный на 100%;
- в) темп прироста — темп роста минус 100%.

В настоящее время стоит вопрос о том, какие темпы предпочтительнее. Возможны следующие варианты:

- а) высокие темпы;
- б) нулевые темпы;
- в) отрицательные темпы.

Вопрос о темпах экономического роста всегда стоял очень остро и в теории, и на практике.

Естественно, что замедление темпов роста нежелательно, но и увеличение не может быть беспредельным.

Стремление многих стран завязать темпы экономического роста получило название *темпового фетишизма*. Как элемент экономической политики он имеет объективную и субъективные причины.

Объективная причина вытекает из закономерностей расширенного воспроизводства, увеличения накопления общественного богатства за счет ускорения НТП.

Субъективный момент заключается в абсолютизации темпов, игнорировании противоречий связи между темпами и результатами роста.

33.5. Значение экономического роста

Экономический рост — ключевой фактор повышения уровня благосостояния. Именно он позволяет увеличивать потребление благ, сокращать рабочую неделю и т. д. И хотя год от года подобные улучшения происходят почти незаметно, небольшие различия в тем-

пах ежегодного прироста приводят к заметной разнице в скорости роста. Когда экономика растет на 2,5% в год, то реальный ВВП будет удваиваться каждые 28 лет; если же темпы роста повысятся до 3% в год, то удвоение ВВП будет происходить раз в 24 года.

Экономический рост сам по себе обычно рассматривается как цель общественного развития. Экономический рост важнее, чем стабильность — увеличение ВВП на душу населения означает повышение уровня жизни.

Следствия экономического роста:

- 1) влечет за собой возрастание материального изобилия и отвечает принципам минимизации издержек и максимизации прибыли;
- 2) облегчает решение проблемы ограниченности ресурсов;
- 3) позволяет обществу более полно реализовать поставленные экономические цели и осуществлять новые широкомасштабные программы;
- 4) способствует решению социально-экономических проблем как внутри страны, так и на международном уровне.

Кроме того, экономический рост облегчает правительству решение ряда задач экономической политики. Возрастают доходы от налогообложения по текущим ставкам, **так** что государство может развивать свои услуги (то же здравоохранение), не повышая налоги. Немаловажно и то, что перераспределение национального дохода в пользу менее обеспеченных слоев населения становится возможным при одновременном повышении благосостояния тех, чьи доходы выше.

Противники экономического роста ссылаются:

- а) на последствия загрязнения окружающей среды;
- б) считают, что рост порождает среди людей беспокойство и неуверенность в завтрашнем дне;
- в) ЭР находится в противоречии с общечеловеческими ценностями;
- г) считают, что внутренние и международные проблемы — это проблемы распределения, а не производства.

Сторонники экономического роста утверждают:

- а) что он способствует решению дилеммы: потребностей — возможностей;

- б) проблемы окружающей среды;
- в) это единственное средство для достижения равенства в доходах;
- г) ЭР может сделать больше для обеспечения высокого уровня жизни, чем стагнация.

Исходя из того что в целом экономический рост желателен, и в теории, и на практике встает вопрос об *оптимальной величине роста*. В исследованиях в связи с этим рассматривается такая категория, как *естественная норма роста*.

Сам по себе экономический рост не является самоцелью. Рост ради роста делает его бессмысленным и рано или поздно становится тормозом развития. Отсюда возникает проблема взаимосвязи качества и темпов экономического роста. Экономический рост предполагает развитие производительных сил, но качество роста и количественные показатели могут противостоять друг другу.

В современных условиях концентрация внимания на количественных показателях (не утративших своего значения) сменилась исследованием *качественных характеристик*, связанных не только со структурной перестройкой и интенсификацией, но и с упором на социальные критерии, непосредственно характеризующие жизнедеятельность человека.

Переход к новому качеству экономического роста означает:

— повышение статуса человека как самоцели экономического прогресса, когда в качестве наивысшей ценности выступает индивидуальное самосознание и развитие личности. Гуманизация общества сегодня необходима не только в целях обеспечения роста на базе современных технологий, но и как условие выживания человечества;

— резкое возрастание роли интеллектуализации экономики, когда во всех отраслях и сферах наблюдается растущая тенденция роста наукоемкости производства. Превращение науки в основную производственную силу означает, что «мысли и идеи становятся топливом экономики»;

— весь процесс производства приобретает инновационный характер. Это не только техника и технология производства и труда, стимулирование труда, формы его организации;

- создание высокоразвитой инфраструктуры производства;
- ликвидация противоречий НТП. Хотя достижения науки пронизывают сегодня все сферы общественной и индивидуальной жизни, успехи в ее применении не являются безусловной гарантией всеобщего процветания. Сегодня, как никогда раньше, наука и техника способны выполнять прямо противоположные социальные функции, и то, какая из них возобладает, зависит от характера общества.

Поэтому новое качество роста включает воспроизводство среды обитания и условий жизни.

Растущая интернационализация процесса производства придает воспроизводственным процессам международный характер. Общественное воспроизводство в каждой отдельной стране осуществляется взаимосвязанно с процессом производства в других странах. В связи с этим необходимо сотрудничество всех стран и народов и общемировое регулирование экономического роста.

Качественный рост предполагает устойчивость роста на достаточно длительном отрезке времени, накопление потенциала для дальнейшего движения.

Это может иметь место при следующих критериях:

- экономичность роста (уменьшение затрат) на 1% прироста национального дохода;

- социальная результативность роста (увеличение доли потребления во всей продукции материального производства);

- пропорциональность роста (степень близости к оптимальным соотношениям темпов роста различных отраслей и участков народного хозяйства);

- воспроизводимость роста (накопление таких средств производства, которые обеспечат дальнейший рост экономики);

- определение оптимума экономического роста.

Между темпами экономического роста, с одной стороны, и повышением качества роста — с другой, существует определенное противоречие. Высокие темпы могут достигаться за счет ухудшения качества роста. Например, повышение продолжительности рабочего дня или увеличение интенсивности труда, ведущие к росту трудозатрат и тем самым способствующие увеличению темпов экономиче-

ского роста, на качестве экономического роста будут сказываться негативно вследствие снижения свободного времени. Например, низкие и даже отрицательные темпы роста могут сопровождаться повышением потребительской удовлетворенности в результате выпуска более качественной продукции.

33.6. Факторы экономического роста

Экономический рост характеризуется факторами:

- прямыми (экономическими);
- косвенными (неэкономическими).

К *прямым* относят:

- 1) рост количества и качества трудовых ресурсов;
- 2) увеличение основного капитала;
- 3) новая техника и технология (инновации);
- 4) новое в организации, системе управления;
- 5) разработка природных ресурсов.

1. *Рост количества и качества трудовых, или людских, ресурсов.*

Количество труда зависит от величины экономически активного населения (доли занятых в общей численности населения) и продолжительности рабочей недели. Средняя продолжительность рабочей недели определяется правовыми и институциональными факторами, а также коллективными договорами. Качество труда зависит от таких факторов, как образование, подготовка и переподготовка кадров, профессионализм. Развитие образования и профессиональной подготовки позволяет добиваться более существенных сдвигов в производительности труда. Из экономического анализа следует, что в развитых странах увеличение трудозатрат (количества труда) дает примерно 1/3 прироста реального дохода, оставшиеся 2/3 прироста обеспечиваются повышением производительности труда. Повышение уровня образования и профессиональной подготовки — самый существенный фактор роста производительности труда. Образованные люди, грамотные, с большим опытом работы, создавая высококачественную продукцию, способствуют удовлетворению безграничных потребностей. Отсюда инвестиции в человеческий капитал — важное условие экономического роста, но не только.

2. Роль *объема основного капитала* в экономическом росте. Объем основного капитала является решающим фактором, определяющим динамику экономического роста. Чтобы увеличить объем основного капитала, необходим рост инвестиций в экономику, как частных, так и государственных. Особое значение имеют государственные инвестиции в инфраструктуру: дороги, мосты, аэропорты, общественный транспорт, система водоочистки и т. д. Нередко замедление экономического роста объясняется недостатком инвестиций в ее развитие. Рост капитала *«вширь»* увеличивает объем капитала, вовлекаемого в хозяйственный оборот.

3. *Технический прогресс*. Технический прогресс является важным фактором экономического роста. По существу, он является двигателем экономического прогресса. Если рост капитала *«вширь»* не увеличивает производительности труда, то рост капитала *«вглубь»* выражается в более эффективном производстве за счет роста производительности труда. Это означает, что применяется новый основной капитал (новая техника и технология), нанимается более квалифицированная рабочая сила.

4. *Новые подходы в менеджменте, или управлении производством, на разных уровнях*. Технический прогресс означает не только использование совершенно нового оборудования, но также и новые формы управления и организации производства, т. е. все то, что позволяет по-новому комбинировать данные ресурсы с целью увеличения и повышения качества производимой продукции.

5. *Разработка природных ресурсов* является мощным позитивным фактором экономического роста. Так, нефть и природный газ обеспечивают России благоприятные условия для экономического роста. Это вовсе не означает, что страны с недостаточными запасами обречены на невысокие темпы экономического роста. Так, в Японии природные ресурсы ограничены, а темпы экономического роста значительны. В то же время некоторые страны Африки и Южной Америки, обладая существенными запасами природных ресурсов, относятся к развивающимся странам.

Эти пять факторов экономического роста называются ***факторами предложения***. Именно они обеспечивают физический рост производства. Только доступность большего количества и качества ресурсов,

как людских, так и материальных, включая технологический потенциал, позволяет увеличивать производство реального продукта.

Кроме вышеперечисленных факторов на экономический рост влияют:

а) фундаментальные изменения структуры производства: между промышленностью, сельским хозяйством и услугами; производством капитального оборудования и товаров народного потребления; частным и государственным сектором в экономике;

б) устойчивое улучшение условий торговли;

в) социальная, культурная и политическая атмосфера в стране.

Косвенные факторы:

— уменьшение цен на ресурсы;

— изменение степени монополизации рынка;

— снижение налогового бремени на бизнес.

33.7. Факторы, сдерживающие экономический рост

Усиление государственного вмешательства в дела частного бизнеса сдерживает экономический рост. К факторам, сдерживающим экономический рост, относятся:

1) несовершенство правового обеспечения, или законодательной базы, предпринимательской деятельности. Например, бесконечные споры о размерах ставок налогообложения. Фирмы — за понижение налоговых ставок, правительство же, наоборот, — за повышение. Почему каждый из них тянет одеяло на себя: фирмы не хотят отдавать то, что они заработали, а правительство не хочет быть бедным, если рядом богатые фирмачи, тем более что оно старается не для себя лично, а для народа, чтобы улучшить его личное и общественное благосостояние. Если экономика в состоянии подъема, то увеличивать налоги. Если же экономика в состоянии кризиса, то снижать налоги с целью увеличения деловой активности;

2) рост государственных расходов на оборону и социальную инфраструктуру (образование, здравоохранение, социальное обеспечение: пенсии, стипендии и любая другая материальная помощь, а также решение вопросов борьбы с загрязнением окружающей среды, охраны общественного порядка, безопасности страны и т. д.). Тем

самым отвлекаются средства от частных инвестиций в основной капитал, что вполне может замедлить темпы экономического роста;

3) воздействие неблагоприятных погодных условий на сельскохозяйственное производство;

4) недобросовестное отношение к труду и хозяйственные преступления.

33.8. Модели экономического роста

Модель — абстрактное, идеализированное, упрощенное выражение реального экономического процесса в форме уравнений или графиков.

Модель позволяет понять экономические связи между явлениями с целью выработки экономических прогнозов.

Большинство моделей исходят из того, что увеличение реального объема выпуска происходит под воздействием основных факторов производства — труда и капитала.

Существуют односекторные, двухсекторные и многосекторные модели экономического роста. Их много.

Например, существует модель экономического роста, разработанная в 1928 г. американским экономистом П. Дугласом совместно с математиком Ч. Коббом, раскрывает функциональную зависимость между национальным производством (объемом продукции) и двумя независимыми, но взаимосвязанными переменными — затратами капитала (K) и труда (L). Эта модель была составлена на основе изучения данных за 24 года (1899–1922) в обрабатывающей промышленности США. Предполагалось, что увеличение каждого из факторов в n раз увеличивает функцию во столько же раз.

Эффективность экономического роста предполагает:

— рост конкурентоспособности товаров;

— освоение новых технологий;

— освоение производства новых товаров.

Эффективный экономический рост характеризуется такими признаками:

— ростом материального благосостояния;

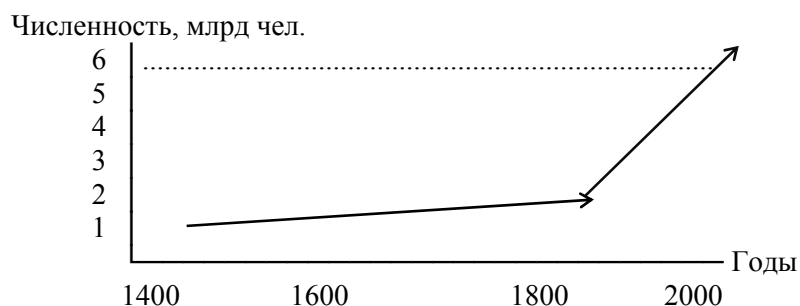
— освоением новых технологий.

34. Международные экономические отношения

34.1. Экономика мира

Жизнь общества и его членов зависит не только от развития предприятий, где они работают, и стран, в которых они живут. Она предопределяется и состоянием мировой экономики – уровнем ее развития, конъюнктурой. Эта зависимость растет весьма быстро, особенно в последние десятилетия. Благополучие людей определяется общемировыми процессами, а поэтому необходимо знать мировую экономику: законы ее развития, тенденции и т. п. Особенно возрастает необходимость этого в связи с процессами, которые происходят в XXI веке. Нельзя выходить на мировой рынок, не изучив тщательно его структуру, процессы, правила его развития.

В настоящее время в мире 207 стран и 49 территорий, в которых живут 7 млрд людей. В XX веке население Земли выросло в 4 раза. За день рождается 370 тыс. детей. В мире 300 денежных систем.



Между странами существуют различные типы отношений: культурные, духовные, финансовые и др. Все они имеют значение для мирового хозяйства, экономических отношений.

Мировая экономика — противоречивая целостность национальных хозяйств, связанных между собой международными эконо-

мическими отношениями на основе международного разделения труда.

Основные формы международных экономических отношений:

- международная торговля с древности;
- миграция (экспорт) капитала.



Вывоз капитала — сумма расходов, произведенных экономическими субъектами для приобретения реальных активов и ценных бумаг в других странах. Выделяют капитал — предпринимательский и ссудный. Предпринимательский подразделяют:

- а) на прямые иностранные инвестиции (создание новых производств или покупка контрольных пакетов акций);
- б) портфельные инвестиции — покупка акций менее контрольного пакета;

— **транснациональные корпорации.**

Транснациональная корпорация — акционерное общество, головная компания которого является собственностью капитала одной страны, а дочерние компании функционируют в разных странах;

— **свободные экономические зоны** (существует много их форм).

Международные экономические отношения — это отношения между хозяйствующими субъектами различных стран.

К основным субъектам мирового хозяйства (международных экономических отношений) относят:

- предприятия, осуществляющие внешнеторговые операции;
- транснациональные корпорации;
- государства;
- региональные объединения и союзы.

Становление мирового рынка началось в Древнем мире и не завершилось по настоящее время. Экономическим отношениям между

странами в целом присущи те же законы развития, которые действуют в каждой из них: обособление и объединение труда в различных формах. Возникновение международного разделения труда сопровождается становлением рыночных отношений, которые порождают иные экономические отношения, в том числе вывоз капитала, экономический и территориальный раздел мира. Особенно быстро этот процесс развивается вместе с индустриализацией экономики в странах с XVIII века.

В XX веке усилилась роль развитых стран Запада. Они превратились в мировой центр, который выполняет функцию руководства миром посредством регулирования экономических отношений, кредитования и т. п. В ведущих странах мира возрастают те сферы экономики, которые обеспечивают информатизацию, интеллектуализацию общества. Историческая тенденция интеграции стран мира стала преобладающей в XX веке, и ее значимость постоянно растет. Это прогрессивная, но противоречивая тенденция развития мировой экономики. При стихийном развитии этой тенденции возникает много негативных результатов, глобализация становится американизацией и т. п. В то же время появляются элементы сознательного, планомерного развития интеграции мировой экономики.

Имеются две тенденции:

ИНТЕГРАЦИЯ ↔ СЕПАРАТИЗМ.

Экономическое сотрудничество порождает интернационализацию производства. Экономические отношения между странами становятся постоянными, регулярными, комплексными. Монополизация экономики — последняя к настоящему времени ступень становления мирового рынка, т. е. создания единого целого мирового экономического организма, вне которого не может развиваться ни одно государство. Отношения становятся всесторонними, охватывают все страны мира и все формы отношений — торговые, финансовые и т. п. Возникает мировой рынок рабочей силы, капитала, товаров. В то же время все это происходит не на основе равенства, а на основе неравенства стран: одни из них бедные, другие богатые. Неравные и тем более неравноправные отношения между странами усиливают несправедливость экономиче-

ских отношений, чреватых дестабилизацией мировой экономики. Растут противоречия, противоборство в экономике, обостряются глобальные проблемы мира. Оценивая в качестве прогрессивного явления интеграционные процессы, ведущие к единому мировому рынку, нельзя не видеть их противоречивость для всего мира. В связи с этим необходимо должным образом учитывать специфические интересы разных групп стран.

Формирование мирового рынка завершится тогда, когда не будет границ между странами и свободно будут передвигаться люди, товары, идеи.

Страны группируют по многим признакам, и существует множество различных подходов, например, выделяют:

- 1) развитые;
- 2) развивающиеся;
- 3) социалистические;
- 4) с переходной экономикой.

К **развитым** относят наиболее богатые страны. У них главным является переход к постиндустриальной экономике, или экономике знаний.

К **развивающимся** странам относят бедные страны, являющиеся *периферией* мировой экономики. Для них главные переходные процессы — *индустриализация*. Среди них выделяют группы по уровню развития. Они являются должниками более развитых стран, снабжают их сырьем и являются их рынком сбыта.

Социалистические страны — Китай, Вьетнам, Куба, Северная Корея. Они строят разные модели планового рынка. У них выделяют два сектора — государственный и частный. *Частный* сектор ориентирован преимущественно на потребительский, а *государственный* — на факторный рынок (капитальные товары производственного назначения).

Страны с переходной экономикой — бывшие социалистические страны. В них произошел *крах социализма*, и они стали переходить от планового рынка к рыночной экономике. Появление данных стран в конце XX века привело к образованию особой группы стран, называемых странами с переходной экономикой (см. тему 36).

Критерии различия стран, или показатели конкурентоспособности страны:

- уровень жизни;
- объем ВВП на душу населения;
- темп роста ВВП;
- темп роста ПТ;
- уровни и темп роста заработной платы;
- доля инвестиций;
- расходы на образование и науку;
- доля страны в мировом экспорте хай-тек;
- уровень развития производительных сил, эффективность экономики;
- социальная ориентация экономики, социальные гарантии народу;
- роль и место в мировых экономических процессах;
- экологическое состояние экономики.

34.2. Развитые капиталистические страны (первый мир)

В них проживает 25% населения мира, которое потребляет 60% продовольствия, 70 — энергии, 75 — металла, 85% древесины. На них приходится и подавляющая доля загрязнения природы. Эти страны — наиболее динамичная, господствующая сила мировой экономики. Из них особое значение имеют страны, в которых проживает 10% населения, которое потребляет 80% природных ресурсов. Выделяют три их группы: США, ЕС, Япония.

США составляют 5% населения мира и потребляют 40% добываемого в мире сырья. США выбрасывают в воду, почву, воздух более 50% всех загрязняющих продуктов. Продукция зарубежных филиалов американских корпораций равна 80–90% стоимости отечественного производства («вторая экономика» США).

Группа стран, на долю которых приходится примерно 10% стран мира, занимает лидирующее, господствующее положение в мировой экономике. Они установили многообразные интеграционные связи между собой, в том числе создали и наднациональные координационные органы.

Развитые страны стали ведущими в средние века в связи со становлением капиталистической системы на земном шаре. Став метрополиями, они захватили другие страны и превратили их в колонии. Этот процесс завершился на рубеже XIX и XX веков образованием колониальной системы. Метрополии эксплуатировали колониальные страны и за их счет обеспечивали благосостояние своих народов. Монополизация экономики привела к экспансии капитализма в колониальные страны, их эксплуатации на основе вывоза капитала.

Вывоз капитала представляет собой более развитое экономическое явление по сравнению с вывозом товаров. В данном случае возникают рыночные отношения в развивающихся странах. Условия вывоза капитала зависели во многом от политических отношений между этими странами. Поэтому метрополии стремились превратить их в свои колонии. Началась эпоха колониальных войн между развитыми странами за передел колоний с целью создания максимально благоприятных условий для ограбления народов колониальных стран. К XX веку закончилось формирование колониальной системы, произошел территориальный раздел мира между метрополиями, и началась борьба за их передел, что привело к двум мировым войнам. На этой основе стал развиваться экономический раздел мира между крупнейшими метрополиями стран Запада.

В мировом хозяйстве сформировались три группы развитых стран, которые стали основными центрами мировой экономики, ведущими борьбу за господство в мире, за лидерство в мировой политике и экономике: США, страны Западной Европы и Япония.

ВВП на душу населения в 1950 г. в США был в 2 раза больше, чем в Европе, и в 6 раз больше, чем в Японии. В 1975 г. ВВП на душу населения в Германии и Японии составил 83 и 68% от соответствующего уровня показателей США. С 1973 по 1986 г. Япония развивается в 6 раз быстрее, чем США. Происходит выравнивание уровней развития, например, по ВВП на душу населения. Так, разрыв между европейскими странами и США сократился по этому показателю. Наблюдается падение удельного веса США в мировой экономике. В самих США отмечается замедление роста уровня жизни с 70-х гг. Темпы экономического развития страны в последние

десятилетия ниже, чем в Германии, Японии, Италии, странах ЮВА. В то же время существенна доля США в ТНК, продолжается экспансия США, стремящихся сохранить свое господство во всем мире. США являются одновременно наиболее ярким сторонником политики свободной торговли и наиболее жестким протекционистом. Добываясь от других открытости их рынка, США отказываются от предоставления многим странам режима «наибольшего благоприятствования» в торговле и устанавливают сверхвысокие пошлины на рынке США.

Происходит транснационализация мировой экономики как высшей формы ее интернационализации и интеграции. Наиболее ярким интеграционным процессом можно считать Европейское экономическое сообщество, ставшее с начала 1995 г. Европейским союзом 15 стран. Тем самым осуществляется лозунг Соединенные штаты Европы, который был провозглашен в середине XIX века.

Наблюдается резкое усиление Японии, которая перешла к новой модели роста: на смену имитационной системе развития, основанной на заимствовании научного опыта, происходит переход к инновационной модели корпораций, которые организуют собственные исследования. Растут трудности в продвижении экспорта Японии в США и европейские страны. Эту проблему она обходит созданием своих предприятий и смешанных компаний в других странах.

34.3. Социалистические страны (второй мир)

Социализм возник в 1917 г. в результате революции в России и строился во многом от противного по сравнению с тем, что было в капиталистических странах. Становление социализма означало раскол мира на две противоположные социально-экономические системы, борьбу и соревнование между ними.

Социалистические страны развивались на основе превалирования общественных форм собственности, прежде всего государственной, ориентации на плановость экономики, благосостояние народа, демократию, гуманизм. В целом различия шли по всем направлениям: экономическим, политическим и идеологическим.

В результате 73-летнего существования социализм превратился в мощный фактор мирового развития. В 1985 г. на социалистические страны приходилась 1/4 территории мира, 1/3 — населения, 2/5 — промышленного производства. Все это было результатом взаимодействия многих факторов. В то же время начальный этап развития новой общественно-экономической формации характеризовался тем, что на этом этапе не были осуществлены на практике провозглашенные принципы, возобладала бюрократическая административная система, развивались другие негативные процессы. Все это привело к краху мировой системы социализма. В начале XXI века социалистическими являются Китай, Вьетнам, Куба и Северная Корея. Бывшие социалистические страны стали называть странами с «переходной» экономикой.

34.4. Развивающиеся капиталистические страны (третий мир)

Эти страны обособились от остальных со второй половины XX века. Крушение колониальной системы привело к образованию политически самостоятельных стран мира в Азии, Африке и Латинской Америке. В них проживает большинство населения мира, на их долю приходится 22% мирового производства и только 3% мировых капиталовложений.

Добившись политической самостоятельности, они по-прежнему остаются экономически подчиненными развитым странам. Они стали средой создания «вторых экономик» развитых стран. Развитие мировой системы социализма стало важнейшим условием завоевания политической самостоятельности развивающихся стран. В то же время капиталистический мир, потеряв колониальные привилегии в этих странах, не отказался от эксплуатации народов развивающихся стран. Пережив тяжелый период начала 60-х гг. XX века, капитализм нашел способ не только сохранения, но и усиления своего господства в развивающихся странах. Главным способом эксплуатации развивающихся стран является неэквивалентная торговля из-за существования «ножниц цен», вывоз капитала. Это — закономерное

явление потому, что страны мира находятся на разных уровнях развития рыночной экономики. В развивающихся странах существенное значение имеет традиционный сектор экономики — натуральные и полунатуральные типы производства. Например, в большинстве тропических африканских стран 3/4 самодеятельного населения заняты в натуральном и полунатуральном хозяйствах. Развивающиеся страны малоиндустриализированы. У них нет сбалансированности внутреннего рынка. Меньшее значение имеет внутренний рынок из-за господства натуральной экономики, слабо развиты внутригосударственное разделение труда, межрайонные, вертикальные и горизонтальные экономические, рыночные связи.

С 70-х гг. прошлого столетия многие развивающиеся страны вступили в период долгосрочной стратегии экспортно ориентированной индустриализации. В ее реализации активно участвуют ТНК, которые стремятся изнутри овладеть объективно расширяющимися внутренними рынками развивающихся стран. Эти страны все более притягивают отрасли, ориентированные на трудоизбыточные районы. Обычно это производства с устоявшимися стандартизированными, «рутинными» технологиями, т. е. ненаукоемкие.

Развивающиеся страны остаются сырьевой периферией мировой экономики. В структуре товарного экспорта в конце 1980-х на сырье и энергоносители приходилось около 35%, на сельскохозяйственную продукцию — 13%. В индустриальных странах на эти формы экспорта соответственно 9–10%.

Суммарный внешний долг экономически отсталых стран в 1974 г. был равен 135 млрд долл., а в начале третьего тысячелетия — больше 2 трлн долл. США. Процентные платежи по нему намного превосходили новые поступления в виде займов. В ряде стран на обслуживание этого долга идет от 40 до 60% их годового ВВП. Ежегодные потери этих стран в отношениях с развитыми странами составляют 50–100 млрд долл. Финансовая эксплуатация этих стран становится главной.

Современные расчеты показывают, что только невидимое изъятие стоимости капиталистическими странами из развивающихся составляет около 400 млрд долл. в год (сюда не включаются «види-

мые» потоки: вывоз прибылей иностранного капитала, проценты на внешний долг и «бегство» капиталов компрадорской буржуазии).

В развивающихся странах наблюдаются различные тенденции экономического развития. Усиливается их дифференциация.

В третьем мире выделяют группы:

— *экспортирующие нефть*. Энергетический кризис привел к выделению наиболее развитой группы стран, экспортирующих нефть и объединившихся в картель (ОПЕК);

— *новые индустриальные страны*. Одновременно произошло обособление «новых индустриальных стран» в развивающемся мире — группы стран Юго-Восточной Азии и Латинской Америки.

34.5. Основные тенденции мировой экономики

Международная торговля возникла в Древнем мире, и тогда же стал развиваться процесс объединения различных стран. В то же время первоначально формировался национальный рынок в каждой стране. Этот процесс в развитых странах завершился в первой половине XIX века. Одновременно формировались региональные рынки, особенно усилившиеся в XX веке в форме интеграционных процессов. В конце XX века было до сотни интеграционных процессов в мировой экономике. Наиболее представительный из них Европейский союз (ЕС).

Интеграция национальных рынков объединяет страны в единое экономическое целое. Интенсивное развитие мирового рынка повышает единство экономики всех стран мира. Этот процесс называют *глобализацией экономики*. Глобализация мировой экономики означает всеобъемлющий контроль над мировым хозяйством со стороны финансового капитала транснациональных корпораций развитых стран мира, прежде всего США.

Условием интеграционного прогресса мирового рынка является *инфраструктура*: производственная и социальная. В настоящее время создана глобальная система связи, коммуникации, транспорта, которая практически исключает различия в организации дел предприятий, расположенных в разных городах или странах. Существен-

но уменьшились различия и в сфере транспорта. Коммуникации позволяют эффективно организовывать производство из единого центра во всех странах мира.

Соответственно создаются *надгосударственные финансовые, торговые организации*, которые регулируют экономические отношения между субъектами разных стран. ООН, ВТО, МВФ и другие мировые организации определяют порядок экономических, в том числе рыночных, отношений. Конечно, сохраняются существенные различия во многих аспектах образа жизни разных стран, различные валюты, разные методы управления.

Движущей силой интеграционных процессов все более становятся ТНК, происходит *транснационализация* рынка. В мировом рынке существенное значение имеют транснациональные корпорации, которые являются орудием господства развитых капиталистических стран в мировой экономике. 500 крупнейших ТНК контролируют 4/5 общего объема прямых зарубежных инвестиций, а 50 из них — половину. На ТНК приходится 1/3 промышленного производства, более 1/2 мировой торговли, 2/3 торгового оборота стран рыночной экономики и 4/5 патентов всего мира. На этой основе ТНК господствуют в мировой экономике и создают мировой рынок для своих нужд. При этом 50 крупнейших корпораций обладают оборотом, превышающим ВВП более 100 стран мира. Хотя сотрудники 500 самых крупных промышленных корпораций мира составляют лишь 0.05% населения земного шара, эти корпорации контролируют 70% мировой торговли и 25% производимой во всем мире продукции.

Доля развитых стран в объеме мировой торговли за период 1980–1988 гг. возросла с 67,9 до 72,8%, доля развивающихся стран сократилась с 31,1 до 27,2%.

Неравенство экономических отношений между странами, господство ТНК в мировом хозяйстве ведут к тому, что развивающиеся страны все более становятся зависимыми от развитых стран, которые определяют развитие мировой экономики. 10–15% населения Земли потребляют 70% мировых ресурсов.

Становление мирового рынка далеко до завершения. И сегодня весь мир поделен границами, и почти все страны пытаются защищать свой национальный рынок от ТНК.

Социализация экономики все более становится единственной альтернативой гибели общества.

34.6. Глобальные проблемы мира

Прогресс общества противоречив. Он угрожает мировому сообществу множеством опасностей, осознаваемых обычно в форме глобальных проблем. Среди них — терроризм, наркомания, ядерные отходы, потепление климата, загрязнение окружающей среды, расовые предрассудки, нищета, милитаризм, ограниченность и порча водных ресурсов, ухудшение качества воздуха, эрозия почвы, опасные химические вещества, угроза здоровью людей, сокращение минеральных ресурсов, ограниченность энергетических источников и их уменьшение, рост населения, голод, конфронтация стран и др.

Особенно опасными для человечества на рубеже XXI века становятся такие явления, как:

Угроза ядерной катастрофы, милитаризм. Накопленные в мире запасы ядерного оружия способны уничтожить все живое на Земле. Большинство ядерных стран не отказались применять первыми ядерное оружие. Начавшееся разоружение пока не обещает существенным образом изменить обстановку в мире. Преодоление милитаризма не может быть традиционным соревнованием с ним на основе технического прогресса. Капитализм, милитаризм могут погибнуть только «от чернил», как в свое время выразился Наполеон.

Экологическая проблема. Природопользование наносит существенный ущерб природе, в основе которого в XX веке были хищническая, безудержная эксплуатация естественных ресурсов. Негативное воздействие индустриальной цивилизации на природу достигло предела, за которым возможно экологическое самоубийство общества. Особое беспокойство вызывает состояние леса — «легких» земного шара. Ежегодно на планете уничтожается 17 млн га леса. Вырубка леса в 18 раз больше его естественного прироста. За 5 тыс. лет люди уничтожили 66% мировых лесов, за 40 лет Латинская Америка потеряла 38% своего леса, Африка — 23%. Лес нужен обществу не только как источник древесины, но и как санитар земного шара: 1 га леса

«съедает» за год 38 т пыли и выбрасывает в воздух 30 т кислорода. Лес остается основным поставщиком кислорода. Если леса сократятся до определенного предела, то людям не хватит кислорода, который превратится из свободного блага в товар. Лес одновременно поглощает углерод, выделяемый людьми, транспортом, производством. Но не только лес имеет значение для жизни общества; 1 см чернозема накапливался за 300 лет, а погибает сейчас за 3 года. В 1977 г. вулканы выбросили в атмосферу 6 т свинца, в результате сжигания нефтепродуктов в атмосферу было выброшено 273 тыс. т, а за 10 лет — 4 млн т свинца. Все это делает земной шар малопригодным для жизни людей. Охрана окружающей среды от неразумного ее использования все более выходит на первый план.

Энергетическая проблема. В капиталистических странах потребление энергии на душу населения больше в 80 раз по сравнению с развивающимися странами. В результате вырабатываются мировые запасы энергии, а нетрадиционные ее источники пока не стали главными.

Продовольственная проблема. Быстрый рост населения во второй половине XX века привел к обострению продовольственной проблемы. Не только сохраняется, но даже растет голод на земном шаре, где каждую секунду умирает от голода один человек. Эта проблема особенно острой оказывается в Азии и Африке.

Демографический взрыв. В XX веке население выросло в 4 раза. Это произошло прежде всего за счет быстрого роста населения в третьем мире. Естественно, экономика не могла так быстро развиваться. Можно полагать, что достигнуты пределы роста населения на земном шаре. В связи с этим возникла идея «золотого» миллиарда — сократить численность населения Земли до одного миллиарда человек.

Эпидемии, прежде всего СПИД. Тесные контакты народов мира создали условия для быстрого распространения некоторых болезней. Особенно это касается СПИДа.

Терроризм. Начало третьего тысячелетия охарактеризовалось всплеском экстремизма, терроризма. Попытки военного его подавления непродуктивны. Нужны идеологические, политические и экономические процессы, которые обеспечили бы гуманность общества — благосостояние народов, демократию, толерантность и т. п.

Решение глобальных экономических проблем требует объединения усилий всего мирового сообщества.

35. Внешняя торговля и торговая политика

35.1. Разделение труда

Труд и сотрудничество возникли вместе с обществом, рынок — 12 тыс. лет назад, а внешний рынок — 7 тыс. лет.

Становление рыночной экономики происходило в меру развития внешней (международной) торговли. История Древнего Египта и других стран однозначно показывает, что 5–7 тыс. лет назад уже была международная торговля.

По мере общественного прогресса росло значение внешней торговли, и без нее немыслимо ни одно государство.

В истории общества известны некоторые случаи существования закрытых экономик (*автаркия*) — самоизоляция стран (Япония до XIX века). Но это небольшие эпизоды ввиду разных причин. Все государства проводят политику открытой экономики, т. е. устанавливают торговые отношения с другими странами. Сегодня все страны торгуют с другими странами мира. И это является важнейшим фактором их прогресса. К преимуществам открытой экономики относится рост конкуренции между отечественными производителями, стимулируемый конкуренцией на мировом рынке. Увеличение степени участия страны в системе международных экономических отношений приводит к необходимости расширения масштаба открытости национальной экономики.

Фундаментальным основанием внешней торговли является международное разделение труда.

В сообществах живых существ (у муравьев, пчел и т. п.) имеется специализация особей на выполнении определенных функций. Она возникла и у людей. И всю последующую историю общества специализация деятельности людей развивалась. Ее называют разделением труда.

Значение специализации осознано в древности. Особое значение имеет объяснение разделения труда А. Смитом. Он специально анали-

зировав разделение труда при производстве булавок. Это было вызвано тем, что в то время происходил переход от кооперации к мануфактуре, основанной на разделении труда. А. Смит использовал разделение труда как основу для первой доктрины внешней торговли.

Разделение труда → Внешняя торговля → Мировой рынок.

Современная наука объясняет становление разделения труда и систему его современных форм. Выделяют следующие его формы:

- естественное разделение труда по полу и возрасту возникло вместе с обществом и сегодня имеет существенное значение;
- затем возникло крупное общественное разделение (КОР) труда посредством обособления (отделения):
 - КОР1: земледелия от скотоводства;
 - КОР2: ремесла от сельского хозяйства;
 - КОР3: торговли от производства;
- международное разделение труда (МРТ) — разъединение и распределение единого международного воспроизводственного процесса между странами. В нем выделяют следующие формы:
 - предметное (общее);
 - подетальное (частное);
 - технологическое (частичное).

МРТ лежит в основе внешней торговли. Ее рассматривают как **единство идеологии, политики и практики внешней торговли.**

35.2. Доктрины внешней торговли (идеология)

Страны торгуют с древности и одновременно осмысливают ее.

В Древней Греции Аристотель уже различал внешнюю и внутреннюю торговлю. В последующем было больше внимания к ней.

Меркантилисты признавали необходимость внешней торговли, но их принципы ограничивали ее возможности. Они первоначально придерживались политики денежного баланса и запрещали вывоз денег и т. п., тем самым мешали внешней торговле и стали тормозом экономического прогресса. Меркантилисты отстаивали внешнеторговую политику *протекционизма*.

Классическая политическая экономия специально разрабатывала доктрину внешней торговли. Она выступила против идей меркантилистов. Классики отстаивали необходимость *свободной внешней торговли — фритредерства*.

Они разработали доктрины абсолютного и сравнительного преимущества.

Доктрина **абсолютного преимущества** А. Смита (1723–1790) исходила из того, что международная торговля основана на различии *абсолютных издержек* в производстве товара. Надо импортировать товары из стран, в которых издержки *абсолютно меньше*, чем в данной стране, а экспортировать те товары, издержки которых ниже, чем у других стран. Различия издержек объясняли особыми условиями и ресурсами, которые позволяют стране обладать преимуществом в выпуске определенных товаров. В результате внешняя торговля *взаимно выгодна* этим странам.

Доктрина **сравнительных преимуществ** была развитием доктрины абсолютных преимуществ. Ее разработал Д. Рикардо (1772–1823). Он исходил из выгоды внешней торговли и тогда, когда нет различия абсолютных преимуществ при выпуске товаров. Достаточно, чтобы эти издержки были *относительно меньше* других стран. Импортировать те товары, издержки производства которых выше, чем по экспортируемым товарам. Его принцип: *товары движутся из мест, где они дешевле, туда, где они дороже*.

В целом в основе внешней торговли лежат сравнительные преимущества стран при производстве товаров. Рикардо, как и Смит, причиной сравнительных преимуществ считал главным образом *природные, географические условия*.

Их доктрины были прогрессом экономической теории, хотя не учитывали всех обстоятельств. Не обязательно только природные различия лежат в основе развития внешней торговли, особенно ввиду все большего развития обрабатывающей промышленности, меньше зависящей от природных условий.

В XX веке возникли десятки доктрин. Основной из них считают **неоклассическую теорию внешней торговли**. Она создана в XX веке рядом экономистов и называется модель Хекшера–Олина–Самуэльсона. По этой теории страны неравномерно наделены фак-

торами производства — трудом, землей, капиталом. И те страны, которые обеспечены ими больше, имеют преимущества. В таком случае, если в стране много рабочей силы, то выгодны трудоемкие товары. Они будут дешевле в этой стране ввиду низкой зарплаты. Если много капитала, то выгодны капиталоемкие товары. В таком случае *экспортируются избыточные факторы, а импортируются дефицитные*.

Эта доктрина подверглась проверке В. Леонтьевым в 1954 г. Он показал, что США, считавшиеся *капиталоизбыточной страной*, *экспортировали трудоемкую продукцию*, а не капиталоемкую. Это назвали **парадоксом Леонтьева**. На этой основе уточнили данную доктрину и ее применение к США. Оказалось, что в США не капитал является самым избыточным фактором, а земля и научно-технические кадры. Поэтому США — мировой экспортер риса, который является капиталоемкой культурой. В результате развили исходную доктрину конкретизацией факторов, выделив четыре их вида: *квалифицированный труд, неквалифицированный труд, земля и капитал*. В свою очередь, стали выделять три формы капитала — *человеческий, физический, знания*. И эта доктрина не объясняет всех аспектов современной внешней торговли. А поэтому исследования полемика продолжаются.

Доктрина эффекта масштаба производства возникла в связи с тем, что признается выгодность крупного производства — ниже издержки производства и выше качество продукции. На ее основе прогрессируют ТНК, господствующие в мировой экономике.

35.3. Торговая политика

Идеология определяет торговую политику и превращается в нее. Политика — средство превращения идеологии в практику.

Идеология → Политика.

Политика всех стран охватывает все стороны их жизни, экономики. Одной из важнейших ее форм является торговая политика. Она направлена на государственное регулирование внешней торговли.

Существуют две формы внешнеторговой политики:

— меркантилизм — протекционизм;

— либерализм — фритредерство.

Содержание торговой политики. Выделяют следующие ее элементы.

Таможни. Внешняя торговля предполагает установление границ, места перевоза через них товаров и правил перевоза товаров через границы. Для этого создают таможни — специальные пункты на границе, через которые провозят товар.

Таможенные тарифы — *торговые пошлины* на экспорт и импорт как форма *косвенных налогов*. С их помощью решают разные задачи:

— защита отечественных производителей;

— обеспечение дохода бюджета страны;

— обеспечение занятости, рабочих мест и т. п.

Имеется много соображений о выгодности и убыточности таможенных тарифов. Эти тарифы — форма налога и выгодны одним и убыточны другим. Скажем, выгоды от применения таможенных пошлин на импортируемые товары получают государство и отечественные производители, но они убыточны покупателям, которым приходится платить большую цену за иностранный товар.

Торговые пошлины:

— сезонные;

— специальные (специфические) — в расчете на физическую единицу товара (скажем, литр бензина);

— антидемпинговые;

— комплексные.

Нетарифное регулирование внешней торговли также многообразно. К нему относят:

а) внешнеторговые ограничения:

— лицензирование;

— антидемпинговые и компенсационные пошлины и т. п.;

б) административные ограничения — технические стандарты и нормы, санитарные и ветеринарные запреты, требования к упаковке, маркировке и т. п.;

в) косвенное воздействие на внешнюю торговлю — квоты, контингентирование импорта и т. п.

Проблема демпинга. Демпинг — экспорт товаров по ценам, которые ниже издержек их производства. Борьбу с демпингом ведут фирмы посредством судов. Это обычно дискриминация развитыми странами бедных стран. В таком случае считают издержки не по национальным тарифам, а с помощью тарифов развитых стран.

Современные формы торговой политики. Для повышения эффективности внешней торговли государства заключают международные договоры и проводят согласованную политику. Это происходит на основе политики:

- двусторонней;
- многосторонней (региональной);
- всемирной.

Обычно страны заключали *двусторонние* торговые соглашения, которыми руководствовались их предприниматели, занятые внешней торговлей. И сейчас такие договоры имеются.

Давно возникли *региональные* формы торговой политики (Ганзейская монополия XIII–XV веков).

Главной все более становится *всемирная торговая политика*. Она приняла форму ГАТТ, ВТО.

ГАТТ — генеральное соглашение по проведению консультаций по вопросам международной торговли. Создано в 1947 г. В 1995 г. ГАТТ превращено в ВТО. Высший орган ВТО — конференция министров. ВТО расширила сферу своей компетенции, превратившись в важнейший международный орган, регулирующий развитие международных экономических связей.

Страны, желающие вступить в ВТО, должны:

- начать процесс сближения со странами — членами ВТО. На это требуется много времени и предполагает прохождение ряда этапов;
- пойти на торговые уступки;
- выполнять уставы ВТО, прежде всего режим недискриминации. Для его осмысления надо знать следующее.

Режим наибольшего благоприятствования нации — обязательство страны устанавливать на импортируемые товары пошлины не выше тех, которые установлены для любой другой страны. Как только две страны договорились об этом, то они должны проводить такую же политику по отношению ко всем остальным странам.

Скажем, в таком случае должна быть одинаковая импортная пошлина на товар вне зависимости, откуда он поступает.

35.4. Практика внешней торговли

А. Формы внешней торговли: Экспорт ↔ Импорт. При этом вводят понятие «чистый экспорт». Чистый экспорт — сальдо экспорта над импортом. Может быть отрицательным.

$$\text{Экспорт} = \text{Импорт} + \text{Чистый экспорт.}$$

На этой основе выделяют три формы внешней торговли:

1. Совершенная — раздельно экспортные и импортные сделки.
2. Несовершенная — во взаимной связи.
3. Встречная — реализация продавцом товара, предлагаемого покупателем.

Б. Уровни внешней торговли:

Сотрудничество → Интернационализация → Интеграция.

Сотрудничество — простейшая эпизодическая форма торговли. Она может быть и при конфронтации стран (войне).

Интернационализация — совместное производство товаров фирмами разных стран, систематическое сотрудничество. Она предполагает совместное производство товаров разными странами, установление постоянной производственной кооперации между странами. ТНК. Скажем, самолеты «Сухой–Суперджет» 100 на 70–80% состоит из иностранных деталей, а «Боинг» — 5 млн деталей. Последний делают тысячи предприятий 60 стран мира.

Интеграция — высшая форма сотрудничества, объединение стран. Интеграционные процессы — хозяйственно–политические объединения стран. Они широко распространились во второй половине XX века. В мире их насчитывают сотни. Выделяют следующие ее уровни.

Зоны свободной торговли. При этом страны:

- смягчают таможенные барьеры на пути взаимной торговли;
- отменяют торговые ограничения между странами.

Таможенный союз — страны подписывают соглашение об образовании единой таможенной территории, на которой действует единый таможенный режим. Вводится единый тариф против третьих стран.

Общий рынок — страны устраняют все ограничения для движения товара, капитала и рабочей силы внутри общего рынка и устанавливают единый тариф для всех стран в торговле с третьими странами.

Экономический (валютный) союз предполагает межгосударственные соглашения о проведении общей экономической, валютной и социальной политики. Единая валюта.

Политический союз — создание наднациональных органов власти и т. п.

В. Субъекты внешней торговли (кто ведет торговлю).

Прямой метод — совершение операций непосредственно между фирмами-производителями и потребителями.

Косвенный метод — через посредника. На него приходится более 50% международного товарооборота. Посредниками бывают:

- брокеры;
- поверенные — от имени и за счет доверителей;
- комиссионеры — от своего имени, но за счет продавца или покупателя;
- дистрибьюторы — независимые торговые фирмы;
- агенты — от имени и в интересах принципала;
- товарные биржи;
- международные торги;
- международные аукционы.

Г. Платежный баланс — соотношение между общей суммой денежных поступлений из-за границы и платежами страны другим странам. Обычно за определенное время.

В нем отражаются не только результаты торговли, но и все остальные формы движения денег — вывоз капитала, предоставление услуг, денежные переводы граждан, погашение кредитов и процентов и т. п. Все это обычно конкретизируется по типам товаров, платежей и т. п. Рекомендуемая МВФ схема платежного баланса содержит 112 статей. Укрупненная схема сводит эти статьи в семь групп, которые сводят к трем элементам:

- 1) счет текущих поступлений;

- 2) счет движения капитала;
- 3) изменение официальных резервов.

Активное сальдо платежного баланса — когда поступления превышают платежи.

Пассивное сальдо платежного баланса — наоборот, платежи больше поступлений. В таком случае возникает дефицит.

Платежный баланс составляется по отдельным странам (скажем, Россия – Украина), и со всеми странами.



Экспорт ссудного капитала — предоставление кредита правительствам, фирмам и т. п. Экспорт производительного капитала — инвестиции в фирмы. Портфельные инвестиции — покупка акций фирм, не дающая права управления ими. Она происходит для получения дивидендов и курсовой разницы акций. Прямые инвестиции — покупка контрольных пакетов акций, дающая право управлять этими фирмами.

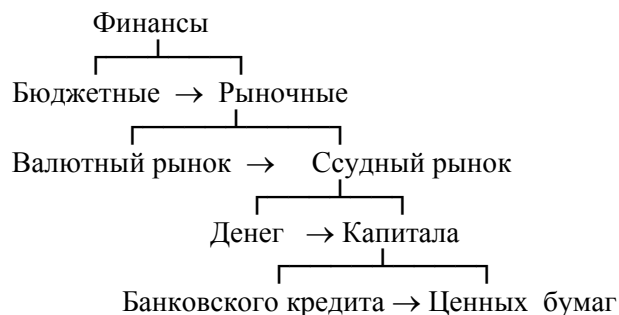
35.5. Валютные отношения (курсы)

Элементом внешней торговли являются валютные отношения.

Они включают:

- 1) мировой денежный товар;
- 2) международную ликвидность;
- 3) валютный курс;
- 4) валютные рынки;
- 5) международные валютно-финансовые организации;
- 6) международные договоры.

Рыночная экономика — система форм рынка. Одним из них является *рынок валюты*. На нем торгуют валютой.



Эволюция мировой валютной системы

Международная торговля существует с древности. Ее основой были деньги — золото. В таком случае купцы использовали имеющиеся у них монеты для торговли.

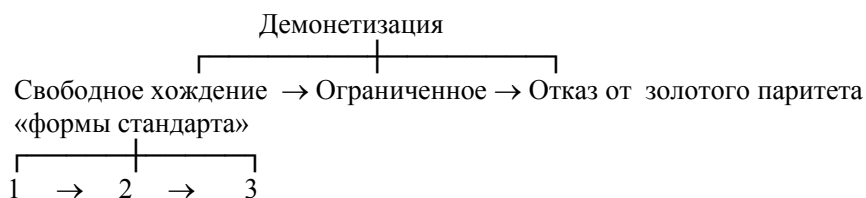
Иностранные деньги обычно могли свободно ходить в любой стране. Золото оставалось главной формой мировых денег до XX века.

Возникновение бумажных денежных знаков породило иные способы их обращения между странами. Эмиссия (печатание и выпуск в обращение бумажных денежных знаков) выгодна государству, а поэтому оно монополизировало это дело и обычно не допускает хождения иностранных денежных знаков на территории страны. Одновременно иностранцы не доверяют национальным деньгам других стран. Бумажные денежные знаки в целом не использовали в международной торговле до XX века.

Для понимания современной мировой валютной системы рассмотрим в целом ее становление, эволюцию.

Мировая валютная система представляет совокупность способов, инструментов и межгосударственных органов, с помощью которых осуществляется платежно-расчетный оборот в рамках мирового хозяйства

Все это возникло в последние два века. Главным процессом этой эволюции была *демонетизация золота* — отмирание денег и становление бумажных денег.



Демонетизация золота прошла **три этапа**.

1. **Парижская валютная система** возникла в начале XIX века, оформлена в 1867 г. В ее основе лежит *система золотого стандарта*. Золото было признано единственной формой мировых денег. И каждая национальная денежная система была жестко привязана к золоту. Посредством золотого паритета (содержания) бумажные деньги соотносились между собой. Был твердый курс валюты каждой страны. Валюта свободно конвертировалась в золото, и был свободный ввоз и вывоз золота. Золотой стандарт играл роль стихийного регулятора внешнеэкономических отношений, платежей и т. п. Такой порядок прошел ряд стадий:

— **золотомонетный стандарт** — банки свободно чеканили монеты до начала XX века;

— **золотослитковый стандарт** — до начала Первой мировой войны. В таком случае золотые слитки были мировыми деньгами;

— **золотодевизный стандарт** — **Генуэзская валютная система** (1922–1940 гг.) — наряду с золотом использовали и валюты некоторых стран, которые конвертировались в золото.

В первой половине XX века инфляция подорвала доверие к бумажным денежным системам. Национальные валюты перестали быть конвертируемыми. Золотомонетный и золотослитковый стандарты перестали соответствовать объему международной торговли. Не хватало золота. Все это требовало создания новой мировой валютной системы.

2. **Бреттон-Вудская финансовая система**. Его называют **золотодолларовый стандарт**. К этому времени золото уже не было мировыми деньгами. Новая валютная система была оформлена на Международной валютно-финансовой конференции ООН в 1944 г. в Бреттон-Вуде (США). Здесь были основаны Международный ва-

лютный фонд (МВФ) и Международный банк реконструкции и развития (МБРР).

Бреттон-Вудская финансовая система породила валютную гегемонию США. США навязали остальным странам выгодную им систему валютных отношений, утвердив доллар в качестве мировой валюты. В США было 70% мировых запасов золота. Доллар стал единственной валютой, конвертируемой в золото по *фиксированному курсу*: золотое соотношение доллара — 35 долл. за одну тройскую унцию золота (мера золота: примерно 31 г), т. е. 1 доллар равен 1 г золота.

Национальная валюта США стала мировыми деньгами. США обязались обменивать доллары на золото по требованию правительств. Это было выгодно США примерно четверть века. В США начал возникать гигантский дефицит платежного баланса. Их золотые запасы стали таять. Возникли другие финансовые центры мирового рынка — европейский и азиатский (Япония).

В 1971 г. Франция предложила США обменять бумажные доллары на золото, но США отказали ей. В результате завершилась демонетизация золота — оно перестало быть средством обращения, деньгами.

В целом причины кризиса Бреттон-Вудской валютной системы:

- неустойчивость и противоречия экономики;
- усиление инфляции;
- рост спекулятивных финансовых операций. Возникли «горячие деньги», которые перемещались по всем миру в целях получения больших прибылей на разнице курсов валют;
- нестабильность платежных балансов. Дефицит балансов одних стран, особенно США, и активное сальдо других стран — ФРГ, Японии;
- ослабление позиций США в мировой экономике, в том числе ввиду создания ими финансовой пирамиды (финансового пузыря) и т. п.;
- принцип американоцентризма был преодолен: возникло три мировых центра: США–Европа–Япония;
- дезорганизующая роль ТНК, участвующих в валютной спекуляции.

3. Современный этап называют **Ямайской валютной системой**, 1976 г. Была отменена официальная цена золота (завершилась его демонетизация), введена система *плавающих курсов (гибких обменных курсов)* и *многовалютный стандарт*. Основой международных расчетов стали СКВ, а также СДР. Не существует пределов колебания валютных курсов. Валютный курс формируется под воздействием спроса и предложения. Центральные банки не обязаны вмешиваться в работу валютных рынков для поддержания фиксированного паритета своей валюты. Но они обычно осуществляют валютные интервенции для стабилизации курса валют.

Возросло значение МВФ, который осуществляет надзор за политикой стран. МВФ установил следующие режимы валютных курсов.



Фиксированный. Курс национальной валюты фиксирован к одной добровольно выбранной валюте. И автоматически изменяется в тех же пропорциях, что и базовый курс. Обычно по отношению к доллару, фунту стерлингов, евро. Иногда курс национальной валюты привязывается не к одной иностранной валюте, а к «корзине валют» и т. п.

Плавающий. США, Канада, Великобритания, Япония, Швеция и др.

Смешанный (управляемый). Например, страны ОПЕК привязали свои валюты к цене на нефть.

Валютный курс

Валютный курс — цена иностранной валюты. Его определяют двумя способами:

номинальный — относительная цена двух валют, складывающаяся на валютном рынке. Это *обменный курс*.

реальный — относительная цена товаров, произведенных в странах, или *паритет покупательной способности* (ППС).

Между обменным курсом и ППС существует зависимость, выражаемая формулой

$$ER = EN \frac{Pd}{Pf},$$

когда ER — реальный валютный курс;

EN — номинальный валютный курс;

Pd — индекс внутренних цен, выраженных в национальной валюте;

Pf — уровень (индекс) цен за рубежом, выраженный в иностранной валюте.

ППС валюты — уровень курса валют, посредством которого осуществляется выравнивание покупательной способности каждой из них. Его сущность — при свободной торговле цена одной и той же корзины благ будет одинаковой. ППС — частное от деления покупательной способности двух валют.

ППС национальных валют бывает заниженным и завышенным. Он занижен в бедных и завышен в богатых странах. Скажем, украинская валюта недооценена в 2,2 раза, казахская — в 1,5, а российский рубль — в 1,6 раза. В то же время валюта европейских стран переоценена (завышена) в 1,2–1,5 раза. Все это определяют на основе «потребительских корзин» — сопоставляют цену одного и того же набора многих товаров в разных валютах.

Девизный курс — цена отечественной валюты, выраженная в единицах иностранной валюты.

Обменный курс — цена иностранной валюты, выраженная в единицах отечественной валюты.

Международные финансовые институты

Они многообразны — банки, ассоциации, клубы и т. п.

Функционирование валютной системы страны требует специального порядка, законодательства и т. п. Обычно это функция коммерческих банков, открывающих для этого специализированные обменные пункты.

Банки покупают ее у тех, у кого она имеется, обычно у экспортеров товаров, получивших иностранную валюту. Средством для

этого являются *валютные биржи*, на которых происходит торговля валютой банками — одни продают, а другие ее покупают.

Можно покупать СКВ тех стран, которые имеют ее. Особенно если надо ехать в эти страны. Но обычно покупают резервную валюту. Резервной валютой являются денежные системы некоторых стран, которые пользуются особым доверием у всех остальных стран. Это доллар, евро, фунт стерлингов, иена и др. Поэтому обычно покупают валюты данных стран, а уже с ее помощью — национальную валюту других стран (скажем, если вы едете туда в туристическую поездку).

Валютные рынки

Сейчас существует множество *локальных* рынков валют в мире. На них котируются ведущие валюты мира.

Каждый такой рынок состоит из ряда элементов: коммерческие и центральные банки, правительственные организации, брокерские фирмы, различные финансовые институты, промышленно-торговые фирмы, физические лица, оперирующие валютой.

Главными элементами рынка являются ТНК. Они действуют на основе современных телекоммуникаций.

Валютные рынки быстро реагируют на все изменения в мире — социальные, политические, военные и т. п.

На валютных рынках проводится множество операций, происходит спекуляция валютой. Если какая-либо валюта имеет тенденцию к понижению, то ее продают за устойчивую валюту.

Валютная политика

Саморегулирование валютного рынка порождает его динамичность, неустойчивость. На нем постоянно происходят различные процессы — одни валюты дорожают, другие дешевеют. Часто имеют место резкие колебания валютных курсов.

На курс валют влияет множество факторов, в том числе времена года (сезоны), природные и социальные потрясения, экономические кризисы, политические события и т. п.

В результате создается опасность потери. Поэтому правительства за ними специально следят, их изучают и своевременно реагируют.

Каждая страна проводит определенную валютную политику — государственное регулирование валютного курса. Оно направлено или на повышение, или на понижение валютного курса своей денежной единицы.

В каждой стране существует особое законодательство, порядок, между странами заключаются специальные валютные соглашения.

Создана система валютных отношений между странами — правительства договариваются, как обменивать валюту. Обычно это на двусторонней основе, скажем, Россия и Украина договорились о том, как это осуществлять.

Сейчас обычно обмен валют двух стран происходит не непосредственно, а при использовании валюты третьих стран. Скажем, если едете на Украину, то покупаете доллары здесь, а там их обмениваете на гривны. Но можете менять рубли на гривны непосредственно.

К мерам государственного воздействия на величину валютного курса относятся:

- валютные интервенции;
- дисконтная политика;
- протекционистские меры.

Валютные интервенции государства — операции центральных банков. Они покупают национальную валюту для проведения определенной политики, скажем поддержки ее стабильности. Одновременно банк может продавать иностранную валюту для покупки национальной. Для этого используют официальные валютные резервы страны.

Это делают многообразно: открыто и конфиденциально, непосредственно или через брокеров.

Дисконтная политика — изменение ЦБ учетной ставки (ставки рефинансирования).

Протекционистские методы — например, валютными ограничениями (валютная блокада, запрет на торговлю иностранной валютой).

Влияние валютного курса на внешнеэкономические отношения:

1. *Снижение* валютного курса ведет:

— к сокращению реальной задолженности в национальной валюте;

- увеличению тяжести долгов, выраженных в иностранной валюте;
 - невыгодности вывоза прибыли, процентов, дивидендов, получаемых иностранными инвесторами в валюте страны пребывания.
2. *Увеличение* валютного курса ведет к следующему:
- внутренние цены становятся менее конкурентоспособными;
 - падает эффективность экспорта;
 - расширяется импорт;
 - стимулируется приток в страну иностранных и национальных капиталов;
 - увеличивается прибыль по иностранным капиталовложениям;
 - уменьшается реальная сумма внешнего долга, выраженная в обесценивающейся иностранной валюте, и т. п.

36. Макроэкономические проблемы переходной экономики

36.1. Страны с переходной экономикой

Все страны динамично, постоянно развиваются. В них постоянно происходят различные переходы от одного состояния к другому. Так было, есть и будет. Переходные процессы зависят от уровня развития страны и многих других факторов. В одних странах происходит индустриализации, а в других — становление постиндустриальной экономики. А поэтому переходные процессы у них различны. Вся экономическая наука посвящена им.

В данной теме изучаем особый тип этих процессов — переходную экономику, которая имеет место в настоящее время, — от социализма к капитализму в ряде стран мира. В этих странах происходят системные преобразования всех сторон общества, а не только экономики. Среди них находится и наша страна.

Переходная экономика — промежуточное состояние экономики в результате социально-экономических преобразований. Это особые процессы, когда происходит переход от одной исторической ступени к другой. В таком случае меняются все элементы способа произ-

водства — собственность, распределение, обмен, потребление и вообще сам образ жизни народа.

В переходной экономике сосуществуют элементы прежней плановой (нерыночной) и новой рыночной системы хозяйствования. Происходит коммерциализация жизни — сдвиг отношений от первичных к рыночным, растет значение рыночной мотивации.

В целом это беспрецедентный тип перехода, и в нем еще много неопределенного, непонятого, проблематичного. Это переход от более развитой формы рынка к менее развитой. Фактически это регресс.

Причиной перехода страны называют прежде всего кризис экономики. Он проявился в замедлении темпов экономического развития. Но темпы были положительными, хотя и невысокими по сравнению с предшествующим периодом времени. Это, конечно, было важно. Но это, по всей видимости, было не главным фактором.

Главным фактором стал политический и идеологический кризис. Руководство страны оказалось неспособным справиться с проблемами и предпочло обогатиться в сложившейся ситуации. Руководству страны не хватило ума для разработки адекватной идеологии преобразований. Китайцы же сумели справиться с проблемами.

Трансформационные процессы перехода характеризуются следующими признаками:

- длительность;
- многогранность;
- противоречивость;
- проблематичность;
- болезненность;
- неустойчивость экономики;
- несбалансированность;
- неопределенность перспективы и др.

Это не *стихийные*, а *управляемые* процессы. Началом их был политический переворот, захват власти и использование *активной роли государства* — **государство было инструментом всех этих преобразований.**

Переходные процессы в странах в целом одинаковы, но это не отрицает их различий.

Различия стран стали причиной специфики переходов. В малых странах эти преобразования были несущественными и быстрыми. И уже некоторые из них фактически завершили переходный период, например Венгрия, Чехия, или близки к его завершению, например Польша. Иначе обстоит дело в нашей стране.

Образцом переходного процесса для нашей страны была Польша. Он там начался раньше. Но то, что было у них, мало подходит для нашей страны ввиду специфики. В нашей стране переход был позднее других стран. Его *особенность* вызвана:

- размерами страны;
- уровнем развития промышленности;
- многоукладностью экономики;
- длительным существованием социализма;
- многонациональностью.

36.2. Главные процессы реформирования переходной экономики России

Понимание переходных процессов предполагает учет многих факторов. Наша страна первая начала строить социализм. 73 года строительства нового образа жизни выявили и его достоинства, и недостатки.

Достоинства — мобилизационная экономика создала супердержаву. Она обеспечила качественный скачок промышленного, культурного и т. п. состояния народа. Она выдержала испытание временем, особенно во время Великой Отечественной войны.

Недостатки. В конце XX века было ясно, что необходимо нахождение *новых принципов организации общества*. В связи с этим народ с энтузиазмом встретил перестройку, надеялся на обновление — обеспечение большей справедливости, демократии.

При анализе главного направления реформирования следует учитывать такой факт. Товарное производство (рынок) породил капитализм. Осознавая данный факт, К. Маркс полагал недопустимым использование рыночных отношений при социализме. Тем не менее практика заставила использовать рыночные отношения в нашей стране. В начале 1920-х гг. в Советской России проводилась новая

экономическая политика (НЭП), которая предполагала в том числе и использование рынка, и различных форм собственности. В последующем постоянно шел поиск адекватного хозяйственного механизма во всех соцстранах. Эта проблема сводилась к соотношению плана и рынка. Обычно признавали необходимость использования рыночных отношений в качестве методов управления экономикой или рыночной мотивации.

В конце XX века в стране возникло много противоборствовавших групп. Каждая из них по-своему понимала процессы преобразования страны. Были составлены разные планы преобразования экономики, например программа 500 дней. Но главные идеи реформирования пришли к нам из-за границы — стали политикой системного преобразования страны.

Выделяли две модели реформирования:

1. **Градуалистская** — медленное, постепенное, эволюционное реформирование. Так происходило преобразование в Китае, Вьетнаме, Венгрии.

2. **Шоковая терапия** — быстрый, радикальный способ реформирования. Классически это было в Польше. Их опыт был взят правительством за основу реформирования нашей страны. Но Польша маленькая страна, в которой господствовал менталитет частного собственника. И он был широко распространен в предшествующий период.

Шоковая терапия имела много негативных следствий. Она осуществлялась осознанно, так как ее сторонники боялись постепенного преобразования, что могло привести к пониманию народом пагубности данного процесса. Поэтому авторы шоковой терапии хотели быстро обеспечить *необратимость уничтожения того, что было* даже ценой экономической деградации страны — уничтожения половины промышленности. Они добились своей цели, но ввергли страну в пучину бедствий.

Цели реформирования:

- отказ от ведущей роли государственной собственности;
- ликвидация монополии внешней торговли;
- сокращение ЭРГ;

- перевод госпредприятий на коммерческий расчет;
- отмена централизованного государственного планирования;
- свобода предпринимательства.

К началу третьего тысячелетия в стране созданы основы капитализма. Начался новый этап развития капитализма. И никакого возврата быть уже не может.

Общие направления реформирования:

- разгосударствление, либерализация экономики;
- макроэкономическая стабилизация;
- реструктуризация, структурные сдвиги;
- институциональные преобразования;
- социальные преобразования (социальная политика).

Разгосударствление экономики

Социализм — форма огосударствления экономики. Государство было главным собственником средств производства — ему принадлежало 90% и 10% — колхозам. На этой основе существовала система управления экономикой — государство управляло экономикой, планировало основные ее параметры и т. п. Поэтому главным направлением реформирования стало разгосударствление экономики — сокращение, ограничение экономической роли государства, уменьшение административных (прямых) методов воздействия государства на экономику, переход к косвенным методам ее регулирования — либерализация хозяйствования. Для этого надо было реформировать собственность — резко сократить значение госсобственности. Что и было сделано.

В основу положили *кардинальное изменение формы собственности* — отказ от единой, общественной (государственной) формы собственности. В связи с этим возникли следующие направления разгосударствления собственности:

— *муниципализация* — передача ее части местным органам управления. Эта собственность перестала быть государственной, например метро Москвы;

— *акционирование* — создание акционерных фирм, действующих на частной основе, например ОАО РЖД. 100% ее акций принадлежит правительству, но фирма действует как частная;

— *реституция* — возврат имущества прежним собственникам. Это распространено в Эстонии, Литве, Латвии и других странах. У нас применили только к церковному имуществу;

— *приватизация* — передача собственности в частные руки, что стало главным направлением разгосударствления экономики.

Приватизация происходила во многих странах, в том числе, например, в Англии. Но английское правительство проводило ее медленно, с помощью государства, таким образом, чтобы не произошло падения производства, эффективности экономики. Совершенно иначе это было у нас. У нас главными стали политические, а не экономические цели приватизации.

В нашей стране обсуждали различные модели приватизации — выкуп работниками предприятий, продажа акций трудовым коллективам и т. п. Правительство использовало модель, разработанную американскими советниками. Были провозглашены следующие цели приватизации:

- формирование частных собственников;
- повышение эффективности экономики;
- создание конкурентной среды;
- демонополизация экономики;
- привлечение иностранных инвестиций;
- пополнение доходов государства.

В приватизации выделяли модели:

1. Бесплатное и уравнительное распределение среди граждан прав на приобретение государственных предприятий.
2. Льготная продажа предприятий трудовым коллективам.
3. Продажа предприятий по рыночной стоимости.

Этапы российской приватизации.

1. Первый этап — *бесплатный*. Безвозмездная, ваучерная (чек-овая), приватизация. Он был проведен за два года (1992–1994 гг.). Народ был беден, его сберегательные вклады обесценены, а поэтому решили бесплатно раздать основную часть государственной собственности гражданам. Ваучеры — ценные бумаги на предъявителя. Они подлежали быстрому обмену на акции предприятий непосредственно или посредством инвестиционных фондов. Цену ваучера приравнивали к цене двух автомобилей «Волга», но по законам рынка она упала до стоимости бутылки водки.

2. Второй этап — **платный**, денежный, с 1995 г. — продажа предприятий на конкурсах и аукционах. *На конкурсах* — тем, кто предлагал максимальную цену и принимал на себя выставленные условия. *На аукционах* — тем, кто больше назначал цену.

Были также залоговые аукционы. Правительство брало кредиты у коммерческих банков под залог прибыльных предприятий. Оно потом не выкупило их, и предприятия остались в собственности олигархов. Так были переданы им за символический залог главные фирмы.

Точечная приватизация осуществлялась с 2000 г. посредством разгосударствления имущества, главным образом *созданием акционерных предприятий* и продажей предприятий частным организациям.

В 2010 г. была объявлена программа приватизации 900 предприятий в течение пяти лет. Правительство намерено получить 1,8 трлн руб. за это.

В результате уменьшается экономическая роль государства в странах с переходной экономикой, происходит демонополизация, либерализация экономики.

Трансформационный период в экономике, как правило, сопровождается бюджетным кризисом, финансовой дестабилизацией и т. п. В результате 70% ВВП стало производиться в частном секторе экономики. В результате главной стала частная собственность на средства производства.

Приватизация создала класс частных собственников на средства производства и одновременно уничтожила 50% промышленности, особенно наиболее развитой — авиационной, машиностроительной, станкостроительной. Ранее наша страна производила 40% мировой авиации, а теперь у нас фактически нет авиационной промышленности, выпускала 40% зерновых комбайнов, а теперь их очень мало (аналогично тракторы и т. п.).

Макроэкономическая стабилизация

Приватизация породила:

- спад производства;
- уничтожение отраслей хай-тек;

- безработицу;
- инфляцию.

Спад производства является типичной реакцией экономики на системные преобразования. Он наблюдался во всех странах. Особенно крупным он был у нас.

Приватизация не могла не породить *гиперинфляцию, стагфляцию*, которая обесценила денежные накопления народа и сделала большинство народа нищим. Переход к свободным ценам привел к инфляции. Только в 1992 г. цены выросли в 26 раз.

Бюджет стал дефицитным. Правительство пыталось его преодолеть монетарными методами и финансовой пирамидой с помощью ГКО (государственных казначейских облигаций). Но это стало причиной дефолта 1998 г. — отказа правительства выплачивать набранные кредиты у иностранных кредиторов и своих. Это породило большой государственный долг зарубежным инвесторам и стало причиной девальвации рубля и реструктуризации долга. Нормой стала невыплата заработной платы работникам бюджетных организаций и т. п.

В последующем произошел отказ от общепризнанных в мире принципов организации рыночной экономики — переход к пропорциональной системе налогов (13%). В результате был создан профицит, но его не пустили в страну — санация (очищение страны от этих денег). На их основе создали стабилизационный фонд. Политикой санации направили его на покупку государственных ценных бумаг США и т. п. Сейчас он обесценивается инфляцией и кризисом.

Структурные преобразования

В нашей стране ранее были все отрасли экономики. При этом многие из них были конкурентоспособны на мировом рынке. В результате же преобразований уничтожены наиболее развитые отрасли обрабатывающей промышленности. *Главными стали отрасли добывающей промышленности* — нефти, угля и т. п. Страна стала сырьевым придатком развитых стран. Страна экспортирует главным образом дешевое сырье. Но в этих отраслях занята небольшая доля населения (3 млн). Главным стал экспортный, топливно-энергетический сектор экономики.

Многие существующие предприятия не полностью используют производственные мощности, простаивают и т. п.

Создание частного сектора экономики оправдывали необходимостью найти эффективного собственника, который будет инвестировать свой бизнес. На самом же деле получилось наоборот — получаемая прибыль не инвестируется, а направляется за границу, в сферу услуг и т. п. потому, что там выше норма прибыли.

Институциональные преобразования

Шоковая терапия не была обеспечена адекватным законодательством. Поэтому создание рыночной экономики породило *теневую экономику, коррупцию*. В развитых странах она обычно бывает 5–10%, а у нас достигает 40%.

Широко использовали банкротство и захват, рейдерство как методы передела собственности.

Система управления страной еще не является эффективной и не решает проблемы сокращения теневой экономики.

Формирование открытой экономики на основе либерализации внешнеторговой деятельности. Теперь каждый имеет право заниматься этой деятельностью, но формально. Одновременно стали формировать практику регулирования внешней торговли по опыту развитых стран.

Создана *двухуровневая банковская система* в стране.

Изменились трудовые отношения — нормой стали контракты с работниками — либерализация рынка труда и т. п. Нормой стала безработица и биржи труда.

Сохраняется нерыночный сектор экономики — ЖКХ.

Монетарная политика была направлена на превращения рубля в свободно конвертируемую валюту. Этот процесс во многом уже завершен. В результате денежная система стала средством спекуляции и т. п.

Приватизация породила *криминальный тип* преобразований, коррупцию, которые существенно превосходят эти явления в развитых странах. Убийство остается одним из главных методов конкуренции.

Социальные преобразования

Имущественная однородность населения → Его имущественная дифференциация и пауперизация → Децильный коэффициент → Социальная политика.

Ранее было небольшое различие доходов и небольшая имущественная дифференциация населения. Шоковая терапия не могла породить большое различие доходов и имущественного расслоения народа.

Реформирование → Пауперизация.

Обесценивание сбережений населения усилило его бедность. В результате выросла численность бедных — пауперизация народа, резко возросла экономическая дифференциация населения на бедных и богатых.

Децильный коэффициент нашей страны существенно превосходит уровень развитых стран. У нас не удалось создать средний класс как социальную основу развитых стран.

В результате всех этих процессов наша страна откатилась далеко назад. Ранее она была в первой десятке стран, а теперь находится в 5–6 и т. п. десятках стран. Например, по индексу развития человеческого потенциала наша страна занимает 52-е место в мире. И это касается уровня материального благосостояния, нравственности, образованности и т. п.

Все это породило необходимость формирования новой политики правительства — *социальной политики*. Следует различать две формы социальной политики.

В *широком смысле* слова она касается всех граждан страны.

В *узком смысле* социальной политикой называют только оказание помощи бедному населению.

Она направлена:

— на оказание помощи бедным, нищим, поддержку наименее обеспеченных слоев населения;

— справедливое перераспределение национального дохода с целью повышения качества и уровня жизни народа. Скажем, в США 3/4 дохода бедных из бюджета — трансферты.

Следствия переходной экономики:

- государство утратило функции единственного распорядителя экономических ресурсов;
- произошел трансформационный спад;
- страна стала сырьевым придатком развитых стран;
- народ обнищал (пауперизация населения);
- сокращается его численность на 1 млн в год;
- страна стала подвержена мировым кризисам, усугубляющим положение народа;
- у народа нет доверия к власти;
- уменьшается интеллектуальный потенциал страны;
- растет преступность и т. п.

Главный редактор — *А. Е. Илларионова*
Редактор — *В. Н. Рогожкин*
Художник — *В. А. Антипов*
Верстка — *Н. А. Кирьянова*
Корректор — *М. Д. Писарева*

Ответственный за выпуск — *М. Д. Писарева*

Учебное издание

Войтов Александр Георгиевич

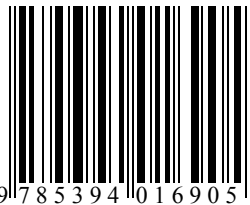
Экономическая теория

Санитарно-эпидемиологическое заключение
№ 77.99.60.953.Д.007399.06.09 от 26.06.2009 г.

Подписано в печать 28.12.2011. Формат 60×84 1/16.
Печать офсетная. Бумага газетная. Печ. л. 24,5.
Тираж 1500 экз. (1-й завод 1 – 300 экз.). Заказ №

Издательско-торговая корпорация «Дашков и К^о»
129347, Москва, Ярославское шоссе, д. 142, к. 732.
Для писем: 129347, Москва, п/о И-347;
Тел./факс: 8(495) 741-34-28, 8(499) 182-01-58, 182-42-01, 182-11-79, 183-93-01.
E-mail: sales@dashkov.ru — отдел продаж;
office@dashkov.ru — офис; <http://www.dashkov.ru>

Отпечатано в ГУП Академиздатцентр «Наука» РАН,
ОП «Производственно-издательский комбинат «ВИНИТИ»-«Наука»,
140014, Московская обл., г. Люберцы, Октябрьский пр-т, д. 403.
Тел./факс: 554-21-86, 554-25-97, 974-69-76



9 785394 1016905