

МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
КУБАНСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ

Re satis est ars, usus per infinita limitata resources
Re satis est ars, usus per infinita limitata resources

В.А. СИДОРОВ

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ

**УЧЕБНИК
ДЛЯ СТУДЕНТОВ
ВЫСШИХ УЧЕБНЫХ ЗАВЕДЕНИЙ**



**Майкоп
ООО "ЭЛИТ"
2014**

УДК 330.1(075.8)
ББК 65.01. я73
С 34

Сидоров В.А.

Экономическая теория: учебник для вузов. [Электронный ресурс]: электронное учебное издание. / В.А. Сидоров [Электрон. дан. (12 Мб)]. – Майкоп: ООО «ЭлИТ», 2014. - 1 элек-трон. опт. диск (CD-ROM); 12 см.

ISBN 978-5-9904700-2-6 (электронное издание)

Номер государственной регистрации 0321402736 (электронное издание)

Рецензенты:

Доктор экономических наук, профессор
Я.С. Ядгаров

Доктор экономических наук, профессор, член-корреспондент Национальной академии аграрных наук Украины, академик Академии экономических наук Украины, академик Академии гуманитарных наук России, академик Международной академии науки и практики организации производства, заслуженный работник народного образования Украины

В.Г. Ткаченко

Настоящее издание подготовлено в соответствии с федеральным государственным образовательным стандартом высшего профессионального образования по экономической теории. В нем систематизированы различные стороны общественного хозяйства: производство, распределение, обмен, потребление, выделены его уровневые особенности, приведены планы семинарских занятий, даны типовые задачи и методика их решения.

Адресуется студентам экономических факультетов высших учебных заведений, может быть полезно аспирантам, преподавателям экономических дисциплин, лицам, интересующимся проблемами современной экономической науки.

Цифровое представление печатного издания:

Сидоров, В.А.

Экономическая теория: учеб. для вузов / В.А. Сидоров. – Краснодар: Кубанский гос. ун-т, 2014. – 400 с. – 2000 экз. ISBN 978-5-8209-1011-1 (печатный аналог).

ISBN 978-5-8209-1011-1 (печатный аналог)
ISBN 978-5-9904700-2-6 (электронное издание)

УДК 330.1(075.8)
ББК 65.01. я73

© Кубанский государственный университет, 2014
© Сидоров В.А., 2014
© ООО "ЭлИТ", оформление электронного издания, 2014

ОГЛАВЛЕНИЕ

Предисловие	7
Раздел 1. ОБЩАЯ ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ	10
1. Экономическая теория как наука	10
1.1. Предмет экономической теории	10
1.2. Применение экономических знаний	13
1.3. Субъекты и объекты хозяйственной деятельности	14
1.4. Методы экономических исследований	16
1.5. Построение экономических графиков	18
Семинарское занятие	20
2. Экономическая система	22
2.1. Экономическая система и ее содержание	22
2.2. Современные типы экономических систем	26
2.3. Экономические институты	31
Семинарское занятие	33
3. Процесс производства	35
3.1. Общественный характер производства	35
3.2. Натуральное и товарное производство	40
3.3. Производство и эффективность	45
Семинарское занятие	50
4. Отношения собственности	52
4.1. Экономические отношения собственности	52
4.2. Собственность и экономические интересы	60
4.3. Формирование «новой» собственности в России	62
Семинарское занятие	68
5. Рыночная экономика	70
5.1. Характерные черты рыночного хозяйства	70
5.2. Хозяйственный механизм рыночной системы	74
5.3. Рыночная инфраструктура	78
Семинарское занятие	80
6. Экономические блага	82
6.1. Кругооборот благ и доходов. Производственные возможности общества	82
6.2. Экономические блага. Взаимозаменяемость и взаимодополняемость благ	88
6.3. Деньги и их функции	94
Семинарское занятие	97
7. Экономические интересы, цели и средства	99
7.1. Экономические интересы	99
7.2. Цель экономической деятельности	102
7.3. Взаимосвязь основных компонентов экономики	105
Семинарское занятие	109
8. Капиталистический способ производства	110
8.1. Сущность и понятие капитала	110
8.2. Превращение денег в капитал. Кругооборот и оборот капитала	113
8.3. Производство прибавочной стоимости	117
8.4. Накопление капитала	121
8.5. Прибыль и издержки производства	123
8.6. Аграрные отношения при капитализме	127
8.7. Воспроизводство общественного капитала	129
8.8. Монополистический капитализм. Основные противоречия капиталистического способа производства	131
Семинарское занятие	136
Раздел 2. МИКРОЭКОНОМИКА	138
9. Спрос и предложение как объект анализа	138
9.1. Предмет и метод микроэкономики	138

9.2. Основы анализа спроса и предложения	140
9.3. Эластичность спроса и предложения	144
Семинарское занятие	148
10. Цена	150
10.1. Цена во взаимодействии со спросом и предложением	150
10.2. Виды цен	152
10.3. Проблемы ценообразования	156
Семинарское занятие	162
11. Потребительский выбор	164
11.1. Поведение потребителя	164
11.2. Предельная полезность	166
11.3. Индивидуальные предпочтения	175
Семинарское занятие	177
12. Выбор производителя	179
12.1. Фирма как основной производитель	179
12.2. Производственная функция и типы фирм	184
12.3. Отдача от масштаба	188
Семинарское занятие	191
13. Конкуренция и монополия	193
13.1. Понятие, формы и методы конкуренции	193
13.2. Рынок совершенной конкуренции	199
13.3. Монополия и ее характеристика	203
13.4. Защита конкуренции	208
Семинарское занятие	212
14. Затраты и результаты	214
14.1. Издержки хозяйственной деятельности	214
14.2. Результаты хозяйственной деятельности	222
14.3. Определение оптимальных результатов хозяйствования	224
Семинарское занятие	228
15. Рынки ресурсов	230
15.1. Особенности спроса на ресурсы	230
15.2. Совершенная и несовершенная конкуренция на рынке ресурсов	234
15.3. Рынок труда	238
15.4. Рынок земли	242
15.5. Рынок информации	246
15.6. Рынок капитала	249
Семинарское занятие	251
Раздел 3. МАКРОЭКОНОМИКА	254
16. Совокупный общественный продукт	254
16.1. Инструменты макроэкономической политики	254
16.2. Состав совокупного общественного продукта	256
16.3. Макроэкономические показатели в системе национального счетоводства (СНС)	259
Семинарское занятие	266
17. Экономическое равновесие	268
17.1. Совокупный спрос и совокупное предложение	268
17.2. Качество экономического роста	271
17.3. Экономические кризисы и экономические циклы	274
Семинарское занятие	280
18. Общественное потребление, сбережения и инвестиции	282
18.1. Теории потребления	282
18.2. Определение равновесного объема производства	286
18.3. Эффекты мультипликатора и акселератора	290
Семинарское занятие	294
19. Безработица и инфляция	296
19.1. Безработица и ее виды	296
19.2. Инфляция и ее роль в экономике	299

19.3. Связь инфляции и безработицы	305
Семинарское занятие	307
20. Денежно-кредитная система государства	309
20.1. Деньги и банковская система	309
20.2. Рынок кредитных ресурсов	312
20.3. Достижение равновесия в финансовой сфере государства	315
Семинарское занятие	319
21. Экономическая политика и экономическая стратегия	321
21.1. Экономическая политика	321
21.2. Макроэкономические цели государства	324
21.3. Экономическая стратегия	327
Семинарское занятие	331
22. Эффекты в экономике	333
22.1. Факторы риска и неопределенности в экономике	333
22.2. Определение и классификация эффектов	337
22.3. Величины Ex Post и Ex Ante	347
Семинарское занятие	348
23. Экономика мирохозяйственных связей	350
23.1. Международная торговля	350
23.2. Валютный рынок	355
23.3. Тарифные и нетарифные ограничения	359
Семинарское занятие	364
24. Теория экономической безопасности	366
24.1. Безопасность как экономическая категория	366
24.2. Показатели экономической безопасности	370
24.3. Современные угрозы экономической безопасности России	375
Семинарское занятие	380
ПРИЛОЖЕНИЯ	383
Приложение 1. Хронология развития основных направлений экономической мысли	384
Приложение 2. Краткая информация о выдающихся ученых экономистах	386

ТРЕБОВАНИЯ
к результатам освоения дисциплины «Экономическая теория»
согласно Федеральному государственному образовательному стандарту
высшего профессионального образования специальности
080001 «Экономическая безопасность»

Процесс изучения дисциплины направлен на формирование следующих компетенций:

- способность действовать в соответствии с Конституцией Российской Федерации, руководствуясь принципами законности и патриотизма (ОК-1);
- способность подготавливать исходные данные, необходимые для расчета экономических и социально-экономических показателей, характеризующих деятельность хозяйствующих субъектов (ПК-1);
- способность анализировать эмпирическую и научную информацию, отечественный и зарубежный опыт по проблемам обеспечения экономической безопасности (ПК-49).

В результате изучения дисциплины студент должен:

- знать: закономерности функционирования современной экономики на макро- и микроуровне; направления экономической политики государства; основные понятия, категории и инструменты экономической теории; основы построения, расчета и анализа современной системы экономических показателей, характеризующих деятельность хозяйствующих субъектов на микро- и макроуровне;
- уметь: анализировать во взаимосвязи экономические явления, процессы и институты на микро- и макроуровне; выявлять проблемы экономического характера при анализе конкретных ситуаций, предлагать способы их решения с учетом критериев социально-экономической эффективности, оценки рисков и возможных социально-экономических последствий; рассчитывать на основе типовых методик и действующей нормативно-правовой базы экономические и социально-экономические показатели деятельности хозяйствующих субъектов; анализировать динамику макро- и микроэкономических показателей, использовать полученные данные для решения профессиональных задач;
- владеть: методами и приемами анализа экономических явлений и процессов с помощью стандартных эконометрических моделей; современными методиками расчета и анализа социально-экономических показателей, характеризующих экономические процессы и явления на микро- и макроуровне.

ПРЕДИСЛОВИЕ

Экономическая теория является курсом, формирующим основы экономических знаний. В зависимости от того, насколько глубоко читатель овладел методологией, методикой и спецификой экономического анализа, зависит его дальнейшая адаптация к другим экономическим дисциплинам.

Утверждение новых федеральных государственных образовательных стандартов существенно повышает требования, предъявляемые к спецификации экономической теории. В связи с этим учебник ориентирован на студентов, обучающихся по специальности 080001 «Экономическая безопасность». В нем рассматриваются практически все вопросы, относящиеся к многоплановой проблематике теоретической экономики: от методологических проблем изучения дисциплины до практических аспектов реализации хозяйственной реформы, осуществляемой в нашей стране. Ценно и то, что в работе рассматривается практический опыт разных стран. Это позволяет сопоставить хозяйственную практику в постсоветском пространстве, стран с переходной экономикой и индустриально развитых стран с учетом перспектив ее дальнейшей интеграции в мировое экономическое пространство. Учебник насыщен статистической и другой фактической информацией.

Материал, приведенный в учебнике, можно структурировать по следующим основным направлениям: методология науки, рыночные и нерыночные институты, эффективность рыночной конкуренции, стабилизационная политика государства, факторы риска и неопределенности, проблемы экономической безопасности.

Успешность освоения экономической науки во многом зависит как от степени овладения методологией, так и от умения применять ее на практике, в связи с чем каждая глава снабжена практической аргументацией, позволяющей читателю самостоятельно убедиться в том, что получение знаний необходимо не ради самих знаний, а для того, чтобы успешно вести хозяйственную деятельность, умело проводить нужные преобразования.

Определенное место в работе отводится освещению экономических институтов: производства, собственности, предпринимательства, капитала. В современной экономической системе институты играют роль координаторов хозяйственной деятельности.

Большое место отведено вопросам разработки государственной экономической политики. Сначала раскрываются её концептуальные основы, в качестве исходных предпосылок рассматриваются вопросы сохранения научно-технического потенциала, конкурентоспособных позиций, результативности инвестиций и инноваций. Исходя из этого обосновываются основные цели экономической стратегии, повышение технологического уровня производства и обеспечение его эффективности. При реализации экономической политики неизбежно возникает вопрос об определении целей общественного развития. Они должны базироваться на общественных выгодах, более того, должны быть определены и политические мотивы каждой из альтернатив, учтен опыт реализации предыдущих программ и предыдущих поколений.

В учебнике аргументировано широкое распространение практики антикризисного программирования отечественной экономики. С его помощью могут быть решены ключевые стратегические задачи развития базовых отраслей национальной экономики: электроэнергетики, нефтегазового хозяйства, транспорта, тяжелой промышленности, создания медицинских препаратов нового поколения, формирования развернутой инжиниринговой сети технических и технологических нововведений. Для успешного решения поставленных задач необходимо создание единой системы риск-менеджмента, ключевой задачей которой должна стать систематизация оценок различного рода рисков для сведения их в единый показатель совокупного риска предпринимательства.

В разделе «Макроэкономика» обоснована необходимость выбора стратегии институционального реформирования, призванного обеспечить восхождение российской экономики на постиндустриальную ступень. Эту работу невозможно осуществить без политико-экономического осмысления современного развития. В этом аспекте предлагаемое издание дает пищу для подобных размышлений, ставя вопросы об эволюции всей системы социально-экономических отношений, закономерностей их функционирования в новых условиях хозяйствования. Развитие экономических отношений порождает проблемы, связанные с изменением среды обитания человека. Сегодня мировая экономическая система находится на критическом этапе своего существования, угрозы, генерируемые глобальной средой, вызывают ответную реакцию национальных систем. В связи с этим обсуждение проблематики экономической безопасности становится в ряд актуальных задач экономической теории. Нелепо было бы ожидать, что в рамках научных дискуссий эта проблема может быть решена, равно как может быть выработана единственно верная теория. Профессионализм людей, принимающих судьбоносные решения, как раз в том и состоит, чтобы при их разработке, опираясь на весь накопленный опыт, научный потенциал, суметь подняться над групповыми интересами во имя интересов общества. Именно эти качества прививает курс экономической теории, изложенный в учебнике.

Разграничение экономической теории на общую часть, микроэкономику и макроэкономику требует собственного подхода к изучению материала. В связи со строительством в нашей стране нового общества в издании использованы в качестве иллюстраций к основным рассматриваемым положениям не только результаты отечественного социально-экономического развития, но и имеющийся мировой опыт.

Каждая глава снабжена необходимым материалом к семинарским занятиям. Здесь же представлена литература для дальнейшего углубленного изучения исследуемой проблемы, даны практические задачи и примеры.

Понимание мира зависит от развития философских основ науки. Оно может восприниматься как возможность сведения всего мирового многообразия к фундаментальным законам и причинам или идентифицироваться с очевидностью и интуитивностью. Разность позиций возникает вследствие одностороннего взгляда на развитие событий и явлений либо искажения систем общественных отношений и действий. При выборе посылок экономической науки важен принцип их инвариантности, поскольку он позволяет связать цепь разрозненных событий с определенностью, что в свою очередь обеспечивает достижение требуемой степени обоснования логической организации хозяйственной жизни общества, дает возможность моделирования взаимной трансформации событийного ряда экономических процессов. В методологическом плане принцип познания выражается через понятия, категории, закономерности, играющие ключевую роль в логических оценочных цепочках. Эвристическое содержание принципа познания выражается в различных несводимых друг к другу требованиях обобщения, схематизации, использования аналогий, математического аппарата, формализации связей, структуризации компонентной составляющей и т.д.

Предмет экономической науки обусловлен самой природой экономической жизни общества, независимо от того, осознает это общество или нет, и связан с социализацией хозяйственной деятельности, поскольку любая деятельность людей осуществляется в рамках определенных социальных отношений. Производственные отношения есть разновидность социальных отношений, следовательно, в классовом обществе они представляют и разновидность классовых отношений, в основе которых лежат, прежде всего, отношения собственности на материальные условия производства (средства производства). Поскольку в рамках любого исторического способа производства складывается своя система производственных отношений, постольку в каждом историческом способе производства объективно существует и своя специфика предмета познания. С другой стороны, как в самой системе экономических отношений, так и в системе экономических явлений и категорий существуют так называемые общие и даже всеобщие экономические явления – они присущи всем без исключения историческим способам производства.

В методологическом плане характеристику экономических отношений (любого общества) дал К. Маркс: «В производстве люди вступают в отношения не только к природе. Они могут производить, не соединяясь известным образом для совместной деятельности и для взаимного обмена своей деятельностью»¹. Как видим, здесь четко разграничиваются отношения людей к природе, которые характеризуют собой производительные силы, являющиеся технологическими отношениями, а также производственные отношения совместной деятельности и обмена деятельностью как разновидность социальных отношений. Другими словами, и отношения собственности, и непосредственные отношения производителей – все это разновидность социальных отношений. Именно отношения собственности, прежде всего на средства производства, характеризуют социальную сущность исторического способа производства, в основе которого лежит определенная форма собственности на средства производства. Именно отношения собственности в их историческом изменении характеризуют собой облик экономической формы хозяйственной системы, ибо в классовом обществе персонификация тех или иных отношений и форм собственности происходит на уровне того или иного исторического класса собственников средств производства: рабовладельцев, феодалов, капиталистов. Этот факт почему-то постоянно игнорируется в учебниках по экономике последнего времени. В стороне при этом остается и социальная направленность общественного производства, а на первый план выносятся отношения совместной деятельности и обмена деятельностью (организационно-экономические отношения). На самом деле эти отношения есть не что иное, как отношения разделения и кооперации труда, поскольку в их основе лежат многообразные формы общественного разделения труда. Отношения разделения и кооперации труда – это непосредственно общественная форма развития производительных сил, фундаментом которого выступают развитие научно-технического прогресса (в качестве технологического и технического базиса производства), и уровень организации общественного хозяйства (т.е. система управления производственными процессами).

¹ Маркс К., Энгельс Ф. Соч. Т. 6. С. 441.

И отношения собственности, и отношения разделения и кооперации труда присущи любому историческому способу производства. При этом следует различать, что первые основаны на социально-классовых отношениях, а вторые не несут в себе социально-классовой нагрузки. Они лежат в основе хозяйственного механизма. Таким образом, когда встает вопрос об изучении концепций экономических систем, нельзя обойтись без изучения экономических отношений: отношений собственности и отношений разделения и кооперации труда, исследования хозяйственного механизма общества, анализа исторически сложившегося способа производства.

Одна из главных задач современной российской экономики – формирование субъекта технологической модернизации. Поставленная задача теоретически неразрешима в экономике «мелких лавочников» с низкой концентрацией капитала, в которой отсутствуют крупные корпорации, получающие сверхдоходы благодаря, как правило, своему исключительному положению на рынке. Именно наличие в ведущих индустриальных странах крупного производства с высокой нормой прибыли при сохранении определенного уровня конкуренции позволило им аккумулировать достижения научно-технического прогресса, итогом чего стало возникновение «новой экономики» – системы общественно-экономических отношений, формирующихся вокруг суммы знаний, инициирующих инновационные потоки. Здесь экономический механизм государства с центрами высокой концентрации капиталов оказывается чрезвычайно полезным. В «новой экономике» промышленное производство имеет убывающее значение, а экономическое лидерство определяется способностью экономики создавать новое знание. Тем не менее смещение в центр внимания проблем кооперации и разделения труда отнюдь не исключает уменьшения влияния на систему знаний отношений собственности. Наоборот, сегодня создается исключительная, абсолютно неизвестная доселе, система собственности на знания. Этот факт еще раз подчеркивает неизменность позиций основных компонентов экономической системы.

Разрешение вопроса о путях и закономерностях дальнейшего развития возможно только при условии опоры на современную научную методологию, а не на те или иные абстрактные идеологические и теоретические установки и догмы. К сожалению, в настоящее время в России в значительной степени утрачены методологические основы экономического анализа, более того о них практически не идет речи. В диссертационных работах, авторефератах повторяются одни и те же штампы о комплексном и системном подходе авторов к избранной проблематике. Исследователи конкретных экономических проблем российской экономики в основном вообще не заботятся о том, чтобы определить свои методологические позиции. В учебниках по экономической теории перечисляются известные из философии приемы анализа: индукция и дедукция, единство исторического и логического, анализ и синтез, подчеркивается комплексность, системность и пр. Какой смысл вкладывает каждый из нас в эти понятия? К сожалению, единства и четкости в этом вопросе нет. За редким исключением системность рассматривается не более как синоним всесторонности охвата предмета исследования или как языковой штамп, за которым вообще ничего не стоит применительно к экономическому анализу.

Научная традиция российской экономической школы всегда придавала большое значение методологии. Это касается и исследования экономических систем.

В предлагаемой работе современные достижения в области теоретического анализа экономических систем рассмотрены в соединении с крупными мировоззренческо-методологическими течениями прошлого. Поскольку целевой аудиторией настоящего издания выступают студенты, полезным для них будет ознакомление с различными взглядами на процесс обобществления производства, в том числе и в рамках современной капиталистической системы хозяйствования, когда этот процесс становится международным, в значительной степени ускоряется и запутывается в результате освоения и развития наукоемких производств, демонстрируя свою противоречивую сущность.

Предлагаемое издание, не навязывая догматы относительно экономического знания, учит читателя самостоятельно мыслить, заставляет обращать внимание на проблемы, порождаемые рынком, искать способы их решения, ставить в числе главных общественные приоритеты.

Представляется, что книга заинтересует студентов, аспирантов, преподавателей. Она может быть полезной не только в учебных, но и в научных целях.

РАЗДЕЛ 1. ОБЩАЯ ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ

1. ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ КАК НАУКА

Экономическая теория является наукой обобщающей теоретические достижения многих поколений и активно использующей их в практике повседневного хозяйствования. Главная задача экономической науки заключается в содействии решению многих социальных проблем.

Основные вопросы темы

1. Предмет экономической теории.
2. Применение экономических знаний.
3. Субъекты и объекты хозяйственной деятельности.
4. Методы экономических исследований.
5. Построение экономических графиков.

1.1. ПРЕДМЕТ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ТЕОРИИ

Экономическая теория является – одна из древнейших наук. Она всегда находилась в центре внимания и являлась объектом пристального изучения. Объясняется это тем, что она дает ключ к решению многих хозяйственных проблем.

За последнее время в России резко вырос интерес к экономическому образованию. Многократно увеличились масштабы подготовки экономистов в средних и высших учебных заведениях. Действуют многочисленные курсы по экономическому перепрофилированию специалистов. Введено преподавание экономических знаний в средней школе.

Переход к рыночной экономике в стране усилил востребованность экономической науки.

Следует различать экономику как сферу практической деятельности людей и как науку. Чтобы обеспечить свое благополучие, люди должны позаботиться об экономике, наладить хозяйственную жизнь. Для этого они должны обеспечить необходимую организацию производства, наладить распределение, обмен и потребление материальных и духовных благ.

Экономическая теория призвана способствовать хозяйственной деятельности. Все науки подразделяются на естественные, технические и общественные. К числу последних относят экономические науки. Среди них выделяют экономическую теорию. Если в своем большинстве экономические науки носят прикладной характер, то экономическая теория является наукой фундаментальной, формирующей исходные и опорные экономические знания.

Предмет экономической теории в разных учебниках определяется с некоторыми расхождениями. Объяснение этому можно найти в многомерности экономических знаний и авторских предпочтениях в их оценке. В широком смысле слова под предметом науки понимают то, на что направлена мысль. Это наука о законах, управляющих производством и обменом материальных жизненных благ в человеческом обществе.

По своему существу экономическая теория является скорее исторической наукой, потому что исследует постоянно меняющиеся отношения людей, законы, которые управляют этими отношениями на каждой отдельной ступени развития производства и обмена. Определенное производство обуславливает определенное потребление, распределение и обмен. Каждому типу производства соответствуют определенные отношения этих различных моментов друг к другу.

Наибольшее распространение имеет следующее толкование предмета экономической теории: экономическая теория – это наука об отношениях между людьми в процессе производства, распределения, обмена и потребления жизненных благ.

Основной проблемой экономической теории является вопрос о том, как полнее удовлетворить потребности людей в условиях, когда ресурсы, используемые для данной цели, недостаточны, т.е. ограничены. Если бы ресурсов хватало, то не было бы надобности в экономической теории, поиске путей повышения уровня благосостояния общества.

Постоянно возникают три вопроса: Что? Как? Для кого? Что выгоднее производить в данный момент? Как лучше распорядиться производственными ресурсами? Для кого должны выпускаться товары, кем они могут быть оплачены?

Экономическая теория учит: главное в хозяйственной жизни выбор. Все время приходится выбирать – что и сколько произвести, купить.

Хозяйственная жизнь общества подчинена действию экономических законов.

Экономический закон – объективные, внутренние, существенные, устойчивые, постоянно повторяющиеся причинно-следственные связи в системе производственных отношений.

Каждый отдельный закон – это отражение в науке какого-либо важного процесса, протекающего в реальной действительности. Его можно представить в виде принципа, правила, умозаключения.

Экономический закон характеризуется рядом признаков: 1) среди множества хозяйственных явлений и процессов он выражает внутренне необходимую взаимосвязь; 2) в нем представлено существенное отношение или отношение между явлениями; 3) за ним кроется прочная, устойчивая, постоянно повторяющаяся связь; 4) эта связь носит причинно-следственное содержание, заложенная в ней причина вызывает определенное следствие в виде экономического результата. В свою очередь следствие может стать причиной нового явления.

Подобно законам природы экономические законы объективны. Это означает, что они, во-первых, действуют в объективной хозяйственной среде; во-вторых, порождены не людьми, а исторически сложившимися условиями хозяйственной деятельности; в-третьих, проявляются и действуют независимо от воли и сознания людей. Их нельзя в произвольном порядке создавать или отменять.

Однако они изучаются для того, чтобы использовать их на практике, как это делается с законами механики, электротехники, химии. Благодаря этому складывается достоверное представление об экономике, ее возможностях, путях развития.

Экономические законы не являются вечными законами природы. Это законы исторические, которые появляются и исчезают вместе с определенными этапами человеческих цивилизаций, самими цивилизациями. Каждая такая человеческая цивилизация – это совокупность законов и условий, при которых может существовать данное общество. Но есть законы, имеющие силу для всей предшествующей истории. Они выражают общие условия производства и обмена, т.е. отношения, свойственные любой общественно-экономической формации.

Задача экономической науки заключается в том, чтобы собирать факты, систематизировать их и на основе их глубокого анализа делать соответствующие умозаключения и обобщения. Практика показывает, что эти обобщения поначалу редко получают признание. Однако после того, как они прошли многократную проверку, успешное применение в практике хозяйствования, в том числе и в прогнозировании экономического развития, они переходят в разряд законов¹.

Отличительной особенностью экономических законов является их неточность. Поскольку действия людей разнообразны и неопределенны, постольку невозможно с высокой степенью точности предсказать их поведение в будущем. Люди стремятся понять закономерности человеческих поступков и приспособить их для своих целей. К сожалению, тенденции человеческого поведения весьма приблизительны. На этой основе можно заключить, что закон представляет самую общую оценку наших действий, обобщение довольно расплывчатых тенденций.

Следовательно, экономические законы, или обобщения экономических тенденций, – «это общественные законы, относящиеся к тем областям поведения человека, в которых силу действующих в них побудительных мотивов можно измерить денежной ценой»². Под общественными же законами понимаются обобщения общественных тенденций, позволяющие прогнозировать действия каких-либо социальных групп в определенных условиях.

Таким образом, экономическая теория исследует причинно-следственные взаимосвязи и взаимозависимости, возникающие между людьми в процессе производственных отношений. На этой основе экономические законы можно определить как существенные, прочно остающиеся в экономических процессах и явлениях объективные взаимосвязи и причинно-следственные связи, без которых невозможно существование определенных производственных отношений в их целостности и развитии.

В современных учебниках по экономической теории часто можно встретить упоминание об экономических законах как о гипотетических. Гипотетический – значит предположительный. То есть речь идет о выдвигаемом предположении для объяснения какого-либо явления, требующего дальнейшей проверки на опыте. Дело в том, что включаемые в закон оговорки, хотя и не повторяются каждый раз, но время от времени случаются. Поэтому возникает потребность учитывать их априори. Наконец, хотя в процессе становления закона происходит длительный ретроспективный исторический анализ различных периодов, обширных регионов, разных эпох, каждая страна имеет свои особенности, свойственные ей проблемы, что сказывается на изменении социально-экономических условий. Следовательно, закон может с различной спецификой проявляться в каждой из стран, а то и вообще отсутствовать.

По этой причине экономические законы классифицируются на общие, особенные и специфические.

Общие экономические законы – это такие законы хозяйственного развития общества, которые свойственны всем без исключения историческим эпохам, действуют во всех без исключения экономических формациях. К ним можно отнести закон экономии времени, закон возвышения потребностей, закон роста производительности труда, закон соответствия производственных отношений характеру и уровню развития производительных сил. Последний раскрывает объективную основу функционирования каждого конкретного типа производственных отношений, одновременно давая объяснение переходу от одного их типа к другому. Общие законы связывают развитие общественно-экономических формаций в единый процесс.

¹ Маршалл А. Принципы политической экономии. М., 1984.

² Маршалл А. Указ. соч. С. 89.

Особенные экономические законы – это законы, действующие в рамках нескольких исторических этапов развития общества или нескольких формаций. Они могут распространяться и на некоторую совокупность определенных ступеней развития общественного производства. К таким законам относятся, например, закон стоимости, закон спроса, закон предложения.

Специфические экономические законы – законы развития конкретных форм хозяйствования, присущие только данному способу производства. Они проявляются исключительно в конкретном общественном строе, выражают сущность только его производственных отношений. Специфические законы действуют только на определенных ступенях исторического развития. К такого рода законам можно отнести закон прибавочной стоимости при капитализме, или основной экономической закон социализма.

Экономические законы нельзя смешивать с юридическими, поскольку последние принимаются и отменяются людьми. Их нельзя также смешивать с законами природы, поскольку последние вечны, а экономические законы носят исторический характер.

Под историческим этапом понимается отрезок времени в развитии общества, имеющий определенные характерные особенности, ознаменованный каким-либо качественным изменением, событиями.

Общественно-экономическая формация представляет собой определенную ступень развития общества, характеризует его исторически определенный тип. Она охватывает все стороны общественной жизни в их органической взаимосвязи. В основе каждой общественно-исторической формации лежит определенный способ производства. Формационный подход к развитию общества выделяет пять формаций: первобытнообщинную, рабовладельческую, феодальную, капиталистическую, социалистическую (или коммунистическую). Общественно-экономической формацией может быть назван не всякий социально-экономический тип общества, а только такой, который есть одновременно и стадия всемирно-исторического развития.

Кроме общественно-экономических формаций существуют и такие социально-экономические типы общества, которые не представляют собой стадий развития человеческого общества в целом. Если они и оказываются стадиями развития, то лишь тех или иных отдельных обществ. Эти типы общества представляют собой своеобразные дополнения к общественно-экономическим формациям.

Способ производства – исторически определенный способ добывания жизненных благ. Поскольку способ производства является основой общественного строя, то их насчитывается тоже пять: первобытнообщинный, рабовладельческий, феодальный, капиталистический и коммунистический.

Экономический строй разных обществ может быть разным по своему характеру. Отношения одного определенного типа могут образовывать в обществе целостную систему – общественно-экономический уклад, а могут существовать в нем в качестве лишь придатка к существующим укладам – общественно-экономического подуклада. Экономический уклад (общественно-экономический уклад) – это тип хозяйства, основанный на определенной форме собственности на средства производства и соответствующие отношения в ходе этого производства.

Производство жизненных благ всегда происходит в определенной общественной форме. Каждая система социально-экономических отношений одного определенного типа (это и есть общественно-экономический уклад) представляет собой внутреннюю структуру процесса производства, особую общественную форму, в которой осуществляется процесс созидания материальных благ. Производство, взятое не вообще, а в определенной общественной форме, есть не что иное, как способ производства. Способов производства существует столько, сколько существует общественно-экономических укладов. Когда производство осуществляется в оболочке не уклада, а общественно-экономического подуклада, мы имеем дело не со способом, а с тем или иным образом производства.

Когда в социально-историческом хозяйстве существуют социально-экономические отношения только одного типа, то общество – одноукладно. В применении к нему понятия общественно-экономический уклад и общественно-экономический строй общества совпадают. Но обычно в общественном хозяйстве одновременно существуют несколько общественно-экономических укладов, не говоря уже о подукладах. Такое общество многоукладно. В таком обществе один из существующих в нем укладов – господствующий, доминирующий, остальные же – подчиненные. Господствующий уклад определяет характер социально-экономического строя общества в целом, а тем самым и тип общества, его формационную. Различие между господствующими и подчиненными укладами во многих случаях носит относительный характер. В процессе исторического развития тот или иной господствующий уклад может стать подчиненным, а подчиненный превратиться в доминирующий.

Однако не всякий подчиненный уклад может стать господствующим. Возможны ситуации, когда ни один из существующих укладов не доминирует.

В каждой формации действуют общие и специфические экономические законы. Специфические касаются возникновения и развития общественно-экономической формации. В то же время они являются общими для всех стран, что не исключает исторического и национального своеобразия их развития. Может сложиться мнение будто все народы должны в своем развитии последовательно пройти все формации. Это не так. Например, древние германцы и славяне миновали рабовладельческий строй.

Необязательно соблюдается и последовательность формаций. Так, бывшие советские республики вновь встали на капиталистический путь развития.

Наряду с формационным подходом к развитию общества существует теория циклического развития (так называемый цивилизационный подход). Согласно этой теории земные цивилизации сменяли друг друга на протяжении 9–10 тысяч лет: неолитическая, продолжительностью до 3500 лет; восточно-рабовладельческая – до 2500 лет; античная – до 1500 лет; раннефеодальная – до 700 лет; прединдустриальная – до 450 лет; постиндустриальная – от 100 лет.

Наряду с экономическими законами в экономической теории выделяют закономерности. В отличие от законов закономерность представляет собой объективно существующую повторяющуюся существенную связь явлений общественной жизни или этапов исторического процесса. Действие закономерности проявляется в виде тенденций, отражающих основную линию развития общества, что открывает возможность практического ее использования в жизни людей, общества.

Экономическая теория, как и любая другая наука, применяет специальные, только ей присущие термины, использует свой понятийный аппарат. В этом плане представляют достаточный интерес экономические категории. Категории – это наиболее общие и фундаментальные понятия, отражающие существенные, всеобщие свойства и отношения явлений действительности и познания.

Экономические категории – суть абстракции общественных отношений производства. Это не названия вещей и предметов, не их свойства, а отражение в человеческом сознании отношений, возникающих между людьми в процессе общественного воспроизводства. Они обобщенно отражают экономическую жизнь. Экономическими категориями являются, например, стоимость, рента, процент, прибыль, цена. Их содержание раскрывается посредством мышления.

Природа экономических категорий двойственна: с одной стороны, они отражают результат, а с другой – выступают как средство познания общественных отношений производства.

Экономические категории подвижны, изменчивы, выступают в различных значениях. Из одних категорий выводятся другие. Однако все вместе они составляют органическую целостность, складываются в систему, обрисовывающую существующую экономическую реальность.

Достаточно часто в экономической теории используются дефиниции. Дефиниции есть не что иное, как логические определения. Они призваны отражать существенные признаки предмета или явления. С их помощью дается толкование того или иного экономического термина. Например, посредством дефиниций можно узнать, что собой представляют общественное производство, разделение труда, производительность труда, трудоемкость.

1.2. ПРИМЕНЕНИЕ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ЗНАНИЙ

Часто приходится слышать от школьников и студентов: зачем изучать ту или иную науку? В жизни, мол, нужны узкоспециализированные знания. Это не совсем так. Чтобы стать образованным человеком, надо иметь представление о многих отраслях знаний, разбираться в искусстве и культуре, живописи и поэзии, понимать политику, владеть языками, компьютерными технологиями...

Экономические знания – неотъемлемая часть общей культуры человека. В современных условиях без них невозможно обойтись. Предназначения, или функции, экономической теории весьма разнообразны. Они включают: познавательную, методологическую, идеологическую, практическую, прогностическую направленности (рис. 1.1). Иногда упоминают еще критическую функцию.



Рис. 1.1. Обобщенное предназначение экономических знаний

Под функциями экономической теории понимаются сущностные характеристики науки, отражающие ее роль и значение в развитии общества. Познавательная функция экономической теории заключается в том, что она помогает нам проникнуть в мир хозяйственных отношений. Благодаря этому складывается целостное видение того, что развитие общества есть естественно-исторический процесс, Методологическая функция экономической теории состоит в разработке способов изучения экономической жизни общества. Этими способами пользуются все другие экономические науки. Экономическая

теория создает для них теоретическую и методологическую основу. Под методологией науки понимается учение о принципах построения, формах и способах научного познания. Таким образом, методология экономической теории заключается в построении стройной системы изучения при помощи различных приемов хозяйственной жизни общества.

Идеологическая функция экономической теории – это своего рода компас общей хозяйственной деятельности. В этой функции раскрываются цель и стратегия хозяйствования. В ней содержится ключевой вопрос: ради чего тратятся хозяйственные усилия страны?

Как правило, экономическое развитие ускоряется, когда оно подчинено решению прогрессивных задач, поддерживаемых народом. Недаром говорится, что если идеи овладевают массами, они становятся материальной силой.

В своей практической функции экономическая теория является руководством к действию. Полученные знания требуются не ради самих знаний, а для того, чтобы успешно вести хозяйственную деятельность, умело проводить нужные преобразования.

Экономические знания особенно ценны в качестве прогнозных инструментов. Умение предсказывать пути хозяйственного развития образует прогностическую функцию экономической теории.

Наука не всегда способна предсказать конкретный ход событий, однако она раскрывает их логику развития, что не менее важно для понимания происходящих процессов. Чтобы выполнить прогностическую функцию, требуется постоянное творческое совершенствование самой науки. Она должна все время обогащаться новыми выводами и положениями. Большое значение имеет борьба мнений. Еще древние говорили: «Подвергай все сомнению». В споре рождается истина.

Критическая функция экономической теории позволяет выявлять достижения и недостатки различных форм производства. Кроме того, она предполагает анализ, осмысление различных существующих точек зрения (подходов, суждений, решений) на предмет их соответствия достижениям теории и реальной хозяйственной практике. В конечном итоге, формируя ту или иную концепцию, экономическая наука должна критически подходить к уже существующим положениям, доказывая их несостоятельность или общественную ценность.

В последнее время ученые-экономисты стали выделять воспитательную функцию экономической теории, связанную с формированием определенного мировоззрения, взглядов по различным экономическим вопросам, затрагивающим интересы всего общества. Значимость этой функции особенно очевидна в условиях деидеологизации экономической науки и других сфер общественной жизнедеятельности. Ее реализация в новых условиях призвана способствовать формированию экономического образа мышления.

Таким образом, экономическая теория служит своеобразным компасом. Без компаса нет нормального движения вперед. Римский философ Луций Сенека говорил: «Кто не знает, в какую гавань он плывет, для того нет попутного ветра».

1.3. СУБЪЕКТЫ И ОБЪЕКТЫ ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Заметное место экономическая теория отводит изучению субъектно-объектной системы хозяйствования. Нет экономики без субъектов и объектов. Экономические отношения состоят из взаимодействия субъектов по поводу использования хозяйственных объектов. Субъекты постоянно соотносятся между собой и с объектами своей деятельности.

Субъектами считают всех агентов экономической деятельности. К ним можно отнести предпринимателей, менеджеров, наемных рабочих, банкиров, товаропроизводителей, инвесторов, потребителей, покупателей, продавцов, посредников, заказчиков, поставщиков. Большей частью они являются физическими и юридическими лицами, т.е. отдельными работниками и хозяйственными организациями. Главным экономическим субъектом считается государство.

Подробное описание субъектов экономики содержится во французском учебнике Р. Барра¹. Особое ударение сделано на том, что экономические субъекты «активны; они действуют преднамеренно; они принимают решения, обеспечивающие выполнение разработанных ими планов».

Экономические субъекты принято дифференцировать по четырем категориям: домохозяйства, предприятия, банки и государство.

Домохозяйство – экономическая единица, состоящая из одного или нескольких лиц, обеспечивающих экономику ресурсами, а полученные за них деньги использует на приобретение товаров. На рынке домохозяйства выступают в качестве потребителей благ, выпускаемых предприятиями и как поставщики ресурсов тем же предприятиям для выпуска жизненных благ. В принципе, домохозяйства определяют, что потреблять и что производить.

Предприятие – самостоятельный хозяйствующий субъект с правами юридического лица, который производит и реализует продукцию, выполняет работы, оказывает услуги. Под предприятием понимается любое юридическое лицо, любой формы собственности, функционирующее на товарном рынке.

¹ *Барр Р.* Политическая экономия. М., 1995. Т. 1. С. 114.

Предприятие выполняет две основные функции. Во-первых, производит товары и услуги. Во-вторых, покупает у домохозяйств факторы производства, которые затем применяет в производстве товаров и услуг.

Предприятие имеет право заниматься любой хозяйственной деятельностью, не запрещенной законодательством и отвечающей целям, предусмотренным в его уставе. Основные организационно-правовые формы предприятий зафиксированы в гл. 4 Гражданского кодекса РФ. К ним относят: хозяйственные товарищества и общества (простое товарищество, полное товарищество, товарищество на вере, общество с ограниченной ответственностью, общество с дополнительной ответственностью, акционерное общество), производственные кооперативы, государственные и муниципальные унитарные предприятия, а также некоммерческие организации (потребительский кооператив, общественные и религиозные объединения, фонды, учреждения, ассоциации и союзы).

Виды предприятий многообразны. Они могут быть классифицированы следующим образом (рис. 1.2).



Рис. 1.2. Основные виды предприятий

Банк – особые экономические институты, выполняющие накопление денежных средств, предоставление кредитов, проведение денежных расчетов, эмиссию денег, ценных бумаг, посредничество во взаимных платежах и расчетах между государствами, предприятиями, учреждениями и отдельными лицами. Различают две основные разновидности банков: Центральный банк и коммерческие банки. Общее представление о банках и банковской системе дает рис. 1.3. Банки и банковская система в целом обеспечивают регулирование и движение денежной массы для нормального функционирования всей экономической системы.



Рис. 1.3. Банки и банковская система

Государство – основной элемент политической системы, определенный способ организации общества, публичной власти, распространяющейся на все общество. Обычно под государством понимается система правительственных учреждений, опирающаяся на определенные средства и меры принуждения.

Государство возникло в результате общественного разделения труда, появления частной собственности, образования различных классов. Признаками государства являются: 1) наличие особой системы органов и учреждений, осуществляющих функционирование государственной власти; 2) право, закрепляющее определенную систему норм, разрешенных государством; 3) определенная территория, на которую распространяется юрисдикция государства.

Субъектная структура экономики позволяет определить носителей предметно-практической деятельности и источник активности, направленной на объект.

За объекты принимаются экономические явления, хозяйственные предметы, ресурсы, словом, все, на что воздействуют субъекты, с чем связана хозяйственная деятельность людей. Круг объектов широк. Так, в их числе значатся объекты производства, собственности, налогообложения, кредитования, страхования и многое другое, характеризуемое как объект, в котором сосредоточена или на который направлена экономическая деятельность, и представляющее определенную сторону экономических отношений и интересов.

Экономические отношения представлены сложившимися на основе имеющихся знаний устойчивыми оценками экономического процесса. Они опираются на взаимодействие субъектов и объектов в производственном процессе при ведении любого вида деятельности.

Экономические интересы – объективные побудительные мотивы экономической деятельности, базирующиеся на стремлении людей к удовлетворению потребностей. Поскольку потребности постоянно возрастают, то интересы выступают главной побудительной силой прогресса экономики. Интересы подразделяются на личные, коллективные и общественные. Поэтому основной задачей построения эффективного механизма хозяйствования является рациональное их сочетание.

Материальные интересы первичны. Поэтому они лежат в основе системы экономического стимулирования. Последняя, в свою очередь, представляет собой систему экономических отношений, направленную на удовлетворение экономических интересов. Причем ориентирами такой системы отношений являются побудительные мотивы, направленные на повышение эффективности трудовых затрат, более полное удовлетворение общественных потребностей.

Если определить коротко и обобщенно, то достаточно сказать, что субъект – это человек, а объект – окружающая среда. При этом следует иметь в виду, что окружающая среда – среда обитания и деятельности человека, окружающий его природный и созданный им материальный мир. Окружающая среда включает природную и искусственную среду, называемую часто техногенной средой. Техногенная среда является совокупностью элементов, созданных из природных веществ сознательной деятельностью человека.

Под влиянием результатов человеческой деятельности происходит изменение окружающей среды. В последнее время эти изменения приобрели глобальный характер. В связи с этим возникли потребности в части создания и реализации комплексных мероприятий по охране окружающей среды.

1.4. Методы экономических исследований

Различают теорию и методологию исследований. Теория – это системное изложение научной идеи, а методология – учение о методах, способах познания, применяемых наукой.

В самом общем смысле методология – способ, которым устанавливается отношение между теорией и реальностью. Она оказывает влияние на выбор вопросов, которые призвана решать теория, на их иерархию, интерпретацию предлагаемых решений, охватывает принципы, регулярно применяемые при формулировке и обосновании экономических теорий. Методология имеет дело со способом, которым формулируется теория, способом, с помощью которого формируется знание в условиях неопределенности¹.

Методология определяет предмет и объект анализа, цели и способ построения теоретических поисков в науке. Круг вопросов, составляющих основу методологии, базируется на развитии философии, этики, общественных представлениях и их развитии.

В этом контексте природа и задачи экономической науки состоят «в том, чтобы исследовать факты и обнаруживать истину, касающуюся их, а не предписывать правила жизни. Экономические законы представляют собой теоремы, а не практические предписания. Другими словами, политическая экономия не является искусством или частью этики. Она нейтральна по отношению к конкурирующим социальным схемам. Она дает информацию о вероятных последствиях тех или иных действий, но сама по

¹ История экономических учений / под ред. В.Автономова, О.Ананьина, Н.Макашевой. М., 2000; *Boland E. The Foundation of Economics Method. L., 1982; Dow S. Macroeconomic Thought: A Methodical Approach. Oxford, 1985; Благ М. Несложный урок экономической методологии//THESIS. 1994.*

себе не предлагает моральных оценок и не говорит о том, что должно быть, а чего не должно. В то же время огромное значение имеет практическое применение экономической науки; и все соглашаются с тем, что экономист должен обращать на него внимание, но не как чистый экономист, а как социальный философ, который именно потому, что он экономист, обладает необходимым теоретическим знанием»¹.

При изучении экономических явлений пользуются различными способами. В целом метод экономической науки выступает в качестве системы. В нем сочетаются общие методологические принципы и частные методы познания. В отличие от методологии методы представлены основными направлениями исследования, приемами, способами или образами действия (рис. 1.4).

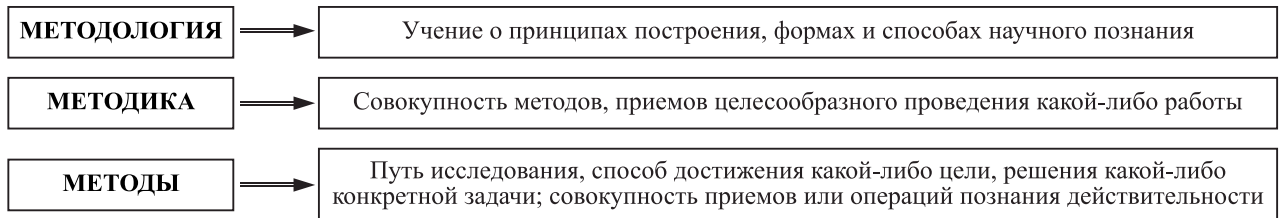


Рис. 1.4. Методология, методика и методы исследования

Среди общих методов выделяют диалектику и метафизику, используемые в любой науке. Диалектика исходит из того, что в окружающем мире все явления находятся во взаимосвязи, движении, процессе накопления и разрешения противоречий, переходе количественных изменений в качественные и наоборот.

Метафизика (дословно – умозрительное учение о первоначальных основах всякого бытия или о сущности мира) рассматривает явления разрозненно, отдельно друг от друга или в состоянии покоя, неподвижности, неизменности.

Общим методологическим приемом, например, считается деление экономической теории на микроэкономику и макроэкономику, или иначе на «малую» и «большую» экономики. К микроэкономике относят все то, что связано с хозяйственной деятельностью на уровне предприятий, а к макроэкономике – те экономические процессы, которые протекают в общенациональном масштабе.

В экономической теории применяется ряд частных способов познания. Широко используется метод научной абстракции, когда научные умозаключения делаются на сборе и обобщении фактов. Метод основан на отвлечении (абстрагировании) от всего того, что составляет малозначимые черты изучаемых явлений и отборе существенных признаков. Таким путем вскрываются устойчивые причинно-следственные связи.

Находят применение методы наблюдения, изучения полученных данных посредством анализа, синтеза. В процессе анализа исследователь расчленяет изучаемое явление на составные части, определяя, таким образом, особенность влияния каждой из них на событие. Синтез, наоборот, – это метод научного исследования какого-либо явления, состоящий в познании его как единого целого, в единстве и взаимной связи его частей. Синтез соединяет родственные между собой элементы, создает из частей целое. Анализ экономических явлений позволяет выделить составляющие их существенные моменты. Например, собственность на средства производства и наемный труд. Каждая из сторон рассматривается отдельно, выявляется их природа, интересы, механизм проявления, основные характеристики и т.д., затем исследуется специфика их взаимодействия, наконец, даются рекомендации по устранению противоречий, возникающих в процессе этого взаимодействия. Советская политическая экономия утверждала, что противоречие между этими сторонами разрешается пролетарской революцией². Западная экономическая мысль придерживалась эволюционного направления: участие в прибылях, кооперативное хозяйство, акционирование предприятий и пр.

Некоторые исследования строятся на принципе редукции, предполагающем сведение сложного к простому. Большое место в оценке явлений занимают логический и исторический подходы. Эти методы применяются в единстве. Разница состоит в том, что логический метод не является зеркальным отражением исторического, а, отвлекаясь от случайных моментов, останавливается лишь на главных, общих чертах. Историческому же методу больше свойственно исследование хронологических фактов.

В значительной части экономической теория опирается в своих изысканиях на эконометрику, изучающую конкретные количественные связи в экономике с применением математико-статистических расчетов и моделей. Эконометрика позволяет полнее разобраться в эндогенных и экзогенных (внутренних и внешних) взаимосвязях, лучше учесть потоки и запасы ресурсов, фактор времени, краткосрочные

¹ Keynes J.N. The Scope and Method of Political Economy. L., 1891. P. 12–13.

² Политическая экономия. М., 1976. С.19.

и долгосрочные временные периоды. Определенную роль в анализе играет дисконтирование, позволяющее определить разницу между ценами в настоящий момент и в будущем. Распространение получил гистерезис, раскрывающий с помощью иллюстраций (диаграмм, графиков) происходящие экономические изменения.

В последнее время в экономических исследованиях усилилось моделирование. Оно заключается в составлении моделей, копирующих хозяйственные явления, что позволяет лучше понять предмет изучения. Распространение получило моделирование на ЭВМ и с помощью использования экономико-математических методов. На микроуровне бывает полезным проведение экономических экспериментов. Особенно это дает эффект в корректировке экономических реформ.

Методология экономической теории строится на позитивных и нормативных утверждениях. Позитивные утверждения олицетворяют суждение о том, что характерно для экономики в данный момент. Нормативные утверждения касаются оценок относительно того, какой должна быть экономика.

В системе экономических учений существует ряд школ. Кроме классической и марксистской доктрин известность получили кейнсианство, неоклассика, институционализм, неолиберализм.

Среди современных экономистов немало выдающихся ученых, удостоенных Нобелевской премии – высшей научной награды в мире.

1.5. ПОСТРОЕНИЕ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ГРАФИКОВ

График есть не что иное, как изображение определенной математической зависимости в виде кривой, характеризующей основные параметры возможных ее изменений. В построении графика участвуют две величины: функция и аргумент.

Функция – зависимая переменная, которая отражает влияние какой-либо определенной величины на взаимосвязь между явлениями. Например, функция полезности описывает взаимосвязь между различными товарами и услугами, предлагаемыми экономикой, и предпочтениями индивидов. Функция сбережения – соотношение, устанавливающее зависимость общего уровня сбережений от величины реальных доходов населения. Аргумент же – независимая переменная величина. Например, в формуле

$$Y = f(X) \quad (1.1)$$

Y является зависимой переменной, функцией X , а X есть аргумент функции. Экономист может прочесть эту формулу так: « Y является функцией аргумента X ».

Допустим, покупатели могут купить определенное количество благ Q_d , которое выступает функцией цены этих благ. Тогда формула 1.1 приобретет следующий вид:

$$Q_d = f(P). \quad (1.2)$$

В формуле 1.2 Q_d является функцией, а P – аргументом. Таким образом, в экономических графиках в качестве аргумента, как правило, выступает цена (P), а в качестве функции – количество какого-либо товара (Q).

Если выразить указанную зависимость цифровым рядом, можно получить таблицу, иллюстрирующую взаимосвязи между независимой переменной и зависимой переменной (табл. 1.1).

Таблица 1.1

Зависимость между ценой и количеством потребляемых благ

Цена (P), р. за единицу	Количество потребляемых благ, (Q) единиц	Цена (P), р. за единицу	Количество потребляемых благ, (Q) единиц
1	8	5	4
2	7	6	3
3	6	7	2
4	5	8	1

Таблица 1.1 дает информацию о том, как изменяется количество приобретаемых благ в зависимости от уровня цен. Имея такую информацию, легко представить себе указанную в табл. 1.1 зависимость в виде графика. Для этого необходимо построить оси ординат, где по вертикали отложить значения цены, а по горизонтали – количество благ. Тогда каждой паре значений на графике будет соответствовать определенная точка. Например, для пары цифр 1 (P) – 8 (Q) это точка А, для пары 2 (P) – 7 (Q) – точка Б, для пары 3 (P) – 6 (Q) – точка В и т.д. (рис. 1.5).

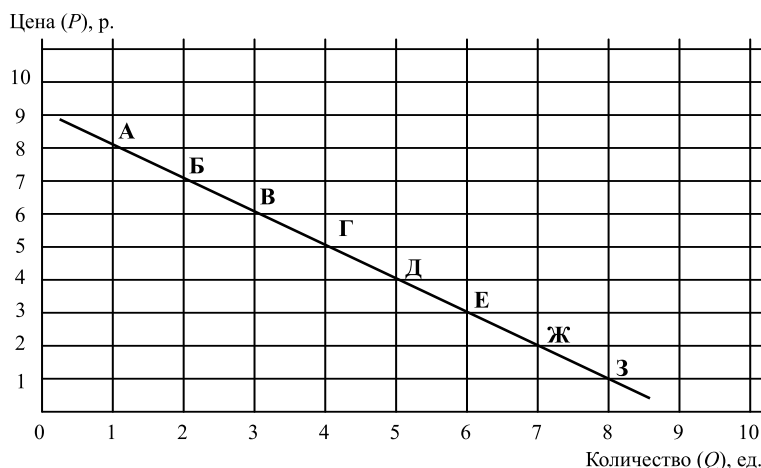


Рис. 1.5. Графическое изображение зависимости между ценой и объемом потребляемых благ

Зависимости бывают прямые и обратные. На рис. 1.5 изображена обратная зависимость между аргументом и функцией. То есть при минимальном значении аргумента функция достигает максимальной величины и наоборот. На графике обратная зависимость изображается в виде нисходящей линии. Следовательно, можно предположить, что прямая зависимость будет характеризоваться восходящей линией (рис. 1.6). Прямая зависимость показывает изменение и функции, и аргумента в одном направлении. Например, если доход увеличивается, то увеличивается и объем потребления. А обратная зависимость характеризуется изменением функции и аргумента в разных направлениях. В нашем случае, например, при увеличении цены снижаются объемы потребления материальных благ. То есть цена растет – количество потребляемых благ сокращается. Цена падает – количество потребляемых благ растет.

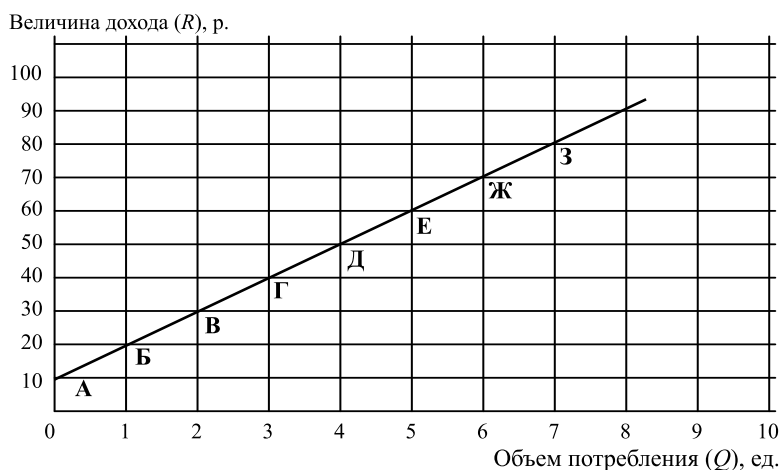


Рис. 1.6. Графическое изображение прямой зависимости между величиной дохода и объемами потребления материальных благ

Определяющей на обоих графиках является крутизна наклона линии. Несмотря на кажущуюся одинаковость линии несут различную информацию. Линия на рис. 1.5 показывает следующие изменения зависимостей:

$$\text{Наклон линии} = \frac{\text{вертикальное изменение}}{\text{горизонтальное изменение}} = \frac{1-2}{8-7} = -1. \quad (1.3)$$

Знак «минус» показывает обратную зависимость между переменными.

Наклон линии на рис. 1.6 дает уже другие значения зависимостей:

$$\text{Наклон линии} = \frac{20-10}{2-1} = 10/1. \quad (1.4)$$

Отсутствие знака «минус» показывает прямую зависимость между переменными. Значение $10/1$ подразумевает, что при вертикальном изменении, равном 10, горизонтальное изменение составит всего лишь единицу.

Помимо линейных зависимостей, которые иллюстрируют рис. 1.5 и 1.6, в экономических графиках часто встречаются нелинейные зависимости. Наклон нелинейной кривой определяется с помощью касательной. Разберем этот случай на примере (рис. 1.7).

Для определения параметров наклона нелинейной кривой необходимо провести прямую линию к той точке, где мы хотим провести измерения. В нашем случае прямая BB является касательной к кривой AA в точке B . Проведя прямую линию, мы можем определить параметры точки B аналогично формуле наклона кривой 1.3 и 1.4. Отличием является то обстоятельство, что в случае с определением наклона нелинейной кривой мы определяем не общий ее наклон, а лишь наклон в определенных точках, например, точке B .

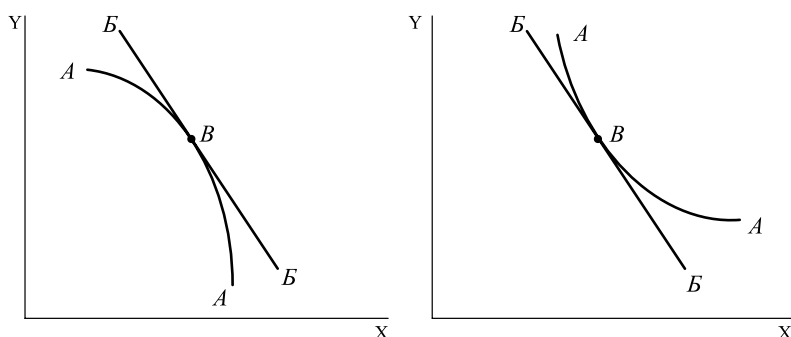


Рис. 1.7. Определение наклона нелинейных кривых

СЕМИНАРСКОЕ ЗАНЯТИЕ

Вопросы для обсуждения

1. Общая экономическая теория и ее роль в экономическом развитии общества:
 - общество и экономическая жизнь;
 - экономическая теория как общественная наука;
 - фундаментальная и прикладные экономические науки;
 - альтернативные взгляды на предмет экономической теории;
 - экономическое отношение и экономические законы;
 - функции экономической науки.
2. Методологические принципы экономических исследований:
 - категориальный аппарат экономической науки;
 - системный характер метода экономической теории;
 - общие методологические принципы в экономических исследованиях;
 - микроэкономика и макроэкономика;
 - частные методы познания экономики;
 - роль эконометрики в познании хозяйственной жизни;
 - дисконтирование и гистерезис;
 - позитивная и нормативная экономика.

Рекомендуемая литература

- Маркс К. К критике политической экономии. Предисловие // К. Маркс, Ф. Энгельс. Соч. 2-е изд. Т. 13.
- Сажина М.А., Чибриков Г.Г. Экономическая теория: учеб. для студентов вузов. 2-е изд., перераб. и доп. М., НОРМА, 2009.
- Самуэльсон П. Экономика. М., 1992. Т.1, гл. 1.
- Сидоров В.А. Общая экономическая теория. М., 2010.
- Экономическая теория. Кейсы из российской практики. Бакалавриат: учеб. пособие для студентов / под ред. Н.Н. Думной, М.А. Эскиндарова. М., 2009.
- Худокормов А.Г. Экономическая теория: новейшие течения Запада: учеб. пособие для студентов вузов. М., 2012.
- Экономическая теория: учеб. для бакалавров / под ред. Е.Н. Лобачевой. 3-е изд., перераб. и доп. М., 2012.

Темы рефератов и докладов

1. Проблема выбора в экономике.
2. Экономикс и политическая экономия.
3. Эксперимент в экономической науке.
4. Перестройка экономической теории в условиях России.

Термины и понятия

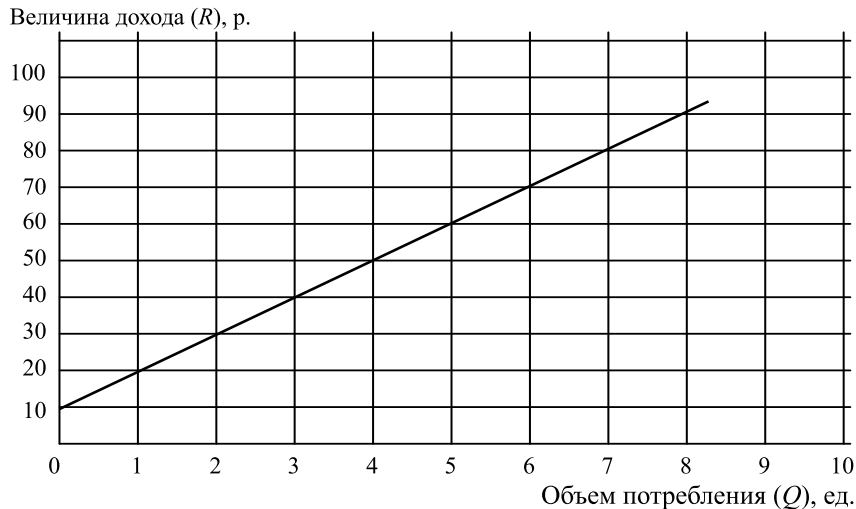
Абстракция	Позитивные утверждения
Анализ	Ограниченность ресурсов
Выбор	Полезность
Гистерезис	Редкость
Дедукция	Синтез
Диалектика	Фактор времени
Дисконтирование	Функции экономической теории
Макроэкономика	Эконометрика
Метод	Экономический агент
Методология	Экономический закон
Микроэкономика	Экономический объект
Моделирование	Экономический субъект
	Нормативные утверждения

Контрольные вопросы и задания

1. Что изучает экономическая теория?
2. Сформулируйте основную проблему экономической теории.
3. В чем заключается проблема выбора в экономике?
4. Какова связь между экономической действительностью и экономической теорией?
5. В чем различие позитивных и нормативных утверждений?
6. Дайте определение экономических законов.
7. Какова роль экономических законов в хозяйственном развитии?
8. Что такое теоретическая и прикладная экономика?
9. Каковы функции экономической теории?
10. Что Вы понимаете под субъектно-объектным составом экономики?

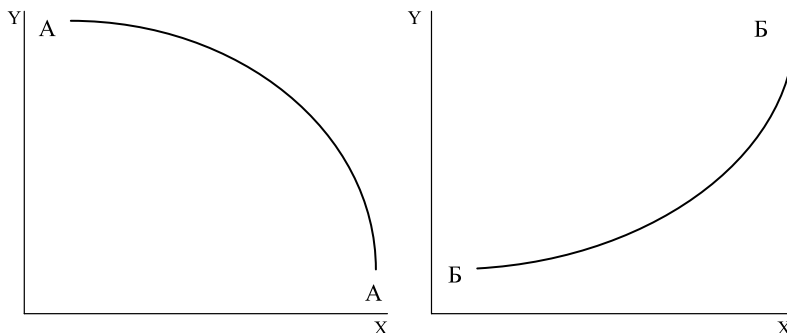
Задачи

1. Составьте таблицу на основе данных, изображенных на графике.



2. Составьте график на основе следующих данных: сбережения: 0, 10 000, 20 000, 30 000 р.; доход: 1 000, 20 000, 40 000, 60 000 р.

3. Определите на приведенном графике, каким – положительным или отрицательным – является ли наклон кривых АА и ББ.



2. ЭКОНОМИЧЕСКАЯ СИСТЕМА

В процессе эволюции жизнь общества приобретает специфические черты, характеризующие облик его хозяйственных связей. В одно и то же время неодинаковый уровень производственных отношений в различных обществах предопределяет пути их экономического и социального развития.

Основные вопросы темы

1. Экономическая система и ее содержание.
2. Современные типы экономических систем.
3. Экономические институты.

2.1. ЭКОНОМИЧЕСКАЯ СИСТЕМА И ЕЕ СОДЕРЖАНИЕ

Хозяйственная жизнь общества складывается в экономическую систему. Это общий хозяйственный строй страны с присущими ему чертами, закономерностями и тенденциями развития. По существу речь идет обо всей многосложной совокупности экономических отношений. В научной литературе отмечается: «Экономическая система включает все те институты, организации, законы и правила, традиции, убеждения, позиции, оценки, запреты и схемы поведения, которые прямо или косвенно воздействуют на экономическое поведение и результаты»¹.

Другими словами, под экономической системой понимается система общественного производства в виде совокупности производительных сил и производственных отношений. Однако понятие экономической системы значительно шире. Современные экономисты трактуют ее в трех вариациях:

- специфический преобразователь потока «природа – общество», регулирующий способ превращения природных ресурсов в жизненные блага;
- общественная форма выражения технологического способа соединения факторов производства;
- связующее звено системы «природа» и системы «общество».

В этих подходах характерным является наличие двух составляющих: на входе таковыми являются естественные и созданные человеком ресурсы, на выходе – предметы потребления, удовлетворяющие те или иные потребности общества. Иллюстрацией экономической системы может служить рис. 2.1.

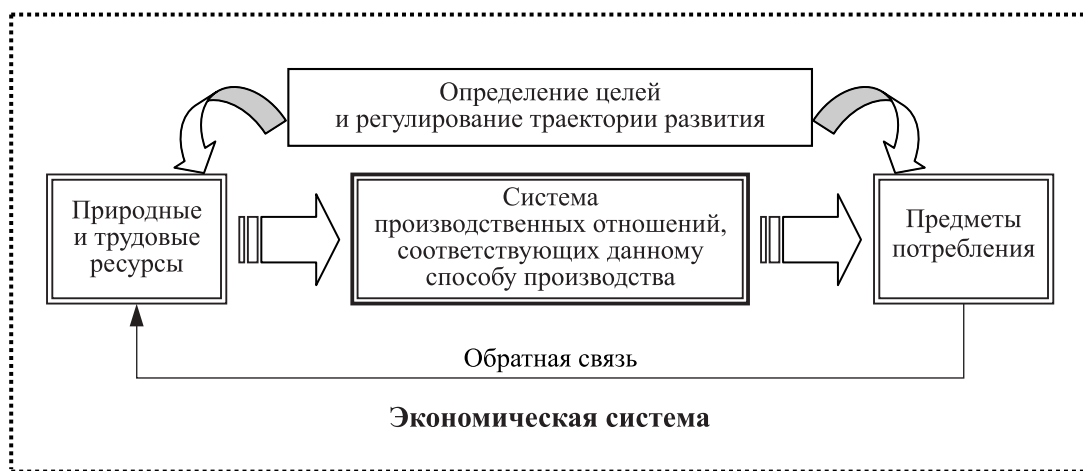


Рис. 2.1. Схематичное изображение экономической системы

Функционирование экономической системы осуществляется посредством процесса переработки природных ресурсов в продукты производства, удовлетворяющие общественным потребностям в жизненных благах. В ходе функционирования экономической системы происходит изменение и ее состояния. Различают открытую и замкнутую экономические системы. Открытая экономическая система – это система, ориентированная на возможности мировой экономики, активно использующая достижения других стран мира для удовлетворения собственных потребностей, эффективно интегрированная в мировые хозяйственные страны.

Под замкнутой экономической системой понимается система, целиком ориентированная на внутренние возможности. В рамках такой системы все деловые операции, финансовые расчеты, хозяйственная деятельность осуществляются внутри одной страны.

Экономическая система рассматривается в состоянии непрерывного функционирования. С этой точки зрения она выглядит как множественность экономических процессов, совершающихся в обществе. Имеются в виду характер, формы и способы организации хозяйственной жизни.

¹ Pryor F. Property and Industrial Organization in Communist and Capitalist Nations – Bloomington: Indiana University Press, 1973. – P. 337.

Структурно экономическая система включает ряд элементов:

1. Ресурсы производства, образующие основу экономического потенциала общества.
2. Совокупность действующих экономических законов.
3. Сложившиеся субъектно-объектные связи в экономике.
4. Имущественные отношения и характер присвоения.
5. Формы и методы организации хозяйственной деятельности.
6. Поведение экономических субъектов и порядок принятия решений.
7. Механизмы экономической координации.

Историческое развитие экономических систем различные авторы, сторонники разных экономических школ, представляют по-разному (рис. 2.2). Одни считают определяющим моментом в классификации экономических систем тенденцию к единообразию, унификации всех ее структурных элементов, другие ищут общность в специфике проявления хозяйственных сил, третьи – в историческом ходе событий (гл. 1), четвертые – в форме собственности на средства производства, пятые – в способе управления экономической деятельностью, шестые – в специфике связи с общественностью.

Многие останавливаются на характеристиках, связанных с уровнем развития техники и технологии. В этом ракурсе заслуживает внимания схема, предложенная сторонниками теории постиндустриального общества (рис. 2.2).

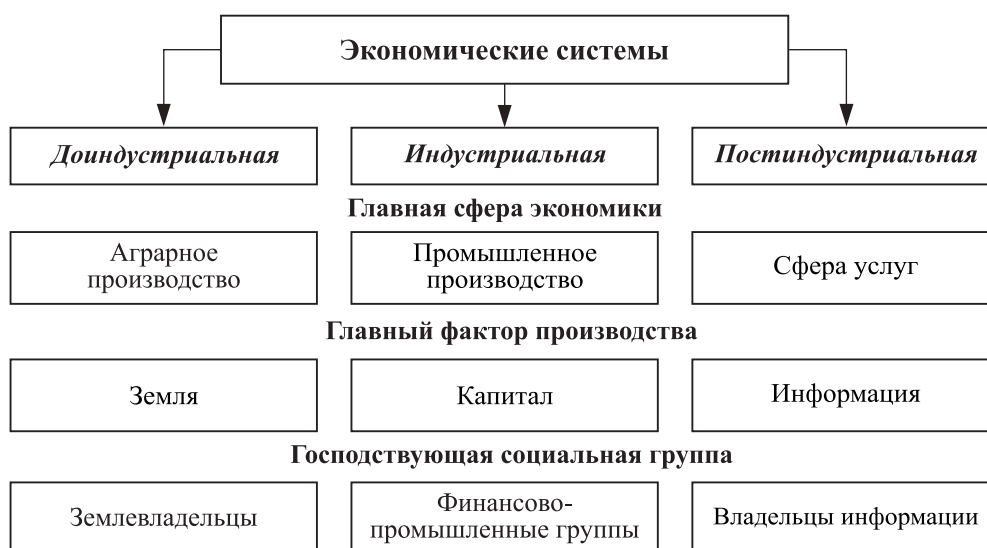


Рис. 2.2. Классификация экономических систем сторонниками теории постиндустриального общества

Согласно предложенной классификации доиндустриальная эпоха характеризуется исключительно сельскохозяйственным производством, базирующимся на факторе производства «земля», с выделением господствующего социального слоя – землевладельцев. Последующая эволюция данной экономической системы привела к доминированию крупного промышленного производства, где основными доминирующими структурами являлись финансово-промышленные группы, обладавшие всей полнотой властью, в руках которых сосредоточились основные потоки капитала. Постиндустриальное общество центр своих интересов переносит из области производственной сферы в сферу услуг. Ее отличием от предыдущих типов экономических систем является то обстоятельство, что ведущим двигателем прогресса признается сумма научно-технических знаний и накопленная информация. Начинается сужение материального производства и рост наукоемких технологий, развитие интеллектуального потенциала.

Границами, разделяющими экономические системы, являются технические и технологические возможности общества. Они проявляются посредством промышленной и научно-технической революций. Промышленная революция отделила индустриальное общество от доиндустриального, а научно-техническая – постиндустриальное от индустриального.

Наибольший интерес вызывает изучение специфики перехода экономической системы из одного качества в другое. Сами по себе переходные процессы неоднородны по форме и содержанию. Современные экономисты выделяют три типа критериев, которые позволяют классифицировать переходные процессы: критические ситуации, собственно кризисы и катастрофы.

Критическая ситуация – понятие достаточно широкое. Оно иллюстрирует такие моменты нарушения устойчивости, которые преодолеваются посредством приспособления самой системы к изменившимся моментам развития. Кризисом является качественно-переходное состояние, ведущее

к изменению элементов самой системы и ее структуры. В ряде случаев кризис может выступать как вариант критической ситуации, иногда – критическая ситуация как вариант кризиса экономической системы. Следует сказать, что кризис и критическая ситуация своим следствием не имеют разрушение экономической системы или ее смену. Они – суть качественные изменения системы, приводящие ее к новому качеству. Поэтому ни критическая ситуация, ни кризис не могут вызвать ломку экономической системы. Другое дело катастрофа.

Под катастрофой понимается нарушение целостности экономической системы, ее распад, ликвидация системных свойств, превращение в дезорганизованное целое.

Схематически любая система представляется на основе познанных ею законов как некий механизм, детерминированная среда с определёнными установленными зависимостями. Отсюда возникает заманчивая идея, познав экономические законы, научиться управлять обществом. Возможность планомерного переустройства мира, который можно, постигнув его законы, отладить как несовершенную машину, отмечает В.В. Василькова, чрезвычайно стимулировала познание социальных закономерностей, механизмов общественного воспроизводства¹.

Эта ситуация отражает закон как тождество необходимости, повторяемости. Она характеризуется классическим отношением к природе, к обществу. Осуществляющаяся в современной экономической теории трансформация знаний связана с новым типом видения мира, где центром является не механизм, а иерархическая система, находящаяся в сложном переплетении зависимостей, составляющих её элементов. Такая постановка проблемы переносит нас в мир нелинейных зависимостей.

Для российской науки он является совершенно новым. К слову, и на Западе он начал зарождаться в начале 1960-х гг. Типичным примером, описывающим нелинейные взаимосвязи в развитии мира, служит синергетический подход. Сама по себе постановка проблемы в таком ракурсе означает революцию в подходах к динамике общества. Для национальных экономических систем, находящихся в состоянии трансформации, новая логика проявления экономических законов позволяет грамотно определить возможные направления развития.

Из синергетического подхода следует, что динамика социально-экономического развития определяется большим количеством разноуровневых, разнопорядковых явлений. Здесь периодическое нарастание нового качества приводит к возникновению особого ритма, проявляющегося в циклическом характере хозяйственного развития. В своё время это отмечали как отечественные, так и зарубежные учёные (например, Н. Кондратьев, С. Кузнец, К. Жюглар, Дж. Китчин).

Процессы, протекающие на различных уровнях социально-экономической системы, формируют её неравномерную динамику, отражаются в кризисных явлениях. При этом их уровень и временной лаг различны. Современные экономисты различают частные, общие, отраслевые, частичные, циклические, долгосрочные, непродолжительные, конъюнктурные, структурные, внутренние, внешние, периодические, случайные, организующие кризисы. Отсюда можно заключить, что динамическая устойчивость системы является понятием относительным. Смена состояний устойчивости и неустойчивости, характеризующих этот процесс в каждый конкретный момент, во времени образует динамические циклы, в развитии сложных систем.

Таким образом, изменение организации сопряжено с пороговыми состояниями системы. Многие исследователи, например Н.Н. Моисеев, подчёркивают, что в момент прохождения системой порогового уровня возникает множество предлагаемых направлений её развития. Такое состояние системы обусловлено проявлением механизма бифуркаций.

Термин «бифуркация» относится к переходу системы от динамического режима одного набора аттракторов, обычно более устойчивых и простых, к динамическому набору более сложных аттракторов. На это указывает Э. Ласло², который под аттракторами понимает множества, характеризующие значения параметров системы на альтернативных направлениях её развития.

Иллюстрацией проявления неопределённости в развитии социально-экономической системы, её динамики и механизмов бифуркации может служить рис. 2.3.

Теория бифуркации объясняет нелинейный характер развития социально-экономической системы, но она не показывает взаимно сопряженные её части и те взаимозависимости, которые ведут к её качественным преобразованиям. На рис. 2.3 приведён один из подходов к причинно-следственным связям в теории бифуркации. Представляется, что качественные скачки социально-экономической системы, её динамика тесным образом связаны с накопленным богатством. При этом основная движущая сила развития общества, по генеральному вектору – рост производительности труда и те общественные ценности, которые способствуют его увеличению. Динамичное развитие социально-экономической системы осуществляется в соответствии с законом соответствия производственных отношений характеру и уровню развития производительных сил. В периоды, когда накопленный

¹ Василькова В.В. Волновые процессы в общественном развитии. Новосибирск, 1992. С. 51.

² Ласло Э. Рождение слова – науки-эпохи // Политические исследования. 1993. №12. С. 27.

запас ценностей (материального и нематериального происхождения) продуцирует несоответствие между уровнем развития производительных сил и производственных отношений, происходит качественный сдвиг в системе.

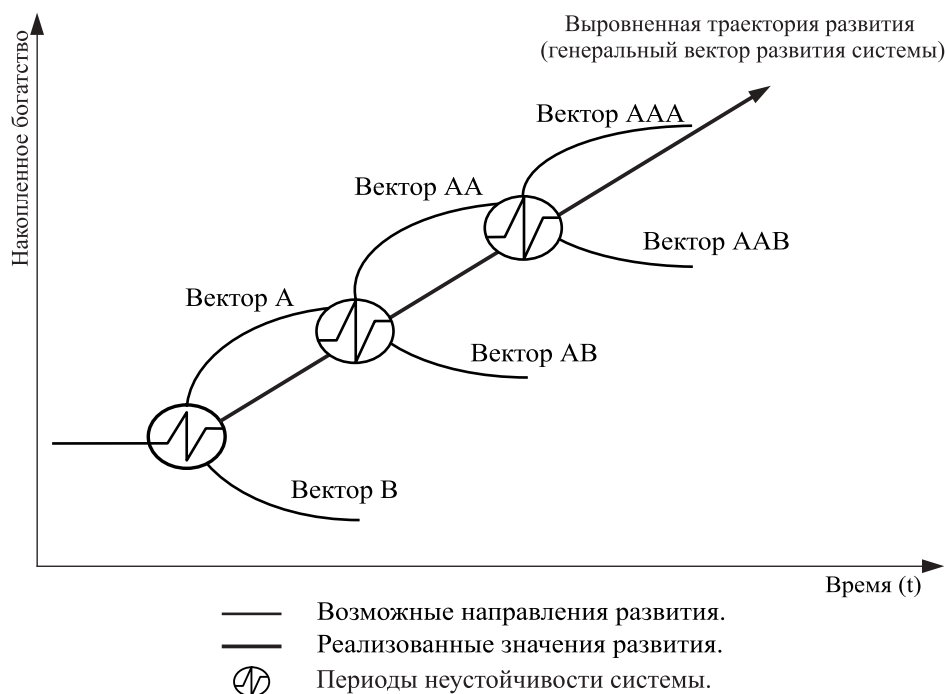


Рис. 2.3. Чередование состояний социально-экономической системы

Если принять за положение равновесия установившийся режим в реальной экономической системе, то его нарушения могут проявляться в трех ракурсах: устойчивое колебание, мягкая потеря устойчивости и жесткая потеря устойчивости (рис. 2.4).

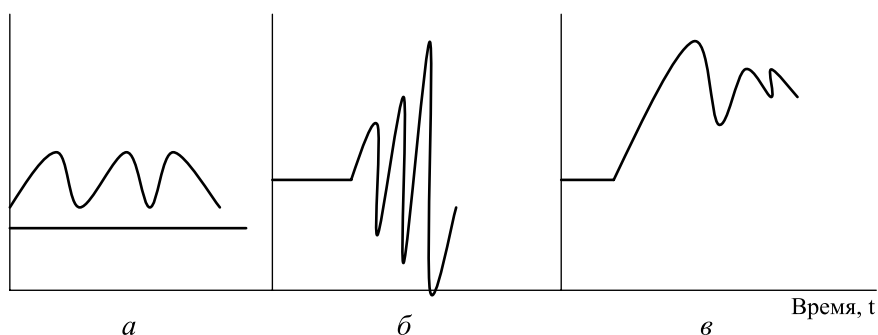


Рис. 2.4. Режимы поведения экономических систем в сложных переходных процессах:
 а) устойчивое колебание; б) мягкая потеря устойчивого равновесия;
 в) жесткая потеря устойчивого равновесия

Рис. 2.4 иллюстрирует момент перехода экономической системы в новое качественное состояние, при этом уходить на новый режим, т.е. перестраиваться система может относительно плавно (положение б) или скачком (положение в).

Потеря устойчивости в экономической системе – явление, связанное с разрушением социально-экономических и хозяйственно-технологических связей. Наблюдая за ходом демократических реформ в нашей стране, западные экономисты констатировали, что изменения, происходящие у нас, являются ярким примером социально-экономической катастрофы, которую никто не мог предвидеть и прогнозировать.

Таким образом, экономическая система предстает сложной динамической моделью реальных отношений между людьми по поводу производства, распределения, обмена и потребления жизненных благ. Естественно, все эти отношения подвержены влиянию экономических законов. Многие экономисты считают, что триадой наиболее фундаментальных экономических законов являются:

- закон убывающей эффективности производства;
- закон спроса и предложения;
- закон убывающей полезности.

Знание экономических систем важно в том отношении, что возникает возможность оценить сильные и слабые стороны хозяйственного устройства общества, увидеть и перенять все ценное, что может быть полезным. Немаловажное значение имеет связанное с этим понимание того, какие системы устаревают, какие из них прогрессируют и в каком направлении совершается поступательное развитие экономики. Экономисты утверждают, что нет систем без слабостей и недостатков. Но верно и то, что нужно постараться увидеть новое, прогрессивное и использовать его. Общественные формы производства складываются и меняются в естественном порядке. В течение веков существовали разные экономические системы.

2.2. СОВРЕМЕННЫЕ ТИПЫ ЭКОНОМИЧЕСКИХ СИСТЕМ

Применительно к современности преобладает точка зрения, признающая наличие четырех экономических систем – традиционной, командно-административной, рыночной и смешанной. Первые две строятся с преобладанием нерыночных отношений, остальные – на рыночных принципах.

Традиционная система пришла из прошлого, просуществовала много столетий. Согласно современным данным, человечество возникло примерно 2 млн лет назад. Из них только последние примерно 9–10 тыс. лет вышли за рамки первобытного общества. Первобытный строй – самый длительный в истории человечества, поэтому некоторые традиции, свойственные древнему состоянию человека, характерны и для последующих этапов его эволюции. Ф. Энгельс, изучая экономику первобытного общества, отметил «период преимущественно присвоения готовых продуктов природы» и «период введения скотоводства и земледелия, период овладения методами увеличения производства продуктов природы с помощью человеческой деятельности»¹.

Традиционная экономика свойственна первобытным семейным группам, периоду крепостничества и рабства. Она осуществлялась в рамках домашних хозяйств, где созданные блага потреблялись в самом хозяйстве. Община обычно насчитывала от 20 до 40–60 чел. Примерами являются немецкая «марка» или славянская «задруга». Более поздние домашние хозяйства существовали в виде рабовладельческих и крепостнических единиц, иногда достигавших немалых размеров. В них подчас созданные блага накапливались в огромных количествах.

Традиционная экономика основана на обычаях, сочетает общинно родовые и феодальные пережитки. Производство организуется, исходя из сложившихся традиций, с широким применением ручного труда. Технические новинки пробивают себе дорогу с большими сложностями. Примерно так обстоит дело в настоящее время в некоторых экономически слаборазвитых странах мира. Нередко в традиционных системах экономика является вторичной. На первом месте оказываются религия и культовые ценности. Хозяйственная жизнь складывается в зависимости от архаического миропонимания.

Производственные отношения традиционного общества проявлялись как отношения коллективной собственности. Они распространялись практически на все средства производства. Это касалось участка земли со всеми находившимися на нем объектами, жилищами, орудиями труда. Личная собственность играла вторичную роль, а частная собственность еще не проявила себя в полной мере.

Особо следует подчеркнуть, что для этого периода человеческой истории был характерен общий, не знающий эксплуатации человека человеком, труд. Все добытые продукты питания поступали в «общий котел» и в отношении средств существования превалировал уравнительный принцип распределения.

Трудовая деятельность людей того периода основывалась на простом сотрудничестве, которое, однако, помогало ставить и выполнять такие задачи, которые были не под силу одному человеку.

В процессе роста производительных сил традиционное общество вступило в период воспроизводящего хозяйства. Среда обитания человека постепенно делегировала в ведущие отрасли производства землю и животных, которые стали первыми средствами производства. А выгода общего труда все более сплачивала отдельные племена и роды. С появлением новых более совершенных орудий уравнительное распределение перестало соответствовать уровню общественного развития. Это создало предпосылки перехода к индивидуальному хозяйству, а от него к частному. Появилась специализация, что еще более способствовало повышению и ускорению роста производительности труда, появлению прибавочного продукта.

Следующим шагом в развитии традиционных обществ стало развитие частной собственности и имущественного неравенства. Возникли первые формы собственности: общинные, государственные, индивидуально-частные, церковные. Принуждение к труду принимает открыто насильственные формы. Вся масса создаваемого продукта стала доставаться собственникам земли и капитала.

Традиционная экономика – система, в которой хозяйственные традиции и обычаи определяют практику использования редких ресурсов.

Командно-административная экономическая система базируется на безраздельном господстве государственной собственности во всех хозяйственных сферах. Экономика регулируется жесткой

¹ Маркс К., Энгельс Ф. Происхождение семьи, частной собственности и государства. // Соч. Т. 21. С. 33.

тоталитарной властью. Решения принимаются централизованно, реализуются в планово-директивном порядке, должны приниматься исполнителями безоговорочно по всей цепочке от центра до предприятия. Чиновники направляют, регулируют, контролируют все хозяйственные процессы. Такая система действовала у нас в стране; сейчас действует на Кубе, в КНДР.

Появление командно-административной системы исторически связывают с Великой октябрьской социалистической революцией (1917 г.). Обычно ее необходимость объясняется требованием общества передать частную собственность на средства производства государству и ликвидировать эксплуатацию человека человеком. При этом возникает новая форма государственного устройства – диктатура пролетариата. Ее главной целью является разрушение частной собственности на средства производства и строительство новой экономики, где преобладают обобществленные формы хозяйствования. По замыслу архитекторов новой экономики «золотой век» должен был наступить посредством организации трудящихся масс, их воспитания в духе новой, созидательной, организаторской и воспитательной деятельности в целях планомерного производства и распределения продуктов. Главная сила заключалась в союзе рабочего класса и крестьянства, поскольку только такой союз мог гарантировать правильные экономические отношения между промышленностью и сельским хозяйством.

Первые шаги социалистического способа хозяйствования сопровождались принудительным отъемом земли и передачей ее беднейшему крестьянству. По данным советских историков в дореволюционной России основную массу крестьянства составляли бедняки, но уже через год после революции стали преобладать середняки. К 1918 г. была проведена частичная экспроприация кулачества, у которого было отобрано и передано в руки бедняков 50 млн га земли. В 1929 г. доля кулаков в деревнях составляла 5%, середняков 60%, бедняков 35%. Менялась ситуация и в промышленности. С 1928 по 1937 г. в стране число рабочих и служащих промышленности увеличилось почти в 3 раза, выработка на одного рабочего выросла на 123%. В 1940 г. производительность труда в промышленности составляла 343% к уровню 1928 г. О масштабности происходящих событий говорят данные табл. 2.1.

Таблица 2.1

Темпы роста производительности труда рабочих в промышленности СССР и США

Период, гг.	СССР		США	
	За период (начальный год периода =100)	Среднегодовой темп, %	За период (начальный год периода =100)	Среднегодовой темп, %
1913–1928	120	1,3	137	2,1
1928–1940	352	11,0	117	1,3
1940–1950	137	3,2	131	2,7
1950–1963	228	6,5	169	4,2

Первая мировая и гражданская войны, особенно Вторая мировая война, вызвали снижение темпов роста производительности труда в СССР. Тем не менее даже в 1940–1950 гг., несмотря на огромные разрушения, понесенные отечественной промышленностью и заметный подъем американской промышленности вследствие военных заказов, советские темпы были выше американских. В период 1950–1963 гг. производительность труда в СССР росла в 1,5 раза быстрее, чем в США.

Производительность труда продолжала расти. Отдельные отрасли имели внушительные результаты. Так, за 1960–1990 гг. производительность труда в тяжелой промышленности возросла в 16 раз, в машиностроительном комплексе – 26 раз, в химической и нефтехимической промышленности – в 22 раза. В целом по промышленности рост составил 936 %. По России производительность общественного труда только за 1985–1990 гг. увеличилась на 7,1 %. В промышленности и строительстве рост составил 22 %, в сельском хозяйстве – почти 23% (табл. 2.2).

Таблица 2.2

Индексы производительности труда в России в 1986–1990 гг. (1985=100)

Показатель	Г о д ы				
	1986	1987	1988	1989	1990
Производительность общественного труда	102,4	103,6	109,0	111,1	107,1
Производительность труда в промышленности	109,0	109,0	115,0	119,0	122,0
Производительность труда в строительстве	15,4	112,9	121,9	124,5	122,4

Однако с течением времени положение стало меняться. Темпы начали снижаться. Если в 1960-е гг. среднегодовой прирост производительности общественного труда превышал 6 %, то в 1970-е гг. он составлял немногим более 4 %, в 1981–1985 гг. снизился до 3,1, а в 1986–1990 гг. упал уже до 1,5 %.

Как показано в табл. 2.3, темпы роста общественного труда за четверть века снизились более чем вдвое. В промышленности они снизились примерно в 1,5 раза. Заметное снижение произошло в других отраслях, хотя в отдельных из них в некоторые периоды темпы повышались.

Таблица 2.3

Средневзвешенные годовые темпы прироста производительности труда по некоторым отраслям народного хозяйства СССР, %

Показатель	Годы				
	1966–1970	1971–1975	1976–1980	1981–1985	1986–1990
Производительность общественного труда	6,8	4,5	3,3	2,5	2,4
Производительность труда в промышленности	5,8	6,0	3,2	3,0	4,1
Производительность труда в сельском хозяйстве	5,4	4,0	2,6	1,6	5,4
Производительность труда в строительстве	4,1	5,2	2,1	2,6	5,1
Производительность труда на транспорте общего пользования	5,1	4,2	0,1	1,6	4,6

В условиях рыночной перестройки экономики и с углублением экономического кризиса рост производительности труда в России вообще прекратился. На смену пришло обвальное падение. С начала 1990-х гг. показатель производительности труда приобрел четко выраженную отрицательную динамику. Поскольку в официальной статистике данные на этот счет перестали появляться, исследователи сами стали производить расчеты. При этом, как уже говорилось, трудность состояла в том, что раньше производительность общественного труда выводилась только в масштабах материального производства путем соотношения национального дохода и общей численности производственного потенциала. Теперь приходится ориентироваться на валовой внутренний продукт и исходить из методики, принятой в системе национальных счетов.

Отрицательная динамика стала прослеживаться уже в начале 1990-х гг. Производительность общественного труда за период 1990–1995 гг. снизилась более чем на 31,6 %, причем максимальные темпы снижения пришлись на первые годы реформ.

В командной экономике все решения о производстве и потреблении принимаются государством.

Рыночная система держится на широком использовании товарно-денежных отношений, многообразии и равноправии форм собственности, самостоятельности всех хозяйствующих субъектов. Развита свободная конкуренция. Экономическая власть размыта. Предполагается минимальное вмешательство государства в экономику. В настоящее время в чистом виде эта система отсутствует, но проявляется в различных вариантах.

Заслуга в анализе рыночной системы принадлежит Д. Юму, У. Петти, Ф. Кенэ, Б. Франклину, Ж. Тюрго. Особое место занимает философия А. Смита. Изначально теория рынка строилась на единстве двух начал: концепции обмена и концепции производства. Первая развивала идею рыночного саморегулирования и базировалась на идеологии либерализма. Вторая отвергала примат торговли и отдавала пальму первенства производству.

Принципы и преимущества рыночной экономики состоят в следующем:

- богатство нации основано не на количестве накопленного золота, а на способности производить конечные товары;
- осуществляются разделение и кооперация труда, способствующие увеличению производства товаров и услуг;
- отмечается минимальное вмешательство государства в механизм рыночной системы;
- национальная экономика должна специализироваться на производстве тех товаров, которые ей удается производить с наименьшими издержками по сравнению с другими странами, и торговать ими в обмен на товары, эффективность в производстве которых принадлежит другой стране;
- цена товара выражена в количестве труда, затрачиваемого на его производство (теория стоимости);
- в стране обеспечена полная занятость населения.

Отсюда следует, что экономическая система может выиграть только в том случае, если правительство будет как можно меньше вмешиваться в хозяйственный механизм. Такая политика получила название *laisser-faire*. Считалось, что только свободная торговля создает условия для наиболее эффективного использования ресурсов и максимизации благосостояния.

Адам Смит исходил из того, что основой обмена служит различие в абсолютных издержках. То есть всегда найдется такой товар, которого экономика может производить больше, чем другие страны. Следовательно, если торговля не будет ограничиваться, каждый участник торговых операций начнет специализироваться на производстве продукции, обладающей конкурентным преимуществом. Ресурсы каждой страны перетекут в рентабельные отрасли, так как страна не сможет конкурировать в нерентабельных отраслях. Путем специализации страны могут повысить производительность труда, так как рабочая сила может более квалифицированно выполнять одни и те же задания, работники не будут терять время на переключение с одного вида производства на другое и длительный период производства однородной продукции обеспечит стимулирование выработки более эффективных методов работы. Кроме того, страна может использовать избыток своей специализированной продукции для приобретения большего количества импорта, чем могла бы в противном случае произвести. Специализацию, в свою очередь, должен обеспечить рынок, но при этом необходимо учитывать преимущества, которые подразделяются на естественное и приобретенное.

Естественное преимущество связано с климатом и природными ресурсами. Климат может диктовать, например, какую сельскохозяйственную продукцию можно производить с наибольшей выгодой. Так, регионы с огромными земельными ресурсами являются традиционными экспортёрами зерна, а тропические, небольшие по размерам местности, используют земли для выращивания чая, каучука, кокосовых орехов, кофе, приносящих им наибольшую прибыль. Эти стороны могут обменивать зерно на кофе и наоборот, притом по более низким, чем при собственном производстве, ценам. Таким образом, чем значительнее различия в климатических условиях двух местностей, тем вероятнее наличие у них естественного преимущества при торговле друг с другом.

Колебания естественных преимуществ по территориям помогают определять, где соответствующие готовые или переработанные изделия могут производиться рентабельно, особенно если транспортные расходы могут быть снижены за счет обработки сельскохозяйственной продукции или природного ископаемого до их вывоза. Поэтому многие регионы стремятся выявить те отрасли, которые могли бы использовать их первичные продукты. Например, Бразилия потратила много усилий на то, чтобы обеспечить переработку зерен кофе на месте, добиваясь снижения объемов готовой продукции и транспортных издержек при экспорте кофе. Или Шри-Ланка, где переработка чая в растворимый обеспечила гораздо большую прибыль по сравнению с производством жидкого баночного чая, уменьшающего конкурентное преимущество на мировом рынке.

Приобретенное преимущество связано с развитием технологии и высокой квалификацией. Сегодня большая часть мирового товарооборота (около 70%) состоит из готовых изделий и услуг, размещение производства которых обусловлено способностью изготавливать разнообразную или сложную продукцию. Япония, например, экспортирует автомобили, бытовую технику, станки, машины и механизмы не потому, что обладает богатыми залежами железной руды, а потому, что японские компании выпускают высококачественные изделия. Россия же, обладая огромным природным потенциалом, не может наладить выпуск готовой продукции на уровне мировых стандартов, ограничиваясь преимущественно экспортом сырья.

Преимущество в технологии производства также связано со способностью более эффективно производить однородную продукцию. Так, Южная Корея экспортирует сталь, хотя должна при этом импортировать железо и уголь (как правило, из России) – два основных компонента производства стали. Успех Южной Кореи заключается в том, что ее сталелитейные заводы применяют высокоэффективные технологические процессы, экономящие труд и сырьевые материалы.

Рыночная экономика источником богатства считает не торговлю, не обмен, а производство. Именно развитие производства – основа хозяйственного благополучия нации. Известно крылатое выражение У. Петти «Труд – отец и активный принцип богатства, Земля – его мать»¹.

Сами факторы богатства могут быть представлены следующим образом (рис. 2.5). Бережливость есть ключ к богатству. Фактор бережливости – часть доходов, которые их владельцы готовы сберечь, чтобы инвестировать на приобретение дополнительных ресурсов.

Непременным условием роста богатства является повышение производительности труда. В основе роста производительности труда лежит бесконечный процесс разделения труда. Разделение труда ограничивается размерами рынка, поскольку рост производительности труда имеет смысл только при наличии соответствующих рынков сбыта.

В основе экономической динамики лежит процесс расширения рынка. Комплекс идей относительно экономического благополучия нации связанного с величиной общественного продукта, обобщил французский экономист Ж.Б. Сэй. Сегодня его выводы известны как закон Сэя. Основной его смысл сводится к утверждению, что производство само создает себе спрос. Любой продукт, начиная с момента

¹ *Петти У.* Трактат о налогах и сборах // Антология экономической классики. М., 1993. С. 54.

создания, формирует рынок сбыта для других продуктов на всю свою стоимость. Перепроизводство же продукта невозможно просто потому, что общий спрос на них всегда равен сумме имеющихся товаров. Ж.Б. Сэй указывал, что нельзя представить, чтобы продукты труда всей нации стали когда-либо избыточными, если один товар дает средства для покупки другого.

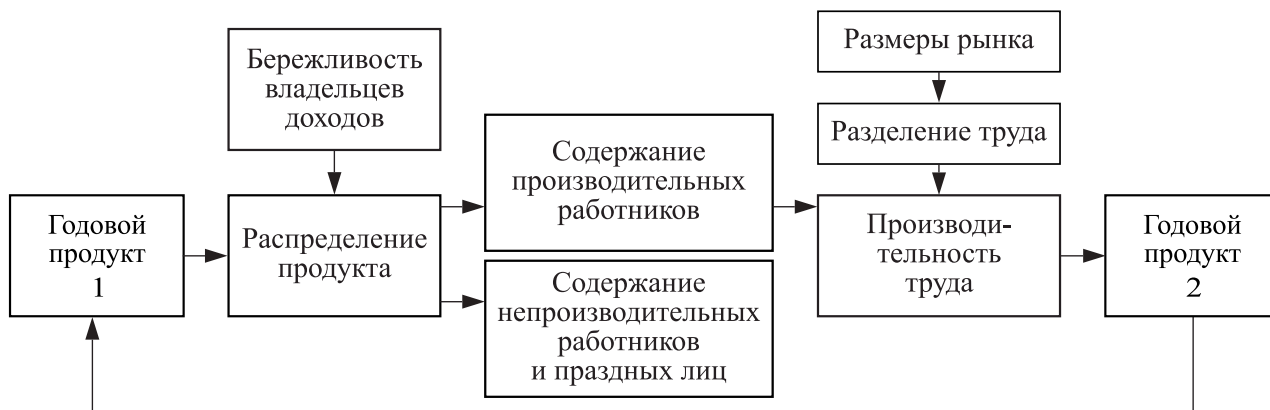


Рис. 2.5. Рыночные факторы богатства

В экономике свободного рынка решения принимаются хозяйствующими субъектами без существенного вмешательства государства.

Смешанная экономика сочетает рыночные механизмы с активным участием государства в хозяйственной жизни страны. Это такая экономика, в которой рыночные отношения играют ключевую, основополагающую роль. Но гарантом нормального действия рынка является государство. Отсюда, от смешения ролей рынка и государства, их тесного взаимодействия, возникло название системы.

В смешанной экономике весьма причудливым образом переплетаются плановые формы административно-командной системы и рыночные методы хозяйствования. Так, в масштабах отдельных фирм широкое развитие получают плановые начала организации производства. Они выражаются в виде маркетинговой системы управления производством и сбытом продукта. На уровне страны – в активном участии государства практически во всех сферах общественного производства. Государственные программы буквально пронизывают всю экономику. Они оказывают существенное влияние на объем и структуру производства, инициируют социальный комплекс хозяйственных мероприятий, учитывают будущие изменения экономики.

Достоинством смешанной экономики является сочетание экономической свободы производителей и эффективность распределения ресурсов. В современном мире смешанная экономика – наиболее эффективная система, рационализирующая ресурсный потенциал и максимизирующая результат.

В каждой стране складывается своя комбинация связей рынка и государства. Так, для Японии характерна корпоративная модель смешанной экономики, сориентированная на приоритетную поддержку крупного бизнеса. Она привержена национальным традициям, замкнутым системам управления производством, рекомендательному воздействию государства на экономику. Доля государственного сектора в экономике Японии относительно мала.

В то же время модель социального рыночного хозяйства, практикуемая в Германии, отражает более масштабное вмешательство государства не только в производственные процессы, но и во все сферы экономической жизни. Государственное вмешательство в экономику настолько распространено, что подчас вызывает определенные трудности у предпринимателей в реализации их интересов. Высока роль личности, внимание к человеку, его проблемам, нуждам, потребностям. Причем все это находится под постоянным государственным контролем.

В смешанной экономике и государство, и частный сектор (предприятия и потребители) играют важную роль в принятии решений.

В чистом виде нет экономических систем. В них присутствуют элементы прежних систем, возникают элементы нового хозяйственного устройства. Как многосложная общественная форма производства экономическая система нуждается в координации, которая совершается путем самоорганизации и внешней организации, протекает спонтанно, самопроизвольно, под действием внутренних потребностей, по рыночным сигналам, но с применением тех или иных регуляторов. Она охватывает вертикальные и горизонтальные связи.

В России происходит смена экономической системы. Страна переходит от командной к смешанной экономике, основанной на рыночных отношениях. В этом собственно состоит суть проводимых экономических реформ.

2.3. ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ИНСТИТУТЫ

В экономической системе выделяют ее институциональный строй, состоящий из многообразия институтов и институций. Институты истолковываются как различные государственные и общественные организации и установления – права собственности, предпринимательские формирования, коммерческие и некоммерческие фирмы, корпорации, объединения, правительство, государство, законодательство, профсоюзы, другие структуры. К институтам примыкают институции, представляющие собой неписанные установления – мотивы поведения, жизненные позиции, общественное мнение, стиль жизни, привычки, склонности, репутацию, нравственный долг, солидарность, неформальные деловые связи.

Институциональные единицы и установления образуют среду, в которой приходится жить и действовать хозяйствующим субъектам. По своей сути они могут быть явлениями как экономического, так и неэкономического порядка (рис. 2.6).

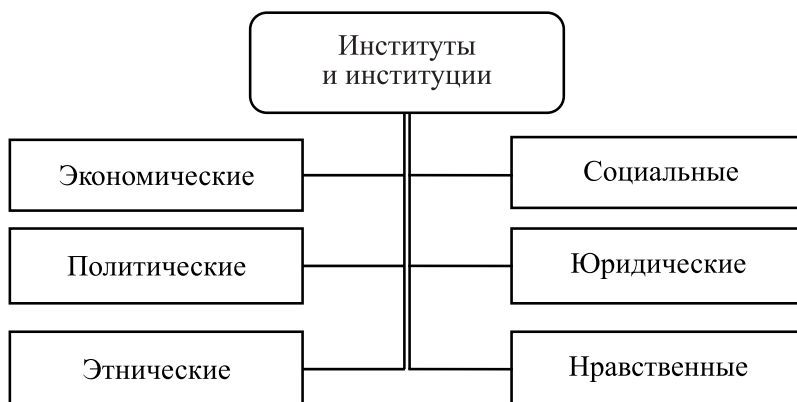


Рис. 2.6. Система институционального строения общества

Так, помимо чисто экономических институтов и институций хозяйственная жизнь испытывает на себе влияние социальных институтов, например, классового устройства общества, образования, здравоохранения. Свое воздействие на экономику оказывают политические институты, в том числе политические партии, правительство, местные органы власти.

Институт характеризуется прежде всего как та или иная форма общественного устройства. Скажем, американский экономист У. Гамильтон определял институт как вербальный символ, который описывает пучок социальных обычаев, подчеркивая тем самым, что институт выражается в форме мышления, закреплённой в обычаях или привычках народов, их социальных слоев.

По мнению Д. Шеклера, институтами являются демократия, фундаментализм, классическое образование, денежная экономика, равно как процедуры, общее согласие, договоренности. С помощью института экономисты пытаются повернуть экономическую теорию к нуждам и социальным проблемам, использовать ее в качестве инструмента реформ.

В современной экономической системе институты играют роль координаторов хозяйственной деятельности. Например, институты направляют и контролируют коллективные действия людей. Базируясь на отношениях собственности, коллективные действия предполагают наличие определенных правовых норм и правил. Их легко регулировать посредством судебных решений. В этом случае коллективные действия ограничивают индивидуальные, подчиняя последние себе.

Другой вид института – сделка. Сделки являются неперенным атрибутом хозяйственной деятельности людей. Поэтому, классифицировав их на торговые, управленческие и ратионирующие, можно проследить за отношениями сторон. Каждая сделка выражает акт согласия, порождая определенную ценность и создавая гарантию ожиданий, заключенную в каждом контракте.

Социальные институты имеют большое значение для современного общества. Поэтому большая часть институтов призвана уменьшать негативные последствия нерациональных коллективных решений или поведения. Для этого используются права собственности, транзакционные издержки, контрактные отношения, экономика права и общественного выбора.

Под системой прав собственности понимается множество норм, регулирующих доступ к редким ресурсам. Эти нормы устанавливаются не только государством, но и обычаями народов, их моралью, религией и другими социальными механизмами. К основным элементам системы прав собственности относят: право на исключение из доступа к ресурсу других агентов; право на пользование ресурсом; право на получение дохода от пользования ресурсом; право на передачу всех предыдущих полномочий.

Транзакционные издержки связывают с издержками пользования рыночным механизмом, любыми видами издержек, сопровождающих взаимодействие экономических агентов. Известна следующая

классификация транзакционных издержек: издержки поиска информации; издержки ведения переговоров; издержки метрологии; издержки по защите прав собственности; издержки оппортунистического поведения¹.

Экономика права исследует вне рыночные формы поведения, в частности, преступность. Она исходит из того, что агенты ведут себя как рациональные максимизаторы при принятии любых рыночных или нерыночных решений. Например, нарушать или не нарушать закон при выполнении какой-либо хозяйственной операции, апеллировать или нет в судебную инстанцию по поводу свершившегося или, наоборот, не свершившегося действия. Здесь вся правовая система рассматривается в качестве механизма-регулятора по распределению редких ресурсов.

Общественный выбор представлен концепцией Д. Норта, опирающейся на понятия институтов и институциональной динамики и являющейся попыткой объяснить самые общие закономерности развития человеческого общества. В составе институтов выделяются: неформальные ограничения и традиции; формальные правила; механизмы принуждения, обеспечивающие выполнение правил.

К неформальным институтам относятся традиции, обычаи, разного рода условности, принятые в обществе. Неформальные институты складываются спонтанно, на базе опыта предшествующих поколений, специально не разрабатываются и не сохраняются.

К формальным институтам относятся разного рода законодательные акты: конституция, законы, судебные и административные решения. Они разрабатываются людьми, активно применяются и могут быть изменены. Формальные институты часто создаются, чтобы служить интересам тех, кто контролирует институциональные изменения в рыночной экономике. Погоня за собственными интересами одних может иметь негативный эффект у других.

Механизмы принуждения призваны обеспечить выполнение установленных норм и правил. Они связаны с судебной системой, милицией, полицией, прокуратурой и пр.

Общественные институты, реализующие идеологические и духовные потребности, часто влияют на общественные организации и экономическое поведение. Попытки государства манипулировать общественными институтами, допустим, нормами, в своих целях часто оказывались безуспешными. Примером может служить воспитание советских людей в духе морального кодекса строителя коммунизма.

Институты можно рассматривать как общественный капитал, который может меняться через обесценение и новые инвестиции. Формальные законы могут меняться быстро, но принуждение и неформальные правила меняются медленно. И здесь примером может служить Россия, приспособляющаяся для рыночной модели подходящие экономические институты капитализма. Неформальные правила, нормы, обычаи не создаются властями, часто они развиваются стихийно.

Институты медленно приспособляются к изменениям окружающей обстановки, поэтому институты, бывшие эффективными, становятся неэффективными и остаются таковыми продолжительное время, так как трудно повернуть общество с исторического пути, определенного много времени назад.

В современных западных обществах уже сложились системы договорного права, взаимных обязательств, гарантий, торговых марок, сложные системы мониторинга и эффективные механизмы введения законов в жизнь. В результате всего этого обслуживание сделок поглощает огромные ресурсы (хотя в расчете на одну сделку эти издержки невелики), но производительность, связанная с выигрышем от торговли, возрастает еще больше, благодаря чему западные общества получили возможность быстро расти и развиваться.

Возрастающая специализация и разделение труда вызывают необходимость развития институциональных структур, которые позволяют людям предпринимать действия, построенные на сложных отношениях с другими людьми – сложные как с точки зрения индивидуальных знаний, так и с точки зрения временной протяженности. Развитие сложной сети социальных взаимосвязей было бы невозможным, если бы подобные институциональные структуры не снижали неопределенность, связанную с такими ситуациями. Институциональная надежность имеет принципиальное значение, поскольку она означает, что, несмотря на постоянное расширение сети взаимозависимости, обусловленное ростом специализации, мы можем быть уверены в результатах, которые неизбежно становятся все более удаленными от круга наших индивидуальных знаний.

Высокие транзакционные издержки очень часто ассоциируются со слабыми институтами (слабое общественное принуждение в выполнении законов), но высокие транзакционные издержки также могут быть связаны и с сильными институтами, которые оставляют агентам мало прав. Главная цель при выборе институтов состоит в минимизации транзакционных издержек. Добровольный обмен будет базироваться на большем доверии, если правительство минимизирует транзакционные издержки путем создания и прояснения прав собственности.

¹ Оппортунистическое поведение определяется как преследование собственного интереса, доходящее до вероломства. Речь идет о любых нарушениях взятых на себя обязательств.

Эффективность способов координации необходимо рассматривать не с точки зрения нормативных оценок (плохо или хорошо), а с точки зрения экономии транзакционных издержек. Конечно, это не единственный критерий, но он помогает понять, почему попытка построить все общественное производство по типу фирмы или «единой фабрики» оказалась несостоятельной. Произошло это потому, что регулирование из центра сопровождается огромными транзакционными издержками, обусловленными невозможностью сосредоточить всю рассеянную в обществе информацию о ресурсах, предпочтениях потребителей и т.д. в едином центре.

СЕМИНАРСКОЕ ЗАНЯТИЕ

Вопросы для обсуждения

1. Содержание и типы экономических систем:
 - понятие экономической системы;
 - альтернативные взгляды на сущность экономической системы;
 - общие законы функционирования и развития экономической системы;
 - основные типы экономических систем;
 - роль отношений собственности в определении типа экономической системы.
2. Экономические системы:
 - нацеленность экономической системы на получение благ;
 - общие моменты любой экономической системы;
 - цивилизационный подход к пониманию экономической системы;
 - формационный подход к пониманию экономической системы;
 - новые подходы к пониманию экономических систем.

Рекомендуемая литература

- Конституция Российской Федерации. М., 2013. Ст. 7.
- Сажина М.А., Чибриков Г.Г.* Экономическая теория: учеб. для студентов вузов. 2-е изд., перераб. и доп. М., 2009.
- Сидоров В.А.* Общая экономическая теория. М., 2010.
- Экономическая теория. Кейсы из российской практики. Бакалавриат: учеб. пособие для студентов / под ред. Н.Н. Думной, М.А. Эскиндарова. М., 2009.
- Худокормов А.Г.* Экономическая теория: новейшие течения Запада: учеб. пособие для студентов вузов. М., 2012.
- Экономическая теория: учеб. для бакалавров / под ред. Е.Н. Лобачевой. 3-е изд., перераб. и доп. М., 2012.

Темы рефератов и докладов

1. Экономическая система и экономическое развитие.
2. Модели экономических систем.
3. Смешанная экономическая система.
4. Нацеленность экономических систем на производство благ.
5. Личный интерес как движущая сила экономического развития

Термины и понятия

Административно-командная система	Смешанная экономика
Благо	Типы экономических систем
Воспроизводство	Традиционная система
Институциональные единицы	Частные блага
Многоукладная экономика	Чистый капитализм
Модели экономических систем	Экономика свободной конкуренции
Неэкономические блага	Экономическая система
Общественные блага	Экономические институты
Рыночная экономическая система	Экономические институции

Контрольные вопросы и задания

1. Что представляет собой экономическая система общества?
2. Каковы основные элементы экономической системы?

3. В чем заключены основные проблемы экономической системы?
4. Как решаются основные хозяйственные проблемы в рамках различных экономических систем?
5. Что подразумевается под традиционной экономической системой?
6. Какие причины определяют экономическую неэффективность административно-командной системы?
7. Какими чертами характеризуется смешанная экономика?
8. Как определяются объемы и составы производимых благ в различных экономических системах?
9. Какую роль в производстве играют экономические институты?
10. В чем практически реализуются экономические системы?
11. Охарактеризуйте экономику России с точки зрения экономической системы.
12. В чем заключаются сложности переходного процесса?

З а д а ч а

При каждой из показанных в таблице технологий экономика выпускает требуемый объем продукции:

Фактор производства	Цена за единицу фактора, ден. ед.	Технология 1	Технология 2	Технология 3
Труд	6	10	4	6
Земля	8	4	8	4
Капитал	4	4	8	10
Предпринимательская способность	4	8	4	4

Предположим, что экономика считается эффективной, если она производит продукта на 80 денежных ед. Какую технологию выберет экономика при данных ценах на ресурсы? Если цена на труд упадет в 2 раза, на какой технологии остановит свой выбор экономика?

3. ПРОЦЕСС ПРОИЗВОДСТВА

Всякая экономическая система не может существовать вне производства. Оно пронизывает все нити хозяйственного процесса. Именно производству человечество обязано своим развитием.

Основные вопросы темы

1. Общественный характер производства.
2. Натуральное и товарное производство.
3. Производство и эффективность.

3.1. ОБЩЕСТВЕННЫЙ ХАРАКТЕР ПРОИЗВОДСТВА

Производство является естественным условием человеческой жизни, образуя его материальную основу. Производство представляет собой деятельность по созданию материальных и нематериальных благ (рис. 3.1).

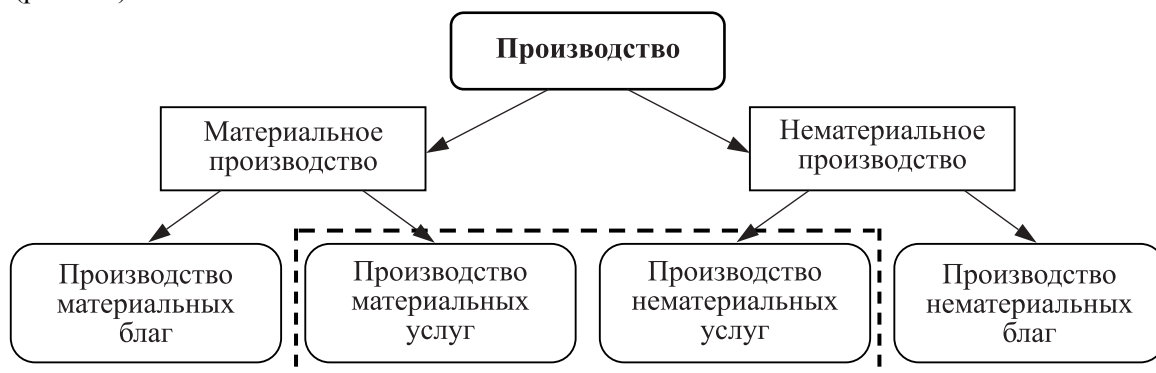


Рис. 3.1. Структура производства

В конечном счете производство сводится к «обмену веществ» между природой и обществом с целью удовлетворения потребностей людей. Общественное производство включает две стороны: 1) процесс взаимодействия человека с природой и 2) совокупность отношений, возникающих между людьми в процессе этого взаимодействия. Различают две стороны производства – производительные силы и производственные (экономические) отношения. Во взаимодействии они образуют способ производства, характерный для данной стадии развития общества (рис. 3.2).

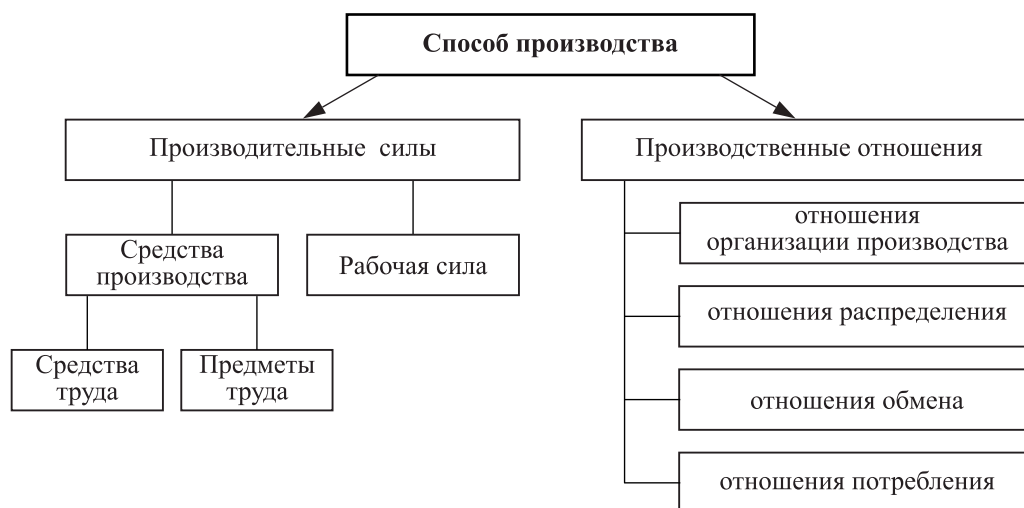


Рис. 3.2. Схема способа производства

Производительные силы раскрывают содержание способа производства. Они характеризуют степень воздействия людей на природу при изготовлении благ. В них отражено отношение между обществом и природой. В структуру производительных сил входят работники, средства производства, средства труда и предметы труда.

То, чем человек воздействует на предмет труда, является средствами труда. Средства труда – это предметы или орудия труда, используемые людьми для производства жизненных благ. Будет ли данная вещь средством труда или орудием труда зависит от того, как человек ее будет использовать. Средства труда подразделяются на активные и пассивные. Активными являются машины, станки, автоматизированные линии, оборудование. То есть все механические приспособления, которые непосредственно

участвуют в процессе производства. Их еще называют орудиями производства. К пассивным относят здания сооружения – все те средства труда, которые способствуют процессу производства, но сами прямо в нем не участвуют. Всеобщим средством труда является земля. Средства труда переносят свою стоимость на создаваемый продукт по частям, по мере своего износа. С помощью средств труда люди воздействуют на предметы труда.

В широком смысле к средствам труда относят все материальные условия труда. Сюда включают землю, производственные здания, сооружения, дороги, связь и т.п.

Предметы труда – все то, на что направлен труд человека, что подвергается обработке. Предметы труда либо даны природой, например – уголь, нефть, либо являются продуктами труда – древесина, лен, хлопок. Поэтому предметы труда разделяются на два вида: непосредственно добываемые в природе и сырье или сырой материал. Предметы труда участвуют в процессе производства один раз, поэтому сразу переносят свою стоимость на созданный продукт. Например, в результате переработки 1 т нефти получают 700 кг мазута. Стоимость использованной нефти включается, наряду с другими затратами, в стоимость мазута. С развитием общества круг предметов труда увеличивается, меняется его структура, он становится разнообразнее.

Совокупность средств труда и предметов труда, используемых в процессе производства жизненных благ, образует средства производства. Они являются частью национального богатства страны. Средства производства имеют стоимостную оценку. Соединяясь в процессе труда с рабочей силой, средства производства создают необходимые людям жизненные блага.

Рабочая сила представляет собой способность человека к труду, являясь совокупностью его физических и духовных сил, применяемых в процессе производства. Другими словами, рабочая сила характеризует возможности экономически активного, трудоспособного населения. С развитием орудий производства развивается и способность человека к труду, совершенствуются его навыки, накапливается опыт, растет умение.

Средства производства и труд человека неразрывно связаны. Они не могут существовать друг без друга. В этом единении выступает совокупный труд, состоящий из прошлого труда и живого труда. Прошлый труд воплощен в орудиях труда. Их создают люди и используют много лет. Живой труд представлен непосредственным процессом труда. Поэтому всякий труд соединяет в себе прошлый и настоящий труд.

Человек приспособляет предметы труда для удовлетворения своих потребностей. С их помощью он создает пищу, одежду, жилище и другие материальные блага, называемые предметами личного потребления. Кроме этого создаются и предметы производственного потребления. К ним относят орудия труда, вспомогательные материалы, сырье и прочие средства производства.

Такая дифференциация позволяет сделать два существенных вывода:

- 1) всякий труд является производительным;
- 2) процесс труда является процессом производства.

Что касается производственных (экономических) отношений, то они составляют общественную форму производства. Как уже отмечалось, это отношения людей между собой в процессе производства, а также распределения, обмена и потребления благ.

Производственные отношения базируются на формах собственности в отношении средств производства, на разграничении людей по социальным группам и формам распределения продуктов. В условиях господства частной собственности на средства производства низшие социальные слои вынуждены работать на тех, кто владеет машинами, механизмами, производственными зданиями и сооружениями.

В условиях общественной собственности на средства производства, когда общество в полном составе владеет ими, нередки случаи уравниловки. Но здесь каждый работает на себя, на свое общество. История знает обе формы собственности. Считается, что наилучшим из возможных вариантов является умелое их сочетание.

Отношения распределения определяются отношениями производства. Распределение связывает производство и потребление. Существуют личное и производственное потребление. Личным потреблением называется удовлетворение потребностей человека в пище, одежде, крове и т.д. К производственному потреблению относят использование средств производства для создания материальных благ.

Распределение продуктов труда зависит от принадлежности средств производства. Если средства производства находятся в частной собственности, то распределение продуктов труда удовлетворяет лишь потребности этих собственников и отчасти – наемный персонал. Если же средства- производства сосредоточены в руках общества, то и продукты труда распределяются в интересах всего общества.

Отношения обмена также определяются характером производства. В зависимости от отношений производства обмен может быть планомерным либо стихийным. Помимо того, он может быть связан с прямым распределением, а также иметь формы товарных операций.

Отношения потребления являются одной из важнейших форм экономических отношений. Потребление не существует вне производства и наоборот. Если даже представить себе обратное, то теряет всякий смысл как сам процесс производства, ибо вне потребления нет производства, так и процесс потребления, поскольку без производства нечего потреблять.

Таким образом, производство, распределение, обмен и потребление являются единым, всепоглощающим процессом воспроизводства. Базой для единства выступают здесь отношения собственности на средства производства. Следовательно, сами производственные отношения определяются индивидами, обладающими этой собственностью. В последующем эти отношения распространяются на всю систему отношений в сферах производства, распределения, обмена и потребления, определяя их характер. Более того, производственные отношения формируют социальную структуру всего общества, разделяя или объединяя его.

Характер и уровень развития производительных сил определяют экономические взаимоотношения людей. Общественной формой развития производительных сил выступают производственные отношения. Так что производственные отношения всегда существуют во взаимосвязи с производительными силами.

В процессе производства большая роль отводится факторам производства. Под факторами производства понимаются условия производственной деятельности. В более узкой трактовке факторы производства представлены первичными ресурсами, становящимися элементами процесса производства. Они поступают в экономическую систему извне. Экономическая наука знает два подхода к классификации факторов производства (рис. 3.3).

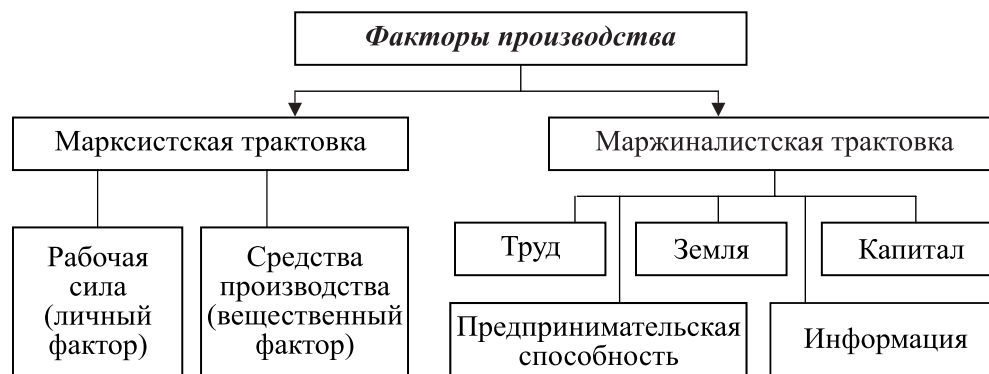


Рис. 3.3. Различные подходы в выделении факторов производства и их классификация

Марксистская политическая экономия в качестве факторов производства выделяет рабочую силу, предмет труда и средства труда. Рабочая сила является личным фактором производства. Предмет труда и средства труда, воплощаясь в средствах производства, образуют вещественные факторы. Личные и вещественные факторы, объединяясь, образуют сложную систему отношений. В ней ведущую роль играют отношения собственности, которые формируют общественный принцип производства, распределения, обмена и потребления. Маржиналистская¹ классификация к факторам производства относит землю, труд, капитал, предпринимательскую способность и информацию.

В качестве естественного фактора выступает земля. Под фактором «земля» понимаются все естественные ресурсы: природные ископаемые, леса, земли сельскохозяйственного назначения, все природные богатства, которые могут быть задействованы в производственном процессе. Считается, что количество этого фактора условно фиксировано, а спрос на него является производным, т.е. зависит от спроса на производимую с его помощью продукцию. Этот фактор, в отличие от других, не является результатом человеческой деятельности.

Труд – важнейший фактор производства. Он может быть квалифицирован как процесс сознательной целесообразной деятельности человека, с помощью которой он видоизменяет предметы природы и приспособляет их для удовлетворения своих потребностей. По определению У. Джевонса², труд есть всякое умственное или физическое усилие, предпринимаемое частично или целиком с целью достичь какого-либо результата, не считая удовлетворения, получаемого непосредственно от самой

¹ Маржинализм – направление экономической мысли, основанное на использовании предельных (дополнительных) величин для исследования экономических законов и категорий.

² Уильям Стэнли Джеванс (1835–1882) – английский экономист, профессор политической экономии в Манчестере и Лондоне, основатель математической школы в политической экономии, один из основоположников теории предельной полезности.

проделанной работы. Процесс труда включает три момента: сам труд, предмет труда и средства труда, с помощью которых человек воздействует на предмет труда. Труд олицетворяет рабочую силу и ее носителей – работников. В современном мире большое значение играет квалификация рабочей силы. Чем выше квалификация рабочей силы, тем большим потенциалом обладает ее носитель, тем выше уровень создаваемых таким трудом жизненных благ. Труд может быть классифицирован следующим образом (рис. 3.4).

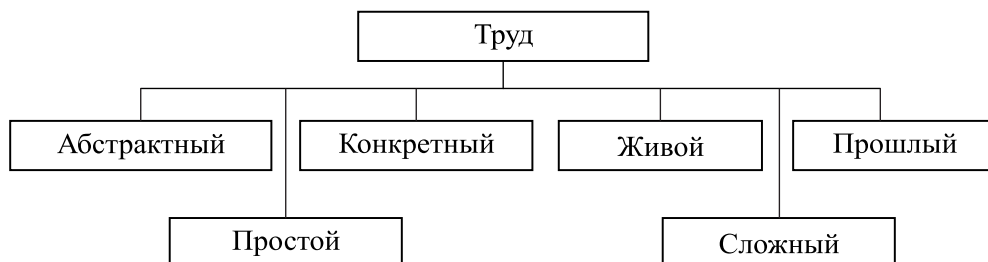


Рис. 3.4. Виды труда

Абстрактный труд представляет собой затраты физиологической энергии товаропроизводителей, не учитывающие конкретных условий товарного производства. Согласно трудовой теории стоимости абстрактный труд создает стоимость товара.

Конкретный труд связан с затратами энергии в определенной полезной форме, создающей потребительную стоимость. Конкретный труд образует диалектическое единство с абстрактным трудом. В условиях рынка конкретный труд является частным трудом, а его общественный характер выражается через абстрактный труд. Здесь, однако, имеется противоречие, которое выражается в общественном характере производства и частнокапиталистической форме присвоения.

Живой труд – затраты умственной и физической энергии человека, направленные на создание материальных и духовных благ. Он делится на необходимый и прибавочный.

Прошлый труд – овеществленный труд, воплощенный в средствах производства и предметах потребления.

Труд, производящий товары, является простым, если он не требует специальной подготовки. К нему относится труд неквалифицированных работников. Сложным трудом является всякий труд, для осуществления которого работника необходимо специально готовить. Сложный труд – это квалифицированный труд. Он может быть выражен умножением простого труда.

Капитал как фактор производства подразумевает материальные и нематериальные активы, созданные людьми: здания, сооружения, оборудование, машины, механизмы, инструменты, транспортные средства, компьютерные программы, патенты, права собственности и проч., а также денежные средства, используемые в процессе производства. Это одна из самых сложных экономических категорий.

Предпринимательская способность – набор качеств и умений человека, позволяющий ему рационализировать сочетание ресурсов для процесса производства. Это особый вид человеческого капитала, представленного деятельностью по комбинированию всех факторов производства. Он связан со способностью принимать разумные последовательные решения, создавать и применять новшества в условиях риска и неопределенности. Предпринимательская способность реализуется в умении организовать дело.

Земля, труд, капитал, предпринимательская способность являются традиционными факторами производства. К новым факторам производства относится информация. Посредством информации обеспечивается повышение эффективности использования нематериальных рычагов в производстве. Информация систематизирует знания, способствует принятию наиболее выгодных решений для целей производства, оптимизирует маркетинговые стратегии.

Каждая экономическая система по-разному наделена факторами производства. Различия в относительной избыточности факторов производства определяются показателем, называемым факторонасыщенность. Он определяет ресурсный потенциал общества. Можно определить также и относительную интенсивность использования различных факторов в процессе производства. Такой показатель называется фактороинтенсивностью. Результат покажет уровень технологического развития общества.

Показатель факторонасыщенности определяет обеспеченность страны факторами производства.

Экономика имеет избыток фактора, если отношение общего количества одного фактора к общему количеству другого фактора, имеющихся в ее распоряжении, выше, чем то же соотношение в другой экономической системе.

Показатель может быть определен двумя способами: через абсолютные размеры факторов производства и через их относительные цены. В соответствии с первым вариантом эта ситуация выражается соотношением имеющегося количества капитала и труда, скажем, в России и Польше:

$$\frac{T_k^P}{T_L^P} > \frac{T_k^П}{T_L^П},$$

где $T_L^P, T_L^П$ – общее количество труда, имеющегося в России и Польше; $T_k^P, T_k^П$ – общее количество капитала, имеющегося в России и Польше.

Таким образом, сравниваются не абсолютные количества капитала и труда, а их значения на единицу другого фактора. Тогда страна с меньшим абсолютным количеством капитала, например, Россия, может иметь его избыток по сравнению с другой страной – Польшей, если T_k^P в России превосходит $\frac{T_k^П}{T_L^П}$ в Польше.

В соответствии со вторым подходом страна имеет приток какого-либо фактора, если соотношение цены одного фактора к цене другого фактора у нее ниже, чем в другой стране:

$$\frac{P_k^P}{P_L^P} > \frac{P_k^П}{P_L^П},$$

где $P_k^P, P_k^П$ – цена капитала в России и Польше; $P_L^P, P_L^П$ – цена труда в России и Польше.

Поскольку цена капитала выражается через процентную ставку (r), а цена труда – через заработную плату (w), то отношение P_k/P_L равно соотношению r/w .

Указанные два способа определения факторонасыщенности позволяют выявить предложение и спрос не только на факторы производства, но и непосредственно на товары, которые производятся с их участием, так как спрос на факторы производства зависит от спроса на конечные товары.

Фактороинтенсивность – показатель, дающий представление об относительных затратах факторов на производство единицы какого-либо товара.

Какой-либо товар является капиталоемким, если отношение капитала и труда, используемое в его изготовлении, больше такого же соотношения капитала и труда, используемого в производстве другого товара. Например, если для производства 1 т алюминия требуются четыре единицы капитала ($K = 4$) и четыре единицы труда ($L = 4$), то соотношение $K/L = 1$. В то же время для производства 1 т пшеницы требуются две единицы капитала ($K = 2$) и двенадцать единиц труда ($L = 12$). Тогда отношение $K/L = 1/6$. Так как для производства 1 т алюминия $K/L = 1$, а 1 т пшеницы $K/L = 1/6$, следовательно, алюминий является капиталоемким товаром, а пшеница – трудоемким.

В рыночном хозяйстве совокупные возможности факторов производства образуют производственный потенциал. Когда одних факторов оказывается недостаточно, их заменяют другими факторами. Например, нехватку капитала можно компенсировать дополнительным привлечением труда и наоборот. В этом проявляется способность факторов к взаимозаменяемости. В этом случае говорят о действии экономического закона замещения факторов производства. Результатом его действия является повышение эффективности производства.

В основе поступательного развития производства лежат сдвиги в производительных силах. Стремясь произвести больше и лучше, люди совершенствуют средства и орудия труда, а через них и предметы труда. Это приводит к изменениям в производственном облике работников.

Новое состояние производительных сил сказывается на производственных отношениях. Они также претерпевают преобразования, приспосабливаются к новым условиям.

Производственные отношения зависимы от производительных сил. Если они соответствуют последним, то открывают простор для их развития и, стало быть, простор для развития производства. Если же они устаревают, то превращаются в тормоз хозяйственной деятельности.

Производство носит общественный характер. Люди трудятся, организуют производственную деятельность сообща. Работники, так или иначе, связаны в работе друг с другом, взаимно зависимы, действуют на базе широкого разделения труда.

Существует естественное разделение труда (по полу и возрасту людей) и общественное разделение труда, вызванное развитием производства.

Общественное разделение труда находится в постоянном развитии. За счет этого растут производственные возможности.

С позиций масштабности вычлениют три его уровня: общее, частное и единичное.

Общее разделение труда, когда подразумевают взаимодействие крупных сфер и отраслей деятельности: производственную и непроизводственную сферы, промышленность, сельское хозяйство, строительство, транспорт и различные виды труда (физический, умственный, квалифицированный и неквалифицированный, ручной и машинный).

Частное – распределение деятельности внутри крупных сфер, между более узкими отраслями и подотраслями (добывающая и обрабатывающая промышленность, растениеводство и животноводство).

Единичное – разделение труда внутри предприятий, цехов, участков.

Существуют также территориальное, международное, профессиональное и другие виды разделения труда.

Производство нуждается в инфраструктуре. Под инфраструктурой, как правило, понимают комплекс производственных и непроизводственных отраслей, обеспечивающих условия воспроизводства. К инфраструктуре относят обслуживающую сферу, те отрасли и организации, которые создают общие условия для производственной деятельности, а также производственную инфраструктуру, куда входят дороги, связь, водопроводы, энергетические и гидротехнические сооружения, порты, аэродромы, газопроводы, хранилища, телекоммуникации, научно-исследовательские и проектно-конструкторские учреждения.

Помимо производственной существует инфраструктура институциональная (подготовка кадров) и социальная, обеспечивающая социально-бытовое обслуживание производства (школы, больницы, клубы, магазины). Различают также информационную инфраструктуру и инфраструктуру сферы услуг. Инфраструктура информационная представляет собой совокупность каналов и хранилищ информационных технологий, правовой и финансово-экономической базы деятельности информационного сообщества, а также других методов и средств, обеспечивающих информационную деятельность. Инфраструктура сферы услуг выражается в комплексе видов деятельности, обслуживающих производство и реализацию услуг, включающих торговую, транспортную, маркетинговую и информационную составляющие.

Понятие инфраструктуры может быть применимо ко многим экономическим процессам и явлениям. Своеобразной инфраструктурой обладает рынок, о чем будет сказано позже.

Россия страдает от недостаточной развитости современной инфраструктурной системы. Например, нехватка собственных портовых сооружений для транспортировки нефти за границу заставляет пользоваться портами соседних государств, что увеличивает затраты.

3.2. НАТУРАЛЬНОЕ И ТОВАРНОЕ ПРОИЗВОДСТВО

Производство существует в натуральном и товарном видах. Когда-то люди не имели представления ни о товаре, ни о деньгах. Первоначально производство протекает всецело в натуральной форме. Натуральное производство господствовало в первобытную эпоху, преобладало при рабовладении и феодализме. Оно складывалось из разрозненных, слабо связанных между собой хозяйств. Производство носило замкнутый характер. Все, в чем люди нуждались, производилось на месте, имелось в «натуре». Обращение к рынку требовалось в редких случаях.

Постепенно, по мере развития производительных сил, натуральные отношения вытесняются товарным производством, создающим лучшие условия для применения более совершенных средств производства и роста производительности труда. Внедрение товарного производства в систему хозяйственной деятельности считается крупным достижением человеческой цивилизации. В современных условиях оно представляет ведущую форму экономических отношений.

Товарное производство есть процесс изготовления продуктов не для себя, а для обмена путем купли-продажи. При этом потребности людей, предприятий удовлетворяются через посредство рынка.

Главным признаком товарных связей является соблюдение принципа эквивалентности. Он означает равенство в обмене.

Товарное производство существует примерно 7–8 тыс. лет. Оно появилось на заре человечества, при переходе общества от первобытного состояния к классово-сословным отношениям. Его возникновение обусловлено двумя причинами: 1) общественным разделением труда; 2) появлением многих обособленных собственников в период перехода от первобытнообщинной собственности к различным формам частной собственности. Разделение труда вызывает рассредоточение производства по специализированным группам изготовителей. В силу этого возникает необходимость в обмене. Удовлетворение потребностей не может обходиться без обмена.

В свою очередь наличие многих собственников придает обмену товарный, т.е. эквивалентный характер. Любой другой вид обмена не может устроить собственников, потому что может привести к потере выгоды.

Хотя товарные отношения в современных условиях имеют почти всеобъемлющее распространение, они не отвергают на чисто наличия натуральных форм. Пережитки натурального хозяйства сохраняются по сей день. В ряде развивающихся стран натуральные связи продолжают преобладать. Даже при развитой экономике они полностью не исчезают. Например, существует личное подсобное хозяйство, продукция которого в основном используется для собственного потребления, а не на продажу.

Товар – это продукт труда, предназначенный для обмена путем купли-продажи. Как продукт обмена он должен обладать двумя свойствами – быть потребительной стоимостью и стоимостью. Потребительная стоимость выражает способность товара удовлетворить какую-либо потребность людей. Так, хлеб нужен как продукт питания, а книга удовлетворяет потребность в «духовной пище». Другое свойство товара (стоимость) свидетельствует о его способности обмениваться в определенной пропорции на другой товар. Обмен совершается, как правило, через посредство денег – продал свой товар за определенную денежную сумму, купил за деньги другой товар. Меновая стоимость ассоциируется с ценностью. Ценность – это то, что несет в себе определенную значимость, важность. Экономическая ценность – это благо, которое обладает определенным достоинством для участников хозяйственной жизни, получает их положительную оценку, чего-то стоит на рынке.

Обычно стоимость товара определяется суммой денег. Его денежное выражение носит название цены. То есть цена является денежным выражением стоимости.

В науке сложились разные точки зрения по поводу содержания категории стоимости. Сначала в экономической науке появилась трудовая теория стоимости. Она была обоснована в работах классиков А. Смита, Д. Рикардо, Дж. Милля¹ и опиралась на ряд общих принципов:

- а) труд является источником богатства;
- б) потребительная стоимость дополнялась меновой стоимостью, причем последняя являлась главным предметом анализа;
- в) величина меновой стоимости определялась естественной ценой, которая формировалась независимо от соотношения спроса и предложения на основе объективных условий производства;
- г) естественная цена независима от спроса и предложения только в отношении воспроизводимых товаров, т. е. товаров, предложение которых может неограниченно увеличиваться;
- д) цены на невозпроизводимые товары, отражая степень их относительной редкости, имеют монопольный характер и формируются в зависимости от соотношения спроса и предложения.

Согласно трудовой теории стоимости эта категория имеет объективный характер. Стоимость товара создается в процессе производства, представляет собой результат труда, измеряется затратами общественно необходимого рабочего времени, т.е. того времени, которое требуется обществу в среднем на производство данного товара. Например, на изготовление одного товара потрачено 20 ч среднеобщественного рабочего времени, а на производство другого – 40 ч. В этом случае обмен может состояться в пропорции 2:1 (две единицы первого товара на одну единицу другого).

Различные товаропроизводители затрачивают на производство одного и того же товара разное количество времени. Из-за этого товары имеют неодинаковую индивидуальную стоимость. Общественная же стоимость товара – это стоимость, которая определяется общественно необходимым временем, требуемым для его производства. Общественно необходимое рабочее время есть то время, которое требуется для изготовления определенного товара при общественно нормальных условиях производства, определяемых средним уровнем технической оснащенности, средней умелости и интенсивности труда.

Различают интенсивность труда и производительность труда. В основе эффективности производства лежит производительность труда. Общеизвестно, что производительность – самое важное, самое главное для роста и совершенствования производства, для обновления всего общественного строя. На ее базе происходит рост прибавочного продукта.

Производительность труда выражает результативность трудовых затрат. Она показывает, сколько продукции выпускается в расчете на одного работающего за определенное время. Расчет ведется по формуле

$$ПТ = \frac{П}{T},$$

где $П$ – объем произведенной продукции; T – численность работающих.

¹ Адам Смит (1723–1790) – шотландский экономист, один из основоположников современной экономической теории.

Давид Рикардо (1772–1823) – английский экономист, классик политической экономии, последователь и одновременно оппонент А. Смита, выявил закономерную в условиях свободной конкуренции тенденцию нормы прибыли к понижению, разработал законченную теорию о формах земельной ренты, развил идеи А. Смита о том, что стоимость товаров определяется количеством труда, необходимого для их производства, и разработал теорию распределения, объясняющую, как эта стоимость распределяется между различными классами общества.

Джон Стюарт Милль (1806–1873) – британский философ, экономист и политический деятель, внес значительный вклад в развитие политической экономии, отстаивал концепцию индивидуальной свободы в противоположность неограниченному государственному контролю. Милль утверждал, что политическая экономия для государства есть то же самое, что и экономика домашнего хозяйства для семьи. Двумя главными объектами политэкономии, по его мнению, являются потребление общества и обеспечение предложения, от которого это потребление зависит.

Предположим, на предприятии, где производственный персонал составляет 300 чел., за сутки произведено 16 500 чугуновых болванок. Тогда суточная производительность труда работников предприятия составит $16\,500 : 300 = 55$ болванок.

Производительность труда связана с конкретной стороной труда и выражает конкретный, живой труд. В свою очередь абстрактный труд производит в единицу времени одинаковую стоимость. Например, если за 8 ч рабочего времени один рабочий производит 100 пар обуви, а второй 200 пар, то стоимость этих партий будет одинаковой, составляя 8 ч труда, между тем производительность труда окажется различной. У второго рабочего она выше в два раза (сравним 100 пар обуви / 8 ч = $12,5$ пар в час, 200 пар обуви / 8 ч = 25 пар в час), в то время как стоимость пары обуви при этом понижается (8 ч / 100 пар обуви = $4,8$ мин. на одну пару в первом случае и 8 ч / 200 пар = $2,4$ мин. на одну пару обуви во втором).

Экономическая история человечества связана с поступательным ростом производительности труда, протекающего на почве совершенствования производства. Этот объективный процесс нашел отражение в действии экономического закона повышающейся производительности труда.

Предприятия преследуют экономические интересы и выгоды, стремятся использовать все факторы и резервы роста производительности труда. Главные средства – научно-технический прогресс, использование достижений науки и техники. Вместе с тем существенный результат удается получить за счет материальной заинтересованности в работе, повышения образованности и квалификации работников, прогрессивных форм организации производства, укрепления трудовой дисциплины, лучшего использования природных условий.

В западной экономической литературе уделяют внимание закону убывающей производительности труда. Закон убывающей предельной производительности (убывающей отдачи) утверждает, что с ростом использования какого-либо производственного фактора (при неизменности остальных) рано или поздно достигается такая точка, в которой дополнительное применение переменного фактора ведет к снижению относительного и далее абсолютного объемов выпуска продукции.

Его суть состоит в том, что при неизменности прочих ресурсов последовательное увеличение только численности работников будет давать уменьшающийся прирост продукции. Неизбежен такой момент, когда прирост вообще прекратится, а затем начнет снижаться. Существуют предельные затраты труда, по достижению которых предприниматель вынужден прекратить дополнительный найм работников.

Закон убывающей предельной производительности носит относительный характер. Во-первых, он применим на краткосрочном отрезке времени. Во-вторых, технический прогресс постоянно раздвигает его границы. Первые порции труда, присоединяемые к заданному объему капитала, обеспечивают рост выпуска, опережающий рост количества вовлекаемого в производство труда. Это продолжается до достижения технологически оптимального соотношения труда и капитала. Дальше рост выпуска начинает отставать от роста количества применяемого труда.

Интенсивность труда определяется затратами труда в единицу времени, а производительность труда – количеством продуктов, произведенных в единицу времени. Более интенсивный труд создает в равный отрезок времени и большую стоимость. Например, если рост производства обуви будет связан с повышением интенсивности труда в 2 раза, то стоимость одной пары обуви останется прежней, так как 8 ч труда фактически будут равны 16 ч труда.

Несколько позже возникла теория предельной полезности, разработанная неоклассической экономической школой (К. Менгер, Ф. Визер, Е. Бём-Баверк)¹. Стоимость стала истолковываться как категория обмена, зависящая главным образом от взаимодействия рыночных сил. На первый план выводится полезность товара. Она рассматривается с двух сторон: как общая полезность, состоящая в способности товара удовлетворять потребности людей, и как конкретная полезность, выраженная в субъективной оценке данного экземпляра этого товара со стороны потребителя. Считается, что стоимость порождается предельной полезностью товара, т.е. полезностью последней единицы данного товара.

Центральная идея этой теории заключается в следующем: в связи с продолжительностью времени, в течение которого средства производства превращаются в продукт (т.е. переносят свою стоимость

¹ Карл Менгер (1840–1921) – австрийский экономист, считается основателем австрийской школы экономики и теории «предельной полезности», согласно которой цена и распределение основаны на субъективной утилитарной ценности потребительских товаров. Предметом его исследований является выяснение отношений между полезностью, стоимостью и ценой.

Фридрих фон Визер (1851–1926) – не менее именитый представитель австрийской школы, один из ближайших сподвижников К. Менгера. К заметному вкладу Визера в экономическую науку следует отнести внедрение в научный оборот терминов «законы Госсена», «предельная полезность», «вменение».

Евгений (Ойген) фон Бем-Баверк (1851–1914) – представитель австрийской школы маржинализма. Ему принадлежит обоснование теории предельной полезности, разработка «теории ожидания», объясняющей происхождение, уровень и динамику процента на капитал.

на продукт), возникает разница в ценности этих средств и продукта. Эта разница представляет собой основу возникновения процента на капитал.

Происхождение процента на капитал связано со стремлением людей приобретать блага сегодня, а не откладывать на завтра. Рабочие, в отличие от капиталистов, недооценивают свое будущее и стремятся не откладывать получение плодов своего труда. Капиталисты же, напротив, готовы откладывать получение своего дохода. При этом процент на капитал является общеэкономической категорией, свойственной любой экономике, где имеет место обмен товаров текущего и будущего потребления.

Причины, по которым люди выражают готовность приобретать блага именно сегодня, а не завтра, следующие:

1) наличие в обществе малообеспеченных людей, которые в целом предпочитают получить благо сегодня, а не завтра;

2) в некоторой части общества наблюдается недостаток воли, воображения и веры, чтобы предпочитать будущие блага сегодняшним;

3) людям больше свойственно стремление к «окольному» производству сегодня в надежде получить больше продукта (выгоды) теперь же, чем к «непосредственному» производству в будущем.

Это утверждение подкрепляется тем, что отдача производства в дальнейшие периоды будет снижаться.

Согласно теории предельной полезности процент – это доход, составляющий доход капитала. Его основанием служит: высокая оценка текущих благ по отношению к будущим благам; недооценка потребностей и предпочтений и увеличение ценности потребляемых благ.

Процент реализуется в обмене сегодняшних благ на будущие. Норма процента определяется на рынке на основе принципа предельной полезности, в котором изложено положение о снижении ценности материального блага в соответствии с «законом насыщения потребностей». Предельной полезностью называется прирост общей полезности при увеличении общего количества блага на единицу. Потребность в конкретном товаре определяется предельной полезностью, т.е. наименее важной из всех возможных и удовлетворяемых с помощью имеющегося количества благ.

Стоимость товара выводится не из затрат труда, а из полезности товара для конкретного покупателя. Если трудовая теория стоимости исходила из объективной посылки, содержащейся в сложившихся затратах, то теория предельной полезности опирается на субъективное потребительское мнение.

Предельная субъективная оценка товара зависит, во-первых, от количества предлагаемого товара, во-вторых, от степени насыщения потребности в нем. Таким образом, ценность благам придает субъективная оценка их редкости. К. Менгер по этому поводу пишет: «Ценность – это суждение, которое хозяйствующие люди имеют о значении находящихся в их распоряжении благ для поддержания их жизни и благосостояния, и поэтому вне их сознания она не существует»¹. Это высказывание можно проиллюстрировать таблицей, где римскими цифрами обозначены потребности индивида в порядке убывания важности, а арабскими цифрами – последовательные акты удовлетворения его потребности (табл. 3.1).

Таблица 3.1

Удовлетворение потребностей и ценность благ

Последовательные акты удовлетворения потребностей	Потребности в порядке убывания важности									
	I	II	III	IV	V	VI	VII	VIII	IX	X
1	10	9	8	7	6	5	4	3	2	1
2	9	8	7	6	5	4	3	2	1	0
3	8	7	6	5	4	3	2	1	0	
4	7	6	5	4	3	2	1	0		
5	6	5	4	3	2	1	0			
6	5	4	3	2	1	0				
7	4	3	2	1	0					
8	3	2	1	0						
9	2	1	0							
10	1	0								
	0									

¹ Австрийская школа в политической экономии: К. Менгер, Е. Бём-Баверк, Ф. Визер. М., 1992. С.101.

Из табл. 3.1 видно, что если индивид обладает, например, 28 ед. средств, то он приобретет две единицы блага для удовлетворения первой потребности и одну для удовлетворения второй потребности: $10 + 9 + 9 = 28$. В табл. 3.1 они выделены черным цветом. Если предположить, что у индивида появилась еще некоторая сумма, то удовлетворение потребностей будет осуществляться по степени их ценности: будет приобретена третья единица первой потребности, вторая единица второй потребности, первая единица третьей потребности и т.д.

Убывание чисел по столбцам означает уменьшение предельной полезности, а единица блага при удовлетворении каждой из фактически удовлетворяемых потребностей имеет одинаковую предельную полезность.

Ключевая идея маржиналистского подхода состояла в том, что стоимость товара определяется не затратами труда на его производство, а полезным эффектом, который он способен принести потребителю. Такой подход противоречил традиционным представлениям классической политической экономии, поскольку признавал приоритет конечных результатов функционирования экономики. Это был поистине переворот в экономической науке, и он сыграл столь важную роль в развитии экономической мысли, что получил название «маржиналистской революции».

Маржиналисты были твердо убеждены, что все категории экономической науки могут быть выведены только из отношения к вещи экономического субъекта, его предпочтений, ожиданий, познаний. Блага сами по себе лишены объективных свойств, эти свойства им придает соответствующее отношение к ним людей. Прежде всего они обратили внимание на то, что потребление любого блага носит, как правило, «природный» характер. Иначе говоря, потребитель постепенно увеличивает количество единиц потребляемого блага, пока не насытит потребность в нем (например, будучи голоден, человек съедает один бутерброд, другой и так до тех пор, пока не почувствует себя сытым, а испытывая жажду, выпивает стакан воды, второй и так, пока не пройдет чувство жажды).

Из этого наблюдения следовали три важных вывода:

1. Каждая дополнительная единица товара приносит потребителю дополнительную полезность, которая получила название «предельной полезности». Таким образом, предельная полезность есть не что иное, как величина дополнительной полезности, полученной от прироста величины потребления, равного единице некоторого блага.

2. Чем больше количество единиц потребленного блага, тем меньше предельная (дополнительная) полезность, извлекаемая из потребления каждой последующей единицы этого блага. Предельная полезность носит убывающий характер. Благо, которое удовлетворяет наименее настоятельную потребность, имеет и наименьшую предельную полезность. Отсюда следует обратная взаимосвязь между предельной полезностью и ценностью блага – благо тем более ценно, чем меньшим количеством единиц данного блага располагает человек, и наоборот (стакан воды в пустыне обладает огромной ценностью, в то время как тот же стакан у полноводной реки не обладает никакой ценностью, хотя, конечно, имеет полезность). Отсюда вывод: ценность любого блага определяется полезностью последней имеющейся единицы этого блага, удовлетворяющего наименее настоятельную потребность.

3. Потребляя некоторое число единиц одного товара (например, бутербродов), человек получает общую полезность этого ряда, состоящую из суммы убывающих предельных полезностей (табл. 3.2).

Таблица 3.2

Соотношение различных видов полезности

Количество бутербродов, ед.	Полезность одного бутерброда, U	Общая полезность всех бутербродов, TU	Предельная полезность, MU
1	5	5	5
2	4	9	4
3	3	12	3
4	2	14	2
5	1	15	1

В теории принято называть условные единицы величины предельной полезности «ютилями» и обозначать как U . Если потребление первого бутерброда принесет человеку полезность, равную, положим, 5 ютилям, второго – 4, третьего – 3, четвертого – 2, а пятого – 1 ютилю, то общая полезность этого ряда составит 15 ютилей (а предельная полезность будет равна 1). Отказ от каждого последующего бутерброда будет означать уменьшение общей (суммарной) полезности и одновременное увеличение предельной полезности последнего бутерброда. Например, если отказаться от пятого бутерброда, то общая полезность (TU) составит 14 единиц, а предельная полезность (MU) будет равна 2, при отказе от четвертого бутерброда TU составит 12 единиц, а MU возрастет до 3 и т. д.

В теории предельной полезности оказались слабые места. Получается, что для определения стоимости товара позиция продавца не играет никакой роли, что противоречит действительности.

Кроме того, если стоимость предопределяется субъективной оценкой каждого товара, то непонятно, почему на товары складываются единые рыночные цены.

Более того, итальянский экономист Вильфредо Парето (1848–1923) доказал, что количественно измерить полезность невозможно даже при наличии большого числа фактов. Вывод Парето практически означал отказ от концепции предельной полезности в ее первоначальном виде. Одновременно это подвигло многих экономистов к поиску новых способов объяснения потребительского поведения на основе более реалистических допущений, сближающих теоретическое объяснение с практикой.

В порядке преодоления противоречий была предложена еще одна концепция, разработанная английским ученым А. Маршаллом. Она сводится к тому, что стоимость товара определяется и его полезностью и затратами на его производство.

3.3. Производство и эффективность

Результатом общественного производства выступает общественный продукт. Он представляет собой всю сумму благ, находящихся в распоряжении общества и созданных за определенный период.

При создании общественного продукта были использованы средства производства, изготовленные в прошлые годы. Отсюда следует, что весь общественный продукт нельзя считать новым приобретением. Часть произведенного продукта идет на покрытие израсходованных средств производства, а вот оставшаяся часть считается чистым продуктом или вновь созданной стоимостью. Большое значение имеет деление чистого продукта на необходимый и прибавочный. Необходимый олицетворяет часть чистого продукта, которая требуется для поддержания работоспособности участников производства. Он покрывает расходы на жизнеобеспечение работников.

Прибавочный продукт представляет другую часть чистого продукта, которая создана сверх необходимого продукта. Составные части и основные связи общественного продукта показаны на рис. 3.5.



Рис. 3.5. Состав общественного продукта и его стоимости

Прибавочный продукт сыграл в истории общества ключевую роль. На заре человечества его не существовало. Все усилия людей были направлены на обеспечение скудных условий существования. Положение изменилось с появлением прибавочного продукта. Стало возможным создавать больше благ, чем требуется для жизни работника и продолжения его рода. Были созданы условия для умственного труда, развития культуры, искусства, ремесла. В дальнейшем рост прибавочного продукта явился мощным источником экономического прогресса.

Общественный продукт зависит от эффективности производства. В эффективности отражается общая отдача производственной деятельности. Ее характеризуют три параметра: количество, качество и затраты. В ней раскрывается соотношение между созданными благами и совокупными затратами.

Сама категория эффективности относится пока к наиболее широко употребляемым и наиболее общим экономическим понятиям. Единого общепризнанного определения эффективности пока, к сожалению, нет. В зарубежной экономической литературе экономическая эффективность рассматривается как: а) отношение между затратами редких ресурсов и производительным в результате их использования объемом товаров и услуг; б) производство продукта определенной стоимости при наименьших затратах ресурсов; в) достижение наибольшего объема производства товара с применением ресурсов определенной стоимости; г) мера затрат на достижение поставленных целей. Все эти определения базируются на понимании результативности производственной или общей деятельности, а сам эффект выступает как результат этой деятельности, построенный на разнице вложенного ресурса и полученного его посредством продукта. При прочих равных условиях выигрывает тот, кто из одинакового числа ресурса сможет изготовить большее количество продукта.

Отечественная экономическая школа также внесла свою лепту в определение понятия экономической эффективности. Здесь экономическая эффективность представлена как: а) достижение наибольших результатов при наименьших затратах или снижении совокупных затрат на единицу продукции или выполняемой работы; б) соотношение между полученными результатами производства, с одной стороны, и средств производства – с другой. Эти определения нацелены на понимание результата и затрат. К сожалению, ни одна из приведенных дефиниций не дает ответа на этот вопрос.

В общем и целом, подводя итог дискуссиям относительно определения экономической эффективности, можно отметить, что она как общенациональная цель означает прежде всего способность всей экономической системы получать наилучший, максимальный результат из существующих ограниченных ресурсов.

Понятие экономической эффективности включает экономические аспекты технико-экономической и социально-экономической эффективности, тем самым отражая уровень эффективности использования всех факторов производства. При этом учитывается потенциальная и фактическая способность системы производить экономический эффект. Потенциальная эффективность – это способность системы в процессе ее функционирования производить экономический эффект, а фактическая эффективность – действительное создание такого эффекта. При функционировании экономических систем всегда наблюдается некоторый разрыв между их потенциальной и фактической эффективностью. Такая ситуация связана с результатом действия тормозящих факторов. К таким факторам относятся: неоптимальное распределение ресурсов, несовершенство экономических стимулов, недостаточное качество выполнения принимаемых решений, явная противоречивость интересов отдельных групп общества и т.п.

Повышение экономической эффективности создает необходимые предпосылки для расширения и обогащения материальной базы экономики и благосостояния за счет роста производительности. Сама мера экономической эффективности выражает количественную и качественную целевую направленность общественного производства.

В общей форме эффективность можно выразить следующим образом:

$$\text{Эффективность} = \frac{\text{созданные блага}}{\text{затраты}}.$$

В общем представлении эффективность (в переводе с латинского – действенный, производительный, дающий результат) выступает индикатором развития. Она же – его важнейший стимул. Стремясь повысить эффективность конкретного вида предпринимательской деятельности и их совокупности, мы определяем меры, способствующие процессу развития, и отсекаем те из них, что ведут к регрессу. В этом смысле эффективность всегда связана с практикой.

Эффективность – качественная категория, связанная с интенсивностью развития.

Высокая эффективность достигается тогда, когда при данных условиях производится больше, лучше, дешевле. В масштабах всего общества критерием (мерилом) эффективности производства служит достигнутый уровень народного благосостояния. В ряде случаев совокупная эффективность определяется уровнем производительности отраслей и производств, отражает их способность реализовать свой производственный потенциал, т. е. степень использования совокупной производственной мощности. В рамках предприятия за критерий эффективности принимают прибыль, исчисляемую как излишек дохода над затратами.

На величину прибыли влияют многие факторы. В различных сферах экономики они действуют с неодинаковой силой. Происходит так из-за того, что в отдельных отраслях складываются различные условия производства. Поэтому для успешного функционирования экономики объективно необходимо уравнивание норм прибыли. Равновеликая прибыль на равновеликий капитал необходима для недопущения стихийного перетока капитала в одну – единственную отрасль с высокой нормой прибыли.

В каждой отрасли имеется большое количество предприятий. Они различаются по степени и уровню технического оснащения, организации труда, его интенсивности и производительности. То есть индивидуальная стоимость товаров, производимых на этих предприятиях, отличается. Однако, как бы ни отличались индивидуальные стоимости, рынок неизбежно установит единые цены на данный вид товара. При этом цены будут соответствовать общественной, или рыночной, стоимости товара.

Рыночная, или общественная, стоимость товара определяется индивидуальной стоимостью тех товаров, которые составляют значительную массу продуктов. Процесс образования рыночной стоимости можно представить в следующем виде (табл. 3.3).

Таблица 3.3

Образование рыночной стоимости товара

Группы предприятий	Изготовлено товаров	Индивидуальная стоимость		Рыночная стоимость		Отклонения
		ед. товара	всей массы	ед. товара	всей массы	
1	200	2	400	3	600	+200
2	600	3	1800	3	1800	0
3	100	5	500	3	300	-200
Сумма	900		2700		2700	

Предположим, в производстве чугунных болванок имеется три группы предприятий. Первая – с наилучшими условиями производства, вторая – со средними, третья – с худшими. Всего изготовлено

900 ед. болванок. Основная их масса произведена на предприятиях со средними условиями производства, стоимость единицы товара на которых равна 3. Поэтому затраты труда здесь определяют общественную стоимость товара.

В результате индивидуальная и рыночная стоимость здесь совпадают. На предприятиях первой и третьей группы индивидуальная стоимость отклоняется от рыночной стоимости. Собственники предприятий первой группы получают сверхприбыль, равную разнице между более высокой рыночной стоимостью и меньшей индивидуальной стоимостью +200. Собственники же предприятий, где используется устаревшая техника, терпят убытки в размере –200. В целях достижения эффективности своего производства они вынуждены вводить технические усовершенствования, применяемые на более развитых предприятиях. В силу этого изменяются средние условия производства, изменяется и общественная стоимость. Это продолжается бесконечно. Так развитие техники революционизирует общественное производство, повышая его эффективность.

На уровне общественного хозяйства тот же самый процесс приводит к образованию средней нормы прибыли и цены производства. Средняя норма прибыли есть отношение общей массы прибыли к общей величине авансированного капитала, вложенного во все отрасли производства. Прибыль, получаемая по средней норме на авансированный капитал, называется средней прибылью. Превращение прибыли в среднюю прибыль приводит к тому, что все товары продаются на рынке не по стоимости, а по ценам производства. Цена производства включает издержки производства плюс средняя прибыль на авансированный капитал (рис. 3.6):

$$\boxed{\text{Цена производства}} = \boxed{\text{Издержки производства}} + \boxed{\text{Средняя прибыль}}$$

Рис. 3.6. Формирование цены производства

В современных условиях рост эффективности производства – это главная линия экономического развития. В табл. 3.4 показан сальдированный результат деятельности всех предприятий России в динамике (2003–2012 гг.).

В 2012 г. ВВП России за один отработанный час составлял 24 дол., что равнялось 39% от уровня США, 42% от уровня Германии, 60% от уровня Японии. В последние годы в России наблюдается значительный рост производительности труда. С 1999 г. по 2011 г. она выросла на 60%. За тот же период в США её рост составил 25%, в Японии – 23%, в Германии – 16%, что свидетельствует о росте эффективности общественного производства.

Таблица 3.4

Динамика производительности труда в экономике Российской Федерации, % к предыдущему году

Отрасли экономики	Годы						
	2003	2005	2007	2009	2010	2011	2012
В целом по экономике	107,0	105,5	107,5	95,9	103,2	103,8	103,1
В том числе: сельское хозяйство, охота и лесное хозяйство	105,6	101,8	105,0	104,6	88,3	115,1	98,1
рыболовство, рыбоводство	102,1	96,5	103,2	106,3	97,0	103,5	103,1
добыча полезных ископаемых	109,2	106,3	103,1	108,5	104,3	102,2	99,4
обрабатывающие производства	108,8	106,0	108,4	95,9	105,2	104,7	103,6
производство и распределение электроэнергии, газа и воды	103,7	103,7	97,5	96,3	103,0	100,3	99,7
строительство	105,3	105,9	112,8	94,4	99,6	102,2	99,6
оптовая и розничная торговля; ремонт автотранспортных средств, мотоциклов, бытовых изделий и предметов личного пользования	109,8	105,1	104,8	99,0	103,6	102,1	105,2
гостиницы и рестораны	100,3	108,5	108,0	86,7	101,7	99,5	101,8
Транспорт и связь	107,5	102,1	107,5	95,4	103,2	105,5	100,8
операции с недвижимым имуществом, аренда и предоставление услуг	102,5	112,4	117,1	97,5	104,0	102,7	101,7

До 2008 г. два года подряд прирост производительности труда в России составлял 7,5%. В 2006 г. это был самый высокий показатель среди стран Европы, а также Турции, Японии и США. В 2007 г. обойти достижение России смогла только Словакия, увеличившая производительность за год на 8,2%. После кризиса темп прироста производительности упал в России вдвое – до 3% в 2010 г. и 3,8% – в 2011 г. По приросту производительности труда в 2012 г. Россия заняла третье место, пропустив вперед

Болгарию (6,1%) и Латвию (14,8%). Масштаб экономик этих государств таков, что ввод в действие какого-нибудь крупного нового современного предприятия заметно может поднять общий уровень производства и производительности. Кстати, и до кризиса более высокие темпы роста производительности труда, чем в развитых странах, показывали догоняющие экономики государств Восточной Европы.

Начавшийся в 2008 г. мировой экономический кризис сказался и на производительности труда. Почти во всех высокоразвитых странах она сократилась. У большинства остальных снизился лишь темп её роста, как, например, в России – до 4,8%. По-настоящему массово кризис накрыл мир в 2009 г. В России тогда производительность упала на 4,1%. Интересно, что в США, откуда кризис взял начало, снижения производительности труда не было – сократился лишь темп её прироста (до 0,1% в 2008 г. против 0,8% в 2007 г.). Однако нашлись такие страны и в Европе – это Польша и Испания. В Польше, например, прирост производительности в 2008 г. снизился с 2,2% до 1,2% и сохранился на этом уровне в 2009 г., а в Испании производительность вообще выросла в эти годы (с 0,4 до 1,1 и 3,2% соответственно).

С другой стороны, в отечественной экономике доля прибыльных организаций составляет всего 61,4%. При этом наиболее прибыльные предприятия сосредоточились в торговле и общепите – 71,4% от общего их числа, наименьшая доля прибыльных компаний принадлежит ЖКХ.

Общим выводом проведенного анализа является то, что несмотря на 35% рост цен на нефть за период 2010–2012 гг. темпы роста российской экономики застыли на отметке в 4,3%. Это свидетельствует о начавшемся падении эффективности экономики страны. Больше всего опасений вызывают данные по промышленному производству, темпы роста которого замедлились с 6,3% в 2011 г. до 4,9% в 2012 г. при этом прирост выпуска продукции в обрабатывающих производствах сжался с 11,8% до 5,6%, а в добывающих отраслях замедлился с 3,4% до 2,5%. по-прежнему крайне тяжёлая ситуация сохраняется в лёгкой промышленности – текстильное производство сократилось на 4,7%, а производство кожаной продукции упало на 10,3%. данный факт на фоне 40% загрузки мощностей и 3-кратного падения производства продукции в лёгкой промышленности за последние 20 лет заставляет говорить о том, что данная отрасль фактически прекращает свое существование.

Россия сегодня – страна догоняющего развития. Поэтому высокие темпы роста ей просто необходимы. Высокая эффективность нашей экономики возможна при условии привлечения широкомасштабных инвестиций и активного включения ее в мировые инвестиционные потоки. В связи с этим существенное значение для страны приобретает показатель валового накопления. Валовое накопление – нефинансовые инвестиции, состоящие из накопления основного капитала, изменения запасов материальных оборотных средств, чистого приобретения ценностей. Если среднемировая норма валового накопления, рассчитываемая как отношение валового накопления к общему объему произведенного совокупного продукта, составляет примерно 24%, то в нашей стране она сильно колеблется. В основном это происходит под действием рыночных реформ (табл. 3.5).

Таблица 3.5

Норма валового накопления в России, % к ВВП

Показатель	1985 г.	1995 г.	2005 г.	2008 г.	2009 г.	2010 г.
Валовое накопление, всего	29,2	25,4	20,1	25,5	18,9	22,8
Валовое накопление основного капитала	26,2	21,0	17,8	22,3	22,0	21,9
Изменение запасов материальных оборотных средств	3,0	4,4	2,3	3,2	-3,1	0,9

Валовое накопление включает валовое накопление основного капитала, а также изменение запасов материальных оборотных средств и чистое приобретение ценностей. Оно осуществляется на базе инвестиций в реальный сектор (инвестиций в нефинансовые активы). Норма валового накопления в современной России находится на уровне конца 1960-х – начала 1970-х гг., хотя и имеет тенденцию к росту.

Подобная норма валового накопления недостаточна для финансирования активной модернизации экономики нашей страны, особенно с учетом сильной физической изношенности накопленного основного капитала (нарастание износа основного капитала удалось приостановить лишь с середины прошлого десятилетия), явной недостаточности основных фондов в инфраструктуре и сельском хозяйстве, а также с учетом слабого уровня развития многих современных отраслей. Говоря иначе, для активной модернизации России требуется новая волна индустриализации. Но реиндустриализация возможна только на основе повышения нормы валового накопления. Она не должна быть меньше той, что существовала в 1980-х гг., т. е. быть на уровне 27–31% и примерно соответствовать норме валового накопления новых индустриальных стран Азии, успешно осуществивших быструю модернизацию своей экономики. В первом десятилетии XXI в. Россия по норме валового накопления отставала не только от новых индустриальных стран Азии, но и от стран Центральной и Восточной Европы

и даже от остальных стран СНГ. Российская норма валового накопления была примерно на уровне стран Латинской Америки. В принятой в 2008 г. Концепции долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 г. предполагается, что норма накопления основного капитала возрастет с 22 до 33% к 2015 г. и до 36% – к 2020 г. Хотя эти целевые индикаторы выглядят завышенными и, вероятно, будут скорректированы, но рост нормы валового накопления представляется необходимым условием российской модернизации. С этим императивом согласны и нынешние руководители российской экономики. Резервы повышения нормы валового накопления для России находятся в сокращении вывоза отечественных и увеличении притока иностранных инвестиций, увеличении государственных инвестиций, введении прогрессивного налогообложения доходов и имущества граждан, более активной приватизации и акционировании госкомпаний и госкорпораций. Относительные показатели эффективности общественного производства в России на примере промышленности приведены в табл. 3.6.

Таблица 3.6

Результативность государственного сектора в промышленности России, 2007 г., %

Отрасли промышленности	Производительность труда		Фондоотдача		Интегральная эффективность	
	государственный сектор	негосударственный сектор	государственный сектор	негосударственный сектор	государственный сектор	негосударственный сектор
Вся промышленность	67,8	105,6	84,9	102,0	76,3	103,8
в том числе:						
электроэнергетика	89,4	101,2	131,0	97,6	110,2	99,4
топливная	28,7	111,2	81,3	100,9	55,0	106,1
черная металлургия	45,6	103,3	66,7	101,4	56,1	102,3
цветная металлургия	93,4	101,3	57,4	115,9	75,4	108,6
химическая и нефтехимическая	55,2	107,6	59,3	106,4	57,2	107,0
машиностроение и металлообработка	96,3	101,0	101,5	99,6	98,9	100,3
лесная, деревообрабатывающая и целлюлозно-бумажная	49,5	105,9	54,7	104,8	52,1	105,3
производство строительных материалов	72,9	101,7	66,2	102,4	69,5	102,0
стекольная и фарфорофаянсовая	38,6	102,8	23,0	106,2	30,8	104,5
легкая	79,0	101,4	87,5	100,7	83,3	101,1
пищевая	71,0	103,0	53,2	106,6	62,1	104,8
микробиологическая	96,6	102,4	81,5	117,9	89,1	110,2
мукомольно-крупяная и комбикормовая	69,1	106,7	68,0	107,1	68,5	106,9
медицинская	86,3	103,1	67,8	109,8	77,1	106,4
полиграфическая	109,6	91,2	88,4	117,0	99,0	104,1

Сопоставление интегральных показателей эффективности двух секторов отраслей российской промышленности позволяет сгруппировать их в три кластера. Первый включает отрасли с высокой эффективностью госсектора (выше 100%), среди которых оказывается только электроэнергетика. Второй кластер состоит из отраслей с умеренной эффективностью госсектора (выше 90% и ниже 100%): полиграфическая промышленность и машиностроение. В третий кластер входят все прочие 12 отраслей-аутсайдеров (ниже 90%).

В настоящее время «право на существование» по критерию интегрального показателя эффективности отстоял госсектор только первого и второго кластеров, т. е. трех отраслей. С натяжкой к ним можно приплюсовать микробиологическую и легкую промышленность. Продолжение деятельности остальных 10 отраслей оправдывается в основном лишь социальными императивами. Особые опасения вызывает госсектор стекольной и фарфорофаянсовой промышленности, интегральная эффективность которого почти в 3,5 раза ниже, чем негосударственного. При подобном дисбалансе госсектор данной отрасли претендует на полную ликвидацию.

Таким образом, структурный анализ подтверждает вывод о том, что госсектор российской промышленности пока неконкурентоспособен по сравнению с негосударственными хозяйственными структурами. Такое положение дел ни в коей мере не может восприниматься как нормальное явление. Налицо рассогласование тенденций развития российского промышленного госсектора с общемировыми тенденциями по двум направлениям. Во-первых, соотношение эффективности государственного и негосударственного секторов в России перевернуто относительно ситуации

в большинстве стран мира, где производительность труда государственного сектора выше, чем негосударственного. Если же рассматривать только промышленный сегмент национальной экономики, то в нем преимущества госсектора проявляются особенно ярко. Для сравнения: во Франции производительность труда в промышленном госсекторе в 1,4 раза выше, чем в частном, тогда как в России – в 1,6 раза ниже. Следовательно, неудовлетворительные результаты работы отечественного госсектора обусловлены специфической организацией российской модели и неумением управлять.

Второй аспект проблемы непосредственно связан с величиной выявленных диспропорций. Дело в том, что и в других странах высокая эффективность госсектора представляет собой отнюдь не тотальное явление: в некоторых отраслях он уступает пальму первенства частному. Например, во Франции производительность труда госсектора в энергетике на 43% ниже, чем в частном. Однако такого чудовищного перекаса, как, скажем, в российской топливной промышленности, где производительность труда в госсекторе в 3,9 раза ниже, чем в негосударственном, не наблюдалось нигде. Для России же это вовсе не случайность. Так, в деревообрабатывающей промышленности разрыв составлял 2,1 раза, в стекольной – 2,7 раза. Совершенно очевидно, что подобные перепады в экономической эффективности – это особенности современного этапа российской модели развития.

Итак, с точки зрения экономической эффективности госсектора Россия идет вразрез с общемировыми тенденциями. Основная причина состоит в неадекватной системе его управления. Среди причин плохой работы российского промышленного госсектора можно выделить три: статистическую, финансовую и управленческую.

Движение в направлении наращивания темпов экономического роста возможно при условии неуклонного снижения размеров нерыночного сектора в экономике. В первую очередь речь идет об уменьшении удельного веса государственных расходов в ВВП. Кроме того, требуется не нарушать законы рынка государственным вмешательством и перераспределением.

СЕМИНАРСКОЕ ЗАНЯТИЕ

Вопросы для обсуждения

1. Общественный характер производства:
 - необходимость производственной деятельности;
 - структура производства;
 - способ производства;
 - общественное разделение труда;
 - натуральное и товарное производство;
 - товар и его свойства;
 - производственная инфраструктура;
 - растущее обобществление производства.
2. Эффективность общественного производства:
 - общественный продукт и его составные части;
 - историческая роль прибавочного продукта в развитии общества;
 - критерии и показатели экономической эффективности производства;
 - экономический закон повышающейся производительности труда;
 - закон убывающей производительности труда и его значение.

Рекомендуемая литература

- Конституция Российской Федерации. М., 2013. Ст. 8.
Гражданский кодекс Российской Федерации. М., 2013. Ст. 2, 23, 50.
Маршалл А. Принципы политической экономии. М., 1993. Т.1. Кн. 4, гл.1.
Сажина М.А., Чибриков Г.Г. Экономическая теория: учеб. для студентов вузов. 2-е изд., перераб. и доп. М., НОРМА, 2009.
Самуэльсон П. Экономика. М., 1992. Т. 1, гл. 1.
Сидоров В.А. Общая экономическая теория. М., 2010.
Эклунд К. Эффективная экономика. – М., 1991. С. 22–41.

Экономическая теория. Кейсы из российской практики. Бакалавриат: учеб. пособие для студентов / под ред. Н.Н. Думной, М.А. Эскиндарова. М., 2009.

Худокормов А.Г. Экономическая теория: новейшие течения Запада: учеб. пособие для студентов вузов. М., 2012.

Экономическая теория: учеб. для бакалавров / под ред. Е.Н. Лобачевой. 3-е изд., перераб. и доп. М., 2012.

Темы рефератов и докладов

1. Производство и потребление.
2. Совокупный работник.
3. Пути повышения эффективности производства.
4. Закон повышающейся производительности труда.
5. Закон убывающей производительности труда.
6. Альтернативные теории формирования стоимости товара.

Термины и понятия

Едиичное разделение труда	Предельная полезность
Естественное разделение труда	Производительность труда
Инфраструктура	Разделение труда
Комбинирование производства	Специализация производства
Концентрация производства	Совокупный работник
Кооперирование производства	Стоимость
Натуральное хозяйство	Товар
Обобществление производства	Товарное производство
Общественное разделение труда	Централизация производства
Потребительная стоимость	Эффективность производства

Контрольные вопросы и задания

1. Каково место производства в экономической системе?
2. Как связаны между собой производство и потребление?
3. В чем состоит общественный характер производства?
4. Как можно определить эффективность производства?
5. Почему рост эффективности производства считается основным направлением современного экономического развития?
6. Чем различаются естественное и общественное разделение труда?
7. Как связаны между собой эффективность производства и производительность труда?
8. Каким образом можно подсчитать производительность труда?
9. Какие альтернативы существуют в определении стоимости товара?
10. В чем выражается действие закона убывающей производительности труда?

Задача

Технологии различных фирм, производящих чугунные болванки, при прочих равных условиях характеризуются приведенными в таблице соотношениями капитала и труда в производственном процессе:

Фактор производства	Фирма 1	Фирма 2	Фирма 3	Фирма 4
Капитал	2	1	1	1
Труд	1	1	3	7

Определите: какая из фирм выиграет объявленный тендер, если для каждой фирмы 1 ч работы рабочего стоит столько же, сколько 2 ч работы станка.

4. ОТНОШЕНИЯ СОБСТВЕННОСТИ

Отношения собственности играют значимую роль не только в хозяйственных связях, но и во всей жизни общества. На их базе формируются экономические интересы. От того, насколько они разнообразны, зависит степень общественного развития.

Основные вопросы темы

1. Собственность и экономические отношения.
2. Собственность и экономические интересы.
3. Формирование «новой собственности» в России.

4.1. СОБСТВЕННОСТЬ И ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ОТНОШЕНИЯ

Общепризнанно, что одним из основных экономических институтов выступает собственность. От нее в значительной степени зависит тот или иной тип экономической системы.

Собственность как основа системы экономических отношений раскрывается в этой системе, но в то же время представляет собой особую экономическую категорию, имеет собственное содержание.

Собственность как основное отношение всякой экономической системы раскрывается через всю систему экономических отношений. Экономические отношения могут рассматриваться как в широком, так и в узком смысле. В узком смысле они включают отношения, характеризующие социально-экономический тип общественного производства, т.е. социально-экономические отношения, суть и основу которых составляют отношения собственности.

В широком смысле в них наряду с социально-экономическими включаются организационно-экономические отношения, возникающие в связи с организацией производства как такового и характеризующие состояние производства независимо от его социально-экономической формы, например, разделение, специализация, кооперирование труда, концентрация и комбинирование производства.

В экономической науке выделяют два методологических подхода к анализу отношений собственности.

Общэкономический подход означает рассмотрение отношений собственности как исторически объективного фактора, как основы функционирования любой экономической системы, как отражения действия общих экономических законов, определяющих закономерности всего общественного развития.

Конкретно-исторический подход предполагает анализ отношений собственности с позиции исторических условий и характера организации общественного производства на каждом этапе развития. Другими словами, в пределах каждой экономической системы формируется и господствует (преобладает) специфическая для нее форма собственности, которая определяет ее важнейшие черты, признаки и особенности. Преобладающая форма собственности в свою очередь определяет соответствующие отношения между людьми по поводу присвоения средств и результатов производства, т.е. детерминирует отношения производства, распределения, обмена и потребления.

Таким образом, если общэкономический аспект анализа отношений собственности предполагает наличие в обществе собственности вообще, то конкретно-исторический подход делает акцент на выделении ее форм, их соотношений, определяющих особенности функционирования общественного производства и специфику развития данной экономической системы. Хотя в пределах каждой экономической системы можно выделить основную присущую именно ей форму собственности, это не исключает существования ряда других ее форм.

Оценка собственности как экономического отношения неоднозначна. В марксистском учении ее считают главной экономической категорией и даже основой всего общественного строя. Другие экономические школы отводят ведущую роль в экономике не собственности, а распределению благ.

Как бы там ни было, собственность занимает заметное место в хозяйственной жизни. Она является несущей конструкцией и опорой любой экономической системы. Хозяйственные процессы неизменно отталкиваются от отношений собственности, вращаются вокруг собственности.

Собственник – хозяин производства. Он предопределяет течение хозяйственных процессов, на нем замыкаются экономические связи. Кому принадлежит предприятие, тому и решать, что с ним делать и как наладить его работу.

Собственность есть присвоение. Тот или иной вид собственности зарождается, развивается и сходит с хозяйственной арены не по произвольному выбору людей. Присвоение как экономическое отношение между отдельными работниками, социальными группами и классами выступает объективно, независимо от их воли и желания, предопределяется достигнутым уровнем развития производительных сил, меняется вместе с изменением реальных возможностей производства.

Под собственностью подразумевается исторически сложившийся способ присвоения материальных и духовных ценностей. Собственность представлена системой объективных отношений между людьми по поводу присвоения средств и результатов производства. Отношения собственности характеризуют общественный способ соединения работниками со средствами производства, условия распоряжения и использования ресурсов производства, определяют цель производства и тип данного общества.

Главные критерии классификации собственности:

- степень реального обобществления собственниками принадлежащего им имущества;
- характер присвоения и взаимоотношений между собственниками имущества и не собственниками;
- возможность или невозможность свободно разделять имущество между отдельными субъектами по их усмотрению.

С учетом этих критериев можно выделить три базовые формы присвоения, т.е. экономического и юридического закрепления ресурсов, имущества, средств производства, материальных благ и услуг, различных видов доходов за хозяйствующим субъектом или физическим лицом: частное, коллективно-долевое или общее долевое и коллективно-совместное или общее совместное присвоение.

Частное присвоение характеризуется тем, что отдельные люди относятся к имуществу как к личному источнику богатства. Частное присвоение реализуется в двух различающихся между собой видах частной собственности:

- собственность на средства производства человека, который сам трудится (например, крестьяне, ремесленники, живущие своим трудом);
- собственность на вещественные условия производства лица, применяющего чужой труд (например, средства производства принадлежат одной части общества, а другая его часть попадает в зависимость от собственников и подвергается эксплуатации).

Коллективное присвоение возможно в виде общей долевой и общей совместной собственности.

Коллективно-долевое (общее долевое) присвоение имеет несколько отличительных признаков:

- коллективно-долевое присвоение происходит в результате объединения частных вкладов (долей), вносимых всеми участниками в общее имущество;
- общее долевое присвоение осуществляется в общих интересах его участников и под единым контролем и управлением;
- конечные результаты экономической реализации общей собственности распределяются между участниками с учетом доли собственности каждого из них.

Общее долевое присвоение реализуется на практике в собственности хозяйственных товариществ, акционерных обществ, производственных кооперативов, хозяйственных объединений и совместных предприятий.

Коллективно-совместное или общее совместное присвоение имеет следующие черты:

- все объединенные в коллектив люди относятся к средствам производства и другим жизненным средствам как к совместно и нераздельно им принадлежащим;
- изначально не определяется доля имущества, принадлежащая каждому собственнику;
- любой участник не может по своему личному усмотрению присвоить и использовать в своих целях какую-либо часть общего имущества;
- полученный общий доход распределяется между участниками коллективно-совместного присвоения или в равных долях, или в зависимости от трудового вклада каждого в коллективные результаты.

В экономической литературе в качестве конкретных форм общего совместного присвоения выделяются следующие: первобытнообщинное, имущество членов крестьянского хозяйства, общая семейная собственность, государственная собственность, муниципальная собственность.

Касаясь субординации категорий «присвоение» и «собственность», отметим, что нередко между ними не проводится грань, происходит их отождествление, но это не совсем верно. Действительно, первым, элементарным определением собственности является присвоение, т.е. отношение субъекта к объекту как к своему. Однако каждый субъект относится к вещи как к своей только потому, что другие не относятся к ней как к своей. Одни субъекты присваивают потому, что другие отчуждают, и наоборот, другие присваивают потому, что первые отчуждают. Таким образом, хотя собственность и реализуется через присвоение, они не являются тождественными понятиями. Вторая сторона этого явления – отчуждение, т.е. противоположный процесс.

Собственность можно представить как совокупность прав субъекта по управлению условиями хозяйственной деятельности и ее результаты. В связи с этим часто говорят о двойственности категории собственности: с одной стороны, она выражает субъективное толкование объективно сложившихся отношений присвоения (юридическая точка зрения), с другой стороны – отношения по поводу средств производства и создаваемых с их помощью материальных благ.

В качестве монопольного способа присвоения собственность характеризуется владением, распоряжением, пользованием. Противоположными присвоению являются отношения отчуждения, которые следует трактовать как отсутствие собственности (или как ее передачу).

Владение – это фактическое обладание вещью, нахождение ее в наших руках, признание нашего права на нее, закрепленного юридическими документами. А можно еще и так: владение – это хозяйственное господство над вещью. То есть хозяин и только хозяин имеет право на ту или иную вещь. При этом совсем не обязательно, чтобы она (вещь) все время находилась рядом с вами. Несмотря на любые

расстояния, где бы вы ни находились, ваша власть, ваше хозяйственное господство над вещью сохраняются. Допустим, вы уехали в отпуск, а некто в это время решил воспользоваться вашей вещью без вашего ведома и согласия. Понятно, что в этом случае он нарушил закон, так как вторгся в сферу вашего хозяйственного господства.

Пользование – это возможность извлекать из вещи пользу. Мы пользуемся своей квартирой – то есть живем в ней. Мы пользуемся своим велосипедом – то есть катаемся на нем сами или катаем свою сестренку, а почтальон в деревне использует свой велосипед не для удовольствия, а для работы, как транспорт. Но так или иначе и мы, и почтальон извлекаем из своей вещи пользу.

Распоряжение – это возможность изменить принадлежность вещи, ее юридическую судьбу. Другими словами, право распоряжаться дает владельцу вещи возможность дарить ее, продавать, отдавать в залог, в наем и т.д.

Распорядителем является полный собственник. Он может продать, ликвидировать, передать принадлежащее ему имущество в аренду. Владелец действует от имени распорядителя, действует в его и своих интересах, но не является полным собственником. Пользователь практически применяет собственность, но не являясь ни распорядителем, ни владельцем, несет ответственность за ее состояние.

Различают три элемента собственности: объект присвоения, субъект присвоения, характер присвоения. Объекты присвоения – разнообразные блага, состоящие из материальных, духовных и интеллектуальных ценностей: земля, предприятия, вещи, деньги, ценные бумаги и т.п. Субъекты присвоения – все то, в чьих руках находятся объекты присвоения: отдельные лица, коллективы, ассоциации, различные общества, государство. Характер присвоения выражает взаимодействие между людьми по поводу объектов собственности и представлен способом обладания благами (скажем, совместно или в частном порядке). Если объект собственности показывает что присваивается, а субъект собственности – кто присваивает, то характер присвоения – как присваивается.

В отношениях собственности переплетаются две стороны, образно говоря, «благо» и «бремя». «Благо» состоит в приносимой пользе, а «бремя» – в необходимости содержать имущество в должном состоянии, охранять его, следить за ним.

Самое главное в собственности – возможность получения дохода. Экономически собственность реализуется в доходах. Чем крупнее собственность, тем больше дохода она приносит.

Итак, под собственностью понимается принадлежность средств и продуктов производства определенным лицам. Эти лица могут быть индивидами или коллективами. В зависимости от конкретных исторических условий развития общества складывается определенный тип отношений собственности. Право собственности сводится, как правило, к трем правомочиям: 1) праву владения; 2) праву пользования и 3) праву распоряжения.

Право владения – предоставляемая законом возможность фактического обладания вещью и удержания ее в собственном владении.

Право использования – основанная на законе возможность эксплуатации имущества, извлечение из него полезных свойств и получения от него доходов.

Право распоряжения имуществом сводится к предоставлению законом его собственнику возможности по своему усмотрению и в своих интересах совершать действия, определяющие юридическую судьбу имущества.

В современном российском законодательстве определено, что собственник вправе по своему усмотрению совершать в отношении принадлежащего ему имущества любые действия, не противоречащие закону. К числу подобных действий относят: отчуждение собственного имущества в пользу других лиц; передача им, оставаясь собственником, права владения, пользования и распоряжения имуществом; отдача имущества в залог и обременение его другими способами, распоряжение им иным образом.

Собственность может передавать свое имущество в доверительное управление, что, однако, не влечет перехода права собственности к доверительному управляющему. Последний обязан осуществлять управление имуществом в интересах собственника.

Отношения собственности особо подчеркивают вещные права лиц, не являющихся собственниками. К вещным правам наряду с правом собственности относят: право пожизненного наследуемого владения земельным участком; право постоянного бессрочного пользования земельным участком; сервитуты; право хозяйственного ведения имуществом; право оперативного управления имуществом.

Права владения и пользования земельными участками вытекают из права собственности на землю. Соответствующие нормы, касающиеся сделок с земельными участками, определены Земельным кодексом Российской Федерации и законом об обороте земель сельскохозяйственного назначения.

Сервитутом является установленное законом или договором подчиненное право пользования в отношении земельного участка или находящегося на нем строения («служашего» участка) по отношению к другому участку или строению («господствующему» участку). Этим самым устанавливается законное ограничение прав владельца «служашего» участка. Отличительной чертой сервитута

является то обстоятельство, что он устанавливается не для собственника участка земли, а непосредственно для самого участка.

Сервитут может существовать и вне связи с пользованием участком земли. Он может наличествовать как вещное право в отношении зданий, сооружений, отдельно стоящих помещений. Для собственника недвижимости, в отношении прав которого установлен сервитут, последний выступает в качестве обременения. Обременение в данном случае является отягощением кого-либо дополнительными обязанностями. Примерами обременения могут служить права отдельных лиц на имущество, принадлежащее какому-либо лицу на праве собственности или находящееся в его фактическом владении: право пожизненного проживания в чужом доме, сохранение права залогодержателя на заложенную вещь при ее переходе к новому лицу и т.д.

Различают сервитут административный, международный, отрицательный и положительный. Такая дифференциация связана с преимущественными правами собственника совершать определенные действия в отношении владельца «служашей» недвижимости.

Права хозяйственного ведения и оперативного управления регулируются Гражданским кодексом РФ (гл. 19, ст. 294–300).

Общество, как правило, придерживается принципа неприкосновенности собственности. Предполагается невмешательство в частные дела, возмещение нанесенных убытков.

В реальной экономической практике формы присвоения реализуются в конкретных формах собственности, развитие которых прошло длительный исторический путь. Если рассматривать генезис отношений собственности, то нужно выделять два этапа в развитии хозяйства и соответствующие его типы – присваивающее и производящее.

Уже на начальных этапах развития человеческого общества индивидуальной или групповой принадлежностью становились оружие, средства защиты от нападения, орудия и предметы труда, очаг, жилище, одежда, домашнее имущество. С возникновением скотоводства и одомашниванием животных возникает собственность и на них. Охота, земледелие приводят к присвоению людьми, семьями и целыми племенами земли, угодий. Однако определяющее влияние на зарождение и развитие форм собственности оказали труд и его разделение между людьми. Обладание средствами труда стало одним из определяющих условий жизни людей, производства необходимых средств существования.

Постепенно производительный труд привел к получению излишка, т.е. экономического продукта в большей мере, чем это было необходимо, чтобы обеспечить основные потребности. Этот излишек выполняет определенные функции: его можно было отдать в займы, обменять на что-нибудь, обязать что-либо сделать за право воспользоваться им и т.д. По поводу него возникают определенные отношения, происходит накопление богатства. В свою очередь появление богатых и бедных, стремление расширить свои владения приводят к войнам за территории, имущество, и собственность начинает переходить из рук в руки. Увеличивающемуся населению требовались все новые земли, природные ресурсы, вовлекаемые в общественное производство. Возникновение государства способствовало становлению государственной собственности.

В результате исторического развития постепенно сложилось многообразие форм собственности – прежде всего личной, семейной, государственной. Одновременно существовали и уродливые формы собственности, связанные с рабством, крепостничеством, объектами в которых выступали люди. При капитализме средства производства становятся собственностью владельца капитала, динамично развивается частная собственность. В дальнейшем развитии частная собственность эволюционирует, возникает акционерная форма собственности, усиливается значение государственной собственности.

Таким образом, в ходе исторического развития человеческого общества происходило эволюционное изменение отношений собственности, ее форм. В отдельных странах были предприняты попытки трансформировать, преобразовать отношения и формы собственности революционным путем. Например, социалистические революции имели своей целью уничтожение частной собственности, замену ее общественной, государственной. Однако практика показала, что в условиях господства, монополии государственной собственности экономическая система оказывается неэффективной. В современном мире признается необходимость и целесообразность многообразия (полиформизма) форм собственности, их сосуществование.

Формой собственности называют ее вид, характеризуемый по признаку субъекта собственности. Форма собственности определяет принадлежность объектов собственности субъекту единой природы, скажем, человеку, семье, группе, коллективу, населению.

На первый взгляд можно выделить столько форм собственности, сколько имеется в наличии субъектов собственности, т.е. различать личную, семейную, групповую, коллективную, территориальную, народную, управленческую собственность и т.д. В действительности часто выделяют более узкую их совокупность, иногда даже ограничивая ее двумя формами – частной и ее антиподом – общественной (в действительности – государственной).

В рамках анализа конкретно-исторических форм собственности необходимо четко различать категории «общественная», «общенародная», «государственная», «частная» собственность. Определяя соподчинение категорий, нужно учесть следующие обстоятельства:

Во-первых, категории «частная», «коллективная», «государственная» и «общенародная» – это признаки, вытекающие из характера присвоения условий и результатов производства, в то время как категория «общественная» носит общечеловеческий характер. Таким образом, категория «общественная» является более широкой по масштабам и универсальной по значению. Она выражает фактическое существование человеческого общества. Поскольку отношения собственности не функционируют вне общества, то и любая форма собственности исходно должна считаться общественной, в том числе частная и все другие формы собственности.

Во-вторых, в системе общественного производства может доминировать какая-либо одна из форм собственности, но это не исключает наличия, появления всех других форм собственности, причем за каждой из них стоит определенный коллектив или отдельный работник, являющийся членом данного общества, и нет объективных оснований не считать их деятельность общественной, ограничивать общество какой-то определенной его частью.

В-третьих, любая форма собственности по существу решает одни и те же общественные задачи, хотя и разными способами: организация и повышение эффективности общественного производства с целью получения благ и услуг, необходимых для удовлетворения потребностей людей, т. е. любая из форм собственности изначально несет общественную нагрузку.

В-четвертых, в любом обществе развитие форм собственности происходит в определенных конкретно-исторических условиях, т. е. оно обуславливается уровнем реального обобществления производства, что приводит к сосуществованию различных форм собственности, их взаимопроникновению, интеграции.

Таким образом, категория «общественная собственность» является универсальной и подразумевает все многообразие форм собственности, функционирующих в данной экономической системе. В исключительных случаях возможна такая ситуация, когда категория «общественная собственность» оказывается равной по содержанию с какой-либо другой из указанных категорий, например, «общенародная собственность». Но это происходит только тогда, когда в конкретном обществе существует единственная форма собственности.

От характера утвердившихся форм собственности зависят формы распределения, обмена, потребления. Преобладание общественной собственности либерализует эти процессы, частной, наоборот, персонифицирует.

От форм собственности зависит характер использования ресурсов, факторов производства, результативность всего общественного производства, положение его отдельных социальных групп и слоев.

Формы собственности меняются под воздействием трансформации способа производства. Этот процесс очень тонко подметил Ф.Энгельс, который писал, что производство, основанное на ветряной мельнице, дает общество во главе с сюзереном, паровая же машина приводит к власти промышленную буржуазию.

В каждом обществе наблюдается удивительное переплетение многообразных форм собственности, как уже отживших свое, но перешедших от старой экономической формации, так и новых, прогрессивных, являющихся предвестниками новой экономической системы. Соединяет их доминирующая специфическая форма собственности, характерная для данной экономики.

Собственность существует в различных формах. Конституцией Российской Федерации установлено, что в стране «признаются и защищаются равным образом частная, государственная, муниципальная и иные формы собственности».

Часто экономисты ограничиваются делением собственности на частную и общественную. При этом каждая из этих форм разграничивается на составные формы. Частная форма собственности представлена семейными, фермерскими, партнерскими и индивидуально-частными производствами (рис. 4.1).



Рис. 4.1. Разновидности частной собственности

Частная собственность выражает абсолютное право физического или юридического лица на конкретное имущество. Семейная собственность – собственность, принадлежащая на общих началах членам семьи и представляющая одну из разновидностей частной собственности. Собственность фермерского (крестьянского) хозяйства олицетворяется с имуществом, которое принадлежит его членам на праве совместной собственности. В совместной собственности фермерского хозяйства, как правило, находятся: земельный участок, насаждения, хозяйственные постройки, мелиоративные и другие сооружения, продуктивный и рабочий скот, сельскохозяйственная и прочая техника, оборудование, транспортные средства, инвентарь.

Закон защищает собственность. В ст. 35 Конституции РФ записано, что:

- а) право частной собственности охраняется законом;
- б) каждый вправе иметь имущество в собственности, владеть, пользоваться и распоряжаться им как единолично, так и совместно с другими людьми;
- в) никто не может быть лишен своего имущества иначе как по решению суда. Принудительное отчуждение имущества для государственных нужд может быть произведено только при условии предварительного и равноценного возмещения;
- г) право наследования гарантируется.

Общественная собственность связана с правом определенного коллектива владеть, пользоваться и распоряжаться каким-либо имуществом (рис. 4.2).



Рис. 4.2. Разграничение форм общественной собственности

Исторически общественная собственность возникла раньше частной и в процессе своей эволюции трансформировалась в интернациональную, государственную и коллективную.

Интернациональная собственность предусматривает совместное владение, распоряжение и пользование неделимого имущества, находящегося в собственности резидентов разных государств.

Государственная собственность – имущество, принадлежащее на праве собственности России (федеральная собственность), имущество, принадлежащее на правах собственности субъектам России (региональная): республикам, краям, областям. Иногда в разряд государственной собственности относят всякую собственность, в том числе землю и другие природные ресурсы, не находящиеся в собственности граждан, юридических лиц или муниципальных образований.

Особым видом государственной формы собственности является муниципальная собственность. Это собственность района, города и входящих в них административно-территориальных образований. К числу объектов муниципальной собственности относятся имущество государственных органов власти и местного самоуправления, средства местного бюджета и внебюджетных фондов, жилищных фондов, нежилые помещения в домах жилищного фонда, объекты инженерной инфраструктуры и др.

Имущество, находящееся в государственной собственности, закрепляется за государственными предприятиями и организациями во владение, пользование и распоряжение. Практика современного управления государственной собственностью показывает, что государству могут принадлежать не только физические объекты, но и акции в акционерных обществах.

Доля государства в пакетах акций различных предприятий колеблется по отраслям, основным секторам экономики. Большинство компаний с участием государства относится к промышленности, транспорту, связи и НИОКР. Средний размер государственных пакетов акций составляет чуть более 30%. В торговле он приближается к 41%, в аграрной сфере – 21% (табл. 4.1).

Распределение предприятий и среднегодовая численность занятых в экономике России по формам собственности, % к итогу

Показатели	Годы							
	1995	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Распределение предприятий по формам собственности								
Всего	100	100	100	100	100	100	100	100
в том числе по формам собственности:								
государственная	14,3	4,3	3,4	3,3	3,0	2,8	2,6	2,5
муниципальная	8,8	6,4	5,3	5,9	5,6	5,4	5,2	5,1
частная	63,4	75,8	80,5	80,7	82,5	83,3	84,1	85,1
собственность общественных и религиозных организаций (объединений)	4,2	6,6	5,3	5,3	4,6	4,1	3,8	3,3
прочие формы собственности, включая смешанную российскую, собственность государственных корпораций, иностранную, совместную российскую и иностранную	9,3	6,8	5,6	4,8	4,3	4,4	4,3	4,1
Среднегодовая численность занятых по формам собственности								
Всего	100		100	100	100	100	100	100
в том числе по формам собственности:								
государственная	42,2		33,7	32,8	32,1	31,5	31,3	30,9
муниципальная	34,3		54,1	55,4	56,3	57,1	57,8	58,4
частная	0,7		0,6	0,6	0,6	0,5	0,5	0,5
собственность общественных и религиозных организаций (объединений)	22,2		7,8	7,2	6,7	6,2	5,7	5,5
прочие формы собственности, включая смешанную российскую, собственность государственных корпораций, иностранную, совместную российскую и иностранную	0,6		3,8	4,0	4,3	4,7	4,7	4,7

По разным показателям удельный вес государственных предприятий в отраслях сильно колеблется. Например, в лесной промышленности по занятости он более чем в два раза выше, нежели по выпуску продукции, в пищевой промышленности доля государственного капитала почти вдвое превышает объем выпуска, в фарфорово-фаянсовой – в 4,4 раза, в цветной металлургии – на 12%. Обращает на себя внимание нерациональность структуры государственного сектора. Государство контролирует производство в микробиологической промышленности, полиграфии, пищевом производстве.

Удельный вес занятых здесь составляет 9,3%, тогда как, например, во Франции – только 2%. В то же время ощущается явная недостаточность государственного участия в электроэнергетике. Во всех развитых странах эта отрасль всегда являлась сферой государственных интересов. Например, в Австрии, Великобритании, Швейцарии, Канаде в разное время от 67 до 80% всех активов электроэнергетики находились в собственности государства, в России – лишь 10,4%.

В мировой практике государственный сектор преобладает в таких отраслях, как тяжелая промышленность и транспорт, в других же сферах его влияние менее заметно.

Существует смешанная собственность. Она представлена в основном общей собственностью субъектов хозяйственной деятельности. Смешанные формы собственности чрезвычайно разнообразны. Основные из них: смешанная российская собственность – общая собственность субъектов, представляющих различные отечественные формы собственности; смешанная российская и иностранная собственность – общая собственность субъектов, представляющих отечественные и иностранные формы собственности.

Обычно различие форм собственности строится по субъектам присвоения. В отдельных случаях за основу берутся объекты присвоения. Таким путем названа интеллектуальная собственность.

Интеллектуальная собственность охватывает самую перспективную часть производственной деятельности – мир идей. Она представляет произведения науки, литературы, искусства, изобретения, открытия, рационализаторские предложения, промышленные образцы, программы для ЭВМ и другие результаты творческой деятельности. Разновидность интеллектуальной собственности – промышленная собственность, включающая те объекты интеллектуальной собственности, которые связаны с промышленным производством, например, промышленные образцы, товарные знаки, свидетельства на промышленные изобретения.

Для стран с высокоразвитой экономикой характерно многообразие форм собственности, а также равноправное положение всех форм. Многообразие и равноправие форм собственности является экономической основой рыночной экономики. Именно благодаря этому участники рыночных отношений выступают самостоятельно и имеют возможность конкурировать друг с другом.

Каждая форма собственности имеет свою нишу и удовлетворяет соответствующим потребностям общества. Наибольшую отдачу экономика дает при соблюдении принципа индивидуализация собственности, по которому главное в хозяйственной жизни заключается в том, чтобы каждый работник персонально был заинтересован в поддержании и развитии той формы собственности, с которой он связан. Отсюда следует необходимость персонификации собственности, говоря иначе, любая форма собственности должна содержать элементы, создающие у работников личный интерес.

Территориально собственность выходит за рамки национальных границ. Российская собственность за рубежом оценивается в огромную сумму – до 13 млрд дол. США. До распада СССР в собственности государства находились здания и участки земли в 106 странах мира. За границей действует пять российских банков. Российскому государству и отечественным предпринимателям принадлежат крупные пакеты зарубежных ценных бумаг.

Следует различать собственность как экономическое отношение и как юридическое понятие. Юристы имеют дело с правом собственности, т. е. с законодательными нормами, закрепляющими обладание материальными и нематериальными ценностями за отдельными лицами, предприятиями, организациями, государством.

Экономическая трактовка иная. В ней делается упор на отношения между людьми по поводу вещей и других благ, возникших исторически в силу необходимости.

Юридическое и экономическое толкования собственности взаимосвязаны. И хотя юридическое понимание собственности возникает и меняется в зависимости от ее экономического содержания, правовые установления оказывают большое воздействие на экономику. Так, Гражданский кодекс РФ регулирует условия, при которых приобретает собственность, раскрывает права собственности, ее хозяйственного использования, подтверждает защиту собственности. Существует Федеральный закон о регистрации прав на недвижимое имущество и сделок с ним.

В экономической науке возникло целое направление, названное экономической теорией прав собственности. В ее основе лежит утверждение о том, что собственностью являются не ресурсы, не факторы производства, а доля прав по их использованию.

Образно полный набор прав называют «пучком прав», а отдельное право «веткой». Весь «пучок» насчитывает одиннадцать прав (табл. 4.2).

Таблица 4.2

Структура прав собственности

Право собственности	Расшифровка прав собственности
Право владения	Исключительный физический контроль над благами
Право использования	Применение полезных свойств благ для себя
Право управления	Право решать, кто и как будет обеспечивать использование блага
Право на доход	Обладание результатами от использования благ
Право суверена	Право на отчуждение, потребление, изменение или уничтожение блага
Право на безопасность	Защита от экспроприации блага и от вреда со стороны внешней среды
Право на передачу благ в наследство	Наличие соответствующего законодательства
Право на бессрочность обладания благом	Закрепление за собственником права постоянного присвоения
Право на экологическое регулирование собственности	Запрет на использование способом, наносящим вред внешней среде
Право на ответственность в виде взыскания	Возможность взыскания благ в уплату долга
Право на остаточный характер	Существование процедур и институтов, обеспечивающих восстановление нарушенных правомочий

Фиксация прав собственности предопределяет поведение экономических агентов. Одни из них имеют больше прав, другие меньше. К тому же существует несовпадение прав. При сделках приходится считаться с этим. Бывают ситуации, когда лучше всего решить вопрос на основе частного соглашения между собственниками.

Сошлемся на такой пример. У фермера возникла необходимость ограниченного пользования соседним земельным участком, скажем, для обеспечения строительства железнодорожной линии, прокладки трубопровода, устройства дренажа. Самый лучший выход – договориться с соседом за соразмерную плату о краткосрочной или долгосрочной уступке земельной площади.

Права собственности исключают свободный доступ к благам. Всякий раз требуется найти согласованное решение, а в хозяйственной деятельности – согласование обязанностей и, может быть, передачу прав.

4.2. СОБСТВЕННОСТЬ И ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ИНТЕРЕСЫ

Право человека на собственность – одно из самых важных прав, определяющих смысл человеческого существования. По Канту¹, именно собственность неотрывно связана с положением человека, его высоким статусом. Собственность по своей сути представляет собой нечто «собственное» для человека. Так же, как палка в руках первобытного человека становилась продолжением его руки, инструментом его деятельности, так и предметы, окружающие современного человека (например, станки, машины, оборудование, транспортные средства), становятся инструментами, в которых реализуется творческая активность человека, его производительная деятельность. Вот почему эти предметы «обретают» качество как бы части самого человека – могущественных опор для продолжения и интенсификации его деятельности как разумного существа. Такими предметами, а в результате эффекта собственности как бы частицами самой плоти и духа человека стали сначала вещи, а потом – объективированные свершения разума: объективированные проявления авторства, изобретательства, профессиональных навыков и умений.

Чем больше собственности, тем надежнее благополучие. Но не только это преимущество дает собственность. Владение собственностью порождает новые социальные последствия: появляются бедные и богатые, собственность связана с положением в обществе, с наличием власти над людьми и со свободой. Другими словами, появление собственности отдельных семей приводит к возникновению новых отношений между людьми. Появляется потребность в увеличении этой самой собственности, но одновременно появляется и потребность в законе, юридических нормах, с помощью которых собственность, право на нее можно закрепить за семьей или конкретным человеком.

Собственность порождает целую гамму экономических интересов, служит основой их появления и действия. В интересах заключены главные мотивы деятельности. Сами интересы вытекают из потребностей. В обществе действует экономический закон возвышения потребностей. Содержание его состоит в том, что на базе развития производительных сил возможности потреблять разнообразные товары и услуги для каждого человека и общества в целом увеличиваются. Запросы растут, становятся более сложными. Вместе с ними изменяются и интересы.

У каждого человека складываются свои материальные, социальные и духовные потребности. Они зависят от физиологических особенностей, характера работы, места проживания людей, привычек, вкусов, национальных традиций. Однако несмотря на это можно рассчитать, исходя из разумных запросов, среднюю потребность в предметах потребления в расчете на душу населения. На такой основе определяются рациональные нормы потребления продуктов питания, одежды, обуви.

Существует несколько уровней общественных потребностей. Есть абсолютные, т.е. максимальные потребности, соответствующие последним достижениям науки и техники и подлежащие удовлетворению в перспективе. Наряду с ними обществу присущи действительные потребности, которые складываются на базе достигнутого уровня производства и являются общественно нормальными для данного периода.

Важное значение имеет соотношение между действительными потребностями и фактическим уровнем потребления. Производство должно развиваться таким образом, чтобы обеспечить приближение потребления к действительным потребностям, а тех – к абсолютным. Конечно, абсолютно полное удовлетворение потребностей невозможно, однако разрыв между ними и степенью их удовлетворения может сокращаться.

Закон возвышения потребностей в своем действии вызывает проявление ряда тенденций: во-первых, возрастает общий объем потребностей; во-вторых, новые потребности приходят быстрее, чем исчезают старые; в-третьих, в общей структуре потребностей увеличивается доля культурных запросов; в-четвертых, обновление потребностей имеет тенденцию к ускорению; в-пятых, изменение потребностей совершается на базе изменений в производстве.

¹ Иммануил Кант (1724–804) – немецкий философ, родоначальник немецкой классической философии, стоящей на грани эпох Просвещения и Романтизма.

Не следует ставить знак равенства между потребностями и платежеспособным спросом. Потребности характеризуются количеством и качеством материальных, социальных и духовных благ, необходимых для жизни людей и развития общества. Они независимы от покупательной способности населения, его доходов. Платежеспособный спрос представляет собой форму проявления тех потребностей, которые обеспечены денежными средствами и которые общество должно удовлетворить. Это значит, что денежным доходам должен соответствовать объем товаров и услуг.

В любом обществе существуют личные, коллективные и общественные интересы. Они дополняются общегосударственными, региональными, местными и общемировыми интересами.

Все виды интересов преломляются в делах и поступках каждого человека и в то же время обособляются, выступают автономно. Так, за личными интересами стоит отдельный работник, коллективными – группа работников, общественными – государство.

Говорят, что интересы двигают народами. Осознание общенациональных интересов, их сопоставление с интересами других стран, глобальными интересами человечества, нахождение путей их реализации на мировой арене тоже является важным ресурсом развития отечественной экономики.

Таким образом, задача заключается в том, чтобы во всех случаях обеспечить по возможности гармоническое сочетание экономических интересов. Предупредить столкновение интересов, найти пути их согласования и слияния – значит избежать нежелательных ситуаций и коллизий, способствовать налаживанию нормальной работы. Особенно следует улавливать новые интересы, считаться с ними, реагировать на них.

Интересы заставляют собственников объединяться в ассоциации, защищающие их права и свободы. В основном борьба разворачивается вокруг реальной экономической свободы частных собственников. Обусловлено это тем, что в большинстве развитых стран существует зависимость мелкого частного собственника от крупных хозяйственных формирований. Результатом такой борьбы являются добровольные ассоциированные объединения. Они существуют в виде кооперации в бытовой, потребительской и производственной сферах.

Другое направление проявления интересов собственников выражается в социализации современных отношений собственности. Сегодня явно выражены тенденции в отношении передачи части правомочий собственника наемному работнику.

Центральное место в сочетании собственности и экономических интересов принадлежит теореме Коуза¹. Она гласит: «Если права собственности четко определены и трансакционные издержки равны нулю, то структура производства будет оставаться неизменной независимо от изменений в распределении прав собственности, если отвлечься от эффекта дохода». Поскольку права собственности являются конкретизацией экономических отношений, постольку интересы их участников вырастают из обладания этой собственностью.

Данное обстоятельство позволяет говорить о смене приоритетов в представлении роли государства о характере его вмешательства с целью устранения препятствий более эффективному распределению ресурсов. В обозначенной экономике не может возникнуть расхождений между частными и общественными интересами, между монопольным и конкурентным уровнем производства, вдобавок ко всему исчезает качественная специфика общественных благ. Главным моментом рационализации интересов собственников выступает понимание того, что они всегда смогут договориться о надлежащих выплатах.

Собственность и интересы, соединяясь, формируют специфический институт, основной задачей которого является регулирование доступа к редким ресурсам. С общественной точки зрения подобный симбиоз выступает в виде правил, норм, условий, упорядочивающих отношения между отдельными людьми – собственниками ресурсов и обществом в целом.

Принципиальный момент в рационализации интересов собственников – то обстоятельство, что спецификация прав собственности является платной. Иногда она требует огромных затрат, в связи с чем принципиальное значение имеет баланс выгод и издержек, сопутствующих определению и защите конкретных прав собственника.

Интересы собственников требуют определенных гарантий, которые облегчали бы адаптацию к непредвиденным событиям и одновременно обеспечивали бы защиту от возможных покушений на права собственности со стороны третьих лиц.

Наблюдается связь отношений к собственности с состоянием материального обеспечения, получением продуктов питания, со степенью зависимости от внешней среды. В бедном обществе, где жизненно важные параметры определяются условиями среды обитания, единоличное ведение хозяйства практически невозможно. В условиях большой зависимости от среды становится невыгодным иметь даже индивидуальное жилье и тогда строится единый кров (первобытнообщинное общество,

¹ Рональд Гарри Коуз (1910–2013) – известный американский экономист британского происхождения получил известность благодаря своим работам по природе трансакционных издержек, которые в 1991 г. принесли ему нобелевскую премию по экономике. Работы Коуза посвящены рынку, функционированию фирм, издержкам рыночного механизма, организации общественных служб, институциональным структурам экономики.

а в настоящее время туземное население тропиков). Добываемые продукты питания являются общими, общими же усилиями осуществляется борьба со стихиями.

Обладание собственностью порождает ряд эффектов. В первую очередь речь идет о стимулирующем эффекте, эффекте накопления капитала, эффекте гибкости и эффекте гордости.

Стимулирующий эффект способствует формированию предпринимательства и производства, поскольку подстегивает собственника к повышению эффективности использования имеющейся собственности. Например, предприниматель, ведущий производство на праве наемного менеджера, и предприниматель-собственник по разному относятся к орудиям и средствам труда, поэтому и эффективность производства в каждом случае разная.

Стимулирующий эффект требует соответствующей правовой и законодательной базы, ибо только необходимая система законов может обеспечить продуктивное использование собственности.

Эффект накопления капитала проявляется в возможности присвоения результатов хозяйственной деятельности. В этой связи возникает потребность приумножения имеющегося капитала путем обращения части полученных доходов на нужды накопления. Владельцы собственности в таком случае получают возможность укрепления собственного положения в обществе, приводящего к экономическому могуществу.

Эффект гибкости предполагает свободное владение и распоряжение собственностью, ее куплю-продажу по личному усмотрению собственника. Гибкость ориентирует собственника на такой набор продуктов и ресурсов, который наилучшим образом отвечает его интересам. Таким образом, все факторы производства перераспределяются в соответствии с основными финансовыми потоками. Смена приоритетов общественного развития, приводящая к изменению направления движения финансов, вызывает адекватное изменение в направлениях использования ресурсов.

Эффект гордости связан с появлением у собственников чувства удовлетворения от своей деятельности. Достижения от использования собственности позволяют владельцу собственности гордиться эффективностью своей деятельности, пользой, которую он приносит обществу, активно участвовать в благотворительном процессе.

За государством следует признать статус самостоятельного экономического субъекта, реализующего отношения присвоения объектов собственности с позиций единого экономического центра и организации политической власти.

Государство как выразитель общественного интереса фиксирует объективно складывающийся общественно-нормальный уровень рентабельности капитала и задает минимальный уровень эффективности его использования путем взимания налога. Кто бы ни был юридическим обладателем собственности, реализоваться в качестве такового он может только в той части прибыли от его использования, которая не причитается государству. Данное обстоятельство означает, что собственность имеет смысл только в том случае, когда она обеспечивает эффективное использование ресурса в общественных интересах, т.е. является формой индивидуальной персонификации и поэтому возлагает на собственника экономическую ответственность за его использование.

4.3. ФОРМИРОВАНИЕ «НОВОЙ» СОБСТВЕННОСТИ В РОССИИ

Долговременные попытки стабилизации российской экономики объективно свидетельствуют о необходимости скорейшего решения проблемы повышения эффективности функционирования национального хозяйства. Становление новой институциональной структуры нашей экономики стало возможным с началом демократических реформ. Ликвидация старых дореформенных структур связана с формированием широкомасштабного частного сектора.

Можно выделить несколько этапов развития частнокапиталистических структур:

- а) первоначальное накопление капитала;
- б) трансформация структур частного сектора;
- в) реализация потенциала частного сектора для обеспечения роста экономики и повышения уровня благосостояния в стране.

В основном субъекты частнокапиталистического сектора сформировались в результате приватизации государственных предприятий.

Приватизация – часть процесса разгосударствления собственности на средства производства и передача ее в собственность частным и акционерным компаниям, отдельным физическим лицам (частным собственникам) и трудовым коллективам на основе выкупа или в аренду с правом последующего выкупа, а также безвозмездно, т.е. трансформация государственной собственности в иные формы собственности. К формам приватизации относятся также распродажа определенной доли акций; денационализация и реприватизация (передача государственной собственности в иные формы собственности).

В социальном плане приватизация означает формирование и укрепление широкого слоя собственников как наиболее надежной опоры и основы стабильности общества с рыночной экономикой.

К собственникам относят в Японии до 90%, в США – до 2/3 всего населения. Многие собственники являются мелкими и средними предпринимателями. Важно иметь в виду, что в социальном плане возможны трансформации в соотношении различных стадий воспроизводства. В Швеции, например, считают, что производство у них на 85–90% организовано по принципу частного предпринимательства, а присвоение почти наполовину носит общественный характер. Дело в том, что налоги на прибыль хозяйства составляют 52%, а на доходы предпринимателей – до 70% (в среднем 50%). Они поступают государству и распределяются им на социальные нужды общества и поддержку мелких (небольших) предпринимателей. Во многом схожее положение наблюдается и в ряде других стран Запада. Из этого следует, что приватизация производства, имущества, капитала не означает равноценную приватизацию доходов.

В республиках бывшего СССР приватизация означала ликвидацию абсолютной монополии государственной собственности и формирование различных форм собственности путем передачи предприятий и иного имущества, находящегося в собственности государства, в собственность трудовым коллективам, отдельным физическим лицам и затем в собственность созданным акционерным обществам. Поэтому приватизация как движение к плюрализму форм собственности выступает необходимым условием перехода к рыночной экономике, поскольку лишь путем ее осуществления можно сформировать субъекты рынка: свободных, независимых товаропроизводителей, конкурирующих между собой.

Приватизация при прочих равных условиях должна способствовать повышению эффективности функционирования каждого отдельного предприятия и экономики страны в целом. Она позволяет передать подавляющее большинство функций управления собственнику, что освобождает государство от решения не свойственных ему задач. Имеются три подхода к приватизации: ориентированный на возмездный характер преобразований; основанный на бесплатной раздаче государственной собственности всем гражданам страны; предполагающий безвозмездную передачу имущества предприятий в собственность трудовым коллективам. Основные способы приватизации представлены на рис. 4.3.



Рис. 4.3. Способы приватизации государственного имущества в России

В контексте реформы собственности приватизация является важнейшим элементом системных преобразований. Происходит сужение возможностей государства, исправляются диспропорции в имущественных отношениях по реализации соответствующих прав. Важно иметь в виду, что этот процесс развивается на фоне самоустранения государства от управления, распоряжения и пользования соответствующей собственностью. Вместе с тем нарождающиеся институты лишь пассивно заполняют освободившееся пространство. Оттого большинство сформированных по результатам приватизации корпоративных структур не отвечают требованиям рынка. Они больше похожи на копии своих организационно-правовых прототипов. Поэтому следует обратить внимание на целесообразность лидирующей роли государства в осуществлении обоснованной и компетентной политики регулирования данного процесса. Кроме того, нуждаются в определении и этапы нового институционального строительства. Представляется, что их можно дифференцировать следующим образом (табл. 4.3).

Краткосрочный этап нацелен прежде всего на достижение социального компромисса, учета баланса интересов всех хозяйствующих субъектов. Он носит преимущественно внеэкономический характер, где основной упор делается на технический аспект приватизации. Российская практика показала, что его итогами явилась лишь легализация прежних неформальных прав собственности, одной из сторон которых были отношения между государством и директорами крупных предприятий. Несомненным достижением краткосрочного этапа выступает образование критической массы частных и квазичастных предприятий, интенсивное формирование новых институтов.

Среднесрочный этап охватывает перераспределение прав собственности после первичной технической приватизации и упорядочение хаотического вмешательства государства в этот процесс. Результатом данного этапа является определенная стабилизация системы новых прав собственности, имущественных отношений, а также качественная и количественная стабилизация новой системы

экономических механизмов и типов институциональных структур. Главная цель второго этапа – создание предпосылки для последующей экономической реализации новых отношений собственности. В России он фактически находится в стадии завершения. Поэтому можно считать, что формально базовые условия для функционирования рыночной системы у нас созданы.

Таблица 4.3

Этапы институциональных преобразований в сфере отношений собственности

Этапы		
1. Краткосрочный	2. Среднесрочный	3. Долгосрочный
1.1. Формирование государственной программы приватизации, обоснование необходимости ее использования и официальное объявление о начале реформ	2.1. Неопределенность временных рамок в между краткосрочным и среднесрочным этапами	3.1. Полностью завершенный комплекс системных преобразований
1.2. Формирование новых институтов	2.2. Перераспределение прав собственности по итогам приватизационных процессов	3.2. Создание условий для экономической реализации новой системы прав собственности
1.3. Спонтанная приватизация, техническая приватизация	2.3. Постепенное самоустранение государства как субъекта собственности	3.3. Полноценная экономическая реализация новых отношений собственности
1.4. Образование количественной массы собственников и квазисобственников	2.4. Стабилизация новых имущественных отношений, появление системы прав собственности	3.4. Стабильное воспроизводство отношений собственности через новую институциональную среду
1.5. Замедление процесса количественных преобразований, «притирка» новых институтов	2.5. Количественная стабилизация системы новых экономических механизмов	3.5. Повышение экономической эффективности нового хозяйственного механизма
1.6. Появление первых качественных сдвигов в механизме функционирования созданных институтов	2.6. Качественная стабилизация системы институциональных структур	

Сейчас наступает очередь следующего этапа. Он должен характеризоваться появлением устойчивой системы прав собственности, для чего необходим и полностью завершенный комплекс системных реформ. В рамках данного этапа приватизация выступает элементом системных преобразований обеспечивая стабильность системы новых отношений собственности, формируя устойчивую структуру прав собственности и всей сопутствующей инфраструктуры и механизмов. Однако главенствующую роль здесь играет создание условий, механизмов и институтов для самовоспроизводства этой системы как фактора повышения экономической эффективности хозяйствования на макро- и микроуровнях.

В российской практике модернизация экономики имеет следующие черты (табл. 4.4).

Таблица 4.4

Сравнительная характеристика приватизационной модели в России

Элементы	Реализация
Модель массовой приватизации	Приватизационные чеки для всего населения
Ликвидация и банкротство предприятий	Использование ограничено.
Наличие финансовых посредников	Создано около 700 чековых инвестиционных фондов
Доля обязательной продажи	Высокая с максимальным числом покупателей
Выкуп менеджерами	Официально не предусмотрен
Льготы рядовым работникам	Не имеют аналогов в мировой практике – до 51% акций
Проблема дебиторской задолженности	Проигнорирована
Разукрупнение предприятий	Крайне редкое. Обратный процесс: создано около 120 холдингов
Реструктурирование предприятий	На уровне корпоративного сектора
Малая приватизация	Фактически завершена
Выполнение приватизационных контрактов	Не предусмотрено

Представленный сравнительный анализ приватизационной модели иллюстрирует попытку компромиссного решения передела собственности для активной части населения – за плату и всего населения – за ваучеры и льготы трудовым коллективам. То есть идет речь о недостатках модели в области оценки

имущества, осуществлявшейся по остаточной стоимости при игнорировании возможности привлечения инвестиций; в области сохранения социальной инфраструктуры предприятий, когда социальный комплекс оказался фактически вне корпоративных интересов; в области демонополизации производства, когда осталась нерешенной проблема сохранения единых технологических цепей. Наиболее явно противоречия приватизационной программы в России проявились в следующем:

- на фоне создающейся многоукладной экономики реально функционируют институты государства как регулятора отношений собственности;
- одни и те же властные органы выступают в качестве единых легальных процедур приватизации и как неформальные единицы, генерирующие спонтанный процесс приватизации;
- вынужденное формирование институциональной среды в ходе осуществления приватизационных процессов;
- дисперсия прав собственности в отсутствие институтов контроля за менеджментом;
- массовая модель приватизации, предусматривающая большое количество участников разгосударствления собственности, не отвечает потребностям привлечения стратегических инвесторов;
- фактическое совпадение интересов правительства и ряда финансовых институтов.

Важно иметь в виду, что приватизация предусматривала определенные поступления в бюджет страны для проведения первоочередных мероприятий в области нового социального строительства. Динамика поступления средств от приватизации приведена в табл. 4.5. Представленные данные показывают, что пик приватизации пришелся на 1993 г., когда было приватизировано почти 43 тыс. государственных предприятий. В дальнейшем темпы приватизационных мероприятий ежегодно сокращались.

Таблица 4.5

Количество приватизированных предприятий¹

Год	Число приватизированных предприятий	Получено средств от приватизации в сопоставимых ценах, млн дол.
1993	42 924	479
1994	21 905	489
1995	10 152	833
1996	4 997	613
1997	2 743	4491
1998	2 129	1788
1999	1 536	499
2000	2 274	1478
2001	2 287	576
2002	2 557	730
2003	434	2891
2004	502	3151
2005	491	3091
2006	444	3450
2007	302	4250
2008	260	2988
2009	366	1740
2010	217	2730
2011	276	6837

В составе приватизированных преобладают мелкие, средние и муниципальные предприятия. В 1993 г. их было приватизировано 61,4%, в 2002 г. – 87,8%. В отраслевой структуре приватизированных предприятий первое место занимает торговля – 33,4%, промышленность составляет 28,1%, предприятия бытового обслуживания – 17,0%, предприятия жилищно-коммунального хозяйства – 6,1%.

Рыночная цена приватизированных предприятий в большинстве случаев остается неизвестной, поскольку она устанавливалась по результатам закрытых рыночных торгов. Известна лишь балансовая стоимость объектов, которая формировалась по индексам отпускных цен промышленности

¹ Российский статистический ежегодник. 2011: стат. сб. М., 2011.

и стоимости строительства. По разным оценкам поступление денежных средств от приватизации составило около одной трети цены приватизированного имущества. Это указывает на продажу приватизированных объектов ниже стоимости.

В ходе приватизации отношения собственности существенным образом трансформировались. Экономика страны стала многоукладной. К середине 1990-х гг. преобладающей формой собственности стала частная (табл. 4.6).

Таблица 4.6

Распределение предприятий по формам собственности

Формы собственности	1996 г.	2003 г.
Государственная	14,3	4,1
Муниципальная	8,8	6,2
Частная	63,4	76,9
Общественных организаций	4,2	6,4
Прочая	9,3	6,4

Прямым результатом приватизации явилось накопление частного капитала на базе присвоения государственной собственности, созданной в советское время. В результате ухудшилось большинство качественных показателей основного капитала: технический уровень, обновление, надежность, сроки окупаемости и т.д.

По мере либерализации экономики повышалась роль капитала, образованного в период проведения реформ. Наиболее крупные капиталы возникли в топливно-энергетическом комплексе, металлургии и химической промышленности. Главным моментом, оказавшим влияние на этот процесс, явились экспортные потоки, обеспечивавшие экспортерам устойчивые поступления иностранной валюты. Возможность их получения возникла на базе приватизации месторождений полезных ископаемых, что дало возможность естественным монополиям присваивать рентные доходы.

Руководило приватизацией Госкомимущество РФ. Цель приватизации определил Б. Ельцин: «Нам нужны миллионы собственников, а не горстка миллионеров. В этой экономике у всех будут равные возможности...»¹. Хорошие слова, верная дорога, замечательные перспективы у каждого. Равные возможности у всех. Самые равные, можно сказать исключительно равные возможности оказались у некоторых чиновников верхних эшелонов власти и приближенных к «борцу с привилегиями».

Приватизация в России проводилась при активном участии большой группы иностранных консультантов и советников. «И, например, имущественное министерство, Росимущество, это шестизэтажное здание, оно в том же здании было в те времена, в начале 1990-х гг., весь шестой этаж занимали американские советники. Они назначали, кому быть олигархом, кому продать... В буквальном смысле. Они подбирали кадры...». Наиболее известными были А. Шлейфер и Д. Хэй из Гарвардского университета. Советники совершенно не знали специфики России, ее судьба была им безразлична. Была создана экспертная комиссия в составе 11 человек. Комиссия получила широкие полномочия, в том числе рассмотрение проектов указов президента, постановлений правительства «... по поводу определения специфики приватизации в отдельных отраслях народного хозяйства, создания холдинговых компаний и передачи управления предприятиями».

Отличительной чертой приватизации была низкая активность граждан страны, потерявших сбережения в результате либерализации цен, и высокая активность воров.

Второй особенностью была высокая скорость приватизации и, следовательно, крайне низкая цена проданных предприятий. Очень спешили, и предприятия не продавались, а дешево распродавались.

Третья отличительная черта – приватизация в РФ проходила при участии и часто даже под контролем криминальных структур. Приведем несколько цитат и замечаний. В 2000 г. первый заместитель министра внутренних дел России признал, что 40% российской экономики криминализировано. «Криминальные структуры буквально разрывают государственную собственность». По состоянию на начало 2003 г. в нашей стране имелось 17 миллиардных состояний, владельцы которых являются собственниками сырьевых компаний.

Следующий этап – чековая приватизация. Этот этап приватизации представлял собой игру, в «... которой 99% игроков не знали, где находятся фишки, не знали, по каким правилам играют...». Понятно, что при таких условиях шансов не проиграть нет. Приватизационные чеки, полученные гражданами для обмена на акции предприятий, дешево скупались предприимчивыми дельцами, их собирали чековые фонды, которые затем исчезали. Акции большинства предприятий, приобретенные гражданами на чеки, в дальнейшем были практически обнулены разными способами, например

¹ Калабеков И.Г. Российские реформы в цифрах и фактах. М., 2013.

дополнительной эмиссией акций. Многие из тех предприятий, которые не обанкротились, работали за счет увеличения степени эксплуатации работников и оборудования, сокрытия доходов и ухода от налогов. В стране был создан мощный теневой сектор.

Залоговые аукционы. Отметим, что они проводились не по законам, а по указам Б. Ельцина (№ 889, № 986, № 1067, № 1230 за 1995 г.). То есть важнейшее для государства решение было принято не только без всенародного обсуждения и референдума, но даже без обсуждения в высшем законодательном органе.

Перед залоговыми аукционами на счетах некоторых банков Минфином были размещены «временно свободные валютные средства федерального бюджета»¹, т. е. банки давали правительству займы его собственные деньги. Проще говоря, государство дало банкирам деньги. Банкиры деньги государству вернули, но взамен потребовали «Норильский никель», «ЮКОС», «Сибнефть» и многое другое. Оценка стоимости крупнейших российских предприятий и компаний при проведении залоговых аукционов была занижена. Так, «Норильский никель» – крупнейшая в стране и в мире компания по выплавке никеля и палладия, одна из ведущих по выплавке платины и меди, причем 85% продукции вывозится за рубеж. Активы компании в 2005 г. составили 14,7 млрд дол., выручка от реализации продукции – более 7 млрд дол., а валовая прибыль – более 4 млрд дол. Стоимость контрольного пакета акций такого предприятия должна составлять не 270 млн дол., а десятки миллиардов (табл. 4.7).

Таблица 4.7

Результаты залоговых аукционов в ходе приватизации в России, 2004 г.

Компания	Купленный пакет акций, %	Стоимость покупки, млн дол.	Стоимость компании исходя из цены акций, млн дол.	Капитализация, млн дол.
НК «ЮКОС»	45	159	353	8000
НК «Сибнефть»	51	100	196	11600
РАО «Норильский никель»	51	170	333	10500
НК «ЛУКОЙЛ»	5	35	700	23000
НК «Сургутнефтегаз»	41	88	220	23900
НК «Сиданко»	51	130	255	4400
АО «Челябинский металлургический комбинат»	15	13	87	900
АО «Новолипецкий металлургический комбинат»	14,8	31	209	3926

Реформы, прежде всего приватизация, привели к тому, что в России создано общество, в котором «менее 10% российских семей делят между собой до 90% общенациональных доходов. Львиная доля национального дохода присваивается малочисленной (до 200 семей) группой господствующей олигархии...». В России более 52 млн частных домохозяйств, 200 семей – это 0,0004%.

В ходе приватизации выявились следующие негативные моменты:

а) поощрение государством частного присвоения прибавочного продукта общества посредством снижения общего уровня налогообложения и сокращение масштабов перераспределения доходов через систему государственных финансов. По некоторым оценкам, по сравнению с дореформенным периодом, снижение удельного веса прибавочного продукта, изымаемого в государственный бюджет, определяется в 20% совокупного объема производства;

б) снижение реальных доходов и покупательной способности наемных работников, особенно занятых в бюджетной сфере. Это выразилось в формировании института безработицы – 8,6% экономически активного населения (2002 г.), уменьшении почти на 50% реальной заработной платы к уровню 1991 г., разрушении общественных фондов потребления, коммерциализации различных, ранее бесплатных, сфер деятельности (в частности, здравоохранения, образования и т.д.), свертывании государственных трансфертов, установлении невероятно низкого уровня прожиточного минимума;

в) формирование условий для процветания преступлений в сфере нарушений хозяйственного законодательства:

- создание финансовых пирамид для присвоения сбережений населения, предприятий и организаций;
- участие в строительстве финансовых пирамид государства, приведшее к дефолту 1998 г.;
- хищение и нецелевое использование средств государственного бюджета через институт коммерческих банков;

¹ Хохлов О. Приватизация России. Нижний Новгород, 2005.

- ведение двойной бухгалтерии и уход хозяйствующих субъектов от налогообложения через действующее законодательство;
- массовое проведение теневых хозяйственных операций, дающих доход до 40% реального ВВП страны.

Проведенная в России приватизация общенародной собственности (в ее государственной форме) оценивается негативно. Ибо в реальности произошло перераспределение накопленной столетиями собственности (имущества, богатства, в том числе созданного за годы советской власти) в пользу относительно небольшой группы граждан за счет ущемления интересов основной части населения. Приватизация в России носила в основном номенклатурный характер с широким участием представителей теневой экономики.

По данным социологических опросов результаты приватизации считают несправедливыми до 90% населения страны. Более того, на высшем уровне государственной власти также признается, что приватизация была проведена с большим количеством нарушений законодательства. Вероятно, неслучайно поэтому масштабы бегства российского частного капитала за границу за все время проведения реформ перевалили за отметку 1 трлн дол.

Интересны результаты опроса Фонда «Общественное мнение», исследовавшего итоги приватизации в России. По мнению большинства россиян (53%), сегодня в России происходит передел крупной собственности. 49% считают, что это пойдет России во вред, и только 12% надеются на позитивные последствия. Кроме того, 41% наших сограждан убеждены, что передел крупной собственности нанесет вред авторитету президента В. Путина. Респондентов попросили объяснить, прочему они считают, что авторитет президента укрепитя – или пострадает, если в России сегодня будет происходить передел крупной собственности. Те, кто считает, что передел собственности пойдет на пользу авторитету президента, рассуждают так: «газ, нефть, золото, бриллианты и прочее» станут вновь принадлежать государству, в результате страна разбогатеет, а «все, что в пользу государству – в пользу авторитета президента». Люди станут жить лучше, так как «часть денег олигархов перейдет народу», «народу это понравится», и он будет еще больше уважать и любить главу государства.

Респонденты, считающие, что от передела крупной собственности авторитет В. Путина пострадает, приводят в защиту своего мнения такие аргументы: народу все равно ничего не достанется, честного перераспределения не будет. Способствовать падению авторитета В. Путина внутри страны и на международной арене будут те люди, у кого будут отбирать крупную собственность. Дестабилизируется экономика, начнется падение акций крупных компаний. Всякий передел ведет к спаду экономики, а это в результате отрицательно скажется на всем народе – больше будет бедных людей. Обнищание масс, нестабильность, беспорядок, хаос – все это может привести к разрастанию кризисной ситуации. Удручает вывод: «если крупная собственность, то лучше не трогать».

СЕМИНАРСКОЕ ЗАНЯТИЕ

Вопросы для обсуждения

1. Собственность и экономика:
 - экономическое и юридическое понимание собственности;
 - присвоение и отчуждение;
 - субъекты и объекты собственности;
 - собственность на средства и результаты производства;
 - собственность и интересы;
 - экономические формы реализации собственности.
2. Многообразие форм собственности:
 - типы и формы собственности;
 - виды частной, государственной и коллективной собственности;
 - интеллектуальная, промышленная, доверительная собственность;
 - кондоминиум, траст, таймшер;
 - арендная собственность;
 - плюрализм и равноправие всех форм собственности.

Рекомендуемая литература

- Конституция Российской Федерации. М., 2013. Ст. 8.
Гражданский кодекс Российской Федерации. М., 2013. Гл. 1–16, 20.
Коуз Р. Фирма, рынок, право. М., 1993.
Милль Д.С. Основы политической экономии. М., 1980. Гл. 1.

Сидоров В.А. Общая экономическая теория. М., 2010.

Худокормов А.Г. Экономическая теория: новейшие течения Запада: учеб. пособие для студентов вузов. М., 2012.

Экономическая теория: учеб. для бакалавров / под ред. Е.Н. Лобачевой. 3-е изд., перераб. и доп. М., 2012.

Темы рефератов и докладов

1. Роль собственности в развитии экономики.
2. Собственность как экономическая основа общества.
3. Собственность в смешанной экономике.
4. Плюрализм в отношениях собственности.
5. Интеллектуальная собственность.
6. Итоги приватизации в России
7. Опыт приватизации в развитых странах мира
8. Возрождение финансовой олигархии в России

Термины и понятия

Абсолютные потребности	Общественные интересы
Государственная собственность	Общественные потребности
Действительные потребности	Право собственности
Закон возвышения потребностей	Присвоение
Индивидуальные интересы	Теория прав собственности
Интеллектуальная собственность	Формы собственности
Коллективная собственность	Частная собственность
Личные интересы	

Контрольные вопросы и задания

1. Что представляют собой отношения собственности?
2. Какая экономическая связь существует между присвоением и отчуждением?
3. Каково место собственности в экономике?
4. В чем заключается экономическая реализация собственности?
5. Почему рынок предполагает многообразие и равноправие форм собственности?
6. Какая зависимость существует между собственностью, потребностями и интересами?
7. Чем объяснить разнообразие форм собственности?
8. Почему в России проведена приватизация собственности?
9. Какое экономическое значение имеет теории прав собственности?
10. Каковы, по вашему мнению, исторические формы отношений внеэкономической и экономической зависимости в производстве?
11. В чем выражается специфика смены собственности в нашей стране?

Задача

Имеются три инвестиционных проекта: А: издержки равны 150 млн р. Будущая прибыль – 1 млн в год; Б: издержки равны 150 млн. р. Будущая прибыль – 15 млн в год; В: издержки равны 1000 млн р. Будущая прибыль – 75 млн в год:

1) рассчитайте норму прибыли для каждого проекта;

2) если уровень процента за капитал, полученный в кредит, равен 5%, 7% и 11%, то при каком уровне этих процентных ставок реализация проектов А, Б, В будет выгодна или невыгодна для предпринимателя? Внесите данные в таблицу.

Проект	Ставка процента			
	5%	7%	9%	11%
А				
Б				
В				

5. РЫНОЧНАЯ ЭКОНОМИКА

Формирование рыночной среды является для России проблемой номер один. Сложность перехода заключается в том, что навыки рыночного хозяйствования приходится приобретать по ходу реформ.

Основные вопросы темы

1. Характерные черты рыночного хозяйства.
2. Хозяйственный механизм рыночной системы.
3. Рыночная инфраструктура.

5.1. ХАРАКТЕРНЫЕ ЧЕРТЫ РЫНОЧНОГО ХОЗЯЙСТВА

Проводимая в стране рыночная реформа направлена на создание регулируемой и социально ориентированной рыночной экономики. Внедрение рыночных отношений не служит самоцелью. Это не цель, а средство. Целью является улучшение жизни всех слоев населения через создание высокоэффективного рыночного хозяйства.

Экономисты подразумевают под термином «рынок» не какую-либо конкретную рыночную площадь, на которой продаются и покупаются предметы, а в целом всякий район, где сношения покупателей и продавцов друг с другом столь свободны, что цены на одни и те же товары имеют тенденцию легко и быстро выравниваться¹.

Самое простое определение рынка – это совокупность актов купли-продажи, или общность товарного и денежного обращения. Можно сказать и так: всякий процесс, который сводит вместе продавцов и покупателей.

Рынок может иметь осязаемый, зримый образ (например, вещевой рынок – «толчок») или выступать в абстрактном, т.е. обобщенном, виде, вроде денежного рынка. В любом случае он поддается измерению. Емкость рынка исчисляется по формуле

$$V = T + Q - H,$$

где V – емкость рынка в денежном исчислении; T – количество товара, поставленного на рынок; Q – объем ввоза со стороны; H – объем вывоза за пределы рынка.

Показатель емкости рынка используется в основном для установления возможного объема продаж товаров на рынке.

Иногда рынок уподобляют сделке. Тогда динамика рынка определяется на основе общего количества сделок.

Рынок образует основную характеристику рыночной экономики. Соответственно под рыночной экономикой разумеют систему организации всего народного хозяйства, при которой хозяйствующие субъекты взаимодействуют посредством рынка.

Принято выделять следующие характерные признаки рынка:

1. Развитость товарно-денежных отношений и широкое использование законов товарного производства. Язык рынка – язык денег. Все становится товаром, ничего не дается даром, за все надо платить.
2. Многоукладность экономики, основанная на многообразии и равноправии форм собственности. Только являясь обособленными и равноправными собственниками, субъекты рынка могут выступать полновластными распорядителями своего дела, на равных участвовать в сделках.
3. Узязанность экономических интересов субъектов рынка с их активной деятельностью. Со стороны никто ничего не дает. Надо все добывать самому. Все достигается трудом и сметливостью.
4. Демократизация экономических отношений. Демократизм состоит не только в том, что участники рынка обдают значительной хозяйственной самостоятельностью и самоуправлением, но и в децентрализации хозяйственной жизни. Решение большинства хозяйственных вопросов переходит на места, непосредственно на предприятия. На современном рынке восприняты испытанные историей и практикой демократические ценности – цивилизованная этика взаимоотношений, святость договорных связей, соблюдение прав личности.
5. Приоритет потребителя. В рыночной экономике производится то, что пользуется спросом. Товаропроизводителем приходится считаться с потребностями и вкусами покупателей.
6. Преобладание горизонтальных хозяйственных связей. При прежней командной экономике господствовала вертикальная система хозяйственных связей. Каждое предприятие выпускало продукцию, предусмотренную планом и предлагаемую сверху министерством, ведомством. В рыночной системе товаропроизводители не ждут подсказок сверху. В своих действиях они исходят из сложившихся обстоятельств.

Горизонтальные связи на нормальном рынке представлены парным отношением – «продавец–покупатель». У нас такое взаимодействие полностью не сложилось. Вмешивается третий участник–чиновник. Во многих случаях он продолжает диктовать, кому быть продавцом, а кому – покупателем, предписывает поведение, дает команды.

¹ Маршалл А. Принципы политической экономии. М., 1984.

Переход к рыночным отношениям означает отказ от всеобъемлющей централизации хозяйственной жизни, всевозможных форм фондирования, лимитирования, администрирования, составляющих основу командной экономики. Отношения приема-сдачи товаров, их дележка сверху, формально прикрытые товарными операциями, сменяются подлинно партнерскими связями.

Общественное производство является сложным народнохозяйственным комплексом. В нем переплетаются разнообразные социально-экономические уклады, отражающие хозяйственные формы.

Хозяйственная форма выражает особенности организации производственного процесса при сложившихся условиях деятельности. В ней сочетаются способы и размеры использования техники, рабочей силы, управления производством, отношения между людьми по поводу средств производства.

На процесс формирования хозяйственной формы влияют отношения собственности, размеры капиталов, наличие средств производства, форма потребления, наличествующие хозяйственные традиции, уровень квалификации рабочей силы. Наиболее жизнеспособными являются хозяйственные формы, отвечающие объективным условиям.

Рыночная система, базируясь на демократических принципах формообразования, предполагает наличие многоукладности самых разных хозяйственных форм. Тем самым обеспечивается свобода хозяйственной деятельности, используется возможность введения в действие многих резервов экономического роста.

Любая хозяйственная форма имеет свои разновидности. Так, государственное производство осуществляется посредством предприятий межгосударственного, федерального, республиканского, областного, краевого, местного подчинения. Частное производство охватывает массу предприятий различных форм собственности и видов деятельности.

Частные предприятия составляют подавляющую часть рыночной экономики. На них производится главная доля создаваемого совокупного общественного продукта. Государство использует различные методы для стимулирования деятельности этих предприятий, роста их накоплений, различных фондов, связанных с развитием научно-технического прогресса, созданием резервов, повышением квалификации работающих.

На характер рыночных отношений оказывают влияние экономические законы. Особое значение имеет закон прибавочной стоимости, который является движущим мотивом и определяющей целью процесса производства. Он оказывает глубокое влияние на все процессы и явления, происходящие в обществе.

В сфере распределительных отношений действуют закон стоимости, закон монопольной прибыли и др. Они воздействуют на масштабы перераспределения национального дохода, формирование разнообразных общественных фондов потребления.

Государство в процессе эволюции расширяет свои функции, активно изыскивает различные ресурсы, являющиеся источником его существования. Оно организует новые экономические отношения по поводу образования этих источников. Форма их образования зависит от уровня развития производительных сил, экономических отношений.

Например, для раннего феодализма характерной была система натуральных налогов, различных видов повинностей, отработок. С развитием товарно-денежных отношений эти формы трансформировались в разнообразные системы налогов. В современном рыночном хозяйстве государство выступает уже не только как орудие политического господства, административной власти, но и как непосредственный участник осуществления особых экономических задач в интересах общества.

Значительно повысилась роль государства в таких сферах, как производство, распределение, потребление. Многоукладность проявляется в переплетении мощи государства и капитала, отражая новую более высокую ступень развития экономики. Возникло новое хозяйство, звеньями которого стали все субъекты рыночных отношений.

В обобщенном виде уклады можно дифференцировать по уровню развития общественных отношений: патриархальный, мелкотоварный, частнокапиталистический, государственно-капиталистический и государственно-социалистический.

Исторический опыт показывает, что многоукладность позволяет лучше использовать ресурсы. Такая система дает возможность наиболее полно применить возможности рынка, развить предприимчивость.

Многоукладность предполагает наличие соответствующих слоев населения: крупных владельцев капитала – олигархов, средний класс, мелких предпринимателей, наемных работников, связанных с различными формами собственности.

Большой вклад в исследование проблем многоукладной экономики внес русский экономист и статистик В.Г. Громан. Он отстаивал методы рыночного регулирования и выступал за полную свободу рыночных отношений, обосновывая это тем, что только они создают необходимый автоматический контроль за производством. Основная идея В. Громана заключалась в понимании рыночной экономики как единого социально-экономического организма, успешное функционирование которого построено

на удачном сочетании различных укладов, дополняющих друг друга и обеспечивающих оптимизацию производства, распределения, обмена и потребления.

Рыночная экономика приводит к резкому возрастанию действенности и самостоятельности ранее безмолвствовавших социально-экономических структур. Методами борьбы за улучшение своего положения они выбирают забастовки, игру на ценах, что неизбежно приводит к обострению противоречий между государством и трудовыми коллективами. Борьба различных форм хозяйствования, таких, например, как государственный капитализм, частный капитализм, мелкое самостоятельное товарное производство, кооперативное хозяйство, совершается как в условиях прогрессивного развития, так и в кризисных ситуациях. Поэтому не всегда субъективно желательная форма хозяйствования в конкретный момент социально-экономического бытия является формой, по объективным условиям отличающейся наибольшей хозяйственной эффективностью.

Из этого вытекает, что развитие любой экономической системы должно базироваться на тесной взаимоувязке технологических и генетических ее характеристик. Генетический подход означает, что методы и формы сознательного преобразования общества не могут быть произвольными. Они диктуются объективным состоянием общества и объективными тенденциями его развития, заложенными непосредственно в самом обществе. Следовательно, рыночная экономика есть продукт эволюции общественного устройства.

Таким образом, рыночная экономика характеризуется как система организации национальной экономики, основанной на товарно-денежных отношениях, множественности форм собственности, свободной конкуренции всех хозяйствующих субъектов, где граждане являются собственниками своей рабочей силы. Это экономика, где только решения самих производителей и потребителей определяют структуру распределения ресурсов.

Главные принципы современной рыночной экономики – многоукладность, активное вмешательство государства, использование высокоразвитой технологии в качестве основы экономического роста.

В рыночной экономике действуют свобода предпринимательства, профессионального и потребительского выбора. В основе выбора лежат экономические интересы, порождающие состязательность между участниками хозяйственных связей. Это способствует экономическому развитию всей системы, росту благосостояния ее членов.

Государство может и должно активно участвовать в функционировании рыночной экономики. Его основные усилия должны быть нацелены на оптимальное использование таких экономических рычагов, как налоги, государственные расходы, денежно-кредитная политика, регулирование доходов населения, социальная, антимонопольная и внешнеэкономическая политика.

Следует отметить, что чистой рыночной экономики в природе не существует, ибо в реальной действительности имеет место множественное отклонение от той абстрактной модели, которую выдают за рыночную экономику. Принципиальными являются следующие: действующие монополии, в том числе и естественные, значительно деформируют рыночное ценообразование; существуют барьеры на пути свободного перемещения факторов производства: рабочей силы, капитала, информации, а также товаров и услуг; постоянное проявление инфляции искажает рыночное пространство, заставляет механизм рынка совершать сбои; цикличность экономической жизни модифицирует абстрактную рыночную модель; перепроизводство и дефицит оказывают воздействие на оптимальные формы распределения, деформируя экономические отношения; безработица не позволяет автоматически включать регуляторы производства.

В единой рыночной системе сочетаются и взаимодействуют различные виды рынков. Их можно свести в два укрупненных рынка – ресурсный рынок и рынок товаров и услуг. Наряду с этим их можно сгруппировать в рынок материальных и рынок духовных благ.

С позиции реализуемых благ различают рынки товаров, услуг, рабочей силы, финансов, информации, духовных благ (рис. 5.1).

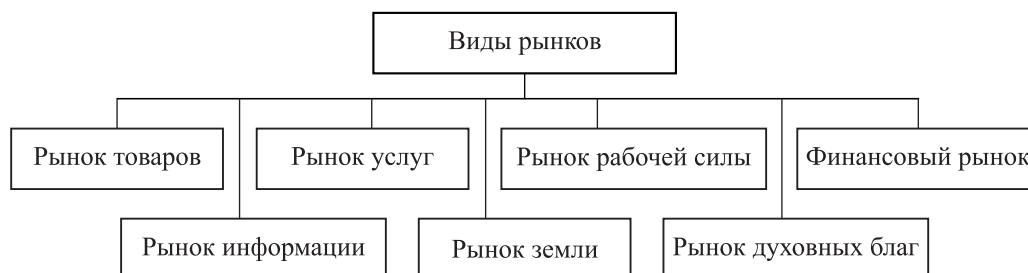


Рис. 5.1. Видовой состав рыночной системы

В свою очередь эти рынки можно подразделить на более узкие виды и подвиды. Например, товарный рынок состоит из многих потребительских рынков (рынков продовольствия, непродовольственных

товаров, жилья, бытовых услуг, духовных ценностей). Финансовый рынок объемлет денежный рынок и рынок капиталов. Денежный рынок подразделяется на учетный, валютный рынки и рынок краткосрочных кредитов, а рынок капиталов – на инвестиционный рынок и рынок ценных бумаг.

По размерам продаж различают оптовый и розничный рынки, а по пространственному признаку – местный, региональный, национальный, мировой. Можно классифицировать рынки по степени открытости: легальный, нелегальный; по зрелости: формирующийся, развитой; по степени конкурентности: рынки совершенной конкуренции, монополистический, олигопольный; по отраслям: машиностроительный, автомобильный, сельскохозяйственный и т.п. С течением времени рынки изменяются, перестраиваются, совершенствуются.

В развитых Западных странах существуют различные модели рыночного хозяйства. Они отражают национальные особенности развития рыночных структур, а также взаимосвязи между государственными и негосударственными секторами экономики. В одних странах меньше, в других больше применяется государственное регулирование, больший или меньший государственный сектор. По этим признакам особо различают и сравнивают три модели: либеральную, корпоративную, социально-рыночную. Все они функционируют в рамках смешанной экономической системы.

В данном контексте обращает на себя внимание ст. 7 Конституции РФ, устанавливающая, что Россия является социальным государством. Это означает, что наш ориентир – государство с социально ориентированной рыночной экономикой. Причем основой патернализма является новая экономическая ситуация, связанная с отчуждением человека от собственности. Право частной собственности должно охраняться законом. Каждый вправе иметь имущество в собственности, владеть, пользоваться и распоряжаться им как единолично, так и совместно с другими лицами (ст. 35 Конституции). Несомненное достоинство Конституции – определение экономической системы как непосредственно, так и через права человека и гражданина.

Либерализм в экономике – это совокупность взглядов на функционирование хозяйства и принципы экономической политики, отвергающие необходимость широкого государственного вмешательства в экономическую жизнь. Она строится на позициях, утверждающих, что лучшая экономическая система та, которая гарантирует свободу личной инициативы субъектов экономики. Либерализм основывается на трех принципах: 1) частной собственности как юридической основы экономической жизни; 2) свободе предпринимательства как генераторе экономического прогресса; 3) свободной конкуренции как регулирующем механизме экономических отношений. При этом государству отводится роль регулятора общего равновесия экономики и экономического законодательства.

Для либеральной американской модели характерно создание условий для всех видов частного предпринимательства. Доля государственного сектора в экономике составляет около 10 %. Доминирование частной собственности и хозяйственное законодательство обеспечивают максимальную свободу субъектам рынка. Вмешательство государства в их бизнес – минимальное. Преобладает принцип – работающий человек не должен рассчитывать на помощь государства, он должен сам обеспечивать себя, семью и свою старость.

Корпоративная модель основана на системе организации деятельности, при которой ведущая роль и регламентирующая власть принадлежат объединенным профессиональным организациям работодателей. Корпоративная модель получила развитие в Японии. Она рассчитана прежде всего на поддержку крупного бизнеса в лице мощных корпораций. Государственный сектор занимает незначительное место. В употребление вошло специальное понятие «Japan Incorporated», которое отражает взгляд на японскую экономику как на единую производственную кооперацию. Несмотря на подобную характеристику японской экономики, она в достаточной мере использует плановые рычаги для распределения ресурсов и обеспечения научно-технического развития. На национальном уровне планирование представляет собой определение общего направления развития на очень длительный период, частный сектор только конкретизирует стратегические установки правительства в определенных товарах и услугах.

Планирование в Японии выполняет несколько функций. Во-первых, является мощным обучающим инструментом для узких специалистов и широких масс населения, служит для поднятия уровня экономического мышления. Во-вторых, значительно повышает степень согласованности между целями государства и частных компаний. В-третьих, рассматривается как накопитель прошлого опыта во избежание возможных ошибок в будущем, инструмент оформления сегодняшнего мышления на основе интерпретации прошлых допущений и тенденций поведения.

Обычно модель социального рыночного хозяйства связывают с именем министра экономики и канцлера ФРГ Л. Эрхарда¹. Под его руководством была осуществлена полноценная экономическая реформа, позволившая Западной Германии после Второй мировой войны в кратчайшие сроки выйти

¹ Людвиг Эрхард (1897–1977) – немецкий экономист, политик, принадлежавший к Христианско-демократическому союзу Германии, канцлер Западной Германии с 1963 по 1966 г. Сыграл решающую роль в германских послевоенных экономических реформах и возрождении разрушенной войной экономики, особенно с 1949 г., будучи в должности министра экономики в кабинете канцлера Конрада Аденауэра.

на передовые позиции в мире. В основе концепции социального рыночного хозяйства лежит теория косвенного регулирования Дж. Кейнса. Формирование свободной рыночной экономики осуществлялось на базе частной собственности, защиты рынка со стороны государства и свободе действий. В дополнение предлагался комплекс мер по проведению активной социальной политики. Социальное рыночное хозяйство рассматривается как третий путь, пролегающий между капитализмом и тоталитарной административной экономикой. По мнению ее авторов, модель социального рыночного хозяйства обладает огромным научным потенциалом, поскольку она адаптируется к изменениям рыночного пространства, соотношению функций государства и рынка.

Концепция социального рыночного хозяйства базируется на принципе социальной ориентации рынка и направлена на развитие производства, обеспечивающего всем работающим рост заработной платы при условии повышения производительности труда. Она предусматривает осуществление таких мер, как выбор приоритетных сфер деятельности, установление низких налогов, принятие антитрестовских и антикартельных указов, защита внутреннего рынка от внешних конкурентов, установление льгот для свободного частного инвестирования, либерализация внешнеэкономических отношений, реформа управления, снижение цен, сокращение безработицы и увеличение количества рабочих мест, переподготовка кадров и т.п.

Модель социального рыночного хозяйства нашла применение в Германии, Австрии. В этих странах государственный сектор довольно значительный, достигает 30% и более. Государство значительно вмешивается в экономику. Оно также гарантирует населению определенный уровень доходов, удовлетворение потребностей в образовании, здравоохранении, культуре, жилье, добивается снижения безработицы.

Два основных положения социального рыночного хозяйства остаются незыблемыми до наших дней: усиление государственного регулирования во всех сферах хозяйствования и введение индикативного планирования вместо директивного¹. В рамках ФРГ государственный индикативный план составлялся на 5 лет. Ежегодно в него вносились соответствующие коррективы. В плане приводились ориентировочные данные о приросте за 5 лет национального продукта, его распределение, возможные изменения цен и внешнеэкономических условий, а также предполагаемые структурные преобразования.

Понятие социального государства было закреплено в конституции ФРГ.

Практика показывает, что вполне возможно успешное сочетание экономической эффективности и социальной ориентации экономики.

5.2. ХОЗЯЙСТВЕННЫЙ МЕХАНИЗМ РЫНОЧНОЙ СИСТЕМЫ

Сущность рынка более подробно раскрывается в его функциях и хозяйственном механизме. Функции тесно переплетаются с механизмом рыночного хозяйствования, образуя единую функционирующую совокупность.

Хозяйственным механизмом называется совокупность организационных структур и конкретных форм хозяйствования, методов управления и правовых норм, с помощью которых общество использует экономические законы с учетом складывающейся исторической специфики.

Механизм функционирования рынка проявляется в эффективности обмена. В идеальном случае рынки должны обеспечивать возможность любого обмена, являющегося взаимовыгодным для обеих сторон. Данная ситуация возможна только в случае, когда существующая цена делает торговлю выгодной и для потребителя, и для производителя. Тогда торговля будет эффективной, поскольку все участники хозяйственных связей получают выигрыш.

Рынок оказывает огромное влияние на экономику. Он выполняет ряд важных функций. Остановимся на некоторых из них.

Функция стимулирующая. В этой функции рынок побуждает к активной хозяйственной деятельности. Он нацеливает на эффективное использование ресурсов, экономию затрат, соразмерение доходов и расходов, постоянное реагирование на спрос.

Функция регулирующая. Она связана с рыночными способами достижения хозяйственного равновесия и установления нужных экономике пропорций. Рынок всякий раз дает ответы на вопросы. Что производить? Как производить? Для кого производить?

Функция посредническая. Рынок помогает хозяйствующим субъектам найти друг друга, выявить обоюдные экономические интересы, договориться между собой, обеспечить обмен результатами деятельности. Он сводит между собой продавцов и покупателей.

¹ Индикативное планирование – рекомендательное, ориентирующее планирование на государственном уровне. Индикативные планы (планы-прогнозы) составляются с целью помочь хозяйствующим субъектам в разработке собственных планов исходя из общей концепции развития народного хозяйства. Директивное планирование – принцип народнохозяйственного планирования в условиях командной экономики, основанный на методах принуждения и поощрения.

Функция saniрующая (оздоровительная). С помощью конкуренции рынок очищает экономику от нежизнеспособных, устаревших предприятий и производств, дает дорогу новым, перспективным хозяйственным формированиям. Выигрывают наиболее предприимчивые рыночные агенты. В целом происходит рост устойчивости и эффективности всего общественного производства.

Функции связаны с хозяйственным механизмом. Сам по себе хозяйственный механизм выглядит как совокупность установившихся правил, форм и методов хозяйствования. С переходом к рыночной системе потребовалось его кардинальное обновление. Он стал работать на основе применения экономических, главным образом товарно-денежных средств воздействия на производство. Приказные методы и административный нажим сводятся к минимуму. Они заменяются экономическими стимулами. Предпочтение отдается созданию обстановки материальной и моральной заинтересованности в работе.

Хозяйственный механизм рыночной экономики имеет двойственное содержание. Он опирается, с одной стороны, на рыночную самонастройку, с другой – предполагает государственное регулирование.

Саморегулирование – неотъемлемое свойство рыночного хозяйства, способ его существования. Вопросы о том, что и как производить, решаются не путем государственных заданий, а каждым в отдельности хозяйствующим субъектом исходя из запросов рынка и собственных возможностей.

Саморегулирование – довольно тонкий инструмент сбалансирования экономики. Он охватывает процессы самоорганизации и самонастройки. Самоорганизация выливается в стремление участников рынка действовать в рамках сложившегося экономического порядка, придерживаться существующих форм и способов.

Наиболее точно механизм саморегулирования рынка отражает теория обмена англичанина У. Джевонса¹. Суть ее сводится к следующему. Торг на рынке ведут торгующие стороны. Ими могут быть физические и юридические лица, равно как и страны. Предположим, они обмениваются продуктами своего труда: мясом и пшеницей (рис. 5.2).

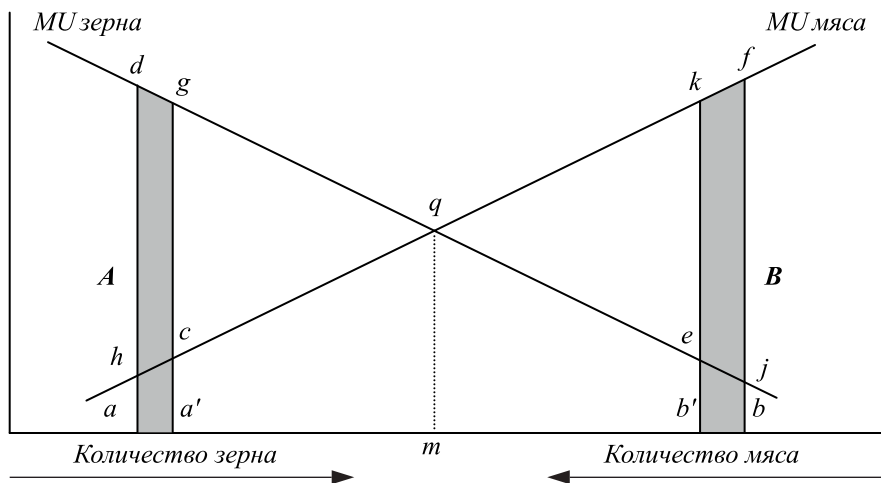


Рис. 5.2. Механизм функционирования рынка по У. Джевонсу

На этом графике по вертикальной оси откладывается предельная полезность обоих товаров. Предельная полезность зерна убывает слева направо, мяса – справа налево. По горизонтальной оси откладываются количества обмениваемых товаров, причем количество зерна возрастает справа налево, а количество мяса – справа налево. Предположим, что до обмена у торгующей стороны *A* было *a* единиц мяса, а у торгующей стороны *B* – *b* единиц зерна. Обменивая некоторое количество мяса на зерно, *A* сдвигается из точка *f* в точку *a'*. При этом для него полезность приобретенного зерна составит *aa'gd*, а полезность отданного мяса – *aa'ch*, так что чистый прирост полезности от обмена составит величину, равную площади *hdgc*. Очевидно, что в интересах *A* будет продолжать обмен, пока он не придет в точку *m*. То же самое со своей стороны проделает и владелец зерна *B*.

Если предположить, что в итоге количество мяса *x* было обменено на количество зерна *y* и что после обмена у *A* осталось *a – x* мяса и *y* зерна, а у *B* – *x* мяса и *b – y* зерна, то можно формализовать последнюю степень полезности мяса для *A* и для *B*, как $MU_{A(a-x)}$ и $MU_{B(x)}$. Соответственно предельная полезность зерна для обоих участников обмена будет $MU_{A(y)}$ для *A* и $MU_{B(b-y)}$ для *B*. Точка равновесия *q* характеризуется тем, что дополнительный обмен бесконечно малых количеств зерна и мяса (∂x на ∂y)

¹ Уильям Стэнли Джевонс (1835–1882) – английский экономист, статистик, философ. Главную проблему экономической науки видел в изучении потребления, основным законом которого считал закон убывающей предельной полезности. Одним из первых попытался применить математические средства к экономическому анализу. Автор утверждения о том, что технологический прогресс, который увеличивает эффективность использования ресурса, может увеличивать (а не уменьшать) объем его потребления (парадокс Джевонса).

не принесет обменивающимся сторонам ни прироста, ни потери полезности. Поэтому в этой точке потеря полезности мяса и прирост полезности зерна для A будут одинаковыми:

$$MU_{A(a-x)} \cdot \partial x = MU_{A(y)} \cdot \partial y.$$

То же можно сказать и про прирост полезности мяса и потерю полезности зерна для B :

$$MU_{B(x)} \cdot \partial x = MU_{B(b-y)} \cdot \partial y.$$

В итоге имеем равенство:

$$\frac{MU_{A(a-x)}}{MU_{A(y)}} = \frac{\partial y}{\partial x} = \frac{MU_{B(x)}}{MU_{B(b-y)}}.$$

Но поскольку на рынке действует закон безразличия, то пропорция обмена бесконечно малых ∂x и ∂y точно такая же, как равновесная пропорция обмена x и y . Таким образом, заменив $\partial x/\partial y$ на y/x , получим уравнение обмена Джевонса:

$$\frac{MU_{A(a-x)}}{MU_{A(y)}} = \frac{y}{x} = \frac{MU_{B(x)}}{MU_{B(b-y)}}.$$

Уравнение показывает, что меновое соотношение товаров обратно соотношению их последних степеней полезности для обменивающихся сторон.

Закономерности, открытые У. Джевонсом в процессе исследования рыночного механизма хозяйствования, позволили сформулировать цепочку зависимостей, определив их как (рис. 5.3):

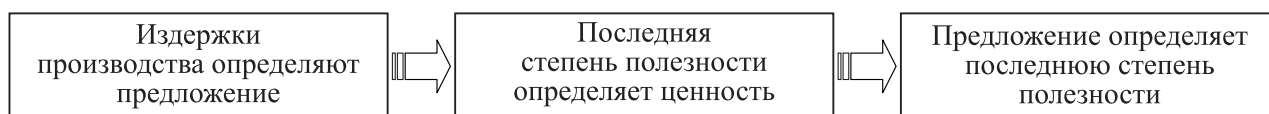


Рис. 5.3. Цепочка У. Джевонса

Вывод, который можно сделать из этих зависимостей, показывает, что когда приходит пора назначать ценность товара, предложение уже определено и поэтому общая полезность произведенного блага всегда будет равняться совокупности его потребительских свойств.

Главными элементами механизма рыночного саморегулирования являются свобода хозяйственной деятельности, цена, спрос и предложение, конкуренция. Определенное значение имеют прибыль, издержки, заработная плата, банковский процент.

Значительный вклад в развитие товарно-денежных отношений внес Г. Торнтон, английский банкир, общественный деятель и филантроп. Его заслуга заключается в разработке теории денег и кредита в рыночной экономике. Основываясь на идее множественности платежных средств, он включал в них не только монеты и банкноты, но и такие кредитные инструменты, как векселя и депозиты. Следствием такого взгляда на деньги явилось открытие зависимостей между величиной кредита и массой денег, находящихся в обращении. Однако главная заслуга Г. Торнтонна заключается в описании механизма влияния денег на уровень цен. Обосновывая роль учетной ставки процента в механизме привлечения денег или их оттока, он установил, что:

- дополнительный выпуск денег приводит к снижению учетной ставки процента, в результате чего кредит становится более доступным, облегчая заимствования и способствуя росту экономики;

- если учетная ставка процента опускается ниже значений средней нормы прибыли, то создаются условия, при которых выгодность кредита неизмеримо повышается, способствуя развитию предпринимательства и экономической активности населения;

- рост цен ведет к снижению уровня реальной средней нормы прибыли, в результате чего она уравнивается с учетной ставкой процента, приводя к достижению нового равновесного состояния экономики при более высоком уровне цен;

- появляются краткосрочный и долгосрочный эффект расширения кредита, первый выражается в повышении хозяйственной активности хозяйствующих субъектов и экономических агентов, второй приводит к номинальному росту цен.

Самым же важным открытием Г. Торнтонна считается обоснование реальной и номинальной ставок процента и тех последствий для экономики, которые дает их разница. Практический вывод, который вытекает из исследований Г. Торнтонна, заключается в том, что в условиях денежного кризиса одним из механизмов самонастройки рыночной экономики является эмиссия, говоря современным языком – инфляция.

В составе механизма рынка важное место принадлежит свободе хозяйствования, прежде всего – свободе предпринимательства. Свобода предпринимательства – большая созидательная сила. В ней кроются источники деловой активности.

Таблица 5.1

Субсидирование сельскохозяйственного производства по некоторым развитым странам мира¹

Страна	Доля субсидий в общем объеме производства, %	
	1981–1990 гг.	1991–2000 гг.
США	29,0	33,2
Германия	42,5	49,7
Япония	67,0	71,3
Финляндия	65,0	76,3
Швеция	51,4	63,5
Все развитые страны	40,5	48,4

Анализ данных таблицы и материалов экспертных оценок специалистов ФАО показывает, что лидерами в субсидировании аграрного бизнеса являются Япония и Скандинавские страны, где доля субсидий сельскохозяйственным производителям значительно превышает средние значения. При этом темпы роста субсидирования за анализируемый период во всех странах были не одинаковыми. Самыми низкими они были в Японии (6,4 %), США (14,5), Германии (16,9), а самыми высокими – в Австрии (43,7 %), Канаде (28,1 %), Швеции (23,5 %). Отмечены и страны, которые вообще сократили поддержку сельхозпроизводителей. Это прежде всего Австралия и Новая Зеландия, где субсидирование фермеров сократилось от двух до пяти раз. В 2005 г. на 1 га сельскохозяйственных угодий правительство Японии в качестве субсидий выделяло 475 дол., США – 324 дол., Европейского союза – 298 дол., Канады – 188 дол., а России – только 10 дол.

Хозяйственный механизм рыночной системы схематично представлен на рис. 5.5.



Рис. 5.5. Структура хозяйственного механизма рыночной экономики

Рыночная экономика действует наиболее эффективно тогда, когда полностью отлажен ее хозяйственный механизм, когда достигнуто оптимальное взаимодействие между самонастройкой экономики и его регулированием.

5.3. Рыночная инфраструктура

Инфраструктура – составная часть устройства рынка. Это комплекс организаций, учреждений, установлений и правил, обеспечивающих нормальную деятельность рынка.

В широком смысле под инфраструктурой понимаются отрасли, создающие условия жизнедеятельности общества. Обычно инфраструктуру подразделяют на производственную и социальную. Производственная инфраструктура включает такие отрасли, которые непосредственно обслуживают материальное производство: дороги, связь, грузовой транспорт, линии электропередач, водоснабжение, качество рабочей силы. Социальная инфраструктура прямо не связана с процессом производства, однако она

¹ OECD, Tables of Producer Subsidy Equivalents 1981–1990; 1991–2000.

способствует эффективному его осуществлению. Это здравоохранение, транспорт пассажирский, торговля, образование, жилищно-коммунальное хозяйство, предприятия бытового обслуживания населения.

Развитость инфраструктуры имеет большое значение, поскольку от нее зависит успешность производственной деятельности. По большому счету инфраструктура является ускорителем социально-экономического прогресса общества, признаком уровня экономического развития страны, характеризует степень и качество жизни ее населения.

Хотя инфраструктура имеет вспомогательный характер, от нее во многом зависит прохождение рыночных сделок. Она постоянно опосредует деловые связи, увязывая их в единое целое.

Инфраструктура рынка сформировалась в результате длительной эволюции предпринимательских отношений. Она развивалась вместе с совершенствованием рыночных отношений. В настоящее время она выполняет ряд функций. Инфраструктура служит для выяснения конъюнктуры рынка, облегчения взаимного поиска партнеров, ускорения сделок, грамотного оформления деловых отношений, установления эффективного регулирования рыночных связей.

Обобщенная картина рыночной инфраструктуры показана на рис. 5.6.



Рис. 5.6. Инфраструктурный состав рыночной экономики

Инфраструктура рынка представлена учреждениями, фирмами, компаниями всех видов собственности, которые обеспечивают эффективное взаимодействие между участниками хозяйственных процессов. Обращает на себя внимание инфраструктура товарного рынка, которая включает предприятия оптовой и розничной торговли, товарные биржи, посреднические фирмы, аукционы и ярмарки, системы связи и коммуникаций. Кроме того, институтами регулирования рыночных отношений здесь являются государственные структуры: министерство по антимонопольной политике, инспекция по контролю над ценами, министерство экономического развития и торговли.

Финансовая инфраструктура включает всю банковскую систему, фондовые и валютные биржи, брокерские, страховые и клиринговые компании, аудиторские фирмы,

Правовая инфраструктура служит основой успешного функционирования государства и собственно рыночной экономики. Она обеспечивает строгое выполнение установленных норм и правил общественной жизни. К ней относят судопроизводство, надзорные органы, исправительную систему.

Посредническая инфраструктура непосредственно связывает производителей материальных благ и их потребителей, охватывает систему операций между созданием продукта и доведением ее до конечного потребителя. К посреднической инфраструктуре относятся все структуры, которые содействуют заключению контрактов между потребляющей стороной и поставщиками. Институт посредничества имеет глубокие и широко развитые формы, традиции и нормативную основу. Посреднические операции охватывают поиск партнеров, подготовку договорной и контрактной документации, совершение договоров по поручению клиентов, транспортно-экспедиционные операции, кредитно-финансовое обслуживание, страхование, рекламные услуги, послепродажное обслуживание на период освоения или гарантийного срока, анализ рынка, сбыта продукции и т.п. Посреднические операции совершаются по поручению поставщика или потребителя независимыми физическими или специализированными юридическими лицами. Многие предприятия принимают посредническую деятельность как одну из основных целевых задач в уставной деятельности. Часто их отождествляют с брокерскими, маклерскими, дилерскими, агентскими фирмами. Различают посредничество биржевое, коммерческое, торговое, финансовое, маркетинговое, представительское, фондовое.

Информационная инфраструктура представлена совокупностью информационных каналов и хранилищ, информационных технологий, правовой и финансово-экономической базы деятельности информационного сообщества, а также другими видами деятельности, обеспечивающими успешное функционирование информационного рынка.

Под инфраструктурой сферы услуг понимается комплекс видов деятельности, обслуживающих производство и реализацию услуг. К ним относятся торговые, транспортные, маркетинговые, информационные службы. Развитая инфраструктура сферы услуг характеризуется многообразием каналов оказания услуг, широким спектром сервисного обслуживания.

Торгово-транспортная инфраструктура обеспечивает хозяйственную деятельность по обороту, купле и продаже товаров.

Рыночная экономика – явление довольно противоречивое. Там, где рынок находится в благоприятных условиях, он работает хорошо, справляется с хозяйственными проблемами лучше, чем государство.

Рынок работает и на все общество. Еще А. Смит, патриарх экономической мысли, говорил «о невидимой руке рынка». Суть в том, что каждый участник рыночных отношений, преследуя свой интерес, в то же время действует на благо общества, умножает общественное богатство.

Тем не менее, не следует идеализировать рыночную систему. Рынок не гарантирует процветания. Это не панацея от всех бед. Более того, это жесткая система.

Рынок не «все может». Нередко указывают на «фиаско рынка», т.е. на его провалы. Несостоятельность рыночной системы в некоторых случаях проявляется в невозможности координировать и регулировать процессы экономического выбора в целях обеспечения эффективного использования ресурсов. Основные недостатки рыночной системы сводятся к следующему: ослабление конкурентной борьбы вследствие возрастания роли транснациональных компаний в современном мире и повышения роли монополистических структур; возвышение роли крупного капитала на фоне роста значения научно-технического прогресса, поскольку небольшие конкурентные структуры не способны в кратчайшие сроки эффективно освоить крупные сырьевые рынки; подрыв суверенитета потребителя из-за невозможности последнего оказывать влияние на процесс распределения ресурсов в соответствии с его желаниями и потребностями; неравное распределение доходов, возникающее из-за нерационального распределения ресурсов, появляющимся на этой почве нечестным сделкам и глубокой дифференциации по способности реализации потребностей; нарушение рыночного механизма хозяйствования по причине усиления влияния внешних эффектов, сказывающихся в том, что спрос и предложение не отражают всех выгод, которые в состоянии получить система, из-за чего возникают различия между уровнем удовлетворения отдельных ее членов и всем обществом; невозможность обеспечения полной занятости и стабильного уровня цен (рис. 5.7).

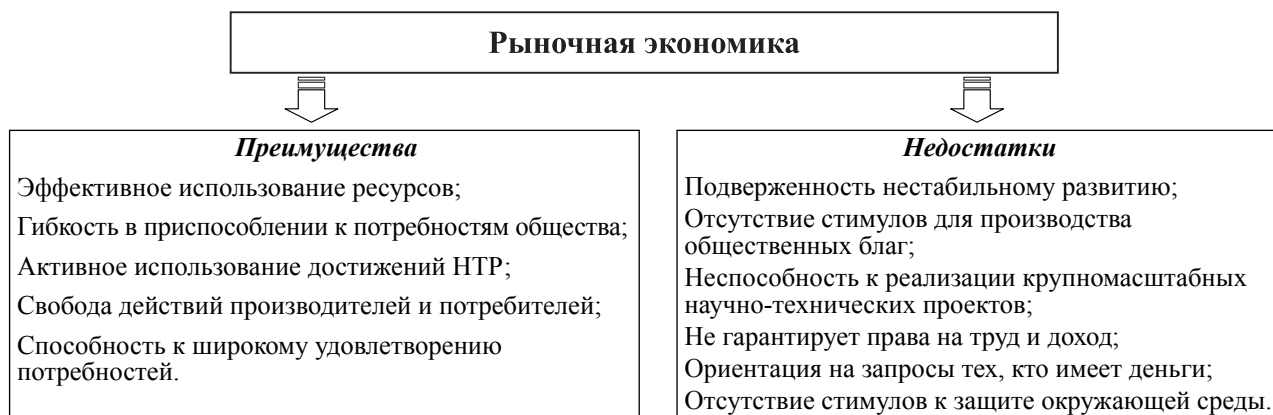


Рис. 5.7. Преимущества и недостатки рыночной экономики

В условиях рыночной экономики существует значительный нерыночный сектор. Он включает те виды деятельности, которые создают общественные блага и не могут быть подчинены исключительно коммерческим интересам. К нему относят отчасти фундаментальную науку, здравоохранение, образование, культуру, искусство, охрану природы, оборону.

СЕМИНАРСКОЕ ЗАНЯТИЕ Вопросы для обсуждения

1. Сущность и особенности рыночной экономики:
 - условия возникновения рыночной экономики;
 - рынок и рыночная экономика;
 - характерные черты рыночной экономики;
 - виды и модели рынка;
 - нерыночный сектор экономики.
2. Рыночный механизм:
 - основные элементы и функции рыночного механизма;
 - самонастройка рынка и механизм рыночного регулирования;
 - рыночная инфраструктура;
 - преимущества и недостатки рыночного механизма.

Рекомендуемая литература

- Маршалл А. Принципы политической экономии. М., 1984. Кн. V, гл.1.
 Сажина М.А., Чибриков Г.Г. Экономическая теория: учеб. для студентов вузов. 2-е изд., перераб. и доп. М., 2009.
 Самуэльсон П. Экономика. М., 1992. Т. 1., гл. 1.
 Сидоров В.А. Общая экономическая теория. М., 2010.
 Экономическая теория. Кейсы из российской практики. Бакалавриат: учеб. пособие для студентов / под ред. Н.Н. Думной, М.А. Эскиндарова. М., 2009.
 Худокормов А.Г. Экономическая теория: новейшие течения Запада: учеб. пособие для студентов вузов. М., 2012.
 Экономическая теория: учеб. для бакалавров / под ред. Е.Н. Лобачевой. 3-е изд., перераб. и доп. М., 2012.

Темы рефератов и докладов

1. Основы рыночной идеологии.
2. Рыночная экономика как саморегулируемая система.
3. Рейтинги экономической свободы.
4. Рыночная свобода экономического выбора.
5. Фиаско рынка.

Термины и понятия

Виды рынка	Рыночное саморегулирование
Инфраструктура рынка	Рыночный механизм
Модели рынка	Рыночные отношения
Нерыночный сектор	Сегменты рынка
Потребительский рынок	Структура рынка
Регулирование рынка	Сущность рынка
Рыночная экономика	Теневой рынок
Рынок инвестиционных товаров	Фондовый рынок
Рынок товаров и услуг	Функции рынка
Рынок труда	Характерные черты рынка

Контрольные вопросы и задания

1. Что такое рынок?
2. Каковы характерные черты рыночного хозяйства?
 1. Какие функции выполняет рынок?
 2. В чем заключается двойственность рыночного механизма?
 3. Как происходит рыночная самонастройка экономики?
 4. Что является характерным для рынка потребителя?
 5. В чем состоит своеобразие рынка производителя?
 6. На что нацелена рыночная реформа в России?
 7. Что представляет собой рыночная инфраструктура?
 8. Какими способами осуществляется государственное регулирование рыночного хозяйства?

Задачи

1. Функция спроса на товар имеет вид $Q_D = 2220 - 3P$, предложения – $Q_S = 3P - 300$. Каковы равновесный объем и цена на рынке данного товара? Каким будет равновесный объем, если правительство введет дотацию 100 р. за одну штуку, получаемую продавцом?
2. Спрос и предложение на товар описываются уравнениями:
 $Q_d = 2500 - 200P$; $Q_s = 1000 + 100P$.
 А) Вычислите параметры равновесия на рынке данного товара.
 Б) Государство установило на данный товар фиксированную цену в 3 деньги за единицу. Охарактеризуйте последствия такого решения.
 Определите излишек потребителя, если функция спроса $Q_D = 10 - 2P$, а цена товара равна 3 денежным единицам.

6. ЭКОНОМИЧЕСКИЕ БЛАГА

Экономические блага удовлетворяют потребности людей, приносят им пользу, делают жизнь человека более осмысленной и прекрасной. Величина экономических благ зависит от многих параметров. В современной экономической системе многое зависит от рациональности использования ресурсов, равновесности потоков и запасов, а также от того насколько эффективно совершается их кругооборот. Поэтому отношения людей по поводу присвоения благ являются важнейшим объектом изучения экономической теории.

Основные вопросы темы

1. Кругооборот благ и доходов. Производственные возможности общества.
2. Экономические блага. Взаимозаменяемость и взаимодополняемость благ.
3. Деньги и их функции.

6.1. Кругооборот благ и доходов. Производственные возможности общества

Все экономические системы применяют деньги. Это рождает специализацию экономических систем. В погоне за более высокой нормой прибыли страны производят наиболее эффективные товары, опираясь на наличные ресурсы. Роль денежной системы в обеспечении процесса обмена чрезвычайно высока. Она связывает рынки ресурсов и рынки товаров, сводя воедино продавцов и покупателей. Деньги, последовательно перемещаясь между экономическими агентами, способствуют вовлечению в экономический оборот благ и ресурсов.

Экономический кругооборот – это движение реальных экономических благ, сопровождающееся встречным потоком денежных доходов и расходов. В основе экономического кругооборота находятся потребности владельцев ресурсов в предметах потребления и предприятий – в ресурсах. Взаимный обмен между рыночными агентами образует кругооборот благ и доходов. Наглядной иллюстрацией движения потоков благ и доходов в экономической системе является модель кругооборота продукта и дохода (рис. 6.1).

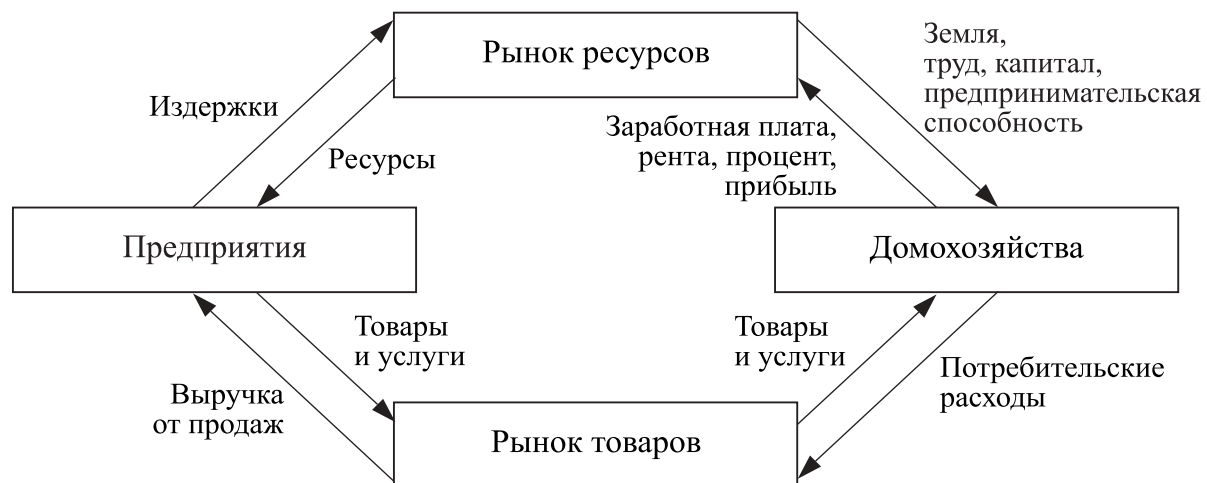


Рис. 6.1. Кругооборот благ и доходов

Основными субъектами рыночной экономики являются домохозяйства, предприятия, банки и государство. В представленной упрощенной модели используются узловые факторы производства и два рыночных субъекта: домохозяйства и предприятия. Домохозяйства, являясь собственниками ресурсов, прямо или через посредников поставляют их предприятиям.

Связующим элементом между двумя субъектами рынка выступает рынок ресурсов. На рынке ресурсов предприятия приобретают необходимые компоненты для организации производства, неся определенные издержки, а владельцы факторов получают вознаграждение за использование конкретного фактора в процессе производства. Например, собственники рабочей силы за использование труда получают заработную плату, собственники земли – ренту, собственники капитала – процент, обладатели предпринимательской способности – прибыль. Продажа предприятиями готовых товаров и услуг приносит им выручку в качестве вознаграждения производственной активности. Выручка предприятий одновременно является расходами домашних хозяйств, приобретающих предметы потребления. Поэтому в правой верхней и левой нижней частях рисунка мы обнаруживаем доминанту предложения, а в левой верхней и правой нижней – преобладание спроса. Таким образом, механизм кругооборота предполагает строгое соответствие реального потока экономических благ встречному потоку платежей. Формализуя это положение в математическое уравнение, мы видим, что в экономической системе всегда

количество экономических благ должно соответствовать количеству денег, обеспечивающих их обращение

$$MV = PQ,$$

где MV – объем денежной массы, обеспечивающей обращение благ; PQ – стоимость благ, произведенных экономической системой.

Еще один важный вывод можно сделать из анализа модели кругооборота благ и доходов. Оказывается, если домашние хозяйства изначально завьсят цены на предлагаемые ими ресурсы, то и блага, производимые предприятиями, не будут отличаться дешевизной. Так обнаруживается прямая зависимость между ценами на ресурсы и ценами на продукты.

Следует уточнить, что упрощенная модель кругооборота благ не дает исчерпывающего представления о характере сложности процессов, происходящих в экономической системе, поскольку несколько идеализирует ситуацию. В этой модели отсутствует государство и остальной мир, она отличается замкнутостью. Здесь доходы одних экономических субъектов показываются как расходы других. Из рис. 6.1 видно, что расходы предприятий на ресурсы в то же время выступают как доходы домашних хозяйств, а поток потребительских расходов составляет выручку предприятий от продаж экономических благ. Данная модель предполагает, что объем поглощенных ресурсов равен объему потребленных продуктов, а объем продаж предприятий – объему доходов домашних хозяйств. Потоки «доходы – расходы», «ресурсы – блага» совершаются одновременно в противоположных направлениях и постоянно возобновляются.

Если в указанную модель ввести параметры государственного сектора экономики, связанного с другими элементами экономической системы посредством налогов, государственных закупок и займов, получим возможность правительственного воздействия, как на сам процесс кругооборота, так и на его результат. Модель еще более усложнится, если в нее ввести иностранный сектор экономики, превращающий замкнутую экономическую систему в открытую.

В открытой экономике прирост национального дохода приводит к росту импорта, а рост импорта влечет за собой рост доходов за рубежом и способствует появлению там новых рабочих мест. Расширение доходов за рубежом поддерживает рост зарубежных покупок экспортируемых из страны товаров в количествах, определяемых зарубежными предельными склонностями к импорту из этой страны. Дополнительный спрос на экспорт еще больше повышает доход страны, увеличивая тем самым величину мультипликативного воздействия на первоначальные внутренние расходы (рис. 6.2).

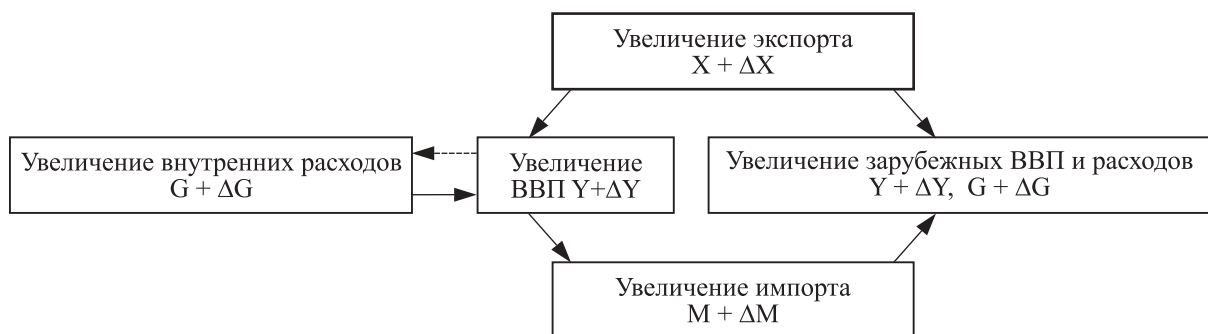


Рис. 6.2. Влияние роста национальных расходов на национальную экономическую систему

Схема описывает следующий процесс. Первоначальный рост расходов на товары и услуги со стороны государства внутри одной страны создает дополнительный доход. Некоторая его часть будет сберегаться, другая – расходоваться на импорт. Эта доля расходов на импорт создаст равновеликий доход для зарубежных продавцов, которые в свою очередь часть дополнительного дохода направят на сбережения, еще что-то потратят внутри своих стран, а какую-то – часть используют для импорта товаров из первой страны. Здесь, в свою очередь, также произойдет деление дополнительного дохода от экспорта на сбережения, внутренние покупки и импорт. Этот процесс будет продолжаться до тех пор, пока мультипликативный эффект не прекратится, обусловив некоторое конечное расширение дохода.

Имея представление о механизме кругооборота благ и доходов, можно составить модель народнохозяйственного кругооборота (рис. 6.3). Ее базой является положение о том, что главной проблемой экономической политики государства выступает проблема стабилизации совокупного спроса. Решить эту проблему можно, создав условия доверия экономических субъектов к политике правительства и Центрального банка. В данной ситуации цены и заработная плата быстро реагируют на изменения рыночной конъюнктуры, поэтому возможности государства в области стабилизации совокупных расходов существенно расширяются.

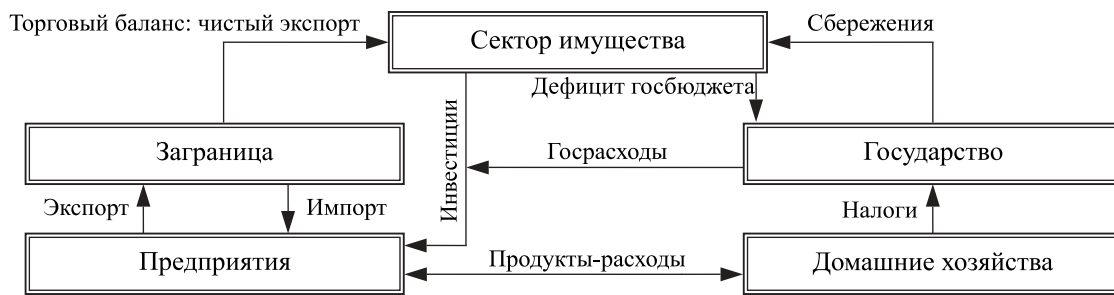


Рис. 6.3. Модель народнохозяйственного кругооборота

Входящие и исходящие стрелки в модели народнохозяйственного оборота в каждом из прямоугольников соответствуют потокам благ и доходов.

Величина, на которую зарубежные расходы на отечественные товары и услуги превышает национальные затраты на иностранные товары (или стоимость экспорта за минусом стоимости импорта), представляет собой чистый экспорт (X_n). Влияние чистого экспорта на величину производимого национального дохода выражается формулой

$$Y = C + I_d + G + X_n.$$

В этом равенстве представлены четыре категории расходов: личные потребительские расходы – C ; государственные закупки товаров и услуг – G ; валовые частные внутренние инвестиции – I_d ; чистый экспорт – X_n .

То есть мы можем утверждать, что величина ВВП прямо связана с объемом совокупного спроса. Но совокупный спрос также оказывает прямое воздействие на объемы внешнеторговых операций, что, в свою очередь, приводит к изменению национального ВВП. Представим это утверждение в виде условия равновесия

$$Y = E(Y) + X_n(Y).$$

Здесь E отражает все национальные расходы. Поскольку национальные расходы тесно связаны с потреблением, которое, в свою очередь, зависит от дохода, то и совокупные расходы тоже зависят от дохода. Эта зависимость может быть определена как

$$E(Y) = C(E) + I_d + G.$$

Валовые внутренние частные инвестиции (I_d) являются лишь частью совокупных инвестиций и учитываются здесь потому, что другая часть поступает в распоряжение зарубежного экспортера. Поэтому общие сбережения (S) дифференцируются на те, которые мы инвестируем в производство отечественных товаров и услуг, и на те, которые приходятся на долю иностранных производителей. С точки зрения движения капиталов, страна, имеющая положительное сальдо платежного баланса, является нетто-инвестором по отношению к другим странам, т.е. инвестирует часть национальных сбережений (S) за границей (I_f – заграничные инвестиции), а часть использует внутри страны (I_d – внутреннее накопление капитала)

$$S = I_d + I_f.$$

Иностранные инвестиции (I_f) представляют собой сумму, на которую национальный ВВП (Y) превосходит совокупные расходы плюс внутреннее накопление капитала, это подразумевает – ВВП отличается от национальных расходов на величину чистого экспорта (X_n).

$$Y - E = X - M.$$

Таким образом, получается, что внешнеторговый баланс активно торгующей страны равен

$$X - M = I_f = S - I_d = Y - E.$$

То есть сальдо текущего баланса равно чистым иностранным инвестициям (I_f), национальным сбережениям, не инвестированным дома ($S - I_d$) и разнице между национальным продуктом и национальными расходами ($Y - E$). Из этого можно заключить, что сбережения, представляющие чистое накопление средств в стране, должны равняться ее внутренним инвестициям и чистым зарубежным инвестициям. С позиции кейнсианской экономической теории равновесие уровня национального ВВП можно объяснить равенством

$$S = I_d + I_f.$$

Это равенство – необходимое условие равновесия. Оно дает возможность понять, что величина объема импорта зависит от национального дохода, как и внутреннее потребление.

Способности любой экономической системы по поводу производства экономических благ ограничены различными факторами. Следовательно, изначально общество поставлено перед фактом выбора между тем, какие товары производить, из какого ресурса, в каком количестве и для удовлетворения чьих нужд. Альтернатива выбора ограничивает способности экономической системы в выпуске продуктов. Поскольку ресурсы ограничены, ограниченным будет и объем выпуска. Данная ситуация ставит перед обществом не только проблему экономического выбора, но и проблему рационального ведения хозяйства.

Производственные возможности общества можно проиллюстрировать одноименной кривой, ее еще называют кривой трансформации. Эта линия отражает сочетание различных вариантов производства разнообразной продукции, которая может быть выпущена при имеющихся ресурсах и данной технологии. Кривая производственных возможностей характеризует различные значения экономического потенциала и экономического роста и показывает альтернативные варианты при полном и рациональном использовании ресурсов. Предположим, что возможности производства двух товаров при полной занятости ресурсов заданы следующими параметрами (табл. 6.1).

Таблица 6.1

Альтернативы	Станки, ед.	Пшеница, т
А	15	0
Б	14	1
В	12	2
Г	9	3
Д	5	4
Е	0	5

Таблица 6.1 иллюстрирует тот факт, что любое увеличение производства пшеницы потребует отказа от производства определенного количества станков. Причем, чем большее количество пшеницы будет производить данная экономическая система, тем от производства все большего количества станков надо будет отказаться для того, чтобы произвести любую дополнительную ее единицу. Видно, что первая тонна пшеницы потребует таких же затрат, что и один станок, вторая – уже вдвое больших, третья – такого их количества, которое хватило бы для производства трех станков и т.д. Таким образом, у общества есть альтернатива выбора между производством определенного количества станков и пшеницы.

Согласно альтернативе А общество направляет все ресурсы на производство станков, а при альтернативе Е – только на производство пшеницы. Между этими двумя точками альтернативы его выбора ограничены, разве что комбинацией вариантов между двумя товарами. Продвигаясь последовательно от альтернативы А до альтернативы Е общество выбирает между наращиванием текущего потребления пшеницы и сокращением будущего потенциала производства. Иллюстрация производственных возможностей общества дана на рис. 6.4.

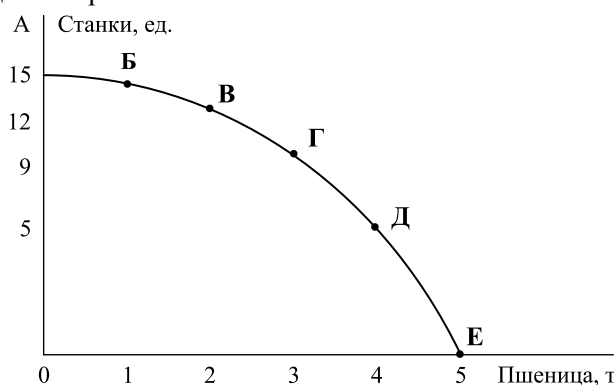


Рис. 6.4. Кривая производственных возможностей

При увеличении производства одного продукта стоимость других продуктов, которыми приходится жертвовать, чтобы получить каждую дополнительную единицу производимой продукции, как правило, повышается. Когда мы стараемся произвести больше станков, то приходится пускать в дело все менее приспособленные для этого ресурсы. Применяемые для выпуска станков ресурсы становятся все более редкими. Чтобы увеличить производство станков, требуется применить также те ресурсы, которые дают более высокий эффект при производстве пшеницы. Необходимость увеличения количества ресурсов, переключаемых с изготовления одного продукта для получения все большего количества дополнительных единиц другого продукта, составляет сущность экономического закона возрастающих издержек.

Закон гласит: по мере увеличения производства продукта вмененные издержки – предельные издержки – производства каждой новой единицы продукта возрастают. В данном случае вмененные издержки показывают количество другого продукта, от которого нужно отказаться или которым следует пожертвовать, чтобы получить определенное количество любого данного продукта.

В нашем случае количество станков, от которого приходится отказаться, чтобы получить дополнительную тонну пшеницы, и есть вмененные издержки. Передвигаясь от альтернативы А

до альтернативы Б. общество расходует на производство одного станка и одной тонны пшеницы одинаковое количество ресурса, т.е. издержки производства одного станка равны издержкам производства одной тонны пшеницы. В процессе движения от альтернативы Б к альтернативе В и далее до Е стоимость станков, которыми приходится жертвовать, чтобы получить дополнительную тонну пшеницы, постоянно возрастает. Сначала на получение дополнительной тонны пшеницы приходится жертвовать двумя станками (от Б к В), затем тремя (от В к Г), четырьмя (от Г к Д) и, наконец, пятью (от Д к Е). Движение в обратном направлении от точки Е к точке А последовательно дает нам соотношение издержек на производство дополнительного станка ($1/4; 1/3; 1/2$) и 1 т пшеницы для каждого из перемещений вдоль кривой производственных возможностей от точки Е к точке А.

Следует обратить внимание на ряд положений относительно эффективности производства. Во-первых, до сих пор мы обсуждали ситуацию, когда точки А, Б, В, Г, Д и Е находились непосредственно на кривой производственных возможностей. Каждая точка, находящаяся непосредственно на кривой производственных возможностей, показывает какой-то максимальный объем производства двух товаров, отображая некую границу за пределы которой общество никоим образом не может вырваться при данном уровне технического и технологического оснащения. Таким образом, чтобы достичь любой из указанных точек, оно должно обеспечить полную занятость ресурсов и полный объем производства. Все сочетания станков и пшеницы на кривой производственных возможностей представляют максимальные их количества, которые можно получить только при наилучшем из возможных способов использования ресурсов, т.е. при максимальной эффективности производства.

Во-вторых, не исключена ситуация, когда точка может находиться и вне кривой. Сначала рассмотрим случай, когда она расположена внутри сегмента, ограниченного кривой производственных возможностей. В данной ситуации это может означать только факт неполного использования ресурсов. Например, точка «К» (рис. 6.5) будет означать, что общество способно произвести только 5 станков и 3 т пшеницы, в то время как при более эффективном и рациональном использовании ресурсов это соотношение составит 5 станков и 4 т пшеницы или 9 станков и 3 т пшеницы.

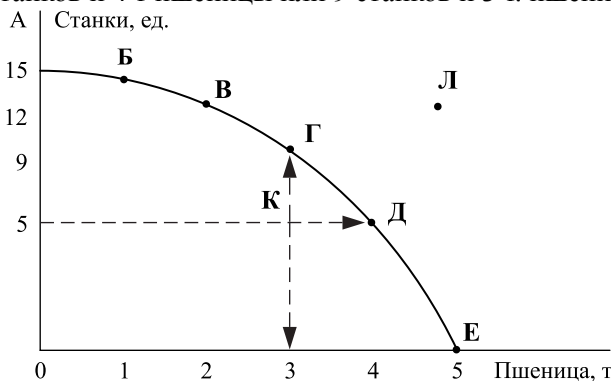


Рис. 6.5. Занятость ресурсов и кривая производственных возможностей

В ситуации, обозначенной точкой «К», экономика отстает от различных максимальных комбинаций. Стрелки показывают возможные пути улучшения положения при возврате к полной занятости и полному объему производства. Продвижение в любом из указанных направлений ведет к росту выпуска одного и ли обоих продуктов.

Точки, находящиеся за пределами кривой производственных возможностей (например, точка «Л»), являются недостижимыми для общества при данном количестве ресурсов и уровне технико-технологического развития. Барьер ограниченности ресурсов не дает возможности вырваться за пределы кривой производственных возможностей. Такое становится возможным лишь при смене технического уклада. Однако переход на новый технический уровень только расширяет производственные возможности общества, сдвигая кривую в новые точки координат.

Предложение факторов производства в современном мире изменяется достаточно быстро: накапливаются капитал и рабочая сила, повышается качество трудовых ресурсов, увеличивается площадь пахотных земель, совершенствуется технология производства и добыча полезных ископаемых. Все это приводит к изменениям производственных возможностей общества, вызвав определенные сдвиги в характере экономического развития.

Традиционно различают сбалансированный и несбалансированный типы роста. Первый представлен полностью нейтральным ростом, а второй включает: экспортрасширяющий рост, импортозамещающий рост и разоряющий рост. В зависимости от характера роста национальной экономики планируется экономическая и социальная политика, определяются меры и направления хозяйственных решений.

Полностью нейтральный, или сбалансированный, рост возможен в том случае, когда все факторы производства увеличиваются пропорционально первоначальной величине. Эта ситуация характерна для эффекта постоянной отдачи от масштаба и может быть проиллюстрирована следующим образом.

Предположим, что все факторы производства растут совершенно одинаковыми темпами. Капиталовооруженность труда, средний уровень занятости, квалификация работников, площадь обрабатываемой земли на одного работника остаются неизменными, хотя происходит абсолютное увеличение размеров капитала, труда и площади обрабатываемой земли. В этом случае кривая производственных возможностей расширяется, не меняя своей формы (рис. 6.6).

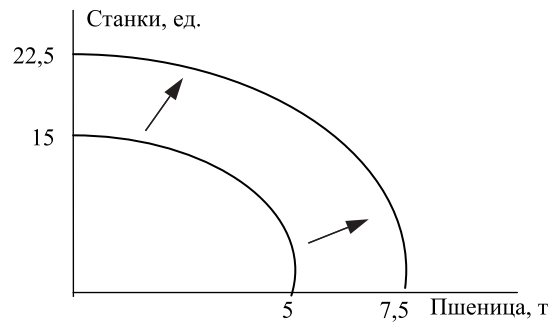


Рис. 6.6. Полностью нейтральный, или сбалансированный рост

В таких нейтральных условиях сохраняется та же структура торговых потоков, те же пропорции и соотношения цен. Изменяются только объемы производства, растет обеспеченность факторами. Кстати, в этом случае изменения степени использования каждого фактора в единице произведенного продукта не происходит. Изменяется лишь количество произведенного продукта. Например, как до, так и после отмеченного в стране роста на производство тонны пшеницы используется одинаковое количество труда и капитала, не изменяется средний душевой доход, в силу чего не происходит смещение внутреннего спроса ни в сторону предметов роскоши, ни в сторону предметов первой необходимости.

Несбалансированный рост возникает, когда потребительские предпочтения по каким-либо причинам смещаются в сторону одного из товаров. Например, воздействие роста предложения факторов на внешнюю торговлю прежде всего определяется тем, какие именно факторы растут — занятые преимущественно в отраслях, конкурирующих с импортом, или производящих товары на экспорт. В соответствии с этим различают два вида несбалансированного развития экономики: экспортрасширяющий и импортозамещающий рост. Экспортрасширяющий рост — такое состояние экономики, когда наиболее эффективно функционируют отрасли, производящие продукцию, преимущественно ориентированную на экспорт. Предположим, возросло предложение хороших земель, а предложение капитала и других факторов производства осталось без изменения. Тем самым возникли предпосылки для интенсивного производства пшеницы. Рост производства пшеницы в стране будет опережать рост производства станков (рис. 6.7).

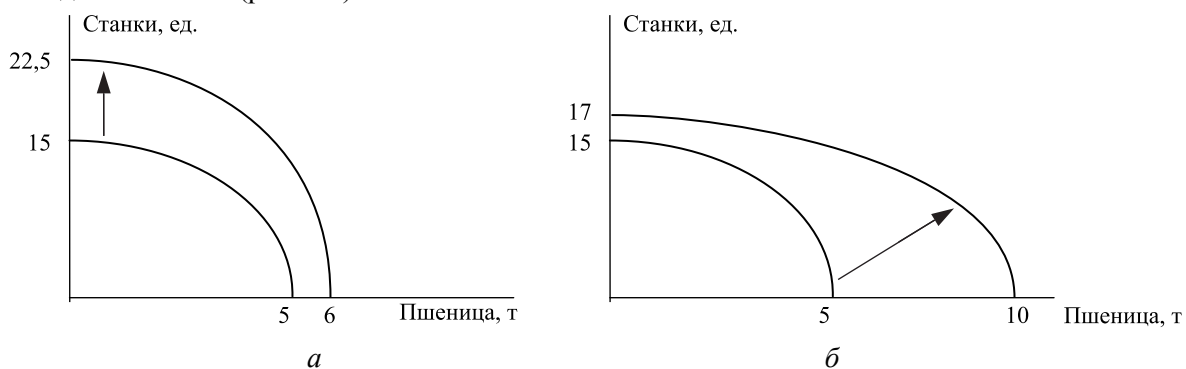


Рис. 6.7. Несбалансированный рост: экспортрасширяющий (а) и импортозамещающий (б)

В зависимости от того, как определены новые границы производственных возможностей, будет определяться и результат эффективности роста. Мы уже знаем, что с расширением производственных возможностей и при неизменных относительных ценах производство одного товара растет, другого — падает. Или отмечается рост обоих товаров, но темпы этого роста совершенно разные. Во всяком случае, основную роль в экономическом росте играет отраслевая его направленность. В примере с несбалансированным ростом мы обнаружили, что общество будет нести убытки, рост благосостояния нации будет падать. Одновременно будут уменьшаться прямые выгоды от роста. Но возможна и другая ситуация, в которой общество выиграет от роста масштабов производства. Эта ситуация связана с импортозамещающим ростом.

Предположим, что конкурирующая с импортом отрасль — производство станков — относительно интенсивно использует капитал, а в производстве экспортного товара — пшеницы — использование факторов остается неизменным. Возрастание капитала ведет к снижению его доходности. При более

дешевом капитале предприятия постараются увеличить объемы производства, однако темпы роста производства будут неодинаковы в различных отраслях. Именно поэтому темпы производства станков будут увеличиваться быстрее темпов выращивания пшеницы. Рост производства частично заместит импорт, прежде чем предельные издержки вновь не поднимутся до уровня мировой цены (рис. 6.7, б).

Существует еще один тип несбалансированного роста. Он связан с таким явлением, когда эффект роста отрасли вызывает ухудшение экономического положения страны и понижение уровня благосостояния нации. Он связан с резким увеличением производства в экспортоориентированных отраслях экономики. В этом случае экспортрасширяющий рост может вызвать такое ухудшение условий торговли, которое поставит экономику страны в значительно худшее положение, чем было ранее. Эта ситуация связана с тем простым фактом, что расширение предложения некоторых уже экспортируемых товаров ведет к снижению их цен на мировом рынке, причем масштабы снижения могут оказаться разрушительными. Пример разоряющего роста приведен на рис. 6.8.

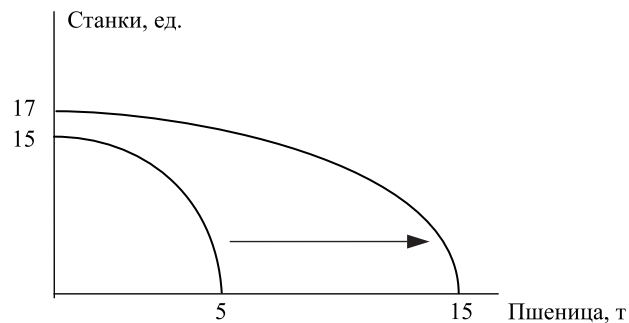


Рис. 6.8. Несбалансированный рост: случай разоряющего роста

Общий смысл механизма действия разоряющего роста сводится к следующему. Рост экспортных отраслей настолько ухудшает условия торговли, что благосостояние страны уменьшается. Это уменьшение в своей основе имеет изменение условий международного обмена, которые по своему действию опережают эффект от увеличения физического объема производства.

К счастью, в международной практике этот тип роста не имеет широкого распространения. После Второй мировой войны он был отмечен в Голландии, когда усиленно инвестировались нефтедобывающие отрасли. В 1960-х гг. он фиксировался в развивающихся странах. Кстати, в то время многие экономисты считали, что эти страны страдали в основном от того, что специализировались на экспорте сырья. В результате узкой специализации условия их торговли ухудшились. Одной из причин ухудшения условий торговли считалось также массовое использование искусственных аналогов сырьевых ресурсов. Поэтому отмечалось, что для развитых стран мира рост являлся импортозамещающим (специализация на производстве заменителей сырья), а для развивающихся стран – экспортрасширяющим (специализация на увеличении добычи сырья).

Оценка современного состояния условий торговли показывает, что существуют страны с благоприятными условиями торговли, где отношение индекса экспортных цен к индексу импортных цен значительно больше единицы. К ним относятся прежде всего страны с высокой интенсивностью экспорта (Япония, Испания, Италия, Германия и др.). Есть страны, где условия торговли близки к нейтральным, т.е. указанное соотношение близко к единице (Канада, Гонконг, Австралия). И, наконец, отмечен ряд стран с отрицательными условиями торговли. К сожалению, в их числе находится и Россия.

6.2. ЭКОНОМИЧЕСКИЕ БЛАГА. ВЗАИМОЗАМЕНЯЕМОСТЬ И ВЗАИМОДОПОЛНЯЕМОСТЬ БЛАГ

Экономическая система обеспечивает не только производство, но и движение реальных экономических благ. Границы возможностей экономической системы по части воспроизводства благ определяют ее техническая, технологическая и ресурсная оснащенность. Важную роль в возможностях экономической системы по производству благ играет ее экономический потенциал.

Под экономическим потенциалом понимается совокупная способность экономики страны выпустить товары и услуги, удовлетворять запросы населения, общественные потребности, обеспечивать развитие производства и потребления, решать другие задачи экономического и социального развития.

Экономический потенциал страны определяется ее природными ресурсами, средствами производства, трудовым и научно-техническим потенциалом, а также накопленными на своей территории и за рубежом материальными и другими ценностями. Он определяется состоянием, размерами и динамичностью производства, его инфраструктуры, наличием резервов, объемами природных ресурсов и других элементов национального богатства, культурно-техническим уровнем и мобильностью кадров; обусловлен численностью рабочей силы и объемом производства в расчете на одного работника. Следовательно, большое значение в формировании экономического потенциала имеет не только уровень

технологии и капиталовооруженность труда, но и качество трудовых ресурсов, степень их квалификации, численность. Словом, все то, что характеризуется как производительность труда. Чем выше производительность труда, при прочих равных условиях, тем выше экономический потенциал страны.

Для характеристики экономического потенциала используется целый ряд показателей, ведущими среди которых являются валовой внутренний продукт, валовой национальный продукт, чистый национальный продукт, национальный доход и другие.

Один из обобщающих показателей эффективности общественного производства – показатель производительности труда. Производительность труда – плодотворность, эффективность производственной деятельности людей. Она измеряется количеством потребительных стоимостей, созданных в единицу времени, или величиной времени, затрачиваемого на единицу продукта труда. Поэтому уровень производительности труда – важнейший показатель развития производительных сил общества.

Повышение производительности труда означает экономию живого и овеществленного труда, т.е. снижение общественно необходимого времени на производство единицы товара, снижение его стоимости. В системе национального счетоводства уровень производительности труда определяется отношением валового внутреннего продукта в рыночных ценах к среднегодовой численности активного населения. Производительность общественного труда – интенсивный фактор развития экономики.

В практике для оценки внутреннего экономического потенциала используют национальное богатство, валовой внутренний продукт, трудовые и природные ресурсы.

Национальное богатство – основа материального и культурного развития общества, предпосылка и результат расширенного воспроизводства, необходимое условие повышения жизненного уровня народа. Под национальным богатством страны понимается совокупность материальных благ, созданных трудом предшествующих поколений и вовлеченных в процесс воспроизводства природных ресурсов, которыми располагает общество на определенный момент времени.

В национальном богатстве воплощаются накопленные всеми предшествующими поколениями материальные блага и результаты текущего производства. В состав национального богатства входят:

- основные производственные фонды, в том числе здания, сооружения, машины и оборудование, транспортные средства, передаточные устройства, рабочий и продуктивный скот и др.;
- основные непроизводственные фонды, в том числе жилые здания, здания, сооружения и оборудование учреждений образования, здравоохранения, социального обеспечения, культуры, искусства, спорта, туризма и отдыха и т.п.;
- материальные оборотные средства в сфере материального производства;
- запасы и резервы в сфере производства и сфере услуг;
- государственные резервы средств производства и предметов потребления;
- предметы длительного пользования, т.е. со сроком службы, превышающим один год, у населения;
- различные материальные активы, принадлежащие иностранным гражданам, фирмам и корпорациям на территории страны.

Общее представление о масштабах национального богатства можно получить по данным, приведенным в табл. 6.2.

Таблица 6.2

Национальное богатство некоторых стран мира в начале XXI в.¹

Страна	Общий объем, трлн дол.	Элементы богатства в % к общему объему		
		человеческий	природный	воспроизводимый
США	124	77	4	19
Россия	59	50	40	10
Япония	54	68	1	31
Китай	35	77	7	16
Германия	31	75	1	23
Великобритания	21	79	2	19
Франция	21	74	3	23
Италия	17	73	12	13
Индия	12	58	20	22
Канада	6	69	11	20
Саудовская Аравия	3,5	40	42	18

¹ Валентей С., Нестеров Л. Россия в меняющемся мире: внешние и внутренние вызовы // Вопросы экономики. 2002. № 3. С. 55.

Источниками национального богатства являются: 1) труд и интеллект народа – это главный, решающий источник национального богатства; 2) блага, взятые у других народов (либо в качестве неэквивалентного обмена, либо в результате прямого грабежа); 3) блага, дарованные природой и принадлежащие исключительно данному государству.

Национальное богатство каждой страны создается непосредственно трудом, поэтому численность населения, его активность в производстве общественного продукта относятся к основному фактору развития экономики. В современном мире большая часть трудовых ресурсов сосредоточена в развивающихся странах.

Наиболее значительные размеры трудовых ресурсов приходятся на Китай, Индию, Индонезию и Бразилию – всего около 1100 млн чел. Это составляет примерно 46 совокупных трудовых ресурсов мира. Среди индустриально развитых стран по потенциалу трудовых ресурсов лидируют США, Япония, Германия, Великобритания, Франция. Здесь сосредоточено больше высококвалифицированных кадров, чем где бы то ни было в мире.

По количеству отработанных в год часов во главе всех стран мира находятся Южная Корея – 2447 ч, затем Чехия – 1980 ч, Словакия – 1978 ч, Греция – 1824 ч, США – 1815 ч. Россия по этому показателю занимает 24-е место в мире, имея в активе 1736 ч. В странах Западной Европы на одного трудящегося приходится от 1300 до 1800 рабочих часов в год, так что мы находимся не в самом худшем положении. Важно распорядиться правильно и эффективно имеющимся фондом рабочего времени.

Оценка экономического потенциала по стоимости ВВП показывает, что несомненным лидером являются США. На второе место вышла Япония, вслед за ней – европейские страны. По абсолютным объемам производства ВВП Россия занимает 1-е место в мире.

Общетеоретическим моментом, определяющим возможности экономических систем в производстве экономических благ, является их способность обеспечить рост совокупного продукта.

Под совокупным продуктом обычно понимается количество экономического блага, произведенное с использованием некоторого количества переменного фактора. В качестве переменного фактора могут выступать труд, земля, капитал, предпринимательская способность. Все зависит от ресурсного их обеспечения и воспроизводственных возможностей экономической системы.

Различные комбинации переменного фактора при строго заданной величине других факторов дают возможность экономической системе обеспечить производство большего или меньшего объема благ в рамках границ, очерчиваемых техническим прогрессом. Проиллюстрируем эту мысль на графике (рис. 6.9).

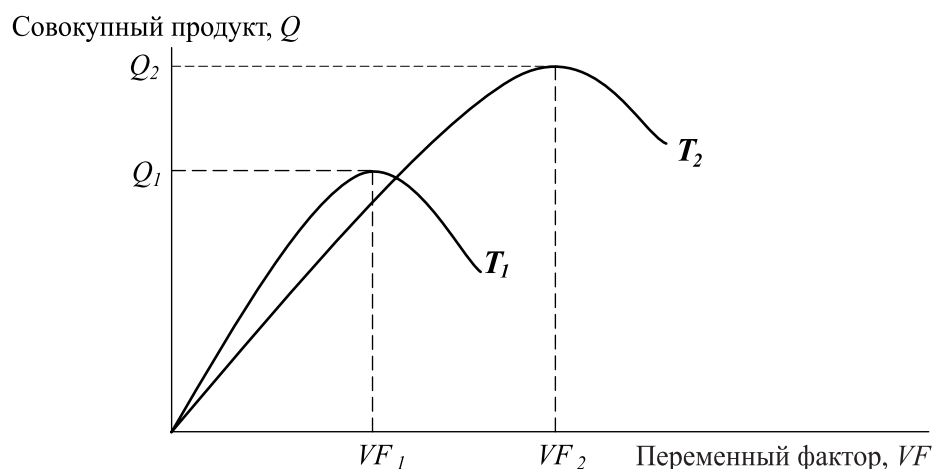


Рис. 6.9. Возможности различных экономических систем в производстве совокупного продукта

Предположим, что максимально возможное использование переменного фактора VF_1 в первой экономической системе T_1 достигнуто при объеме совокупного продукта Q_1 , при этом использовалась традиционная для данной системы технология. В другой аналогичной экономической системе T_2 осуществлен переход к новой технологии, обеспечившей увеличение количества используемого переменного фактора VF_2 . В свою очередь это повлекло за собой увеличение производства совокупного продукта до уровня Q_2 .

Экономическая система направлена на получение благ. Блага создаются в движении. Они проходят периоды производства, распределения, обмена и потребления. Постоянное повторение этого процесса называется воспроизводством. Каждый из периодов считается фазой воспроизводства. Само воспроизводство может быть простым (при неизменном объеме) и расширенным, когда объем произведенных благ растет. В современных условиях характерным является расширенное воспроизводство.

Благами считают все то, что способно удовлетворять потребности людей, приносить им пользу, доставлять удовольствие. Можно сказать и так: благо есть то, к чему стремится человек, то, что ему нужно. Оно заключено в полезности объекта, в его ценности для индивидов и общества. А. Маршалл пишет: «За отсутствием какого-либо краткого общепотребительного термина, охватывающего все желаемые нами вещи или вещи, удовлетворяющие человеческие потребности, мы можем использовать для этой цели термин "блага"»¹.

По своему составу блага чрезвычайно разнообразны. Прежде всего их подразделяют на экономические и неэкономические. Экономическими именуют блага, получаемые в результате производственной деятельности. Их отличает недостаточность по сравнению с потребностями. Не все блага такого рода являются доступными. К ним относится положение о редкости, так как большинство ресурсов, из которых они изготовлены, ограничены в своих масштабах.

Блага, которые имеются в достаточном количестве для удовлетворения потребностей человека, называются неэкономическими. Для их изготовления не требуется создавать предприятий.

Экономические блага включают производственные ресурсы и предметы потребления. Вместе с тем они имеют промежуточное и конечное назначение. Ресурсы можно классифицировать как материальные (сырье, материалы, топливо) или человеческие (рабочая сила, управление). Предметы потребления воплощают блага первой необходимости (как, например, продукты питания, жилье, одежда, обувь) и предметы роскоши.

В зависимости от того, требуют ли блага дополнительных затрат на их доведение до потребителя, их можно дифференцировать на конечные и промежуточные.

Конечными являются блага, которые не нужно дополнительно преобразовывать для потребления. К ним относятся все предметы потребления – одежда, обувь, посуда, мебель. Промежуточными – все косвенные, нуждающиеся в дополнительных усилиях по доведению до уровня, пригодного к потреблению. Это – энергия, сырье, топливо.

В состав экономических благ входят частные и общественные блага. В зависимости от степени доступности (собственности) благ и характера их использования экономическими агентами различают следующие их виды.

Частные блага – это такие блага, которые доступны только одному субъекту, и его использование исключает возможность потребления его другими субъектами. Например, расческа, зонтик, пара обуви, находящиеся в чьей-либо собственности, автомобиль, телевизор, жилье, одежда. Расходы по их изготовлению несут предприниматели.

Общественные блага – это такие блага, доступ к которым не может быть ограничен, а их потребление может осуществляться одновременно многими субъектами, независимо от того, платят они за него или нет. К ним можно отнести знания, национальную безопасность. Общественные блага представляют собой выгоды и преимущества, действия и структуры, которые могут использоваться не только определенными гражданами, но и всем обществом, причем потребление одних групп населения не может осуществляться за счет ущемления прав других слоев. Можно сослаться, например, на обеспечение полицией и вооруженными силами безопасности граждан, эффективную систему здравоохранения, развитую систему образования. Такие блага создаются и поддерживаются главным образом за государственный счет.

Блага «общие ресурсы» – это специфические блага, которые доступны всем, но потребляются они только одним субъектом. Ими могут быть грибы в лесу, птицы в небе, рыба в реке.

Блага «естественные монополии» – это специфические блага, доступные одному субъекту, а пользоваться им могут одновременно многие. В качестве примера можно привести систему кабельной сети, трубопроводные системы.

Экономическими благами являются товары и услуги. Товар есть предмет купли-продажи. Чтобы находиться в таком качестве, он должен обладать двумя свойствами: 1) быть потребительной стоимостью, т.е. иметь способность удовлетворять потребности покупателя; 2) выступать стоимостью, передаваться в руки потребителя только за плату. Вещь может стать или не стать товаром. Она не превращается в товар, если изготовлена для собственного потребления, тогда она имеет свойство лишь потребительной стоимости. Но она может быть выставлена на продажу и с этого момента становится товаром и приобретает добавочное свойство стоимости. В современных условиях вещи производятся в своей основной массе как товары.

Услугами являются блага, представленные не в форме вещей, как товары, а в виде действия. Их нельзя накопить, поскольку они полностью потребляются непосредственно в момент их производства.

Одним из первых исчерпывающую классификацию благ дал А. Маршалл. Ее можно выразить следующим образом (рис. 6.10).

¹ Маршалл А. Принципы политической экономии. М., 1984. Т. I. С. 112.

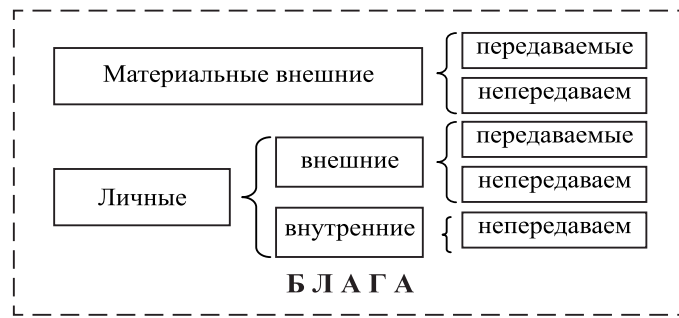


Рис. 6.10. Классификация благ А. Маршаллом

Материальными являются блага, состоящие из полезных материальных вещей и из всех прав на владение, использование материальных вещей, извлечение из них выгоды, или получение от них выгоды в будущем. Они включают естественные дары природы, землю, воду, воздух, климат, а также продукты сельского хозяйства, добывающую и обрабатывающую промышленность, рыболовство, здания, машины, инструменты, закладные и прочие долговые обязательства, доли в разных компаниях, авторские права, права пользования, наконец, возможность путешествовать, получать доступ к просмотру красивых мест и т.д. Последние, кстати, представляют собой удобства, получаемые человеком, и оцениваются в соответствии с его личностными качествами.

Нематериальные блага распадаются на внешние и внутренние. Поскольку они ориентированы на внутренний мир человека, то получили название личных. Те блага, которые заключены в самом человеке, называются внутренними. Они зависят от его собственных качеств, а также способностей к действиям и наслаждениям. Таковы, например, деловые способности, профессиональное мастерство, способность получать удовольствие от чтения и музыки. Внешние блага охватывают отношения, благотворные одновременно и для самого человека, и для окружающих его людей. Это, в первую очередь, деловая репутация, связи торговцев и лиц свободных профессий.

Передаваемые и непередаваемые блага содержат ту часть деловой репутации человека, которая зависит от личного доверия к нему и которая либо может быть передана, либо нет в виде составного элемента его репутации. Сюда же можно отнести и благоприятные климатические условия, дневной свет, воздух, гражданские привилегии и права, возможность пользования общественной собственностью.

Даровыми являются те блага, которые доставляются природой без всяких усилий человека. С понятием блага тесно связано понятие богатства. Богатство следует рассматривать как наличие у человека материальных благ, которыми он владеет, и личных внешних благ¹.

Современное представление о системе благ дает рис. 6.11.

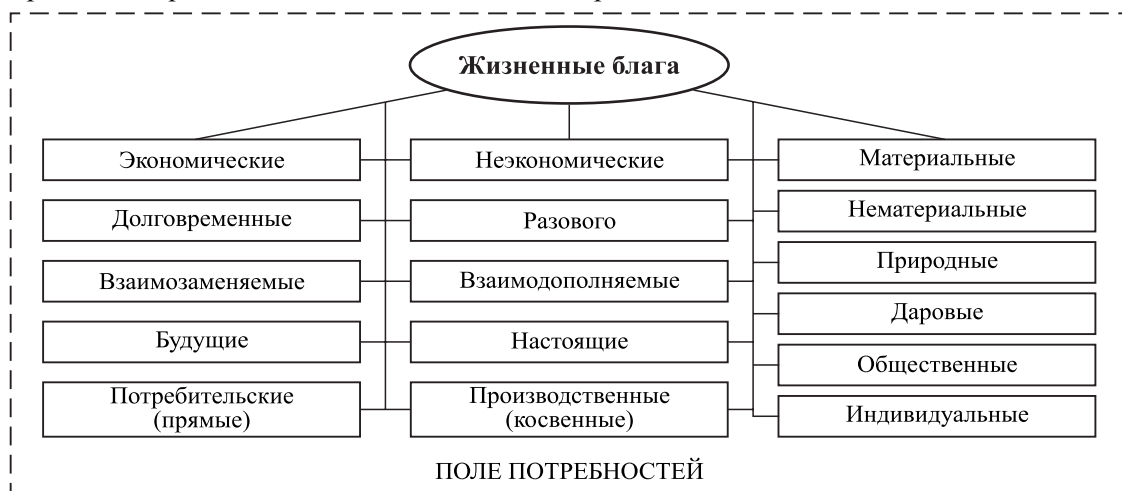


Рис. 6.11. Система жизненных благ

Наряду с благами экономике приходится иметь дело с антиблагами, со всеми теми действиями и структурами, которые составляют опасность или в состоянии нанести вред обществу. Типичными антиблагами являются отходы атомных электростанций и загрязнение окружающей среды. С ростом масштабов производства подобные негативы накапливаются. Их преодоление становится первоочередной задачей общества.

Важным фактором удовлетворения индивидуальных и общественных потребностей является способность благ заменять отсутствующие и дополнять имеющиеся. В связи с этим рассмотрим взаимодополняемые и взаимозаменяемые блага.

¹ Маршалл А. Указ. соч. М., 1984. Т. I. С. 112–115.

Взаимодополняемыми благами (их еще называют комплементарными) являются такие пары благ, для которых существует обратное соотношение между ценой на одно благо и спросом на другое благо.

Например, магнитофоны и аудиопленки или аудиодиски к ним, видеоманитофоны и телевизоры, фотоаппараты и фотопленка, автомобили и бензин, а также многие другие пары товаров. Снижение цен на первые в названных парах товары приводит к расширению их продаж, увеличивая спрос на вторые. И наоборот. То есть покупатель лишается права выбора: приобретая, скажем, компьютерный монитор он вынужден покупать системный блок, а к мобильному телефону – требуется оплаченное время для разговоров и т.д. Поскольку взаимодополняемые блага образуют пары, следовательно постоянно возникают ситуации, связанные с ценами и объемами их производства и потребления.

Для более детального ознакомления с механизмом взаимодополнения благ обратимся к рис. 6.12. Здесь по оси X отложен спрос на автомобили, а по оси Y – спрос на бензин. На графике хорошо видно, что при увеличении спроса на автомобили, спрос на бензин также будет расти.

График, изображенный на рис. 6.12, показывает зависимость объемов продаж взаимодополняемых товаров.

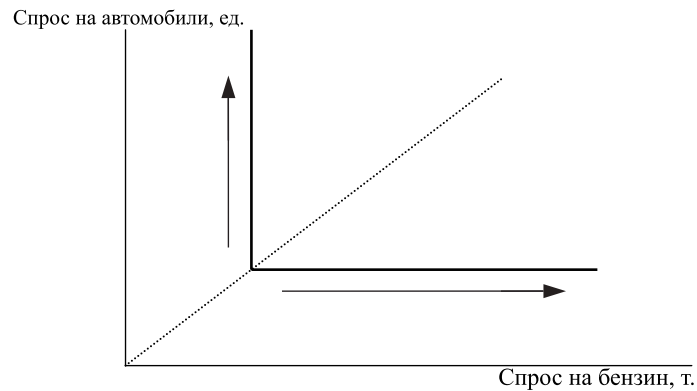


Рис. 6.12. Зависимость продаж двух взаимодополняемых благ

В случае, когда мы сталкиваемся с совершенными дополнителями, этот график может быть прочтен буквально. Например, обувь всегда продается парами. Поэтому, приобретая левый ботинок, мы покупаем и правый. Так что, увеличение приобретения каждого следующего левого ботинка приведет к равному увеличению покупок и правого. В связи с этим увеличение показателя по оси X приведет к совершенно равному увеличению значения показателя по оси Y .

Взаимозаменяемыми благами (или субститутами) являются блага, для которых существует прямое соотношение между ценой на одно из них и спросом на другое. При повышении цены одного блага немедленно увеличивается спрос на другое благо. К данной группе относятся все товары и услуги, которые покупатель готов заменять одно другим. Например, чай и кофе, белый и черный хлеб, баранина и говядина и т.п. Здесь важна связь между ценой одного блага и спросом на другое благо. Механизм проявления взаимозаменяемости напоминает качели: если цена одного блага начнет увеличиваться, спрос переместится в сторону другого блага, и наоборот. Графической интерпретацией такого вида зависимости может служить рис. 6.13.

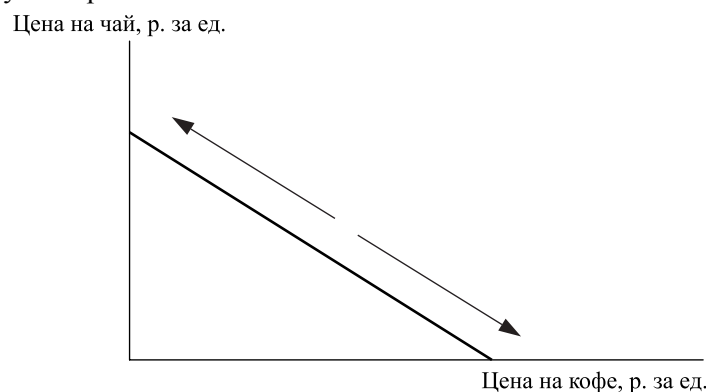


Рис. 6.13. Зависимость продаж двух взаимозаменяемых благ

Из рис. 6.13 видно, что между изменением цены чая и спросом на кофе существует прямая связь. Увеличивающаяся цена чая будет приводить к смещению спроса в сторону потребления кофе, и наоборот.

Различают совершенную и относительную взаимозаменяемость. Совершенные заменители обладают совершенно одинаковой полезностью для индивида, например, пляжные зонты. Они могут быть разных расцветок, однако потребитель будет одинаково удовлетворен выполняемыми ими функциями, независимо от того, какой цвет они имеют.

Относительная взаимозаменяемость связана с частичной заменяемостью блага. В нашем случае кофе хоть и заменяет чай, все же не все люди считают эту замену адекватной. Более того, кому-то кофе может быть даже и вреден.

6.3. Деньги и их функции

Оборот благ в современном мире в полной мере невозможен без денежного обеспечения. Деньги представляют собой всеобщий эквивалент, который тоже стал товаром. Это особый товар, посредством которого люди осуществляют обмен благами.

Деньги возникли как результат роста объема товарного производства. Первоначально потребность в отдельных продуктах удовлетворялась посредством простого обмена, когда индивид менял один продукт на другой. Такой обмен носил случайный характер, зародившись еще в первобытном обществе.

С возникновением общественного разделения труда потребовалась более точная форма измерения стоимости обмениваемых продуктов. Обмен теперь принимает развернутую форму, т.е. один продукт меняется на большое число других продуктов.

По мере развития товарного производства непосредственный обмен одного товара на другой постепенно исчезает. Его место занимает товар особого рода. Товар, который можно обменять на любой другой товар. Товар, который начинает играть роль всеобщего эквивалента. В разное время, в разных странах и местностях в качестве всеобщего эквивалента выступали скот, мех, соль. Со временем роль всеобщего эквивалента закрепились за одним товаром. Так появилась денежная форма стоимости. Роль денег стали играть различные металлы: золото, серебро. Большею частью это свойство благородных металлов связывают с однородностью вещества, делимостью, сохраняемостью, незначительностью объема и веса, высокой стоимостью. Поэтому роль денег прочно закрепились за ними. Процесс появления денег можно связать с полиформизмом стоимости (рис. 6.14).

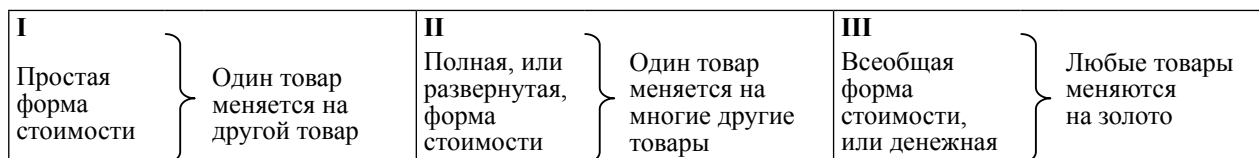


Рис. 6.14. Трансформация форм стоимости в процессе появления денег

Из рис. 6.14 следует, что деньги возникли в результате длительного процесса развития обмена и изменения форм стоимости.

Возникновение денег приводит к дальнейшему развитию общественного разделения труда и форм товарного обмена. Все товары приравниваются к деньгам, а деньги обладают способностью непосредственно обмениваться на все товары и таким образом удовлетворять любую потребность их владельца. Отдельные же товары в состоянии удовлетворить лишь какую-то единственную потребность, например в пище, одежде, крове и т.д.

Марксисты говорят и о том, что деньги выступают орудием эксплуатации человека человеком. Данный тезис построен на том, что развитие денежного хозяйства усиливает общественную стихию и власть над людьми. Они концентрируются в руках олигархов, олицетворяя их силу.

Таким образом, деньги представляют собой товар, являющийся всеобщим эквивалентом для всех товаров. Их сущность выражается в функциях, которые они выполняют в общественном производстве. В классическом варианте выделяют пять основных функций денег: мера стоимости; средства обращения; средства образования сокровищ; средства платежа; мировые деньги.

Деньги как мера стоимости. Стоимость любого товара выражается в деньгах. Тем самым товары приобретают цену. Цена – есть денежное выражение стоимости. Чтобы выразить в деньгах стоимость товаров, нет необходимости иметь их на руках. Это возможно потому, что существует определенное соотношение между стоимостью золота и данного товара. В основе этого соотношения лежит общественно необходимый труд, затраченный на их производство. В действительности, поскольку стоимость товаров выражается через определенные пропорции обмена, часты случаи несоответствия цены и стоимости. Оно возникает, главным образом, под влиянием соотношения спроса и предложения, состояния производства и рынка.

Часты случаи, когда цену приобретают блага, не имеющие стоимость. Например, участки земли, леса, водоемы, к которым не приложен человеческий труд. Следовательно, они не имеют и стоимости. То есть возможно существование цен, не выражающих стоимости. В этом случае цена выражает как бы глубинные противоречия, возникающие в товарном хозяйстве.

Цены товаров выражаются в определенном количестве золота. Это количество должно быть точно измерено. Отсюда вытекает необходимость в единице измерения денег. Установленная государством, она называется масштабом цен. Например, в дореволюционной России денежной единицей был рубль, приравненный к 0,7742 г чистого золота. В наши дни рубль выявляет свой масштаб через соотношение с иностранными свободно конвертируемыми валютами.

Деньги как средство обращения. Современную экономику невозможно представить без денег. Обмен товаров, совершаемый при их помощи, получил название обращения товаров. При этом сами деньги также участвуют в процессе обращения. Товар и деньги последовательно переходят из рук продавца в руки покупателя и наоборот, находясь на встречных направлениях движения. Деньги выступают в качестве посредника в процессе обращения товаров. Поэтому в процессе купли-продажи обязательно должны присутствовать наличные деньги. Раздвоение товара на товар и деньги указывает на развитие противоречий рыночного хозяйства. В условиях рынка обмен предполагает всестороннюю связь между товаропроизводителями и сложное переплетение всей массы сделок. Появляется возможность отделения продажи от покупки. А значит, либо продавец, либо покупатель имеет возможность задержать платежи. Массовые продажи без пуска денег в оборот способствуют задержке сбыта товаров, порождают отсутствие инвестиций, нехватку денег в обращении, тем самым провоцируя возможность кризисов.

Из практики денежного обращения известно, что в результате непрерывного обращения монеты стираются, теряя часть своей массы. Их номинальное значение и реальное содержание расходятся. Так появляются неполноценные деньги. Государство, используя этот факт, наладило выпуск неполноценных знаков стоимости.

Деньги как средство накопления или как средство образования сокровищ. Деньги имеют свойство превращаться в сокровища. Это происходит в тех случаях, когда они изымаются из обращения. Их можно хранить в любых количествах. Индивиды хранят деньги, поскольку непостоянство рынка приводит к стихийному развитию товарного производства. Это в свою очередь требует наличия определенного резерва у товаропроизводителя. Кроме того, сама власть денег заставляет сосредотачивать их в огромных количествах.

В качестве сокровищ могут существовать только полноценные деньги: золотые и серебряные монеты. А также сам денежный материал в его непосредственно натуральной форме: слитки, украшения.

В функции сокровища деньги стихийно регулируют денежное обращение. Происходит это следующим образом. В кризисные ситуации или в период сокращения производства, уменьшения товарооборота деньги интенсивно накапливаются, часть золота превращается в сокровища, усугубляя и без того сложную ситуацию. Когда обстановка улучшается, производство расширяется, товароборот увеличивается, золото вновь попадает на рынок, количество денег, находящихся в обращении, растет.

В качестве меры, регулирующей денежный оборот, государство использует золотовалютные резервы. С их помощью поддерживается относительная стабильность экономики. Более того, в современных условиях сокровища, как правило, хранятся в банках. Последние используют их в качестве кредитных ресурсов, извлекая прибыль.

Деньги как средство платежа. Эта функция денег выполняется в случае, когда товары продаются в рассрочку или с отсрочкой платежа. В этом случае деньги не обмениваются непосредственно на товар, а поступают в оборот лишь при истечении определенного срока.

Здесь деньги не выступают в качестве покупательного средства. Они лишь фиксируют момент уплаты за приобретенный товар. Поэтому наличие данной функции денег позволяет существенным образом расширить хозяйственные связи товаропроизводителей. В то же время резко возрастает их взаимозависимость. Появляются кредитные деньги. В рамках данной функции денег продавец превращается в кредитора, покупатель же становится должником. Важным моментом является то обстоятельство, что неуплата за купленный в кредит товар одним покупателем может вызвать сбой в общей цепочке связей, приведя в некоторых случаях к банкротству ряда товаропроизводителей.

Развитие кредитных отношений в современной России позволило погасить массовые долги хозяйствующих субъектов путем взаимных зачетов долговых обязательств без привлечения наличных денег. Эта ситуация сложилась в начальный период проведения демократических реформ, когда сильнейшая инфляция буквально «съедала» наличные деньги, породив расцвет бартерных операций. До тех пор, пока платежи взаимно погашались встречными поставками, наличных денег не требовалось. Но как только кто-то из товаропроизводителей не выполнял своих обязательств, тут же возникала брешь в цепи взаимных расчетов, порождая вал встречных претензий, подрывая доверие поставщиков друг к другу.

Мировые деньги. Эта функция денег проявляется в случае выхода товарного обмена за рамки государственных границ при реализации товаров между странами. Роль мировых денег не могут выполнять бумажные деньги и неполноценные монеты. В обороте между странами активно используется золото в виде слитков. Оно выступает всеобщим средством платежа. Как правило, в мировой торговле расчеты осуществляются путем зачета долговых обязательств через уполномоченные банки. Черед золота наступает, когда взаимные обязательства не погашаются товарами. Примером может служить ситуация в нашей стране после Гражданской войны. В этот период советское правительство в отсутствие собственного производства покупало за границей технику, технологию и другие товары за золото.

Современные международные торговые отношения характеризуются высоким уровнем мировой задолженности. Она образовалась непогашением долговых обязательств развивающихся стран, перекинувшись затем на остальной мир.

Рост внешнего долга является типичной картиной для многих стран мира. Особенно велика эта проблема для развивающихся стран. Во второй половине XX в. проблема внешней задолженности приобрела глобальный характер. Первоначально она возникла перед развивающимися странами, а затем (с конца 1980-х гг.) и перед странами Восточной Европы, бывшего СССР. В целом должниками сегодня являются более 140 государств. По данным Мирового банка, сумма мировой задолженности в 2000 г. превысила 2,4 трлн дол., из которых около 90% приходится на развивающиеся страны, а 10% – на трансформирующиеся, в том числе 4% – долг России (табл. 6.3).

Таблица 6.3

Мировая задолженность и позиции отдельных стран в 2013 г., %¹

Регион, страна	Внешний долг		
	всего, млн дол.	на душу населения, дол.	% к ВВП
Мир в целом	70600000	10000	98
Европейский Союз	16080000	32092	108
США	16893000	53437	101
Германия	5624000	63493	169
Великобритания	9836000	147060	396
Франция	5633000	74410	188
Япония	2719000	19300	46
Испания	2670000	52588	165
Италия	2684000	39234	101
Россия	623963	3634	23
Украина	136280	2995	77
КНР	111900	3452	21
Эстония	22540	16821	118
Азербайджан	2411	269	6

Основная часть долга – 80% – среднесрочные и долгосрочные кредиты, из которых более 50% приходится на долг официальным кредиторам, в их числе Международный валютный фонд (МВФ), Международный банк реконструкции и развития (МБРР), Международная финансовая корпорация (МФК), Международная ассоциация развития (МАР), Европейский банк реконструкции и развития (ЕБРР) и др.

Решающую роль играют долги западным коммерческим банкам – 49%, поскольку их кредиты, гарантированные государством, включены в категорию официальных.

Наращению мирового долга Западу способствовали нерациональность использования полученных из-за рубежа средств, отсутствие необходимых реформ и условий для их проведения, что в свою очередь привело к долговому кризису многие развивающиеся страны, прекращению ими платежей, сокращению притока коммерческих кредитов, банкротству некоторых банков в странах-кредиторах. Этот процесс в основном происходил в конце 1970-х – начале 1980-х гг.

Несмотря на то, что развивающиеся страны имеют значительную внешнюю задолженность, некоторые из них, в частности страны – члены ОПЕК, являются кредиторами или нетто-кредиторами других государств. Развитие оффшорного бизнеса некоторых малых стран также способствовало вхождению их в категорию нетто-кредиторов. Определился и ряд традиционных неплательщиков долгов, в число которых попало около 70 стран.

Рассмотрение функций денег дает возможность определить количество денег, необходимое для обращения:

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

где M – количество денег, необходимое для обращения; P – цена товаров; Q – количество товаров; V – скорость обращения денег.

Из формулы следует, что количество денег, необходимых для обращения, должно равняться сумме цен всех проданных товаров, деленной на среднее число оборотов одноименных единиц денег. Поскольку деньги выполняют функцию не только средства обращения, но и средства платежа, то формула нуждается в уточнении: количество денег, необходимых для обращения, равно сумме цен товаров, подлежащих реализации, минус сумма цен товаров, проданных в кредит, плюс платежи, по которым наступил срок уплаты, минус сумма взаимопогашающихся платежей, деленное на число оборотов одноименных денежных единиц:

$$M = \frac{(PQ) - K_r + P_m - P_p}{V},$$

где K_r – сумма цен товаров проданных в кредит; P_m – платежи, по которым наступил срок уплаты; P_p – сумма взаимопогашающихся платежей.

¹ The World Factbook, 2013.

СЕМИНАРСКОЕ ЗАНЯТИЕ

Вопросы для обсуждения

1. Экономические блага:
 - классификация экономических благ;
 - взаимодополняемость и взаимозаменяемость благ;
 - эффективность производства благ и ее слагаемые;
 - антиблага;
 - взаимодополняемые блага;
 - взаимозаменяемые блага;
 - неэкономические блага и их классификация.
2. Кругооборот благ и доходов:
 - движение благ и доходов;
 - модель кругооборота благ и доходов;
 - количественный и качественный анализ модели кругооборота благ и доходов.
3. Деньги и их функции:
 - номиналистическая и металлистическая теории денег;
 - сущность, функции, формы денег;
 - несостоятельность количественной теории денег.

Рекомендуемая литература

- Маршалл А.* Принципы политической экономии. М., 1984.
- Сажина М.А., Чибриков Г.Г.* Экономическая теория: учеб. для студентов вузов. 2-е изд., перераб. и доп. М., 2009.
- Самуэльсон П.* Экономика. // М., 1992. Т. 1.
- Сидоров В.А.* Общая экономическая теория. М., 2010.
- Экономическая теория. Кейсы из российской практики. Бакалавриат: учеб. пособие / под ред. Н.Н. Думной, М.А. Эскиндарова. Финансовая академия при Правительстве Российской Федерации. М., 2009.
- Худокормов А.Г.* Экономическая теория: новейшие течения Запада: учеб. пособие для студентов вузов. М., 2012.
- Экономическая теория: учеб. для бакалавров / под ред. Е.Н. Лобачевой. 3-е изд., перераб. и доп. М., 2012.

Темы рефератов и докладов

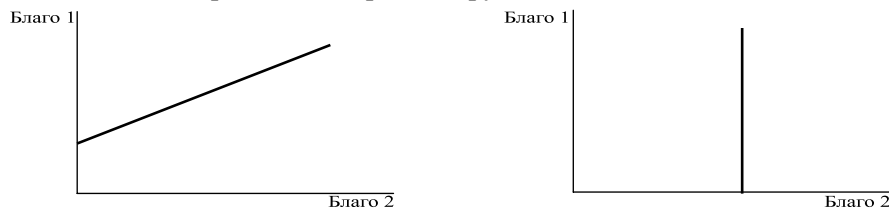
1. Экономические блага и экономическое развитие.
2. Дифференциация благ в современном обществе.
3. Экономическая природа благ.
4. Ценность экономического блага

Термины и понятия

Благо	Взаимозаменяемые блага
Неэкономические блага	Взаимодополняемые блага
Общественные блага	Настоящие блага
Частные блага	Будущие блага
Экономические блага	Прямые блага
Долговременные блага	Косвенные блага
Недолговременные блага	Цена блага
Факторные доходы	Агенты предложения
Диспропорции	Инфляционные отклонения
Качественный анализ	Инфлятор
Поток ресурсов	Дефлятор
Поток доходов	Номинальный ВВП
Предъявители спроса	Реальный ВВП

Контрольные вопросы и задания

1. Как определяются объемы и составы производимых благ в различных экономических системах?
2. Какую роль в производстве играют экономические институты?
3. Составьте пары взаимодополняемых и взаимозаменяемых благ, пользуясь следующими терминами: ксерокс, пенал, станок, телевизор, картридж, инструмент, тумбочка, авторучка, карандаши, стержень.
4. Какие действия называются рациональным потребительским поведением?
5. Что представляет собой эффект замещения?
6. По Вашему мнению, иллюстрацией нейтрального блага является левый или правый график, представленный на рисунке? А иллюстрация насыщения благами? Объясните, почему Вы приняли то или иное решение. Какими признаками при этом руководствовались?



Тесты

Выберите один правильный ответ.

1. Товарные деньги – это:
 - а) товар, пользующийся повышенным спросом;
 - б) товар, выполняющий функцию денег;
 - в) редкий товар, имеющий очень высокую стоимость (бриллианты, произведения искусства);
 - г) товар, обменивающийся на золото.
2. Декретные деньги:
 - а) включают наличные деньги и золото, находящиеся в банковских хранилищах;
 - б) обеспечены золотым запасом страны;
 - в) являются деньгами, которые не имеют внутренней стоимости;
 - г) не используют в современных условиях.
3. Десятирублевая банкнота является примером:
 - а) декретных денег;
 - б) законного средства платежа;
 - в) символических денег;
 - г) все ответы верны.
4. Какую функцию выполняют деньги в следующих случаях

– гамбургер стоит 15 р.	– безработный получает пособие по безработице;
– Вы обмениваете рубли на доллары;	– за бутылку пепси-колы вы заплатили 25 р.;
– муж прячет часть зарплаты от жены;	– Вы возвращаете долг своему приятелю;
– у Вас в кармане 50 р.;	– деньги зашиты в матрас;
– Вы покупаете золото, чтобы сберечь свои деньги от обесценивания;	
– Вы получили большое наследство, но пришлось заплатить налог;	
– родители покупают вам фотоаппарат и дарят на день рождения;	
– Вы поступили в университет и Вам выплачивают стипендию;	
– родители дарят вам на день рождения 500 рублей;	
– Вы покупаете государственные облигации.	
– брокер получил комиссионные от продажи ценных бумаг;	
– Вы хотите купить CD-плеер за 3 тыс. р., но не можете себе этого позволить, поскольку у Вас нет таких денег;	

Задачи

1. Известны годовой доход 15000, 0, 10000, 5000, 20000 тыс. р. и сбережения 1000, -500, 500, 0, 1500 тыс. р. Перестройте порядок расположения этих данных и постройте график. Каким окажется наклон линии? Где будет вертикальное пересечение? Объясните значение наклона и точки пересечения. Постройте уравнение, которое соответствует линии на графике. Каким должен быть объем сбережения при уровне дохода в 12500 тыс. р.?
2. Экономика производит 0, 2, 4, 6, 8 млн автомобилей или 30, 27, 21, 12, 0 тыс. управляемых ракет в год. Изобразите эти данные графически. Что показывают точки на кривой? Как отражается закон возрастающих затрат? Если экономика производит 4 млн автомобилей и 21 тыс. управляемых ракет в год, каковы будут издержки на производство дополнительного миллиона автомобилей?

7. ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ИНТЕРЕСЫ, ЦЕЛИ И СРЕДСТВА

Экономические интересы являются движущей силой, мотором любого производственного процесса, они активизируют деятельность хозяйствующих субъектов, определяют их цели.

Основные вопросы темы

1. Экономические интересы.
2. Цель экономической деятельности.
3. Взаимосвязь основных компонентов экономики.

7.1. ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ИНТЕРЕСЫ

Категория интереса (от лат. *interest* – имеет значение, важно) как социального явления в общечеловеческом плане представляет собой предмет заинтересованности, желания и побудительных мотивов действий экономических субъектов. В экономической практике принято выделять интересы материальные, духовные, денежные, имущественные, человека, социальной группы, фирмы отрасли, региона, коллектива, нации в целом.

Экономический интерес, будучи более узкой категорией, представляет собой объективные побудительные мотивы экономической деятельности, связанные со стремлением людей к удовлетворению возрастающих материальных и духовных потребностей.

Экономические интересы – главная движущая сила прогресса экономики. Фактически это – внешнее проявление побудительных мотивов в виде определенной направленности действий со стороны людей.

Всякая экономическая деятельность людей обусловлена необходимостью удовлетворения их потребностей, поэтому большое значение в системе сочетания интересов играет согласование личных, коллективных и общественных экономических интересов. Оптимальное построение, наилучшая взаимосвязь этих интересов выступает основой формирования эффективного механизма хозяйствования, стимулирующего интенсивное развитие экономики. В рамках этого механизма наилучшим образом соединяются как личные, так коллективные и общественные интересы.

Понимание роли интересов в рыночной экономике чрезвычайно важно, ибо не только цены влияют на экономическую ситуацию в обществе. Наряду с ценами действуют и должны быть приняты во внимание такие моменты, как поведение людей в различных жизненных ситуациях, их предпочтения, образ жизни, образование, социальный статус и многое другое, что связано с мотивацией их действий. Практика показывает, что в одних и тех же условиях, но в разное время, человек предпринимает различные поступки.

Следует учитывать также, что экономические интересы лежат в основе системы экономического стимулирования производства. Она, в свою очередь, представляет собой экономические отношения, связанные с удовлетворением потребностей населения. От того насколько эффективно сочетаются интересы людей в производственных отношениях зависит и степень их удовлетворения с точки зрения личного потребления. Поэтому важность проблемы неизмеримо возрастает. В результате система экономических отношений должна быть построена с расчетом полного удовлетворения общественных потребностей на базе более эффективного труда. В рыночной экономике такая задача решается на основе активного использования возможностей государственного регулирования и самонастройки рыночного механизма хозяйствования.

Впервые проблема интересов в экономике была исследована классической политической экономией на примере экономического человека (*homo oeconomicus*). Экономический человек – это человек, поведение которого рационально и характеризуется стремлением получения максимальной выгоды.

В представлении классиков виртуальный образ *homo oeconomicus* связан с непрерывным стремлением к обогащению. Одновременно с этим он является человеком с высокой экономической интуицией и познаниями, способен принимать оптимальные варианты экономических решений.

А. Смит показал силу и значимость личного интереса в системе производственных отношений. Стремление к личной выгоде ведет к общей выгоде, развитию производства и прогрессу. Каждый в отдельности заботится о себе, а выигрывает общество. Преследуя свои собственные интересы, «экономический человек часто более действенным образом служит интересам общества, чем тогда, когда сознательно стремится сделать это»¹.

Преследуя собственные цели, каждый участник процесса хозяйственной деятельности не в состоянии оказать на общество никакого влияния. Он не может решить никакой общественной проблемы. Однако, преследуя собственную выгоду, человек в итоге способствует увеличению общественного продукта, росту общественного блага.

Управляет действиями человека «невидимая рука» рыночного механизма хозяйствования. Она направляет его к цели, часто не совпадающей с желаниями самого индивида. Например, при увеличении спроса, скажем, на персональные компьютеры, производители автоматически увеличивают цену

¹ Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов//Антология экономической классики: в 2 т. М., 1991. Т. 1. С. 322.

на них. Следовательно, доходы производителей увеличиваются. Согласно законам рынка, капитал начнет перетекать в более выгодные условия, туда, где прибыль на одну его единицу больше. Трудовые усилия также начнут перемещаться вслед за капиталом из одной отрасли в другую. В данном случае в производство компьютеров, объемы выпуска которых начнут увеличиваться. Увеличение объемов производства компьютеров вызовет снижение цен на них. Так личный интерес органически сочетается с интересами общественными.

В философии классиков тезис о гармонизации интересов различных людей выступает исходной мировоззренческой посылкой. Поэтому экономический аспект деятельности человека дополняется его нравственным содержанием. В качестве естественных характеристик человека участвуют два понятия: «чувство симпатии» и «внутренний наблюдатель» (совесть). Возможность согласования эгоизма и симпатии, в конечном счете, заложена природой, наделившей человека совестью.

Таким образом, экономическая теория XVIII в. определяла представление о справедливости и природе человека, о свободе и моральных обязательствах, месте материального интереса в жизни человека и общества. Важнейшей идеей является идея доверия к человеку, признания его прав и свобод, в том числе и в области хозяйствования.

Следует учитывать, что создание общественного богатства достигается не только через разрозненную индивидуальную деятельность людей, связанных лишь разделением труда и обменом. Это необходимое, но далеко не достаточное условие. Важно добиться того, чтобы эти люди были объединены общностью целей. По этому поводу Ф. Лист, основатель немецкой исторической школы, пишет: «Чтобы достичь совершенных результатов, необходимо, чтобы различные индивидуумы были объединены умственно и материально и находились во взаимодействии»¹. Объединительным мотивом служит национальная идея. Только нация представляет единое целое, она является результатом предшествующего развития, аккумулирует знания, опыт, традиции, открытий и усовершенствований предшествующих поколений. То есть общественные интересы стоят на более высоком уровне по сравнению с индивидуальными. Однако противопоставлять их не следует. Каждая нация является производительной настолько, насколько она сумела усвоить это наследие, приумножить его собственными достижениями. Насколько естественные источники, пространство и географическое положение ее территории, численность населения и ее политическое могущество дают ей возможность развивать в высокой степени и гармонично все отрасли труда и распространять свое нравственное, умственное, промышленное, торговое и политическое влияние на другие отставшие нации и вообще весь мир². Положение государства в этой системе ценностей заключается в согласовании и направлении усилий отдельных звеньев национального хозяйства во имя долгосрочных, коренных интересов нации.

В экономических исследованиях немецких ученых, большое значение отводится этике, нравственному началу. Изучается влияние правовых норм на экономические отношения, хозяйственный механизм. Подобные исследования помогали понять существо текущих социальных проблем, выявили необходимость развития системы экономических знаний, показали значение статистических фактов, роль экономической организации.

В конечном итоге в их понимании «экономический человек» выступал многоаспектной фигурой, действующей многопланово и разнообразно. Действительно, в реальной жизни люди руководствуются не только денежным интересом. Мотивы поведения, стимулы, устремления людей чрезвычайно разнообразны, они постоянно находятся в движении, меняются, зависят от многих факторов, они неодинаковы в разных социальных группах, модифицируются по мере роста благосостояния. В этой связи различают мотивацию и мотивировку.

Мотивация – главный спутник экономического интереса. Представляя собой совокупность внутренних стимулов отдельного человека или группы людей к деятельности, направленной на достижение целей, она определяет побудительные мотивы совершения экономической деятельности. Следовательно, интерес выступает как осознанная потребность.

Неслучайно в странах с развитой рыночной экономикой исследованию мотивации действий индивида придается большое значение. Большая часть исследований связана с мотивацией труда. Мотивация труда – побуждение работника к трудовой деятельности путем воздействия на присущие ему мотивы труда.

В современной экономической науке различают три вида мотивации труда: материальную, моральную, административную. При этом может применяться как положительная мотивация в виде стимулирования производственных процессов, так и отрицательная – в виде санкций.

Мотивировка – рациональное объяснение субъектом причин своего поведения, обстоятельств, побудивших его к выбору данного действия. Мотивировка связана прежде всего с оправданием действий субъекта, поэтому она используется *ex post*, т.е. после совершения действия, в оправдание мотивов, повлекших его выполнение.

¹ Лист Ф. Начальная система политической экономии. СПб., 1891. С. 200.

² Лист Ф. Указ. соч. С. 190–191.

Поведение человека разнится в зависимости от ситуации и его индивидуальных особенностей: занимаемого положения, возраста, пола, уровня доходов. Поведение, к примеру, во время ажиотажного спроса в России в период конца 1980-х – начала 1990-х гг. – не чисто экономический феномен. Во многом это непредсказуемое, необычное поведение зачастую связано с отсутствием элементарной информации или ее искажением. В качестве примера рассмотрим оценку побудительных мотивов, осуществленную американским экономистом Дж. К. Гэлбрейтом. Он выделяет следующие побудительные мотивы (рис. 7.1):



Рис. 7.1. Мотивы действий индивида

В системе мотивационных актов отмечается парадокс денежных вознаграждений, связанных с тем, что повышение денежных доходов индивида вызывает изменения приоритетов его интересов. Чем выше уровень оплаты, тем меньшее значение приобретают чисто денежные стимулы. Наоборот, на первый план выходят стимулы, не связанные с деньгами. Собственно говоря, парадокс денежного мотива состоит в том, что чем выше уровень оплаты, тем меньше его значение относительно других мотивов¹.

Объективной основой экономических интересов выступает потребность. Экономические потребности – суть внутренние побудительные мотивы развития производства и потребления в рамках определенной системы экономических отношений. Различают личные и производственные экономические потребности, абсолютные и необходимые, физические, интеллектуальные, а также социально-экономические.

Индивидуальные потребности – это потребности отдельного индивида в знаниях, самовыражении, т.е. те потребности, которые отличают людей друг от друга. Делают человека личностью.

Абсолютные потребности – это потребности перспективные. Они практически ничем не ограничены, может быть только желаниями индивида. Нет ни одной потребности в рамках абсолютных, которая не была бы удовлетворена.

Необходимые – это действительные потребности. Они ограничиваются возможностями не только самого индивида, но и общества. Действительные потребности формируются на базе достижений общества, стадии его развития, экономического потенциала и других факторов.

Физические потребности – это элементарные потребности в пище, одежде, тепле, безопасности. Они свойственны всем без исключения людям.

Социально-экономические потребности относятся к потребностям высшего порядка. К ним могут быть отнесены потребности в дружбе, контактах, любви.

Когда человек не может удовлетворить какую-либо потребность он или ее заменяет, или снижает уровень своих запросов.

Потребности лежат в основе многих теорий мотиваций, определяя поведение экономического субъекта. В ряде случаев оно может быть охарактеризовано как оппортунистическое. В его основе лежит принцип достижения поставленных целей во что бы то ни стало, в ряде случаев даже в нарушение существующих правовых и общечеловеческих норм. Например, оппортунистическим поведением можно считать стремление одной из договаривающихся сторон при заключении соглашения сформулировать условия договора так, чтобы достичь преимущества в отношении партнера, с которым заключается договор, переложив на него большую часть затрат.

Таким образом, экономические интересы определяются, в первую очередь, потребностями. Они являются естественной основой экономического поведения человека. Действуя в собственных интересах, люди создают возможность экономического роста в целом для общества.

Коллективные цели направляют и контролируют поведение людей. Формируют образ, способ, характер экономических действий. В связи с глобализацией экономических отношений, строительством наднациональных политических и экономических структур, важность интереса существенно расширилась. Сегодня критерием справедливости и эффективности экономической системы становится распространение правил экономической игры на все человечество. В соответствии с этим усилия мирового сообщества направлены на преодоление противоречий и конфликтов, устранение различий в интересах, конструирование идеальной модели человеческого общежития.

¹ Гэлбрейт Дж. Новое индустриальное общество. М., 1969. С. 183–184.

7.2. ЦЕЛЬ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Мотивационные характеристики поведения субъектов хозяйствования исходят из того, что у них имеется много целей и интересов. Например, интересы наемного персонала в высокой заработной плате, хороших условиях труда, профессиональном продвижении; интересы менеджеров в росте своего социального статуса, карьере, увеличении доходов; интересы акционеров в получении высоких дивидендов; интересы высших руководителей, стремящихся повысить экономические показатели деятельности предприятия, его престиж.

В экономической теории существует несколько вариантов относительно координации частных и общих интересов в пределах одного сообщества, объединяющим моментом в которых служит общность целей.

Под целью понимается характеристика поведения экономической системы, направленная на достижение определенного конечного состояния. Как правило, формальным выражением цели является целевая функция системы, выступающая критерием оптимальности решения поставленных задач для достижения требуемого качества экономической системы.

Учитывая, что поведение системы характеризуется способом задания преобразования изменений среды в значениях существенных переменных, цель часто оказывается функцией средств, а не независимой категорией. В то же время при анализе и синтезе поведения сложных экономических систем использование категории цели является весьма эффективным.

Следует помнить, что каждая экономическая система имеет собственные цели, более того разные уровни и подуровни функционирования такой системы также имеют собственные цели. К тому же многообразие хозяйствующих субъектов и форм хозяйствования предполагает дифференциацию целей. Вообще конечной целью экономической деятельности людей является удовлетворение их потребностей.

Поскольку потребности человека постоянно растут и развиваются, т.е. всегда опережают возможности экономики, постольку их удовлетворение становится средством достижения поставленных целей. В связи с этим, наращивание объемов производства экономических благ, а также рост потребления неэкономических благ приводят к реализации экономических целей общества.

Существуют различные взгляды на цели национальной экономики. Экономикс в качестве таковых видит полную занятость при незначительной или нулевой инфляции. В этом случае достигается как бы стабильность экономического развития. Однако упускается из виду необходимость регулирования темпов экономического роста. Считается, что экономика самостоятельно решит этот вопрос. К сожалению, это далеко не так. Последние мировые финансовые кризисы подтверждают необходимость государственного вмешательства в экономику.

На уровне хозяйствующих субъектов целью является достижение экономического рационализма, характеризующего допущение рациональности действий экономических агентов. Его суть заключается в определении экономическими субъектами, с одной стороны, выгод от своих действий, а с другой – затрат, необходимых для достижения данных выгод, средств и их сравнений с целью максимизации выгод при данных затратах применяемых ресурсов, либо минимизации затрат, необходимых для получения этих выгод. Такое сравнение выгод и затрат при принятии экономических решений дает возможность определить наиболее оптимальные в данных условиях действия экономических субъектов. Рациональность поведения экономических субъектов состоит в максимизации доходов от экономической деятельности.

В этой связи основной целью деятельности общества рыночного типа является максимизация дохода. Для ее достижения предлагаются различные варианты координации частных и общих интересов. В основном они сводятся к следующему:

1. Производственная деятельность хозяйствующего субъекта построена на принципах максимизации прибыли. Это означает, что любое предприятие стремится принимать такие решения, которые полностью обеспечивали бы получение максимально возможной прибыли.

2. Подчинение частных интересов предприятия интересам рынка, когда оптимизация деятельности исходит не из максимизации прибыли, а из объема продаж. В этом случае предприятие получает какой-то минимальный уровень прибыли, а главное внимание сосредотачивает на увеличении объема продаж.

3. Цели фирмы не распространяются далее определенного уровня прибыли, по достижении которого совершенно не предпринимается никаких усилий по ее максимизации.

4. Позиция, согласно которой предприятия всего лишь стремятся к максимальной прибыли, но никогда ее не достигают, поскольку действуют в условиях искаженной информации, в постоянно меняющихся условиях, на которые они не могут адекватно реагировать. Эта позиция строится на эволюционном пути развития экономики и полагает, что здесь стимулирующим фактором являются инновации, включая новые правила поведения.

Все указанные направления базируются на том, что прибыль выступает движущей силой в экономике. Прибыль толкает предпринимателя на осуществление производственного процесса. В отсутствии прибыли производство замирает, а то и останавливается.

О том, какую роль играет в жизни общества прибыль, отметил в середине XIX в. один английский публицист. Его слова повторил К. Маркс: «Капитал боится отсутствия прибыли или слишком маленькой прибыли, как природа боится пустоты... Обеспечьте 10 процентов, и капитал согласен на всякое применение, при 20 процентах он становится оживленным, при 50 процентах положительно готов сломать себе голову, при 100 процентах он попирает все человеческие законы, при 300 процентах нет такого преступления, на которое он не рискнул бы, хотя бы под страхом виселицы»¹.

Стремление извлечь все большую прибыль заставляет предпринимателей совершенствовать технику и технологию производства, повышая производительность труда. Последняя обеспечивает производство дополнительных товаров, снижает индивидуальные издержки производства, способствуя получению дополнительной прибыли и сверхприбыли.

Таким образом, обнаруживается, что средство достижения цели выступает в качестве безграничного развития общественных производительных сил. Сама же цель, проявляясь в росте общественного благосостояния, продолжает оставаться в качестве удовлетворения индивидуальных и коллективных потребностей.

В силу господства в рыночной экономике частной собственности, каждый индивидуальный производитель функционирует независимо от другого. Вместе с тем, вследствие общественного разделения труда он взаимосвязан с другими индивидуальными капиталами. Таким образом, совокупность индивидуальных производств образует совокупное общественное производство, производящее совокупный общественный продукт.

Общественный продукт представляет собой совокупность самых разнообразных потребительных стоимостей, предназначенных на удовлетворение коллективных и индивидуальных потребностей. Чтобы он постоянно возобновлялся и рос, требуется непрерывность производственного процесса. Сама же непрерывность обеспечивается реализацией продукта.

Одновременно с воспроизводством общественного продукта совершается и воспроизводство производственных отношений. Необходимость постоянного возобновления процесса производства жизненных благ требует непрерывных инвестиций для наращивания масштабов их производства. Следовательно, полученные доходы производители вынуждены направлять на дальнейшее расширение производства. Увеличение доходов увеличивает возможности общества в достижении главной цели.

Материальной основой современной системы хозяйствования является крупное производство, основу которого составляют высокоавтоматизированные и роботизированные предприятия. Его отличает высокий уровень обобществления, высокая эффективность и возможность достижения определенных результатов.

Все общественное производство может быть дифференцировано на два больших подразделения. Первое – отрасли, в которых производятся предметы, предназначенные на удовлетворение производственных нужд: машины, сооружения, сырье, вспомогательные материалы и т.п. Они используются для возмещения и увеличения применяемых средств производства. Второе – отрасли, производящие предметы личного потребления: одежда, обувь, продукты питания и т.д.

Это деление показывает зависимость целей от средств и способов их достижения. Например, принадлежность средств производства тем или иным социальным группам, отдельным личностям или всему обществу будет своим приоритетом считать удовлетворение, в первую очередь, нужд собственников, а во вторую – остальных граждан.

Распределение созданных благ – весьма сложная проблема. Она связана с качеством, источником, параметрами удовлетворения потребностей, а также тем обстоятельством, откуда возьмутся новые ресурсы для расширения удовлетворения потребностей. Ответ на этот вопрос кроется в движении общественного продукта, точнее в фазах, которые он проходит в процессе своего движения (рис. 7.2).

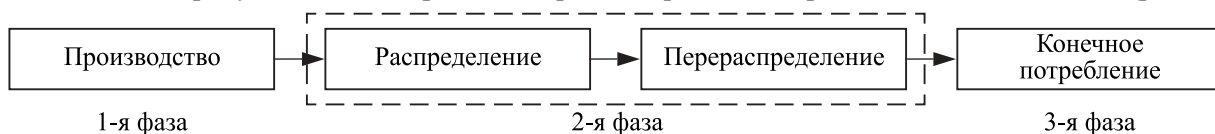


Рис. 7.2. Фазы движения общественного продукта

На первой фазе своего движения совокупный общественный продукт распадается на две части: одна часть идет на восполнение потребленного капитала, другая – направляется на дальнейшее распределение. Абсолютно ясно, что собственники средств производства максимально используют свои возможности по удовлетворению собственных потребностей, а не только по поводу возмещения выбывшей части основного капитала.

На второй стадии происходит распределение оставшейся части общественного продукта между всеми участниками производственного процесса. Каждый получает часть продукта в полном соответствии с объемами вложенных факторов производства: рабочая сила (труд) – заработную плату,

¹ Маркс К., Энгельс Ф. Соч. 2-е изд. Т. 23. С. 770.

предприниматели – прибыль, банкиры – процент, собственники природных ресурсов – ренту. Однако в данной схеме не учтены интересы не работающих членов общества. Поэтому вторая фаза на этом не заканчивается. Наступает черед перераспределения общественного продукта. В государственный бюджет через налоговую систему изымается некоторая часть доходов населения, часть которой в виде трансфертов поступает к неимущим, остальная часть используется на нужды всего общества: науку, культуру, образование, содержание армии, милиции и др. Существенную роль на процесс перераспределения продукта оказывает инфляция, а также некоторые действия государства. Например, государственные займы приводят к перераспределению продукта в пользу бюджета.

В третьей фазе потребление общественного продукта завершается. Часть продукта поступает в личное потребление, часть – на накопление, часть – на расширение производства. Величина накопления регулируется нормой накопления. Норма накопления – отношение накапливаемой части общественного продукта ко всей его величине.

Процесс распределения и использования общественного продукта можно проследить на примере рис. 7.3.

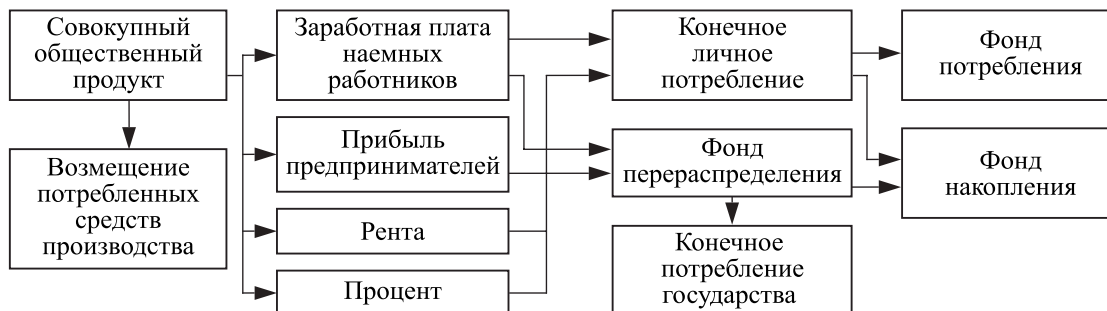


Рис. 7.3. Процесс распределения и использования совокупного общественного продукта

Интересным представляется производство и использование общественного продукта в России, динамику которого можно проследить на примере табл. 7.1.

В данной таблице общественное производство представлено суммарной стоимостью товаров и услуг, являющихся результатом производственной деятельности резидентов экономики в каждом отчетном периоде по отраслям.

Расходы на конечное потребление являются суммой расходов на конечное потребление домашних хозяйств, расходов государственных учреждений на индивидуальные и коллективные товары и услуги, расходов на конечное потребление некоммерческих организаций, обслуживающих домашние хозяйства.

Таблица 7.1

Производство валового внутреннего продукта и его использование в России, млрд р.¹

Показатель	Год					
	1998	1999	2000	2005	2010	2012
Произведено валового внутреннего продукта, в рыночных ценах, всего	2741,1	4757,2	7063,4	21609,8	46308,5	62599,1
Использование ВВП:						
- расходы на конечное потребление	2100,7	3303,9	4506,2	14438,2	37439,3	42471,5
- валовое накопление, в том числе	444,0	729,2	1245,5	4338,7	10472,7	16264,5
- валовое накопление основного капитала	485,5	766,7	1293,8	3836,9	10014,4	13768,0
- изменение запасов материальных оборотных средств	- 41,5	- 37,5	- 48,3	501,8	458,3	2496,5
- чистый экспорт товаров и услуг	196,4	809,8	1471,3	2959,0	3739,7	4567,9
Статистическое расхождение между производством и потреблением ВВП	0,0	- 85,7	- 159,6	- 126,1	- 418,5	- 704,8

Валовое накопление представляет собой приобретение резидентами жизненных благ, произведенных в текущем периоде, но не потребленных в нем. Оно включает накопление основного капитала и изменение запасов материальных оборотных средств. Знак «минус» показывает, что запасы не только не созданы, но даже уменьшены.

Таким образом, получается, что в 1998 г. объем потребления общественного продукта в точности равнялся величине его производства. В 1999 и 2000 гг. он был выше соответственно на 86,7 и 159,6 млрд р. И только в конце первого десятилетия XXI в. ситуация стала меняться.

¹ Россия в цифрах: Крат. стат. сб./Госкомстат России. М., 2001–2012.

Величина общественного продукта зависит от многих факторов. В числе главных можно отметить следующие:

1. Количество применяемого для его производства труда. При постоянно растущем числе работников, увеличении их занятости, интенсивности и напряженности труда общественный продукт будет расти.

2. Рост производительности труда. При увеличении производительности труда будет увеличиваться количество производимых потребительных стоимостей, следовательно, общественный продукт также будет расти.

3. Оптимизация органического строения капитала. Механизация и автоматизация рабочих мест, повышение уровня заработной платы в оптимальных пропорциях приводят к рационализации использования капитала и увеличению производимого общественного продукта.

Большинство экономических целей можно детализировать, имея в виду, что они являются прежде всего целями общественными. Среди них важное значение имеют:

- экономический рост и эффективность общественного производства;
- полная занятость и экономическая свобода;
- стабильный уровень цен и экономическая защищенность;
- экономическая обеспеченность и справедливое распределение доходов;
- технический прогресс и рост производства.

Среди перечисленных целей, несомненно, главенствующее положение занимает экономический рост.

7.3. Взаимосвязь основных компонентов экономики

Производство жизненных благ, выступая средством реализации экономических целей, требует согласованной деятельности всех компонентов экономики. В отличие от животного человек относится к природе не пассивно – приспособленчески, а активно – преобразующе. Способ отношения человека к внешнему миру весьма специфичен и состоит в его преобразовании и подчинении человеческим целям. Всё, чем располагает человек, извлечено им из природы. Вне человеческой деятельности это богатство представляет собой не более чем потенциал. По своему содержанию деятельность есть производство материальных и духовных благ, форм общения людей, преобразования условий и отношений общественной деятельности, развитие способностей, знаний и умений самого человека.

Производственная деятельность, представляя собой совокупность действий людей с применением орудий труда, направлена на превращение необходимых ресурсов в готовые жизненные блага, включая производство и переработку различных видов сырья, строительство, оказание различных видов услуг.

Экономическая деятельность человека – достаточно широкая категория. Обозначая деятельность человека по производству и реализации жизненных благ, она имеет в виду получение прибыли, независимо от ее результатов. К экономической деятельности относят предпринимательскую, финансовую, посредническую, доверительное управление имуществом, представление одним лицом другому лицу определенных прав либо принятие одним лицом перед другим обязательств по поводу конкретных действий на возмездной основе. На этой основе различают: активную, пассивную и скрытую экономическую деятельность.

Пассивная экономическая деятельность связана с передачей имущества и денежных средств на возмездной основе во временное владение, пользование или распоряжение одним лицом другому лицу. При этом не допускается переход прав собственности на это имущество или его части, последующее отчуждение, если такая передача не относится к финансовой деятельности и не порождает у принимающего это имущество лица дополнительных обязанностей, не связанных с целевым использованием и сохранностью передаваемого имущества.

К пассивной экономической деятельности относятся: размещение денежных средств в банках, передача имущества в аренду или доверительное управление, приобретение или реализация акций хозяйственного общества или доли в уставном капитале иного экономического образования, всякие операции с ценными бумагами, а также реализация имущества, находящегося в собственности продавца, либо принадлежащих продавцу авторских или иных аналогичных прав.

Наиболее общим определением пассивной экономической деятельности является возможность получения ренты. Ренте как образ жизни – пример ведения пассивной экономической деятельности.

Активная экономическая деятельность – деятельность, не являющаяся в соответствии с определением пассивной экономической деятельностью. Сюда относится любая деятельность юридического или физического лица, непосредственно связанная с производством материальных благ.

Скрытая экономическая деятельность – коммерческие сделки, нелегально осуществляемые домохозяйствами, наемными работниками, инвесторами и другими хозяйствующими субъектами. Скрытая экономическая деятельность в основном связана с производством товаров и услуг и осуществляется в форме обычных рыночных операций. К ней относятся также и законные коммерческие сделки, доходы о которых утаиваются или не сообщаются в требуемом порядке налоговым органам.

Взаимосвязь между всеми хозяйствующими субъектами является необходимым условием поступательного развития экономики. Общая модель взаимодействия субъектов рыночного хозяйства представлена на рис. 7.4.

Необходимыми компонентами экономической деятельности являются потребности, ресурсы, технологии и продукты. Потребности первичны. Проявляясь в нужде, они принимают специфическую форму в соответствии с культурным уровнем и личностью индивида. Их удовлетворению посвящены все действия человека.

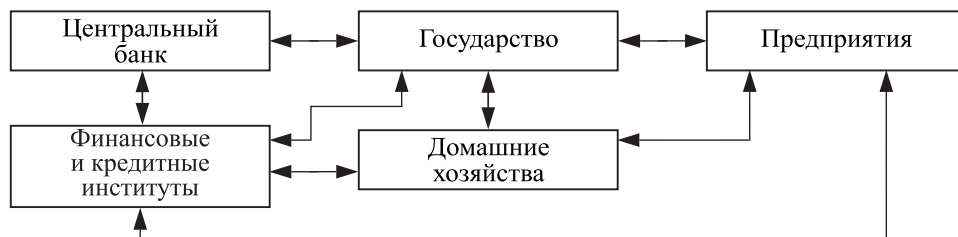


Рис. 7.4. Взаимосвязь субъектов экономической деятельности

Ресурсы являются непосредственным источником удовлетворения потребностей. Общепринятой классификации ресурсов не существует. Можно лишь указать на то, что в широком смысле ресурсы – все то, что затрачивается на производство товаров и услуг. Они группируются в соответствии с их природой или выполняемыми функциями на естественные, первичные, вторичные, трудовые, информационные, материальные, свободные, экономические.

Естественные, или природные, ресурсы – имеющиеся в природе производственные ресурсы в виде земли и земельных угодий, водных богатств, воздушного бассейна, полезных ископаемых, лесов, растительного и животного мира.

Основные виды природных ресурсов классифицируются по их происхождению (генезис), способу использования, исчерпаемости. По происхождению различают минеральные, биологические, земельные, климатические, водные, лесные ресурсы. По способу использования – применяемые в материальном производстве: промышленности, сельском хозяйстве, строительстве, транспорте, связи и т.п., и в нематериальном производстве: науке, образовании, здравоохранении, культуре и т.п. По исчерпаемости – исчерпаемые: возобновимые (земельные, биологические, водные) и невозобновимые, или минеральные (нефть, руда и пр.); а также практически неисчерпаемые (солнечная энергия, внутрисконное тепло, энергия ветра и воды).

К первичным ресурсам относятся элементы производства, поступающие в экономическую систему извне. Часто их отождествляют с факторами производства.

Вторичные ресурсы представлены отходами производства и потребления, а также попутными продуктами, могущими после соответствующей переработки быть использованными в различных производствах в качестве полноценного сырья.

Трудовые ресурсы – часть населения страны, располагающая совокупностью физических и духовных способностей, которая может принять участие в процессе труда. Трудовые ресурсы делятся на активные и потенциальные. Активные включают всех непосредственно занятых в народном хозяйстве, а потенциальные включают учащихся и лиц, занятых в домашнем хозяйстве.

Информационные ресурсы охватывают весь потенциал науки, культуры и просвещения. Они являются составной частью национального богатства. В большинстве своем – возобновляемые и могут подвергаться тиражированию.

Материальные ресурсы представлены предметами труда. В основном это сырье, основные и вспомогательные материалы, горюче-смазочные материалы, полуфабрикаты, незавершенное производство, отходы производств, запасные части машин, предназначенные для ремонта оборудования, тара и тарные материалы.

Свободные ресурсы существуют в избыточном числе, т.е. имеющиеся в достаточном количестве в данной экономической системе, при данном способе производства.

Экономические ресурсы – это совокупность ресурсов, используемых в хозяйственной деятельности: основные средства, нематериальные активы, денежные средства и другие ценности, используемые для извлечения прибыли.

Общее свойство ресурсов заключается в потенциальной возможности участия в производстве. В каждый данный момент ресурсы ограничены. И потому главной задачей общества является их наилучшее распределение.

Огромные объемы природных ресурсов, вовлекаемых в современную человеческую деятельность, обострили проблемы их рационального использования.

Существенный интерес для экономистов представляет ресурсная база России (табл. 7.2).

Ресурсный потенциал России велик. По сравнению с большинством стран мира она занимает громадную территорию, на которой сосредоточены весьма разнообразные ресурсы. Потенциал развитой минерально-сырьевой базы оценивается примерно в 30 трлн дол. Из общего объема полезных ископаемых, добываемых в мире, на долю нашей страны приходится 55% апатитов, 28% природного газа, 26% алмазов, 22% никеля, 14% железной руды, 12% нефти. Важнейшими природными стратегическими ресурсами являются энергетические ресурсы – нефть и газ. Потенциальные ресурсы природного газа в России оцениваются в 211,8 трлн м³.

Таблица 7.2

Основные показатели ресурсной базы России, 2012 г.¹

Показатель	Значение показателя
Трудовые ресурсы, всего млн чел.	75676,1
Заняты в экономике, млн чел	67727
Уровень экономической активности населения, %	68,7
Материальные ресурсы, млрд р.	114309
Земельные ресурсы, млн га	1709,8
Водные ресурсы, км ³	4488,6
Лесные ресурсы, млн га	1183,7

Конечная цель общественного производства зависит не только от наличия ресурсов, но и от уровня технологического развития страны, качества выпускаемых продуктов, форм их использования. Все компоненты экономики тесным образом связаны и характеризуются бесконечной чередой постоянно повторяющихся процессов (рис. 7.5).

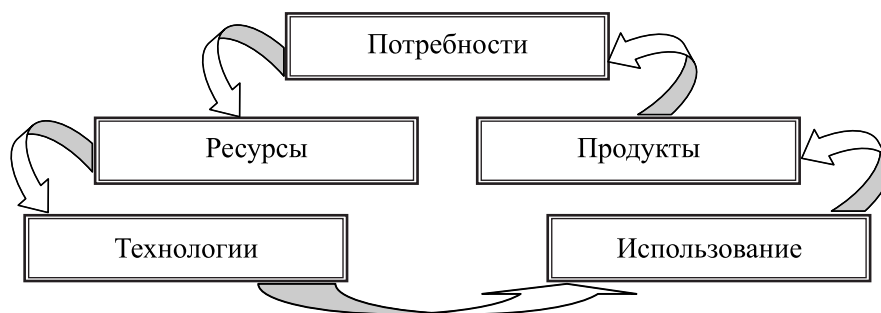


Рис. 7.5. Взаимосвязь узловых компонентов экономики

На рис. 7.5 отчетливо видно, что последовательность зависимостей между потребностями, ресурсами, технологиями, продуктами и их использованием носит спиралевидную форму. Удовлетворение потребностей первого порядка приводит к появлению более высоких потребностей. В свою очередь их удовлетворение ведет к новым, еще более высоким потребностям и т.д.

В зарубежной экономической науке считается, что экономическая справедливость является одним из имманентных признаков современной капиталистической экономики, обеспечивает справедливость принцип формирования цен на ресурсы в соответствии с их производительностью. Например, высокая производительность работника обеспечивается высокой заработной платой, высокая производительность капитала – процентом, предпринимательской способности – прибылью и т.д. На самом деле цены на ресурсы, хотя и являются основным фактором, определяющим денежные доходы, не следует забывать, что влияние монополий на их размер еще достаточно велико. Кроме этого серьезной проблемой является и неравенство между субъектами хозяйствования.

Каждый участник экономического процесса имеет конкретную цель: производитель – максимизацию прибыли по итогам производственной деятельности, потребитель – максимизацию полезности от приобретения им необходимых жизненных благ, общество – максимальное удовлетворение потребностей всех его членов. На этой основе возникает целесообразная необходимость оптимальной организации производства, заключающейся в эффективности всех действий всех членов общества.

Оптимальность – наилучший способ экономического поведения, экономических действий. Выбор же наилучшего варианта из множества возможных представляет собой процесс оптимизации, т.е. приведения экономической системы в наилучшее состояние.

¹ Россия в цифрах: Крат. стат. сб. М., 2012.

Примером процесса оптимизации экономической системы может выступать оптимальный объем общественного блага, поскольку он предполагает наибольшую эффективность применения ресурсов. Определить его можно по формуле

$$MSB(Q_S) = MC(Q_S),$$

где $MSB(Q_S)$ – предельная общественная выгода от потребления данного общественного блага в количестве Q_S ; $MC(Q_S)$ – предельные издержки производства и обеспечения потребителей данным общественным благом в количестве Q_S .

В графической форме оптимальный объем общественного блага представлен на рис. 7.6.

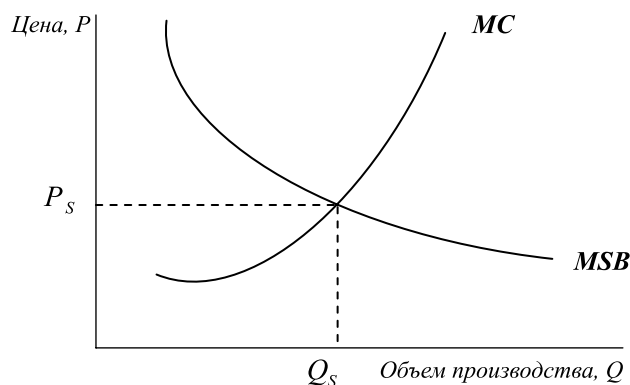


Рис. 7.6. Оптимальный объем общественного блага

Приведенный рисунок показывает, что достижение оптимальности отнюдь не означает максимизации выпуска. Наоборот, эффективность распределения благ в экономической системе достигается выпуском общественных благ, в количестве, при котором предельная общественная выгода от их потребления будет точно соответствовать предельным издержкам производства. Объясняется это тем, что каждая дополнительная единица произведенного блага требует и дополнительных затрат. Поэтому определение соотношения затрат и выгод является важным моментом в оптимизации общего объема общественных благ. На величину этого объема влияют общественные предпочтения.

Обычно проблема выбора оптимального решения решается с помощью оптимизационной модели. Общая структура такой модели проста. Она состоит из целевой функции и ограничений, характеризующих условия области допустимых решений. Если принять за критерий оптимальности полезность (U), управляемые переменные – x_i и параметры – y_i , то получим общий вид оптимизационной модели:

$$U = f(x_i, y_i) \longrightarrow \max, (\min).$$

В этой модели целью является отыскание максимума или минимума функции, в зависимости от того, какой показатель выбран в качестве критерия. Введение ограничений в виде

$$x_i = A, \quad x_i > A \quad \text{или} \quad x_i < A$$

означает, что управляемые переменные x_i могут изменяться лишь в заданных пределах: быть равными, больше или меньше величин, определяемых ограничениями модели.

СЕМИНАРСКОЕ ЗАНЯТИЕ

Вопросы для обсуждения

1. Экономический интерес:
 - интерес как экономическая категория;
 - взаимосвязь интересов, потребностей и поведения;
 - классификация интересов;
 - оппортунистическое поведение;
 - средства реализации экономических интересов;
 - фундаментальные задачи экономических интересов;
 2. Цели и средства реализации интересов:
 - экономическая эффективность;
 - цели экономической системы;
 - цели конкретных потребителей;
 - рационализация целей;
 - средства достижения целей.
- как осуществляется выбор оптимального решения?

Рекомендуемая литература

- Макконнелл К.Р., Брю С.Л.* Экономикс. М., 1992. Т. 1, гл. 2.
Сажина М.А., Чибриков Г.Г. Экономическая теория: учеб. для студентов вузов. 2-е изд., перераб. и доп. М., 2009.
Самуэльсон П. Экономика. М., 1992. Т. 1.
Сидоров В.А. Общая экономическая теория. М., 2010.
 Экономическая теория. Кейсы из российской практики. Бакалавриат: учеб. пособие / под ред. Н.Н. Думной, М.А. Эскиндарова. Финансовая академия при Правительстве Российской Федерации. М., 2009.
 Экономическая теория: учеб. для бакалавров / под ред. Е.Н. Лобачевой. 3-е изд., перераб. и доп. М., 2012.

Темы рефератов и докладов

1. Интересы как экономическая основа повышения уровня благосостояния.
2. Экономические цели в рыночной системе.
3. Взаимосвязь основных компонентов экономики.

Термины и понятия

Закон возвышения потребностей	Справедливое распределение доходов
Индивидуальные интересы	Экономическая свобода
Коллективные интересы	Экономическая деятельность
Личные интересы	Экономические действия
Максимизация полезности	Экономические интересы
Общественные интересы	Экономический рост
Относительная полезность	Экономическая эффективность
Территориальные интересы	

Контрольные вопросы и задания

1. Что такое экономический интерес?
2. Какую роль играет относительная полезность получаемого блага в реализации интереса?
3. В чем заключается экономический интерес субъекта хозяйствования?
4. Чем определяется поведение экономических субъектов в реальной экономической жизни?
5. Чем определяются экономические интересы?
6. Являются ли интересы естественной основой экономического поведения людей?
7. Что представляет собой оппортунистическое поведение экономического субъекта?
8. Что является целью экономической деятельности людей?
9. Что является средством реализации экономических целей?
10. В чем заключается конкретная экономическая цель потребителей?
11. В чем состоят цели экономической системы?
12. Является ли экономический рост главной целью цивилизованного общества?

8. КАПИТАЛИСТИЧЕСКИЙ СПОСОБ ПРОИЗВОДСТВА

Капитализм сегодня – господствующий способ производства. Капитал является наиболее сложной экономической категорией. Значение капитала огромно. Можно сказать, что он является основной движущей силой общественного развития.

Основные вопросы темы

1. Сущность и понятие капитала.
 2. Превращение денег в капитал. Кругооборот и оборот капитала.
 3. Производство прибавочной стоимости.
 4. Накопление капитала.
 5. Прибыль и издержки производства.
 6. Аграрные отношения при капитализме.
 7. Воспроизводство общественного капитала.
 8. Монополистический капитализм.
- Основные противоречия капиталистического способа производства.

8.1. Сущность и понятие капитала

Капитал – общеизвестное, но трудноопределимое понятие. Первоначально слово «капитал» (от лат. *capitalis*) означало главное имущество. Профессор Оксфордского университета Н. Сеньер еще в XIX в. говорил о том, что категория капитала, получив широкое распространение, одновременно приобрела столь разнообразные определения, что совершенно невозможно сказать, имеет ли это слово значение, которое было бы принято всеми. С тех пор ситуация еще более осложнилась. Современная экономическая наука понимает под капиталом: а) стоимость, приносящую прибавочную стоимость; б) чистую стоимость активов физического или юридического лица за минусом суммы обязательств; в) навыки и знания, приобретенные в процессе обучения; г) сумму, внесенную акционерами или пайщиками для совместного ведения хозяйственной деятельности; д) совокупные ресурсы, используемые в бизнесе; е) все средства производства, созданные людьми: оборудование, инструменты, транспорт, здания, машины, сырье, запасы товаров и полуфабрикатов, нематериальные активы и т.п.; ж) совокупность экономических отношений, существующих в обществе; з) капитальные вложения материальных и денежных средств в экономику; и) фактор производства, ответственный за соединение результатов прошлого и настоящего труда.

В классической политической экономии утвердилось триединое представление о капитале. Во-первых, капитал – это продукт прошлого труда; во-вторых, капитал – это производственный или товарный запас; в-третьих, капитал – это источник дохода.

Наиболее часто употребляемым определением капитала является следующее: капитал – это самовозрастающая стоимость. В связи с этим определением существует множество производных понятий капитала: амортизационный, банковский, денежный, заемный, инвестиционный, общественный и пр.

Обычно к капиталу относят ресурсы, используемые для производства или услуг. Марксисты трактуют капитал как общественно-производственное отношение между капиталистами и рабочими, выражающее эксплуатацию наемного труда.

Оттеняют физический и человеческий капиталы. Под физическим капиталом подразумевают средства производства. Человеческий капитал есть мера воплощенной в человеке способности приносить доход. Человеческий капитал включает врожденные способности и талант, а также образование и приобретенную квалификацию. По этому поводу А. Маршалл пишет: «К капиталу относят весь накопленный запас средств для производства материальных благ и для достижения тех выгод, которые обычно считаются частью дохода. Это основное ядро богатства... Значительную часть капитала составляют знания и организация, причем из них одна часть находится в частной собственности, а другая – нет. Организация содействует знанию; она имеет много форм, т.е. форму отдельного предприятия, различных предприятий одной и той же отрасли, отличных друг от друга отраслей, и, наконец, форму "государства", обеспечивающего безопасность для всех и помощь многим»¹.

Экономисты того периода развития науки полагали, и небезосновательно, что капитал возникает лишь там, где владелец жизненных средств и собственник ресурсов находит на рынке свободного рабочего в качестве продавца своей рабочей силы. Следовательно, капитал предполагает наличие наемного труда. Эти две категории взаимно обуславливают и порождают друг друга. По этому поводу К. Маркс в работе «Наемный труд и капитал» (1847 г.) писал: «Капитал может увеличиваться, лишь обмениваясь на труд, лишь вызывая к жизни наемный труд. Наемный труд может обмениваться на капитал лишь при том условии, если он увеличивает капитал, усиливает ту самую власть, рабом которой он является. Капитал и наемный труд – это две стороны одного и того же отношения»².

¹ Маршалл А. Указ. соч. С. 208.

² Маркс К., Энгельс Ф. Соч. 2-е изд. Т. 6. С. 444–445.

Исходный пункт возникновения и общая черта капитализма – товарное производство. Капиталистический способ производства, пришедший на смену феодальному способу производства, основан на эксплуатации наёмного труда. Чтобы понять сущность капиталистического способа производства, необходимо прежде всего иметь в виду, что капиталистический строй зиждется на товарном производстве: здесь всё принимает вид товара, везде господствует принцип купли-продажи.

Товарное производство существовало при рабовладельческом строе и при феодализме. В период разложения феодализма простое товарное производство послужило основой для возникновения капиталистического производства.

Простое товарное производство отличается от капиталистического тем, что оно базируется на личном труде товаропроизводителя. Вместе с тем оно в своей основе однотипно с капиталистическим производством, поскольку опирается на частную собственность на средства производства. Частная собственность неизбежно порождает конкуренцию между товаропроизводителями, которая ведёт к обогащению меньшинства и к разорению большинства. Ввиду этого мелкое товарное производство служит исходным пунктом возникновения и развития капиталистических отношений.

При капитализме товарное производство принимает господствующий, всеобщий характер.

При обмене самые разнообразные товары, созданные различными видами конкретного труда, сравниваются между собой и приравняются друг к другу. Следовательно, за различными конкретными видами труда скрывается нечто общее, присущее всякому труду. Как труд столяра, так и труд портного, несмотря на качественное различие между этими видами труда, представляет собой производительную затрата человеческого мозга, нервов, мускулов и т. д. и в этом смысле является одинаковым человеческим трудом, трудом вообще. Труд товаропроизводителей, выступающий как затрата человеческой рабочей силы вообще, независимо от её конкретной формы, есть абстрактный труд. Абстрактный труд образует стоимость товара.

Противоречие товарного производства состоит в том, что труд товаропроизводителей, являясь непосредственно их частным делом, в то же время носит общественный характер. Но этот общественный характер труда в процессе производства остаётся скрытым до тех пор, пока товар не поступит на рынок и не будет обменён на другой товар. Только в процессе обмена обнаруживается, является ли труд того или иного товаропроизводителя необходимым для общества и получит ли он общественное признание.

Общественно необходимое рабочее время есть то время, которое требуется для изготовления какого-либо товара при средних общественных условиях производства, т. е. при среднем уровне техники, средней умелости и интенсивности труда. Общественно необходимое рабочее время изменяется в результате роста производительности труда.

Экономический закон товарного производства – закон стоимости. В товарном хозяйстве между товаропроизводителями происходит конкурентная борьба – каждый стремится отеснить другого, удержать и расширить свои позиции на рынке. Производство ведётся без какого-либо общего плана. Каждый производит сам по себе, независимо от других, никто не знает, какова потребность в товаре, который он производит, и сколько других товаропроизводителей занято производством того же товара, сумеет ли он продать товар на рынке и будет ли возмещён затраченный им труд. Это значит, что в товарном производстве, основанном на частной собственности на средства производства, действует экономический закон конкуренции и анархии производства. Этот закон выражает стихийный характер производства и обмена.

В условиях анархии производства, царящей в товарном хозяйстве, основанном на частной собственности, в качестве стихийного регулятора производства выступает закон стоимости, действующий через рыночную конкуренцию.

Закон стоимости есть экономический закон товарного производства, по которому обмен товаров совершается в соответствии с количеством общественно необходимого труда, затраченного на их производство.

Закон стоимости регулирует распределение общественного труда и средств производства между различными отраслями товарного хозяйства через механизм цен. Под влиянием колебаний в соотношении спроса и предложения цены товаров постоянно отклоняются вверх или вниз от их стоимости. Отклонения цен от стоимости – не результат какого-то недочёта в действии закона стоимости, а наоборот, единственно возможный способ его осуществления.

В своем развитии капитализм прошел следующие стадии:

- кооперативный капитализм – кооперация индивидуального капитала, переход от мануфактурного к фабрично-заводскому хозяйству;
- фабрично-заводской капитализм – концентрация производства, централизация капитала, формирование акционерного капитала;
- монополистический капитализм – монополизация хозяйства, концентрация финансового капитала;

- корпоративный капитализм – формирование мировых олигополий, вертикальная интеграция;
- государственно-корпоративный капитализм – утверждение транснациональных корпораций;
- государственный капитализм – международная интеграция производства и сбыта на основе информационных технологий

Для развития капиталистического производства в промышленности характерны следующие три главные стадии: 1) капиталистическая простая кооперация, 2) мануфактурный период, 3) машинный период.

Капиталистическая простая кооперация есть такая форма обобществления труда, при которой капиталист эксплуатирует более или менее значительное число одновременно занятых наёмных рабочих, выполняющих однородную работу. Капиталистическая простая кооперация возникает на основе разложения мелкого товарного производства. Первые капиталистические предприятия основывались торговцами-скупщиками, ростовщиками, разбогатевшими мастерами, ремесленниками и кустарями. Работали на этих предприятиях разорившиеся ремесленники, подмастерья, потерявшие возможность стать самостоятельными мастерами, деревенская беднота.

Кооперация порождает новую общественную производительную силу труда. Уже простое объединение усилий отдельных работников вело к повышению производительности труда. Это давало владельцам первых капиталистических мастерских возможность дешевле производить товары и успешно конкурировать с мелкими производителями. Результаты новой общественной производительной силы труда присваивались капиталистом безвозмездно и служили целям его обогащения.

Развитие простой капиталистической кооперации привело к возникновению мануфактур. Мануфактура есть капиталистическая кооперация, основанная на разделении труда и ремесленной технике. Мануфактура как форма капиталистического процесса производства господствовала в Западной Европе приблизительно с половины XVI столетия до последней трети XVIII столетия. Она является второй, более высокой, стадией развития капиталистического производства.

Мануфактура возникла двояким путём.

Первый путь – это объединение капиталистом в одной мастерской ремесленников разных специальностей. Так возникла, например, каретная мануфактура, объединившая в своих стенах прежде независимых ремесленников: каретников, шорников, портных, слесарей, медников, токарей, позументщиков, стекольщиков, маляров, лакировщиков и т. д.

Второй путь – это объединение капиталистом в одной мастерской ремесленников одной специальности. Прежде каждый из ремесленников самостоятельно производил все операции по производству данного товара. Капиталист расчленяет процесс производства в мастерской на ряд отдельных операций, каждая из которых поручается рабочему-специалисту. Так возникла, например, игольная мануфактура. В игольной мануфактуре проволока проходила через руки 72 и более рабочих: один тянул, другой выпрямлял проволоку, третий разрезал её и т. д.

Мануфактура была переходной формой от мелкого производства ремесленников и кустарей к крупной капиталистической машинной индустрии. С ремеслом мануфактуру сближало то, что её основой оставалась ручная техника, а с капиталистической фабрикой то, что она представляла собой крупное производство, основанное на эксплуатации наёмных рабочих.

В мануфактурный период развития капитализма промышленность всё более обособлялась от земледелия. С развитием капитализма в промышленности и земледелии происходил процесс образования внутреннего рынка.

Процесс образования рынка представляет две стороны: развитие капитализма внутрь, т. е. дальнейший рост капиталистического хозяйства в данной стране, определенной, замкнутой территории и развитие капитализма вширь, т. е. распространение сферы господства капитализма на новые территории.

Накопление капитала означает не сужение, а расширение внутреннего рынка. Капиталистическое производство само создает себе рынок, само определяет потребление. Для того чтобы расширять производство, необходимо произвести сначала средства производства. Поэтому развитие внутреннего рынка происходит главным образом за счет производства средств производства.

Затруднения в реализации общественного продукта в капиталистическом обществе обусловлены основным противоречием капитализма – противоречием между общественным характером производства и частнокапиталистической формой присвоения. Развитие этого основного противоречия обостряет противоречие между производством и потреблением и усиливает диспропорциональность капиталистического воспроизводства.

Капиталисты в погоне за прибылью эксплуатируют и наемных работников, и мелких товаропроизводителей. Вовлечение докапиталистических форм производства в сферу капиталистической экономики превращает натуральное, патриархальное хозяйство мелкого производителя в товарное, разлагает мелких производителей на буржуазию и пролетариат. Процесс этот не сокращает внутреннего рынка, а создает его; товарное производство растет у обоих полюсов: у «пролетарского», вынужденного продавать «свободный труд», и у буржуазного, поднимающего технику своего хозяйства и развивающего

свои потребности. Для капитализма нужно не благосостояние мелкого производителя, а степень товарности его хозяйства. «Для рынка важно вовсе не благосостояние производителя, а наличность у него денежных средств; упадок благосостояния патриархального крестьянина, ведшего ранее преимущественно натуральное хозяйство, вполне совместим с увеличением в его руках количества денежных средств, ибо, чем дальше разоряется такой крестьянин, тем более вынужден он прибегать к продаже своей рабочей силы, тем большую часть своих (хотя бы и более скудных) средств существования он должен приобретать на рынке»¹.

Внешний рынок необходим потому, что капиталистическому производству присуще стремление к безграничному расширению, но узкий базис потребления народных масс, диспропорциональность капиталистического воспроизводства, закон тенденции нормы прибыли к понижению и другие противоречия капитализма ограничивают это стремление. Внешний рынок дает возможность капиталистам:

- ввозить дешевое продовольствие и тем повышать норму эксплуатации рабочих;
- ввозить дешевые элементы постоянного капитала и, следовательно, с меньшими издержками авансированного капитала эксплуатировать большее количество рабочих, снижать издержки производства, усиливать свою конкурентоспособность;
- проникать в более отсталые страны с высокой нормой прибыли и присваивать разницу норм прибылей отсталой и развитой страны;
- подчинять и экономически закабалить отсталые страны.

Эти выводы не теряют своей актуальности и в современную эпоху, когда внешняя торговля является одним из средств обеспечения максимальной капиталистической прибыли, получаемой транснациональными компаниями развитых капиталистических стран. Международная торговля не только не разрешает внутренних противоречий капиталистического воспроизводства, но обостряет эти противоречия, делая их еще более мучительными для народных масс.

В машинный период капитализма завершается отделение промышленности от земледелия, углубляется и обостряется противоположность между городом и деревней. При капитализме сельское хозяйство чрезмерно отстаёт в своём развитии от промышленности.

Крупная машинная индустрия произвела глубочайший переворот во всём строе экономической жизни. На ее основе совершился стихийный процесс широкого обобществления труда капиталом.

Во-первых, в результате применения машин промышленное производство всё более сосредоточивается на крупных предприятиях.

Во-вторых, при капитализме происходит дальнейшее развитие общественного разделения труда, увеличивается число отраслей, они становятся всё более зависимыми друг от друга.

В-третьих, свойственная натуральному хозяйству раздробленность мелких хозяйственных единиц исчезает, и местные мелкие рынки сливаются в громадный национальный и мировой рынок.

В-четвёртых, капитализм с его машинной техникой вытесняет различные формы личной зависимости работника, основой производства становится вольнонаёмный труд, создаётся большая подвижность населения, что обеспечивает непрерывный приток рабочей силы в растущие отрасли промышленности.

В-пятых, с распространением машинного производства возникает множество индустриальных центров, крупных городов.

8.2. ПРЕВРАЩЕНИЕ ДЕНЕГ В КАПИТАЛ. КРУГООБОРОТ И ОБОРОТ КАПИТАЛА

Опираясь на понимание экономической категории капитала, можно утверждать, что деньги сами по себе не являются капиталом. Деньги как деньги выполняют функцию удовлетворения разнообразных потребностей индивидуума. Деньги же в качестве капитала преследуют другую цель – увеличение капитала. В этом случае основная задача владельца денег состоит в их приумножении, увеличении богатства, получении прибавочной стоимости.

Прибавочная стоимость является источником доходов работодателей. Она не является порождением ни капиталистического способа производства, ни современным проявлением специфики постиндустриального общества. Она свойственна всем общественно-историческим эпохам человеческого бытия. Например, в эпоху рабовладения и феодализма процесс получения прибавочной стоимости основывался на процессах экономического и внеэкономического принуждения к труду. В эпоху капитализма – господствует экономическое принуждение к труду. Советскому социализму был свойственен обратный процесс – внеэкономического принуждения к труду, когда практически все трудоспособное население страны было уравнено в правах на достойную заработную плату, а к наиболее отличившимся работникам применялись меры в основном морального стимулирования. Сегодня, в эпоху постиндустриального общества, вновь достаточно широко применяется сочетание методов экономического и внеэкономического принуждения к труду. При этом следует иметь в виду, что современные

¹ Ленин В.И. Полн. Собр. Соч. 5-е изд. Т. 3. М., 1967. С. 20.

формы присвоения прибавочной стоимости носят завуалированный характер. Например, личная свобода работника, кажущийся свободный выбор в определении сферы приложения труда затушевы-вают прямую зависимость от работодателя.

Прибавочная стоимость – часть стоимости товара, создаваемая неоплаченным трудом. В любом продукте, произведенном людьми, воплощен их труд. В рыночной экономике стоимость товара рабочая сила оплачивается по стоимости ее поддержания. Однако в процессе производства рабочая сила используется работодателем сверх ее стоимости. В результате этого она производит прибавочную стоимость, эквивалентную стоимости неоплаченного труда.

В последнее время приобретает влияние позиция, признающая наличие различных видов социальных антагонизмов и их модификацию в процессе трансформации политических условий российского общества. В связи с чем вновь остро встает вопрос о степени эксплуатации в рамках рыночной экономики и механизме присвоения прибавочной стоимости.

Капитал находится в постоянном движении. Это способ его существования.

Форма обращения денег как капитала имеет следующий вид:

$$D \text{ (деньги)} - T \text{ (товар)} - D' \text{ (деньги плюс дополнительные деньги)}.$$

Это и есть общая формула капитала в ее полном виде. В ней содержится некоторое противоречие. Дело в том, что обмен, как известно, происходит на эквивалентной основе. Здесь же мы имеем превышение первоначально авансированной суммы. То есть первоначально авансированная сумма приросла на некоторое количество денег. Формула капитала как раз и показывает процесс возникновения прибавочной стоимости (m). Стало быть, получение прибавочной стоимости невозможно вне сферы обращения (T), где ее товарная форма превращается в денежную. Товарная же форма прибавочной стоимости создается наемным трудом в процессе производства.

Промышленная революция, природа капитала диктуют необходимость постоянного его обновления. Обновление капитала обеспечивается постоянным повторением его движения – кругооборотом. Без этого движения предпринимательский капитал не имеет возможности самовозрастать, обеспечивая тем самым его владельцу получение дохода.

Капитал находится в постоянном движении. Это способ его существования. Кругооборот капитала выступает как единство процесса производства и процесса обращения. В движении капитал переходит из сферы производства в сферу обращения и из сферы обращения в сферу производства. Поэтому кругооборот капитала, представленный как единый процесс, именуется оборотом капитала. Оборот капитала можно представить следующей схемой (рис. 8.1).

Время, в течение которого капитал переходит из сферы производства в сферу обращения и обратно, называется временем оборота. Оно складывается из времени производства и времени обращения.

Время производства представляет собой время, требуемое для производства товара. Сюда относят рабочий период, период действия естественных сил природы на предмет труда, перерывы в процессе труда и время пребывания готового товара в производственных запасах.

Рабочий период – время, в течение которого предметы труда подвергаются воздействию живого труда, т.е. предметы труда находятся в обработке. Это главная часть времени производства, поскольку здесь происходит основное действие по превращению предмета труда в товар.

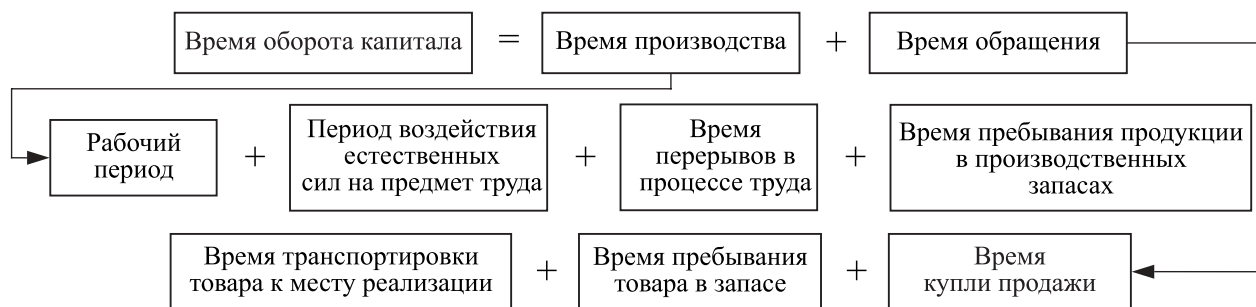


Рис. 8.1. Оборот капитала

Время обращения – срок пребывания капитала в сфере обращения.

Осмысление процесса кругооборота капитала дает ключ к пониманию процесса движения капитала. Рассматривая капитал в движении, можно определить три стадии его кругооборота: 1) подготовка процесса производства; 2) непосредственный процесс производства товара; 3) реализация готового товара.

На первой стадии денежный капитал принимает производительную форму, воплощаясь в средства производства, сырье и рабочую силу.

На второй стадии кругооборота происходит соединение приобретенных предпринимателем ресурсов, результатом которого является готовый товар. На этой стадии производительный капитал превращается в товарный.

На третьей стадии кругооборота капитал снова приобретает денежную форму. В результате продажи товаров образуется прибавочная стоимость. Она из товарной формы превращается в денежную.

Таким образом, капитал в своем движении последовательно принимает денежную, производительную и товарную формы, соответствующие трем стадиям его кругооборота. Этот процесс бесконечен. Он может быть нарушен только индивидуальными особенностями предпринимательства и состоянием самого предприятия.

Кругооборот капитала и три его стадии могут быть показаны следующей схемой (рис. 8.2).

В представленной схеме денежная форма капитала показывает акт купли предпринимателем рабочей силы $D - P_c$ и средств производства $D - C_P$. Производительная – поступление капитала из сферы товарного обращения в сферу производства. Товарная означает, что в произведенном товаре содержится прибавочная стоимость – T' , приобретающая после завершения акта купли-продажи вновь денежную форму – D' .



Формы капитала, приобретаемые в процессе движения

Рис. 8.2. Стадии кругооборота и формы капитала

Единицей оборота капитала принято считать год, поэтому при расчете числа оборотов капитала эту величину обычно ставят в знаменатель, а время оборота – в числитель. Поскольку индивидуальные капиталы имеют разную скорость оборота, то они имеют и разное годовое число оборотов

$$n = \frac{V_o}{T_o},$$

где n – число оборотов капитала; V_o – принятая единица измерения скорости оборота капитала 1 год = 12 месяцев; T_o – время оборота данного капитала.

Например, капитал, оборачивающийся за 6 месяцев, совершит за год 2 оборота, т.е. $n = \frac{12}{6} = 2$.

Существенным фактором, влияющим на скорость оборота капитала, является его структура.

Различные части капитала оборачиваются с неодинаковой скоростью.

Часть капитала, которая существует в виде стоимости средств производства, в процессе производства не изменяет своей величины и потому называется постоянным капиталом (C).

Часть капитала, которая расходуется на покупку рабочей силы, т.е. на заработную плату рабочих и возрастает в процессе производства, называется переменным капиталом (V).

Соотношение между основным и оборотным капиталом, с одной стороны, и постоянным и переменным капиталом – с другой, можно представить следующим образом (рис. 8.3). В данном случае переменный капитал выступает как одна из частей оборотного.

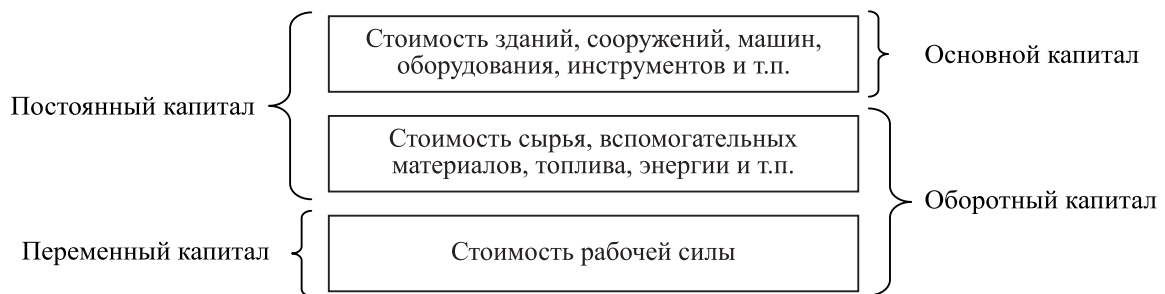


Рис. 8.3. Соотношение между постоянным, переменным, основным и оборотным капиталом

За время одного оборота постоянного капитала оборотный капитал успевает совершить несколько оборотов. Поэтому чем большую долю в структуре капитала будет занимать оборотный капитал, тем меньшим будет время оборота всего капитала.

Для современного производства время оборота и структура капитала играют существенную роль. Речь идет уже не об увеличении переменного капитала до максимально возможных размеров, а об оптимальном его соотношении. Наиболее усредненным принято считать соотношение 2:1, когда на одну часть постоянного капитала приходится две части переменного. Однако в различных отраслях народного хозяйства это соотношение различное. Так, в тяжелой промышленности на долю постоянного капитала приходится более 70% общего его объема, в пищевой промышленности его доля несколько меньше – 56%, в отраслях сферы обращения – 45%.

Предприниматели заинтересованы в ускорении оборота своего капитала. Чем быстрее капитал оборачивается, тем больше создается прибыли.

В процессе производства основной капитал постепенно стареет, приходит в негодность, теряет свою стоимость. Старение основного капитала называют износом капитала.

Различают физический и моральный износ основного капитала. Физический износ состоит в потере потребительной стоимости средств труда. С течением времени они ухудшаются в натуре: стираются, расшатываются, подвергаются коррозии, наконец, вовсе выходят из строя. Существуют два вида физического износа: производственный и естественный. В первом случае средства труда изнашиваются при их использовании, во втором – они приходят в негодность от неупотребления. На средства труда влияют солнце, ветер, дождь, пыль, грязь. Приходит время, они ржавеют, гниют, искривляются, корежатся.

Степень физического износа основного капитала зависит от нескольких факторов: интенсивности производственного процесса, срока использования машин и оборудования, особенностей технологического процесса, качества средств труда, своевременности и качества их обслуживания, степени воздействия внешних условий. Она может быть определена как

$$K_F = \frac{T_F}{T_N},$$

где K_F – коэффициент физического износа; T_F – фактический срок службы; T_N – нормативный срок службы.

Моральный износ основного капитала заключается в обесценении машин и оборудования. Это – потеря не потребительной стоимости, а стоимости. Физически машина может работать, но применять ее дальше невыгодно. Такой износ проявляется тоже двояко. Первая форма морального износа выражается в потере стоимости применяемой машины ввиду появления более дешевой такой же машины. Разница в цене превращается в переплату. Это может произойти вследствие роста производительности труда в машиностроении, позволяющей снизить цены на производимую технику.

Вторая форма износа состоит в потере стоимости применяемой машины ввиду появления новой, более производительной машины. Старую, еще годную машину приходится до срока снимать с производства, что равнозначно убытку. Однако новая машина позволяет возместить потери и дает повышенный общий эффект.

Моральный износ преодолевается либо модернизацией устаревшего оборудования, либо приобретением новой, более эффективной техники. Выигрывает тот, кто вовремя воспользовался прогрессивной техникой и технологией.

Моральный износ первого вида может быть определен по формуле

$$M_C = \frac{K_C - K_V}{K_C} 100\%,$$

где M_C – моральный износ первого вида; K_C – балансовая стоимость основного капитала; K_V – восстановительная стоимость основного капитала.

Величину морального износа второго вида можно рассчитать по формуле:

$$M_M = K_O K_N \frac{P_O T_O}{P_N T_N} 100\%,$$

где M_M – моральный износ второго вида; K_O – балансовая стоимость основного капитала; K_N – восстановительная стоимость основного капитала; $P_O T_O$ – годовая производительность морально устаревшего и нового оборудования соответственно; $P_N T_N$ – срок службы морально устаревшего и нового оборудования.

Использование морально устаревших машин и оборудования становится неэффективным, следовательно они должны быть подвергнуты модернизации или заменены.

Важным является полноценное использование основного капитала и его своевременное техническое обновление.

По мере физического износа одновременно совершается восстановление основного капитала. Это происходит путем амортизации. Термин «амортизация» означает погашение. Сумма износа раскладывается на каждую единицу изготовленного товара и включается в издержки по существующим нормам. Эти средства предназначаются на возмещение износа основного капитала и накапливаются в амортизационном фонде предприятия. Если машина рассчитана на десятилетний срок применения, то в фонд амортизации ежегодно будет перечисляться одна десятая часть ее стоимости. По истечении десятилетнего срока амортизационные средства будут использованы на замену изношенной машины.

Существует четыре способа начисления амортизации: по сумме лет полезного использования основного капитала; пропорционально объему выпущенной продукции; методом уменьшаемого остатка; пропорционально сроку службы основного капитала (линейный).

Амортизационный фонд образуется из амортизационных отчислений. Его средства используются для полной замены выбывающего основного капитала, а также на приобретение новой техники. Таким образом, целевая функция амортизационного фонда направлена на расширение производства.

Физический и моральный износ основного капитала учитывается в норме амортизации

$$A_o = \frac{V_N - V_L + V_D}{V_N T_N} 100\%,$$

где A_o – норма амортизации; V_N – первоначальная стоимость основного капитала; V_D – стоимость демонтажа ликвидируемого основного капитала и других затрат, связанных с ликвидацией; V_L – ликвидационная стоимость основного капитала; T_N – нормативный срок службы основного капитала.

В государствах с развитой рыночной экономикой широко используется политика ускоренной амортизации. Ее достоинством является возможность значительного сокращения суммы прибыли, подлежащую налогообложению в первые годы функционирования основного капитала. Ускоренная амортизация исходит из удвоенной нормы амортизации в первый год использования основного капитала, во второй год отчисляется 20% остаточной стоимости и т.д. В результате две трети стоимости средств труда амортизируется за половину срока их функционирования.

Норма амортизации определяется дифференцировано исходя из структуры основного капитала и экономически обосновывается.

Для России обновление основного капитала – одна из первоочередных проблем. Оборудование предприятий сильно изношено физически и морально, требует массовой замены.

8.3. Производство прибавочной стоимости

Капиталистическое производство основано на наёмном труде, а наём рабочего капиталистом есть не что иное, как покупка – продажа товара «рабочая сила»: рабочий продаёт свою рабочую силу, капиталист её покупает.

Рабочая сила есть совокупность физических и духовных способностей, которыми располагает человек и которые он пускает в ход, когда производит материальные блага. При любой форме общества рабочая сила является необходимым элементом производства. Но только при капитализме рабочая сила становится товаром.

Как и всякий другой товар, рабочая сила продаётся по определённой цене, в основе ее лежит стоимость этого товара.

Стоимость товара «рабочая сила» равна стоимости средств существования, необходимых для содержания рабочего и его семьи. Приступая к делу, капиталист закупает всё нужное для производства: здания, машины, оборудование, сырьё, топливо. Затем он нанимает рабочих, и на предприятии начинается процесс производства. Когда товар готов, капиталист продаёт его. Стоимость готового товара включает в себя: во-первых, стоимость израсходованных средств производства (переработанного сырья, израсходованного топлива, определённую часть стоимости зданий, машин и инструментов); во-вторых, новую стоимость, созданную трудом рабочих на данном предприятии¹.

Потребительная стоимость товара «рабочая сила» есть его свойство быть источником стоимости и притом большей стоимости, чем он сам имеет. Это приращение и составляет прибавочную стоимость. Прибавочная стоимость есть стоимость, создаваемая трудом наёмного рабочего сверх стоимости его рабочей силы и безвозмездно присваиваемая капиталистом. Таким образом, прибавочная стоимость является результатом неоплаченного труда рабочего.

Рассмотрим процесс создания прибавочной стоимости. Допустим, предприниматель затратил на приобретение основного капитала следующие суммы:

Аренда зданий и сооружений, р. в день	500
Машины и прочие средства труда, износ за день р.	500
Сырьё, материалы, топливо, р.	20 000
	Итого: 21 000
Найм 50 работников из расчета 60 р. в день на одного работника, р.	3 000
	Всего: 24 000

Покупая средства производства и рабочую силу, предприниматель преследует цель создания новых потребительных стоимостей, которые принесут ему доход. При этом следует иметь в виду, что ему безразлично, что производить. Главный интерес заключается в получении прибавочной стоимости. Затратив на организацию производства 24 000 р. предприниматель рассчитывает получить больший

¹ Допустим, что час простого среднего труда создаёт стоимость, равную 1 дол., а дневная стоимость рабочей силы равна 6 дол. В таком случае для возмещения дневной стоимости своей рабочей силы рабочий должен трудиться в течение 6 ч. Но капиталист купил рабочую силу на весь день, и он заставляет пролетария работать не 6 ч, а в течение целого рабочего дня, который продолжается, положим, 12 ч. В течение этих 12 ч рабочий создаёт стоимость, равную 12 дол., между тем как стоимость его рабочей силы равна 6 дол.

по сравнению с авансированным капиталом, доход. Понятно, что перенесение стоимости средств производства на вновь создаваемый продукт, новой стоимости не добавит, поскольку равна затратам предпринимателя на их приобретение.

Положение с рабочей силой несколько иное. Как всякий товар, рабочая сила имеет стоимость и потребительную стоимость. Стоимость товара «рабочая сила» выражается в стоимости содержания семьи работника. Потребительная же стоимость товара «рабочая сила» заключается в том, что работник производит стоимости больше по сравнению со стоимостью рабочей силы. Производя какой-либо продукт, рабочие расходуют определенное количество живого труда. С одной стороны, это труд конкретный, с другой – абстрактный.

Конкретный труд – это труд, затрачиваемый в определенной полезной форме. Он создает определенную потребительную стоимость, например, швейные машинки, пылесосы, телевизоры, продукты питания и т.д.

Абстрактный труд является особенностью товарного производства, он выражает реальный объективный процесс приравнивания посредством обмена различных видов труда. Он выражает определенные отношения товаропроизводителей, стало быть представляет собой затраты физиологической энергии товаропроизводителей, не учитывающие конкретные условия товарного производства.

В процессе производства работники своим конкретным трудом изменяют потребительную стоимость сырья, полуфабрикатов, других материалов, используемых для изготовления товаров. Абстрактным же трудом они создают новую стоимость. В нашем примере стоимость товара рабочая сила составила 3000 р. Предположим, что каждый работник в течение одного часа работы создает стоимость, равную 15 р. Тогда за один рабочий день будет создано новой стоимости на 6000 р. (50 чел. · 15 р. · 8 ч = 6000 р.). Таким образом, общая величина дохода предпринимателя от продажи товара составит 27000 р. Она сложилась следующим образом:

1. Издержки по основному капиталу – 21000 р.
2. Издержки на оплату труда – 3000 р.
3. Прибыль – 3000 р.

Производство и присвоение прибавочной стоимости осуществляется на основе закона стоимости, который выступает в качестве регулятора товарного производства. Суть закона стоимости заключается в необходимости обмена товаров в соответствии с общественно необходимыми затратами на их производство. Предприниматели покупают средства производства и рабочую силу по их стоимости, продают созданные товары – тоже по их стоимости.

Существует два способа производства прибавочной стоимости: абсолютный и относительный. Оба они базируются на степени использования рабочего времени. Как известно, рабочий день представляет собой сумму необходимого и прибавочного рабочего времени. Необходимое рабочее время – это период, в течение которого работник воспроизводит эквивалент стоимости своей рабочей силы. В рамках прибавочного времени он создает прибавочную стоимость. Отношение прибавочного рабочего времени к необходимому рабочему времени дает степень эксплуатации рабочей силы

$$m' = \frac{\text{прибавочное рабочее время}}{\text{необходимое рабочее время}} = \text{степень эксплуатации рабочей силы.}$$

Таким образом, абсолютный способ производства прибавочной стоимости заключается в простом удлинении рабочего дня. Тогда необходимое время остается неизменным, а прибавочное время увеличивается. Например, рабочий день равен 8 ч, из которых 4 ч составляет необходимое рабочее время и 4 ч – прибавочное время. Если рабочий день при неизменной стоимости рабочей силы увеличится на 1 ч, то прибавочное время составит уже 5 ч. Таким образом, удлинение рабочего дня за пределы необходимого рабочего времени, присвоение работодателем прибавочного труда – суть производства абсолютной прибавочной стоимости (рис. 8.4).

1	2	3	4	5	6	7	8	+	1
Необходимое рабочее время, ч				Прибавочное рабочее время, ч					
Рабочий день, ч									

Рис. 8.4. Абсолютный способ производства прибавочной стоимости

Абсолютная прибавочная стоимость – прибавочная стоимость, производимая путем удлинения рабочего дня.

Производство относительной прибавочной стоимости базируется на повышении производительности труда. При этом рабочий день не только не удлиняется, но даже может сокращаться. Примером служит история борьбы трудящихся за сокращение рабочего дня. В начале машинного производства он составлял 18 ч в сутки. С внедрением крупного технически оснащенного производства он сократился

до 8 ч в день. Сегодня индустриально развитые страны добились 6–7-часового рабочего дня и 4–5-дневной рабочей недели. В результате применения достижений научно-технического прогресса, рационализации подготовки и использования промышленно-производственного персонала стало возможным на фоне роста производительности труда проводить сокращение необходимого рабочего времени, увеличивая при этом прибавочное время. Итак, относительная прибавочная стоимость – стоимость, получаемая путем сокращения необходимого рабочего времени, при неизменной или даже сокращающейся продолжительности рабочего дня (рис. 8.5).

Относительная прибавочная стоимость – прибавочная стоимость, возникающая вследствие сокращения необходимого рабочего времени и соответствующего изменения соотношения величин обеих составных частей рабочего дня.

1	2	3	4	5	6	7	8
Необходимое рабочее время, ч				Прибавочное рабочее время, ч			
Рабочий день, ч							

Рис. 8.5. Процесс производства относительной прибавочной стоимости

Рост производительности труда при производстве относительной прибавочной стоимости вызывает не только увеличение объемов производства, удешевление предметов потребления, но и ведет к понижению цены рабочей силы. Это в свою очередь вновь ведет к увеличению производства прибавочной стоимости.

Разновидностью относительной прибавочной стоимости является избыточная прибавочная стоимость. Она характеризует индивидуальный уровень производительности труда отдельных предприятий, превышающий его общественное значение. Ее основным отличием от относительной прибавочной стоимости является то, что она не связана с понижением стоимости рабочей силы, а целиком базируется на применении более производительного труда.

Избыточная прибавочная стоимость – нормальное явление в рыночной экономике. Предприниматель, стремясь получить больше прибыли, постоянно совершенствует производственную базу и квалификацию рабочей силы, использует нововведения и инновации, улучшает условия труда и методы управления персоналом, применяет более совершенные формы организации производства. Тем самым способствует развитию производительных сил общества.

При производстве относительной прибавочной стоимости рабочий день уже с самого начала разделён на две части: необходимый труд и прибавочный труд. С целью удлинить прибавочный труд сокращается необходимый труд посредством методов, позволяющих произвести эквивалент заработной платы в более короткое время.

Производство абсолютной прибавочной стоимости связано только с длиной рабочего дня; производство относительной прибавочной стоимости революционизирует в корне как технические процессы труда, так и общественные группировки.

Относительная прибавочная стоимость абсолютна, потому что она предполагает абсолютное удлинение рабочего дня за пределы рабочего времени, необходимого для существования самого рабочего.

Абсолютная прибавочная стоимость относительна, так как она предполагает развитие производительности труда, позволяющее ограничить необходимое рабочее время частью рабочего дня.

Но если обратить внимание на движение прибавочной стоимости, то это кажущееся тождество исчезнет. Раз капиталистический способ производства возник и стал всеобщим способом производства, разница между абсолютной и относительной прибавочной стоимостью даёт себя знать, когда дело идёт о повышении нормы прибавочной стоимости вообще.

Основным экономическим законом капитализма является закон прибавочной стоимости. Производство прибавочной стоимости или нажива – таков абсолютный закон этого способа производства.

Погоня за прибавочной стоимостью играет главную роль в развитии производительных сил при капитализме. Ни одна из прежних форм эксплуататорского строя – ни рабство, ни феодализм – не обладала подобной силой, подгоняющей рост техники. При общественных порядках, предшествовавших капитализму, техника развивалась крайне медленно. Капитал в погоне за прибавочной стоимостью произвёл коренной переворот в прежних методах производства – промышленную революцию, породившую крупную машинную промышленность.

Процесс создания и присвоения прибавочной стоимости невозможен без единства сфер производства и обращения. «Превращение денег в капитал совершается в сфере обращения и совершается не в ней. При посредстве обращения – потому что он обуславливается куплей рабочей силы на товарном рынке. Не в обращении – потому что последнее только подготавливает процесс увеличения стоимости, совершается же он в сфере производства»¹.

¹ Маркс К., Энгельс Ф. Соч. 2-е изд. Т. 23. С. 206.

Не следует, однако, думать, что прибавочная стоимость производится только лишь за счет труда наемных работников. Она – суть продукт всех факторов производства: земли, капитала, труда, предпринимательской способности, информатики. Посредством труда она принимает формы, позволяющие оценить ее стоимостную величину.

В современной России некоторые политические партии в своей предвыборной борьбе используют тезис о перераспределении природной ренты, присваиваемой новыми олигархами. Это есть не что иное, как попытка перераспределения прибавочной стоимости, создаваемой в топливно-энергетическом комплексе страны за счет ее природного потенциала.

Капитал не изобрёл прибавочного труда. Но в отличие от рабовладельца и феодала, которые в условиях господства натурального хозяйства подавляющую часть продукта прибавочного труда рабов и крепостных крестьян обращали на непосредственное удовлетворение своих потребностей, капиталист превращает весь продукт прибавочного труда наёмных рабочих в деньги. Часть их он расходует на покупку предметов потребления и предметов роскоши, другую же часть – вновь пускает в дело в качестве дополнительного капитала, приносящего новую прибавочную стоимость. Поэтому капитал обнаруживает, по выражению Маркса, поистине волчью жадность к прибавочному труду.

Степень эксплуатации рабочего капиталистом находит своё выражение в норме прибавочной стоимости.

Нормой прибавочной стоимости называется отношение прибавочной стоимости к переменному капиталу, выраженное в процентах. Норма прибавочной стоимости показывает, в какой пропорции затраченный рабочими труд делится на необходимый и прибавочный труд.

Годовая масса прибавочной стоимости равна сумме прибавочной стоимости, произведенной в течение года заданной величиной переменного капитала или величине авансированного переменного капитала (v), умноженного на норму прибавочной стоимости (m')

$$m = vm'$$

Годовая норма прибавочной стоимости тогда будет равна отношению массы прибавочной стоимости, полученной за год, к авансированному переменному капиталу

$$m' = \frac{m}{v} 100\%$$

где m' – норма прибавочной стоимости; m – прибавочная стоимость; v – капитал, авансированный на покупку рабочей силы.

Предположим, предприниматель авансировал капитал в сумме 1000 тыс. р., из которых 750 тыс. р. выделил на приобретение средств производства и 250 тыс. р. – на покупку рабочей силы. При этом величина прибавочной стоимости составила также 250 тыс. р. В этом случае норма прибавочной стоимости будет рассчитана таким образом:

$$m' = \frac{250000}{250000} 100\% = 100\%.$$

Норма прибавочной стоимости показывает, как распределяется вновь созданная стоимость. Величина нормы прибавочной стоимости в 100% показывает, что труд наемного работника в данном примере поровну делится на необходимый и прибавочный, т.е. половину рабочего времени он работал на себя, а другую половину – на предпринимателя. Следовательно, прибавочная стоимость, полученная предпринимателем, будет в точности равна величине заработной платы, полученной наемным работником.

Так можно определить степень эксплуатации рабочей силы. Чем выше степень эксплуатации, тем больше масса прибавочной стоимости.

Годовая норма прибавочной стоимости может быть рассчитана также как произведение нормы прибавочной стоимости, полученной за один оборот переменного капитала и числа его оборотов, совершенных за год.

Например, имеются два предприятия с одинаковой величиной переменного капитала – 250 тыс. руб. и равной степени эксплуатации – 100%. Различие состоит в том, что на первом предприятии переменный капитал совершает 5 оборотов в год, а на втором – 2 оборота. Тогда владелец первого предприятия получит за год прибавочной стоимости на сумму $250000 \cdot 5 = 1250000$ р., а второго – только $250000 \cdot 2 = 500000$ р. Соответственно разной будет и годовая норма прибавочной стоимости. У первого предпринимателя она составит $\frac{1250000}{250000} 100\% = 500\%$, а у второго будет $\frac{500000}{250000} 100\% = 200\%$.

Такая разница в годовой массе и годовой норме прибавочной стоимости объясняется разницей в скорости оборота переменного капитала. Поскольку на первом предприятии скорость его оборота больше, то и эффективность функционирования капитала – выше.

8.4. НАКОПЛЕНИЕ КАПИТАЛА

Общество не может перестать производить, как не может перестать потреблять. В центре этого процесса находится человек, его рабочая сила.

Стоимость рабочей силы, выраженная в деньгах, есть цена рабочей силы. Цена рабочей силы отличается от цены других товаров. Когда товаропроизводитель продаёт на рынке, допустим, холст, полученная за него сумма денег представляется не чем иным, как ценой проданного товара. Когда наемный работник продаёт капиталисту свою рабочую силу и получает определённую сумму денег в виде заработной платы, то эта сумма представляется не ценой товара «рабочая сила», а ценой труда.

Стоимость рабочей силы сводится к стоимости определённой суммы жизненных средств. Она изменяется с изменением стоимости этих жизненных средств, т. е. с изменением величины рабочего времени, необходимого для их производства.

1. Часть жизненных средств, например продукты питания, топливо и т. д., потребляется ежедневно и потому ежедневно же должна возмещаться.

2. Другие жизненные средства, как платье, мебель и т. д., потребляются в течение более или менее продолжительных промежутков времени, а потому и подлежат возмещению лишь по истечении более продолжительного времени.

Одни товары покупаются или оплачиваются ежедневно, другие еженедельно, раз в четверть года, месяц и т. д. Но как бы ни распределялась сумма этих расходов в течение, например, года, она должна быть покрыта из средних, поступающих изо дня в день доходов.

Если масса товаров, ежедневно необходимая для производства рабочей силы, = A , масса товаров, требуемых еженедельно, = B , требуемых каждую четверть года, = C и т. д., то ежедневное среднее количество этих товаров:

$$\bar{Q} = \frac{365A + 52B + 4C + u \text{ т.д.}}{365} .$$

Пусть в этой необходимой для среднего дня товарной массе заключено 4 ч общественного труда; тогда в рабочей силе ежедневно овеществляется половина дня общественного среднего труда, т. е. требуется половина рабочего дня для ежедневного производства рабочей силы. Это количество труда, необходимое для ежедневного производства рабочей силы, составляет её дневную стоимость, или стоимость ежедневно воспроизводимой рабочей силы.

Следует знать, что заработная плата наёмного рабочего не является стоимостью или ценой его труда. Если допустить, что труд представляет собой товар и имеет стоимость, то величина этой стоимости должна чем-то измеряться. Очевидно, величина «стоимости труда», как и всякого товара, должна измеряться количеством заключающегося в ней труда. При таком допущении получается порочный круг: труд измеряется трудом.

Труд является создателем стоимости товаров, но сам труд не является товаром и не имеет стоимости. То, что в обыденной жизни именуется «стоимостью труда», есть в действительности стоимость рабочей силы.

Капиталист покупает на рынке не труд, а особый товар – рабочую силу. Потребление рабочей силы, т. е. расходование мускульной, нервной, мозговой энергии рабочего, есть процесс труда. Заработная плата является оплатой лишь части рабочего дня. Стоимость рабочей силы всегда меньше, чем вновь созданная трудом рабочего стоимость. Но поскольку заработная плата по форме выступает как оплата труда, создаётся представление, будто весь рабочий день оплачен полностью.

Поэтому заработная плата есть не что иное, как превращённая форма стоимости или цены рабочей силы. Заработная плата есть денежное выражение стоимости рабочей силы, её цена, выступающая как цена труда.

Основные формы заработной платы: 1) повременная и 2) сдельная (поштучная).

Минимальная граница заработной платы при капитализме определяется чисто физическими условиями: рабочий должен иметь такое количество средств существования, которое абсолютно необходимо для его жизни и воспроизводства рабочей силы.

Максимальной границей заработной платы при капитализме является стоимость рабочей силы. Степень приближения среднего уровня заработной платы к этой границе определяется соотношением классовых сил наемного труда и буржуазии.

Постоянное возобновление, непрерывное повторение процесса производства есть воспроизводство.

Процесс воспроизводства заключается в том, что в обществе постоянно возобновляются соответствующие производственные отношения.

Необходимо различать два типа воспроизводства: простое и расширенное.

Простое воспроизводство есть повторение процесса производства в прежнем размере, когда вновь произведённые продукты лишь возмещают израсходованные средства производства и предметы личного потребления.

Расширенное воспроизводство есть повторение процесса производства в увеличенном размере, когда общество не только возмещает потреблённые материальные блага, но и производит сверх того дополнительные средства производства и предметы личного потребления.

Простое воспроизводство является составной частью, или моментом, расширенного воспроизводства. Отношения эксплуатации, присущие простому воспроизводству, ещё более углубляются в условиях капиталистического расширенного воспроизводства.

При расширенном воспроизводстве часть прибавочной стоимости обращается капиталистом на увеличение размеров производства: на покупку добавочных средств производства и наём добавочных рабочих. Следовательно, часть прибавочной стоимости присоединяется к прежнему капиталу, т.е. накапливается.

Накоплением капитала называется присоединение части прибавочной стоимости к капиталу, или превращение части прибавочной стоимости в капитал. Источником накопления служит прибавочная стоимость. За счёт эксплуатации наемного труда увеличивается капитал, а вместе с тем на расширенной основе воспроизводятся капиталистические производственные отношения.

Движущим мотивом накопления для капиталистического предпринимателя является прежде всего погоня за увеличением прибавочной стоимости. С расширением производства возрастает масса присваиваемой капиталистом прибавочной стоимости, а следовательно, возрастает та её часть, которая идёт на удовлетворение личных потребностей и прихотей капиталистов, т.е. растрачивается непроизводительно.

Другой движущий мотив накопления капитала – конкурентная борьба, в ходе которой крупные капиталисты оказываются в лучшем положении и подавляют мелких. Конкуренция вынуждает каждого капиталиста под угрозой гибели улучшать технику, расширять производство. Приостановить рост техники, расширение производства – значит отстать, а отсталых побеждают конкуренты. Таким образом, конкурентная борьба заставляет каждого капиталиста увеличивать свой капитал, а увеличивать капитал он может лишь посредством постоянного накопления части прибавочной стоимости.

Накопление капитала – источник расширенного воспроизводства.

В ходе капиталистического накопления общая масса капитала возрастает, причём различные его части изменяются неодинаково.

Накапливая прибавочную стоимость и расширяя своё предприятие, капиталист обычно вводит технические усовершенствования, ибо они сулят ему возможность усиления эксплуатации рабочих и, стало быть, увеличение прибыли. Развитие техники означает более быстрый рост той части капитала, которая существует в виде машин, зданий, сырья, т.е. постоянного капитала. Наоборот, гораздо медленнее растёт та часть капитала, которая затрачивается на покупку рабочей силы – переменный капитал.

Отношение между постоянным и переменным капиталом, поскольку оно определяется отношением между массой средств производства и живой рабочей силой, называется органическим строением капитала. Возьмём, к примеру, капитал в 100 тыс. дол. Пусть из этой суммы 80 тыс. дол. затрачено на здание, машины, сырьё и т. д., а на заработную плату расходуется 20 тыс. дол. Тогда органическое строение капитала равно $80c : 20v$, или $4 : 1$.

С накоплением капитала органическое строение капитала возрастает уменьшается доля переменного капитала, растёт доля постоянного капитала. Так, в промышленности Соединённых Штатов Америки органическое строение капитала в 1889 г. равнялось $4,4 : 1$, в 1904 г. – $5,7 : 1$, в 1929 г. – $6,1 : 1$.

В ходе капиталистического воспроизводства возрастают размеры отдельных капиталов. Происходит это путём концентрации и централизации капитала.

Концентрацией капитала называется рост размеров капитала в результате накопления прибавочной стоимости, полученной на данном предприятии.

Централизацией капитала называется рост размеров капитала в результате объединения нескольких капиталов в один, более крупный капитал.

В конкурентной борьбе крупный капитал разоряет и поглощает мелкие, менее крупные капиталистические предприятия, не выдерживающие соперничества.

Концентрация и централизация капитала означают сосредоточение гигантских богатств в руках немногих лиц. Укрупнение капиталов открывает широкие возможности для концентрации производства, т.е. для сосредоточения производства на крупных предприятиях.

Рост производства при капитализме сопровождается повышением органического строения капитала. Спрос на рабочую силу определяется размером не всего капитала, а только его переменной части. Но переменная часть капитала по мере технического прогресса относительно, по сравнению с постоянным капиталом, уменьшается. Поэтому с накоплением капитала, с ростом его органического строения спрос на рабочие руки относительно сокращается, хотя общая численность наемного труда с развитием капитализма растёт.

В результате значительная масса работников не может найти применения своему труду. Часть рабочего населения оказывается «излишней», образуется так называемое относительное перенаселение. Это перенаселение является относительным, потому что часть рабочей силы оказывается излишней лишь по сравнению с потребностями накопления капитала. Таким образом, в буржуазном обществе по мере роста общественного богатства одна часть наемного труда обрекается на всё более тяжёлый, чрезмерный труд, а другая его часть – на вынужденную безработицу.

Вытесненные из производства работники составляют промышленную резервную армию – армию безработных, необходимую принадлежность капиталистического хозяйства, без которой оно не может ни существовать, ни развиваться.

Развитие капитализма ведёт к тому, что с накоплением капитала на одном полюсе буржуазного общества сосредотачиваются огромные богатства, возрастают роскошь и паразитизм, расточительство и праздность эксплуататорских классов; на другом полюсе общества всё более усиливается эксплуатация наемного труда, растут безработица и нищета тех, кто своим трудом создаёт все богатства.

Чем больше общественное богатство, функционирующий капитал, размеры и энергия его возрастания, а следовательно, чем больше абсолютная величина наемного труда и его производительная сила, тем больше промышленная резервная армия. Относительная величина промышленной резервной армии возрастает вместе с возрастанием сил богатства. Но чем больше эта резервная армия по сравнению с активной рабочей армией, тем обширнее постоянное перенаселение, нищета которого обратно пропорциональна мукам его труда. «Это – абсолютный, всеобщий закон капиталистического накопления».¹

Всеобщий закон капиталистического накопления является конкретным выражением действия основного экономического закона капитализма – закона прибавочной стоимости. Погоня за увеличением прибавочной стоимости ведёт к накоплению богатств на стороне эксплуататорских классов и к росту безработицы, нищеты и угнетения на стороне неимущих классов.

С развитием капитализма совершается процесс относительного и абсолютного обнищания пролетариата.

Относительное обнищание наемного труда состоит в том, что в буржуазном обществе доля рабочего класса в общей сумме национального дохода неуклонно понижается, в то же время постоянно возрастает доля эксплуататорских классов.

Абсолютное обнищание наемного труда состоит в прямом снижении его жизненного уровня.

8.5. Прибыль и издержки производства

Прибавочная стоимость является источником доходов всех классов капиталистического общества. Тайнство превращения прибавочной стоимости в прибыль заключается в следующем.

Стоимость товара состоит из трёх частей: 1) стоимости постоянного капитала (c – часть стоимости машин, зданий, стоимость сырья, топлива и т. п.); 2) стоимости переменного капитала (v – заработная плата) и 3) прибавочной стоимости (m).

Величина стоимости товара определяется количеством общественно необходимого труда, которое требуется для его производства. Но капиталист не затрачивает собственного труда на производство товара, он расходует для этой цели свой капитал.

Капиталистические издержки производства товара состоят из затрат постоянного и переменного капитала, т.е. из расходов на средства производства и на заработную плату рабочим. То, чего стоит товар капиталистам, измеряется затратами капитала, то, чего товар стоит обществу – затратами труда. Поэтому капиталистические издержки производства товара меньше его стоимости, или действительных издержек производства. Разница между стоимостью, или действительными издержками производства, и капиталистическими издержками производства равна прибавочной стоимости, которую капиталист присваивает безвозмездно.

Когда капиталист продаёт произведённый на его предприятии товар, прибавочная стоимость выступает как излишек сверх капиталистических издержек производства. Этот излишек капиталист сопоставляет с авансированным капиталом, то есть со всем капиталом, вложенным в производство. Прибавочная стоимость, отнесённая ко всему капиталу, выступает в виде прибыли. Прибыль есть прибавочная стоимость, взятая в её отношении ко всему вложенному в производство капиталу и внешне выступающая как порождение этого капитала. При этом различие между постоянным капиталом, затрачиваемым на покупку средств производства, и переменным капиталом, затрачиваемым на наём рабочей силы, затухает. В результате возникает обманчивая видимость, будто прибыль есть порождение капитала.

На самом деле источником прибыли является прибавочная стоимость, создаваемая только трудом рабочих, только рабочей силой, стоимость которой воплощена в переменном капитале. Прибыль есть превращённая форма прибавочной стоимости.

¹ Маркс К., Энгельс Ф. Соч. 2-е изд. Т. 23. С. 206.

В отличие от прибавочной стоимости годовая масса прибыли представляет превышение доходов, полученных от продажи товаров и услуг над затратами на производство и продажу этих товаров. Прибыль исчисляется как разница между выручкой от реализации продукта хозяйственной деятельности и суммой затрат факторов производства на эту деятельность в денежном выражении

$$P_f = R - C, \text{ или } P_f = K_p p' - C,$$

где P_f – годовая масса прибыли; R – выручка от реализации (доход предприятия); C – издержки на производство и реализацию товара; K_p – авансированный предпринимателем капитал; p' – норма прибыли.

При постоянной величине авансированного капитала масса прибыли прямо пропорциональна изменению нормы прибыли. Если норма прибыли возрастает, возрастает и масса прибыли.

В экономической литературе различают прибыль полную, общую (балансовую), чистую (прибыль остающаяся после уплаты налогов и отчислений), бухгалтерскую (разница между ценой и бухгалтерскими издержками), экономическую (учитывающую альтернативные издержки).

Норма прибыли – показатель, отражающий отношение прибыли, полученной предприятием, к стоимости имущества за вычетом его обязательств.

Норма прибыли выступает как превращенная форма нормы прибавочной стоимости. Она всегда меньше нормы прибавочной стоимости, потому что при ее исчислении прибавочная стоимость берется в отношении ко всему объему авансированного капитала. Сравним:

$$\text{норма прибавочной стоимости: } m' = \frac{m}{v} 100\%,$$

$$\text{норма прибыли: } p' = \frac{m}{c + v}.$$

Таким образом, норма прибыли находится в прямой зависимости от нормы прибавочной стоимости. Чем выше норма прибавочной стоимости, тем больше, при прочих равных условиях, будет и норма прибыли. Например, если авансированный капитал в 10 000 ден. ед. израсходован на приобретение средств производства и рабочей силы в соотношении 6 000 ден. ед. (c) и 4000 ден. ед. (v), а норма прибавочной стоимости составляет 100%, то норма прибыли будет равна $\frac{4000}{6000 + 4000} 1000\% = 40\%$, если же по каким-то причинам норма прибавочной стоимости понизится до 50%, то норма прибыли составит уже $\frac{2000}{6000 + 4000} 100\% = 20\%$, снизившись ровно вдвое.

Норма прибыли зависит также и от органического строения капитала. Органическое строение капитала представлено соотношением $\frac{c}{v}$. Если, например, капитал представлен суммой 1000 тыс. р., в том числе 600 тыс. р. – постоянный капитал, 400 тыс. р. – переменный капитал, то органическое строение капитала будет выступать как 3 : 2, т.е. на постоянный капитал будет приходиться 3 части, а на переменный – 2 части, весь же авансированный капитал будет состоять из 5 частей.

Зависимость нормы прибыли от органического строения капитала можно проиллюстрировать следующим примером. Предположим, имеется два одинаковых по величине капитала, но разных по его органическому строению. При норме прибавочной стоимости 100% капитал, состоящий из 80 c и 20 v , принесет 20% прибыли $p'_1 = \frac{20}{80 + 20} 100\% = 20\%$. При капитале 70 c и 30 v норма прибыли составит уже 30% $p'_1 = \frac{30}{70 + 30} 100\% = 30\%$.

Не последнее значение в повышении эффективности капитала имеет и структура постоянной его части. В экономике принято постоянный капитал дифференцировать на активную и пассивную доли.

Под активной частью постоянного капитала понимают станки, машины, механизмы, оборудование, транспортные средства, приборы. Они применяются для непосредственного воздействия на предмет труда, непосредственно участвуют в процессе производства, прямо влияют на качество и количество изготавливаемого товара.

Пассивной частью постоянного капитала считаются здания, сооружения, мосты, эстакады, передаточные устройства. Они прямо не участвуют в процессе производства. Но с их помощью создаются условия, достаточные для его эффективного осуществления. Оптимальным считается такое сочетание активной и пассивной частей основного капитала, в которой не менее 20% машин, оборудования, технологических комплексов, 30% – биоресурсов, 50% – зданий и сооружений.

Одним из основных стоимостных качественных показателей эффективности производства является рентабельность. Она характеризует уровень отдачи затрат и степень использования средств в процессе производства и реализации продукции, работ и услуг.

Рентабельность рассчитывается тремя методами:

а) как отношение прибыли к среднегодовой стоимости основного и оборотного капитала

$$r_1 = \frac{P_f}{K_o + K_v};$$

б) как отношение прибыли к полной себестоимости продукции

$$r_2 = \frac{P_f}{C_c};$$

в) как отношение прибыли к полной себестоимости продукции за вычетом материальных затрат

$$r_3 = \frac{P_f}{C_c - M_3}.$$

При капитализме распределение капиталов между различными отраслями производства совершаются в конкурентной борьбе. Необходимо различать конкуренцию внутриотраслевую и межотраслевую.

Внутриотраслевая конкуренция есть конкуренция между предприятиями одной и той же отрасли, производящими однородные товары, за более выгодный сбыт этих товаров и получение добавочной прибыли. Конкуренция между предприятиями одной и той же отрасли приводит к тому, что цены товаров определяются не их индивидуальными стоимостями, а общественной стоимостью этих товаров. Величина же общественной стоимости товаров зависит от средних условий производства в данной отрасли.

Межотраслевая конкуренция есть конкуренция между капиталами разных отраслей производства за более прибыльное приложение капитала. Капиталы, применяемые в различных отраслях производства, имеют неодинаковое органическое строение. Так как прибавочная стоимость создаётся лишь трудом наёмных рабочих, то на предприятиях тех отраслей, где преобладает низкое органическое строение капитала, на равновеликий капитал производится относительно большая масса прибавочной стоимости. На предприятиях же с более высоким органическим строением капитала производится относительно меньшая масса прибавочной стоимости. Однако конкурентная борьба между капиталистами разных отраслей ведёт к тому, что размер прибыли на равные капиталы уравнивается.

Процесс образования средней нормы прибыли можно наглядно представить по табл 8.1.

По мере развития капитализма органическое строение капитала непрерывно повышается. Каждый отдельный предприниматель, заменяя рабочих машинами, удешевляет производство, расширяет сбыт своих товаров и добивается для себя сверхприбыли. Но, когда технические достижения отдельных предприятий получают широкое распространение, происходит повышение органического строения капитала на большинстве предприятий, что ведёт к снижению общей нормы прибыли.

Таблица 8.1

Образование средней нормы прибыли

Отрасль производства	Постоянный капитал (c)	Переменный капитал (v)	Прибавочная стоимость (m)	Стоимость товаров (l)	Средняя норма прибыли (в %)
Станкостроительная	140	60	60	260	20
Хлебопекарная	160	40	40	240	20
Обувная	180	20	20	220	20
<i>Итого</i>	<i>480</i>	<i>120</i>	<i>120</i>	<i>720</i>	<i>20</i>

В том же направлении действует более быстрый рост основного капитала по сравнению с оборотным, приводящий к замедлению оборота всего капитала. Капиталисты, повышая применение техники, стремятся получить возможно больше прибыли, а в результате их усилий получается то, чего никто из них не хотел, – снижение нормы прибыли.

Итак, повышение органического строения капитала ведёт к понижению средней нормы прибыли. Вместе с тем ряд факторов противодействует понижению нормы прибыли: 1) растёт эксплуатация наёмного труда; 2) технический прогресс, повышая органическое строение капитала, порождает безработицу, которая давит на рынок труда; 3) по мере роста производительности труда падает стоимость средств производства: машин, оборудования, сырья и т. д.; 4) понижению средней нормы прибыли противодействует экономия на постоянном капитале; 5) падение нормы прибыли задерживается вследствие неэквивалентности обмена во внешней торговле.

Все эти противодействующие факторы не уничтожают, а лишь ослабляют понижение нормы прибыли, придают ему характер тенденции. Таким образом, повышение органического строения капитала имеет своим неизбежным следствием закон тенденции общей (или средней) нормы прибыли к понижению.

Закон тенденции нормы прибыли к понижению усиливает борьбу внутри самой буржуазии за распределение общей массы прибыли.

Промышленный капитал, как уже говорилось, в ходе своего кругооборота последовательно принимает три формы: денежную, производительную и товарную, которые различаются по своим функциям. Эти функциональные формы промышленного капитала на известной ступени его развития обособляются друг от друга. От промышленного капитала, занятого в производстве, отделяются торговый капитал в виде капитала торговца и ссудный капитал в виде капитала банкира. Образуются три группы, участвующие в присвоении прибавочной стоимости: промышленники, торговцы и банкиры.

Торговый капитал применяется в сфере обращения, в которой не создаётся прибавочной стоимости. Возникает вопрос: откуда же тогда берётся прибыль торговца? Ситуация здесь такова. Если бы промышленник сам занимался реализацией товара, он должен был бы затратить часть своего капитала на оборудование торговых помещений, найм персонала и другие расходы, связанные с торговлей. Для этого ему пришлось бы увеличить размеры авансированного капитала или при том же самом авансированном капитале уменьшить объём производства. В том и в другом случае произошло бы снижение его прибыли, поэтому промышленник предпочитает продать свой товар посреднику, в роли которого выступает торговый капиталист. Благодаря этому промышленный капиталист ускоряет оборот своего капитала, а ускорение оборота ведёт к повышению прибыли, что позволяет промышленнику уступить торговцу некоторую долю своей прибыли. Промышленник продаёт торговцу товар по цене, которая ниже цены производства. Торговый капиталист, продавая товар потребителям по цене производства, получает прибыль.

Торговая прибыль есть часть прибавочной стоимости, которую промышленник уступает торговцу за реализацию своих товаров.

В форме торговой прибыли действительный источник возрастания капитала ещё более скрыт, чем в форме промышленной прибыли. Капитал торговца не участвует в производстве. Формула движения торгового капитала: $D - T - D'$. Здесь стадия производительного капитала выпадает, связь с производством внешне порвана. Создаётся обманчивая видимость, будто прибыль возникает из самой торговли путём надбавки к цене, путём продажи товаров выше цены производства. На деле происходит обратное: промышленник продаёт товар торговцу ниже цены производства, уступая ему часть своей прибыли, которую торговец и реализует путём продажи товаров потребителю по цене производства.

Процесс капиталистического обращения товаров требует определённых затрат. Эти затраты, связанные с обслуживанием сферы обращения, представляют собой издержки обращения.

Следует различать два рода капиталистических издержек в области торговли:

1) чистые издержки обращения, которые непосредственно связаны с процессами купли-продажи товаров и вытекают из особенностей капиталистического строя;

2) издержки, обусловленные продолжением процесса производства в сфере обращения.

Подавляющую и всё возрастающую часть издержек обращения капиталистической торговли составляют чистые издержки: расходы, вызываемые конкуренцией и спекуляцией, на рекламу, большая часть расходов на оплату труда торговых работников, переписку, содержание торговых контор и т. д. Чистые издержки обращения не прибавляют к товару никакой стоимости.

Издержки, связанные с продолжением процесса производства в сфере обращения: расходы по доработке, перевозке, упаковке товаров. Каждый продукт только тогда готов к потреблению, когда он доставлен потребителю. Эти издержки соответствующим образом повышают стоимость производства товаров. Затраченный при этом труд рабочих переносит на товар стоимость израсходованных средств производства и присоединяет к стоимости товара новую стоимость.

Подобно тому, как товарный капитал обособляется в виде торгового капитала, денежный капитал обособляется в виде ссудного капитала.

Ссудный капитал есть денежный капитал, который его собственник предоставляет на время другому капиталисту за известное вознаграждение.

Отличительная черта ссудного капитала состоит в том, что он применяется в производстве не тем капиталистом, чью собственность он составляет. Имея возможность получить деньги в ссуду, промышленный капиталист избавляется от необходимости держать значительные денежные резервы в бездеятельном состоянии. Денежная ссуда даёт промышленнику возможность расширить производство, увеличить число рабочих и, следовательно, повысить размеры получаемой прибавочной стоимости.

В виде вознаграждения за предоставленный в его распоряжение денежный капитал промышленник уплачивает владельцу этого капитала определённую сумму, называемую процентом.

Процент есть часть прибыли, отдаваемой промышленным капиталистом ссудному капиталисту за предоставленную ему последним ссуду. Источником процента является прибавочная стоимость. Ссудный капитал есть капитал, приносящий проценты.

Промышленник отдаёт денежному капиталисту часть своей прибыли в виде процента. Таким образом, средняя прибыль распадается на две части. Та часть средней прибыли, которая остаётся у промышленного капиталиста, называется предпринимательским доходом.

Пропорция, в которой средняя прибыль разделяется на предпринимательский доход и процент, зависит от соотношения спроса и предложения ссудного капитала, от состояния рынка денежных капиталов. Чем выше спрос на денежный капитал, тем, при прочих равных условиях, выше норма процента.

Нормой процента называется отношение суммы процента к ссужаемому денежному капиталу. В обычных условиях верхней границей нормы процента является средняя норма прибыли, поскольку процент есть часть прибыли. Как правило, норма процента значительно ниже средней нормы прибыли.

Кредит является формой движения ссудного капитала. При посредстве кредита временно свободный денежный капитал превращается в ссудный капитал. Существуют две формы кредита: коммерческий и банковский.

Коммерческий кредит – кредит, оказываемый друг другу функционирующими капиталистами (т.е. промышленниками и торговцами) при реализации товаров. Промышленник, стремясь ускорить оборот своего капитала, находящегося в товарной форме, отпускает товар в кредит другому промышленнику или оптовому торговцу, а оптовый торговец в свою очередь продаёт товар в кредит розничному торговцу. Обычно коммерческий кредит является краткосрочным: он предоставляется на срок не более нескольких месяцев. Орудием коммерческого кредита служит вексель.

Вексель есть долговое обязательство, по которому должник обязуется уплатить к определённом сроку деньги за купленный товар. С наступлением срока платежа покупатель, выдавший вексель, должен оплатить его наличными деньгами. Коммерческий кредит, таким образом, связан с товарной сделкой. Вследствие этого он является основой капиталистической кредитной системы.

Банковский кредит – кредит, оказываемый денежными капиталистами функционирующим капиталистам. В отличие от коммерческого кредита он оказывается не за счёт капитала, занятого в производстве или обращении, а за счёт временно свободного денежного капитала, ищущего применения.

Банковский кредит осуществляется банками. Банк представляет собой капиталистическое предприятие, торгующее денежным капиталом и выступающее посредником между кредиторами и заёмщиками. Банк, с одной стороны, собирает свободные, бездействующие капиталы и доходы, а с другой стороны, предоставляет денежный капитал в распоряжение функционирующих капиталистов.

8.6. АГРАРНЫЕ ОТНОШЕНИЯ ПРИ КАПИТАЛИЗМЕ

Большая часть земли сосредоточена в руках крупных землевладельцев. Главная масса товарной сельскохозяйственной продукции производится капиталистическими предприятиями на основе применения наёмного труда. Наиболее типичными являются два основных пути развития капитализма в земледелии.

Первый путь состоит в том, что старое помещичье хозяйство в основном сохраняется и посредством проведения аграрных реформ постепенно превращается в капиталистическое. Переходя к капиталистическим формам хозяйствования, помещики наряду с применением вольнонаёмного труда используют и крепостнические методы эксплуатации. В сельском хозяйстве сохраняются кабальные формы зависимости крестьян от помещиков в виде отработок, издольщины и т. п. Такой путь капиталистической эволюции земледелия характерен для Германии, царской России, Италии, Японии и ряда других стран.

Второй путь состоит в том, что старое помещичье хозяйство ломается буржуазной революцией, сельское хозяйство освобождается от крепостнических пут, вследствие чего развитие производительных сил происходит быстрее. Например, во Франции буржуазная революция 1789–1794 гг. ликвидировала феодальное землевладение. Конфискованные земли дворянства и духовенства были распроданы. В стране стало преобладать мелкое, парцеллярное крестьянское хозяйство, однако значительная часть земли попала в руки буржуазии.

В Соединённых Штатах Америки в результате Гражданской войны 1861–1865 гг. рабовладельческие латифундии южных штатов были ликвидированы, масса незанятых земель была роздана за небольшую плату, и сельское хозяйство стало развиваться по пути капиталистического фермерства.

В результате преобразования докапиталистических форм землевладения крупная феодальная и мелкая крестьянская собственность на землю всё более уступает место буржуазной земельной собственности. Всё возрастающая часть помещичьих и крестьянских земель переходит в руки банков, промышленников, купцов и ростовщиков.

При капитализме существует монополия частной собственности на землю крупных землевладельцев. Крупный земельный собственник обычно значительную часть земли сдаёт в аренду капиталистам-арендаторам и мелким крестьянам. Земельная собственность обособляется от сельскохозяйственного производства.

Капиталисты-арендаторы в определённые сроки (ежемесячно, ежеквартально или ежегодно) уплачивают земельному собственнику установленную арендным договором арендную плату, т.е. сумму денег за разрешение применять свой капитал на данном участке земли.

Основную часть арендной платы составляет земельная рента. Арендная плата включает в себя помимо земельной ренты и другие элементы. Например, если в арендуемый земельный участок ранее был вложен капитал (в хозяйственные постройки, ирригационные сооружения и пр.), то арендатор кроме земельной ренты должен выплачивать землевладельцу ежегодный процент на этот капитал. На практике капиталисты-арендаторы нередко покрывают часть арендной платы за счёт понижения заработной платы рабочих.

Земельная рента выражает отношения наёмных рабочих, капиталистов и земельных собственников. Прибавочная стоимость, созданная трудом наёмных рабочих, попадает прежде всего в руки капиталиста-арендатора. Часть прибавочной стоимости в виде средней прибыли на капитал остаётся у арендатора. Другую часть прибавочной стоимости, представляющую собой излишек сверх средней прибыли, арендатор вынужден отдавать землевладельцу в виде земельной ренты.

Земельная рента есть та часть прибавочной стоимости, которая остаётся за вычетом средней прибыли на вложенный в хозяйство капитал и уплачивается земельному собственнику.

Нередко землевладелец не сдаёт землю в аренду, а сам нанимает рабочих и ведёт хозяйство. В таком случае рента и прибыль достаются ему одному.

Следует различать дифференциальную (разностную) и абсолютную ренты.

Дифференциальная рента есть избыток прибыли сверх средней прибыли, получаемый в хозяйствах, ведущихся при более благоприятных условиях производства. Она представляет собой разницу между индивидуальной ценой производства на лучших и средних участках земли и общей ценой производства, определяемой условиями производства на худших участках земли.

Существуют две формы дифференциальной ренты.

Дифференциальная рента I связана с разницей в 1) плодородии почвы и 2) местоположении земельных участков по отношению к рынкам сбыта.

На более плодородном участке при тех же затратах капитала получается более высокий урожай. Возьмём в качестве примера три участка, одинаковых по размерам, но различных по плодородию (табл. 8.2).

Таблица 8.2

Процесс образования дифференциальной ренты, связанной с разницей в плодородии почвы

Участки земли	Затрата капитала, дол.	Средняя прибыль, дол.	Произведено продукции, ц	Индивидуальная цена производства, дол.		Общая цена производства, дол.		Дифференциальная рента I, дол.
				всей продукции	одного ц	одного ц	всей продукции	
I	100	20	4	120	30	30	120	0
II	100	20	5	120	24	30	150	30
III	100	20	6	120	20	30	180	60

Дифференциальная рента II возникает в результате добавочных вложений средств производства и труда на одну и ту же земельную площадь, т.е. при интенсификации земледелия. В отличие от экстенсивного хозяйства, которое растёт за счёт увеличения посевных площадей или пастбищ, интенсивное хозяйство развивается за счёт применения усовершенствованных машин, искусственных удобрений, проведения мелиоративных работ, разведения более продуктивных пород скота и т. д. Вследствие этого получают добавочные прибыли, образующие дифференциальную ренту.

В нашем примере (табл. 8.2) на третьем участке, лучше по плодородию, первоначально было затрачено 100 дол., произведено 6 ц продукции, средняя прибыль составила 20 дол., дифференциальная рента – 60 дол. Положим, что при прежних ценах на этом участке проводится вторая, дополнительная, более производительная затрата капитала в 100 дол., связанная с развитием техники, применением большого количества удобрений и т. д. В результате этого получен добавочный урожай в 7 ц, средняя прибыль на дополнительный капитал составила 20 дол., а излишек сверх средней прибыли – 90 дол. Этот излишек в 90 дол. и представляет собой дифференциальную ренту II. Пока действует прежний арендный договор, арендатор платит с этого участка дифференциальную ренту в размере 60 дол., а излишек сверх средней прибыли, полученный от второй, дополнительной, затраты капитала, кладёт себе в карман. Но земля сдаётся в аренду на определённый срок. При последующей сдаче земли в аренду землевладелец учтёт те выгоды, которые дают дополнительные затраты капитала, и повысит размер земельной ренты за этот участок на 90 дол. В этих целях землевладельцы стремятся заключать арендные договоры на короткие сроки. Отсюда следует, что капиталисты-арендаторы не заинтересованы в крупных затратах, дающих эффект через длительный промежуток времени, так как выигрывают от этих затрат в конце концов присваиваются землевладельцами.

Кроме дифференциальной ренты собственник земли получает абсолютную ренту. Её существование связано с наличием монополии частной собственности на землю.

Цена земельного участка определяется в зависимости от приносимой им ежегодной ренты и от уровня процента, который платит банк по вкладам. Цена земли равна сумме денег, которая, будучи положена в банк, даст в виде процента доход такой же величины, как и рента, получаемая с данного участка

$$Ц_z = \frac{R}{i} 100\%,$$

где R – размер годовой ренты; i – банковский процент по вкладам.

Допустим, что земельный участок приносит в год 30000 дол. ренты и что банк платит по вкладам 8%. В таком случае цена участка будет составлять $30000 \cdot 100\% / 8 = 3750000$ дол. Таким образом, цена земли есть капитализированная рента. Цена земли тем выше, чем выше величина ренты и чем ниже уровень процента.

С развитием капитализма размеры ренты возрастают. Это ведёт к систематическому повышению цен на землю. Цены на землю растут также вследствие тенденции к понижению нормы процента.

8.7. ВОСПРОИЗВОДСТВО ОБЩЕСТВЕННОГО КАПИТАЛА

Общественный капитал есть вся масса индивидуальных капиталов в их совокупности и взаимосвязи. Между отдельными капиталистическими предприятиями существует многосторонняя связь: одни предприятия доставляют другим машины, сырьё и прочие средства производства, а другие производят средства существования, покупаемые рабочими, и предметы потребления и роскоши, покупаемые капиталистами. Каждый из индивидуальных капиталов самостоятелен по отношению к другим, и в то же время все они связаны между собой. Это противоречие обнаруживается в ходе воспроизводства и обращения всего общественного капитала. Многосторонние связи, существующие между отдельными капиталистами, проявляются стихийно вследствие присущей капитализму анархии производства.

Совокупный общественный продукт представляет собой не что иное, как общественный капитал с приращением в виде прибавочной стоимости, вышедший из процесса производства в товарной форме.

Чтобы производство могло продолжаться, общественный продукт должен быть реализован, т.е. продан. Реализация общественного продукта есть смена его товарной формы на денежную.

По стоимости весь общественный продукт распадается на три части: первая возмещает постоянный капитал (c), вторая возмещает переменный капитал (v), третья представляет собой прибавочную стоимость (m). Таким образом, стоимость общественного продукта равна

$$c + v + m .$$

При реализации произведённых товаров капиталисты должны выручить их стоимость, так как только при этом условии они могут возобновить производство. Деление общественного продукта по стоимости означает, что разные его части играют различную роль в ходе воспроизводства. Постоянный капитал должен дальше служить в процессе производства. Переменный капитал превращается в заработную плату, которую рабочие расходуют на цели потребления. Прибавочная стоимость при простом воспроизводстве целиком потребляется капиталистами, а при расширенном – частично потребляется капиталистами и частично идёт на покупку добавочных средств производства и на наём добавочной рабочей силы.

По натуральной форме весь общественный продукт состоит из средств производства и предметов потребления. При рассмотрении кругооборота и оборота индивидуального капитала не имеет значения, какие именно товары в их натуральной форме (потребительные стоимости) производятся на данном предприятии. При рассмотрении воспроизводства и обращения всего общественного капитала натуральная форма произведённых в обществе товаров приобретает существенное значение ибо для непрерывного возобновления процесса производства необходимо, чтобы имелись в наличии как соответствующие средства производства, так и предметы потребления. Всё общественное производство делится на два больших подразделения:

I – первое подразделение: производство средств производства;

II – второе подразделение: производство предметов потребления.

Предметы потребления в свою очередь делятся на необходимые средства существования, идущие на удовлетворение потребностей наемного труда и предметы роскоши, которые доступны только эксплуататорским классам. Неуклонно снижая жизненный уровень наемного труда, капиталисты заставляют трудящихся всё больше заменять полноценные предметы потребления низкосортными товарами и суррогатами. В то же время растут роскошь и расточительство паразитических классов.

Условия, необходимые для реализации общественного продукта при капиталистическом простом воспроизводстве, когда вся прибавочная стоимость идёт на личное потребление капиталистов могут быть проиллюстрированы на следующем примере.

Пусть в первом подразделении, т.е. в производстве средств производства, стоимость постоянного капитала, выраженная, например, в миллионах долларов равна 4000, переменного капитала – 1000, прибавочная стоимость – 1000 млн дол.

Пусть во втором подразделении, т.е. в производстве предметов потребления, стоимость постоянного капитала равна 2000 млн дол., переменного капитала – 500, прибавочная стоимость – 500 млн дол. При таком предположении годовой общественный продукт будет состоять из следующих частей:

$$I \quad 4000c + 1000v + 1000m = 6 \ 000$$

$$II \quad 2000c + 500v + 500m = 3 \ 000.$$

Стоимость всего продукта, произведённого в первом подразделении и существующего в виде машин, сырья, материалов и т. п., составляет 6000 млн дол. Чтобы процесс производства мог возобновиться, часть этого продукта, равная 4000 млн дол., должна быть продана предприятиям первого же подразделения для возобновления постоянного капитала этого подразделения. Остальная часть продукта первого подразделения, представляющая воспроизведённую стоимость переменного капитала (1000 млн дол.) и вновь произведённую прибавочную стоимость (1000 млн дол.) и существующая в виде средств производства, продаётся предприятиям второго подразделения в обмен на предметы потребления, поступающие в личное потребление рабочих и капиталистов первого подразделения. В свою очередь капиталисты

второго подразделения нуждаются в средствах производства на сумму в 2000 млн дол. для возобновления своего постоянного капитала.

Стоимость всего продукта, произведённого во втором подразделении и существующего в виде предметов потребления: хлеба, мяса, одежды, обуви и т. д., а также предметов роскоши, составляет 3000 млн долл. Часть предметов потребления, произведённых во втором подразделении, на 2000 млн дол. обменивается на заработную плату и прибавочную стоимость первого подразделения. Так происходит возмещение постоянного капитала второго подразделения. Остальная часть продукта второго подразделения, представляющая воспроизведённую стоимость переменного капитала (500 млн. долл.) и вновь произведённую прибавочную стоимость (500 млн дол.), реализуется внутри второго же подразделения и поступает в личное потребление рабочих и капиталистов этого подразделения.

Следовательно, в условиях простого воспроизводства в обмен между двумя подразделениями поступают: 1) переменный капитал и прибавочная стоимость первого подразделения, которые должны быть обменены на предметы потребления, произведённые во втором подразделении; 2) постоянный капитал второго подразделения, который должен быть обменён на средства производства, произведённые в первом подразделении.

Условием реализации при капиталистическом простом воспроизводстве является следующее равенство

$$I(v+m) = IIc.$$

Переменный капитал плюс прибавочная стоимость первого подразделения должны быть равны постоянному капиталу второго подразделения.

Это условие простого воспроизводства можно выразить ещё следующим образом:

1) вся масса товаров, произведённая в течение года в первом подразделении (предприятиями, изготовляющими средства производства) должна быть по стоимости равна той массе средств производства, которая за год потребляется в предприятиях обоих подразделений

$$I(c+v+m) = Ic + IIc;$$

2) вся масса товаров, произведённая в течение года во втором подразделении (предприятиями, изготовляющими предметы потребления) должна быть по стоимости равна сумме доходов рабочих и капиталистов обоих подразделений

$$I(c+v+m) = I(v+m) + II(v+m).$$

Капиталистическое расширенное воспроизводство предполагает накопление капитала. Так как капитал каждого подразделения состоит из двух частей – постоянного и переменного капитала, то и накапливаемая часть прибавочной стоимости распадается на эти две части: одна часть идёт на покупку добавочных средств производства, другая на наём добавочной рабочей силы. Отсюда следует, что годовой продукт первого подразделения должен содержать некоторый излишек сверх того количества средств производства, которое необходимо для простого воспроизводства. Иными словами, сумма переменного капитала и прибавочной стоимости первого подразделения должна быть больше, чем постоянный капитал второго подразделения:

$$I(v+m) > IIc.$$

Таково основное условие реализации при капиталистическом расширенном воспроизводстве.

Рассмотрим несколько подробнее условия реализации при капиталистическом расширенном воспроизводстве.

Пусть в первом подразделении стоимость постоянного капитала равна 4000 млн дол., стоимость переменного капитала 1000 млн дол., прибавочная стоимость 1000 млн дол.

Пусть во втором подразделении стоимость постоянного капитала равна 1500 млн дол., переменного капитала – 750, прибавочная стоимость – 750 млн дол. При таком предположении годовой общественный продукт будет состоять из следующих частей:

$$\begin{aligned} I & 4000c + 1000v + 1000m = 6000; \\ II & 1500c + 750v + 750m = 3000. \end{aligned}$$

Итак, первое подразделение должно обменять:

- 1) часть продукта, воспроизводящую стоимость переменного капитала, – 1000 млн дол.;
 - 2) часть накапливаемой прибавочной стоимости, присоединяемую к переменному капиталу, – 100 млн дол.;
 - 3) часть прибавочной стоимости, потребляемую капиталистами, – 500 млн дол.
- Всего 1600 млн дол.

Второе подразделение должно обменять:

- 1) постоянный капитал – 1500 млн дол.;
 - 2) часть накапливаемой прибавочной стоимости, присоединяемую к постоянному капиталу – 100 млн дол.
- Всего 1600 млн дол.

Обмен между обоими подразделениями может состояться лишь в случае равенства этих величин. Таковы условия реализации при капиталистическом расширенном воспроизводстве.

При расширенном воспроизводстве:

1) сумма переменного капитала и прибавочной стоимости первого подразделения должна расти быстрее постоянного капитала второго подразделения

$$I(v+m) > IIc;$$

2) постоянный капитал первого подразделения должен ещё более обгонять рост постоянного капитала второго подразделения

$$Ic > IIc;$$

3) вся масса товаров, произведённая в течение года в первом подразделении (предприятиями, изготавливающими средства производства), должна быть по стоимости больше той массы средств производства, которая за год потребляется в предприятиях обоих подразделений

$$I(c+v+m) > Ic+IIc;$$

4) вся масса товаров, произведённая в течение года во втором подразделении (предприятиями, изготавливающими предметы потребления), должна быть по стоимости больше суммы доходов рабочих и капиталистов обоих подразделений

$$I(c+v+m) > I(v+m) + II(v+m).$$

8.8. Монополистический капитализм.

ОСНОВНЫЕ ПРОТИВОРЕЧИЯ КАПИТАЛИСТИЧЕСКОГО СПОСОБА ПРОИЗВОДСТВА

Своей высшей точки развития домонополистический капитализм с господством свободной конкуренции достиг к 1860–1870-м гг. В течение последней трети XIX в. совершился переход от домонополистического капитализма к монополистическому капитализму, который окончательно сложился в конце XIX – начале XX в.

Монополистический капитализм иначе называют империализмом. Он считается высшей стадией капитализма. Его основной отличительной чертой является смена свободной конкуренции господством монополий.

Переход от домонополистического капитализма к монополистическому капитализму был подготовлен всем процессом развития производительных сил и производственных отношений буржуазного общества. Успехи науки и техники открыли невиданные возможности в ведении хозяйственной деятельности.

Основные экономические признаки империализма таковы:

1) концентрация производства и капитала, дошедшая до такой высокой степени развития, что она создала монополии, играющие решающую роль в хозяйственной жизни;

2) слияние банковского капитала с промышленным и создание на базе этого «финансового капитала», финансовой олигархии;

3) вывоз капитала, в отличие от вывоза товаров, приобретает особо важное значение;

4) образование международных монополистических союзов капиталистов, делящих мир;

5) территориальный раздел земли крупнейшими капиталистическими державами.

Империализм есть всемирная система экономического порабощения горстью капиталистически развитых стран гигантского большинства населения земли.

Экономическая сущность империализма заключается в смене свободной конкуренции господством монополий. Монополии, устанавливая монопольные цены, ставят своей целью получение монопольно высокой прибыли, которая значительно превышает среднюю прибыль. Получение монопольно высокой прибыли монополиями вытекает из самой сущности империализма и обеспечивается небывалым усилением эксплуатации монополиями наемного труда, ограблением крестьянства и других мелких товаропроизводителей, вывозом капитала в отсталые страны и высасыванием всех жизненных соков из этих стран, империалистическими войнами, являющимися золотым дном для монополий. В трудах Ленина, посвящённых раскрытию экономической и политической сущности империализма, даны исходные положения основного экономического закона современного капитализма.

Главные черты и требования основного экономического закона монополистического капитализма заключаются в следующем: обеспечение максимальной капиталистической прибыли путём эксплуатации, разорения и обнищания большинства населения данной страны, путём закабаления и систематического ограбления народов других стран, особенно отсталых стран, наконец, путём войн и милитаризации народного хозяйства, используемых для обеспечения наивысших прибылей.

Таким образом, основной экономической закон капитализма (закон прибавочной стоимости) в период империализма получает своё дальнейшее развитие и конкретизацию. Если при домонополистическом капитализме господство свободной конкуренции приводило к уравнению нормы прибыли

отдельных капиталистов, то в условиях империализма монополии обеспечивают себе монопольно высокую, максимальную прибыль. Именно максимальная прибыль является двигателем монополистического капитализма.

В условиях монополистического капитализма товары, производимые монополиями, продаются уже не по ценам производства, а по значительно более высоким – монопольным ценам.

Монопольная цена равна издержкам производства плюс максимальная прибыль, значительно превышающая среднюю норму прибыли.

Монопольная цена выше цены производства и, как правило, превышает стоимость товаров. В то же время монопольная цена не может уничтожить границы, определяемые стоимостью товаров. Высокий уровень монопольных цен не изменяет общей суммы производимой в мировом капиталистическом хозяйстве стоимости и прибавочной стоимости: что выигрывают монополии, то теряют рабочие, мелкие производители, население зависимых стран. Одним из источников максимальной прибыли, которую получают монополии, является перераспределение прибавочной стоимости, в результате которого немонополизированные предприятия часто не выручают и средней прибыли. Поддерживая цены на высоком уровне, превышающем стоимость товаров, монополии присваивают себе результаты роста производительности труда и снижения издержек производства. Таким образом, они облагают население всё возрастающей данью.

Основной экономический закон современного капитализма, определяя весь ход развития капитализма на его империалистической стадии, даёт возможность понять и объяснить неизбежность роста и обострения присущих ему неразрешимых противоречий.

1. *Противоречие между общественным характером производства и частнокапиталистической формой присвоения.* Капитализм создал более широкие возможности для развития производительных сил по сравнению с предыдущими общественно-экономическими формациями. В то же время экономические законы капитализма неизбежно обостряли противоречия между производительными силами и производственными отношениями. Отсюда неизбежен конфликт между производительными силами и производственными отношениями, который периодически прорывается в ходе капиталистического воспроизводства в форме разрушительных кризисов перепроизводства.

Это непримиримое противоречие заключается в том, что капиталистическое производство, основанное на частной собственности на средства производства, приняло общественный характер, между тем как форма присвоения остается частнокапиталистической. Следовательно, общественный характер производства находится в непримиримом противоречии с частнокапиталистической формой присвоения.

Капитализм обобществил труд. Процесс обобществления труда придает капиталистическому производству общественный характер, а форма присвоения остается частнокапиталистической; средства производства находятся в частной собственности капиталистов и используются ими для извлечения максимальных прибылей.

Противоречие между общественным характером производства и капиталистической формой присвоения является основным противоречием капитализма: оно определяет все другие противоречия капиталистического общества.

2. *Противоречие между расширением производства и возрастанием стоимости.* Самовозрастание капитала происходит посредством производства прибавочной стоимости. В погоне за прибылью капиталисты вынуждены повышать производительность труда путем развития техники и технологии производства. Этот процесс всецело подчинен закону прибавочной стоимости. Капиталист применяет машину лишь затем, чтобы получить выгоду от замещаемой ею рабочей силы. Ввиду этого многие технические изобретения, могущие принести большую пользу обществу, совершенно не применяются лишь потому, что они не выгодны капиталистам.

Капиталистический принцип применения машин ставит узкие границы развитию техники. В этих узких границах погоня за прибавочной стоимостью и конкурентная борьба заставляют капиталистов развивать технику. В результате органическое строение капитала повышается, одновременно уменьшается спрос на рабочую силу, увеличивая относительное перенаселение. Рост безработицы ведет к снижению заработной платы ниже стоимости рабочей силы, которая делает невыгодным применение машин. Вследствие этого масса техники, произведенной в первом подразделении, оказывается нерентабельной и не находит себе применения. Таким образом, капиталистическая механизация производства, увеличивая относительное перенаселение, постоянно воспроизводит условия сохранения самого примитивного ручного труда.

Сохранение отсталых производств является тормозом технического прогресса и усиливает диспропорции между отраслями общественного производства. Производство прибавочной стоимости вступает в конфликт с повышением производительности труда, с развитием общественных производительных сил. Далее, противоречие между расширением производства и возрастанием стоимости выражается в том, что повышение производительности труда, увеличивая массу потребительных стоимостей, в то же время снижает стоимость элементов производительного капитала (машин, сырья, топлива и т.д.).

Это приводит к обесценению наличного капитала. Самовозрастание капитала посредством повышения производительности труда уменьшает стоимость функционирующего в производстве капитала.

Противоречие между расширением производства и возрастанием стоимости выражается в законе тенденции нормы прибыли к понижению. В погоне за высокой прибылью капиталисты вынуждены развивать технику, повышать производительность труда. Но технический прогресс, рост производительности общественного труда сопровождаются повышением органического строения общественного капитала, относительным уменьшением переменного капитала, что неизбежно порождает тенденцию нормы прибыли к понижению.

Противоречие между расширением производства и возрастанием стоимости показывает ограниченность, исторически преходящий характер капиталистического способа производства.

3. *Противоречие между производством и потреблением.* Потребление не является целью капиталистического производства, его цель – производство прибавочной стоимости, что отнюдь не означает, что капиталистическое производство не зависит от потребления. Более того капиталистическое производство намертво привязано к потреблению и зависит от него, так как производство прибавочной стоимости невозможно без личного потребления наемного труда, создающего прибавочную стоимость. Капиталистическое производство связано с потреблением народных масс не только условиями производства прибавочной стоимости, но и условиями ее реализации. Произведенные товары должны быть проданы действительным потребителям, только таким образом прибавочная стоимость может быть превращена в прибыль.

«Условия непосредственной эксплуатации и условия реализации ее не тождественны. Они не только не совпадают по времени и месту, но и по существу различны. Первые ограничиваются лишь производительной силой общества, вторые ограничиваются пропорциональностью различных отраслей производства и потребительной силой общества. Но эта последняя определяется не абсолютной производительной силой и не абсолютной потребительной силой, а потребительной силой на основе антагонистических отношений распределения, которые сводят потребление огромной массы общества к минимуму, изменяющемуся лишь в более или менее узких границах. Она ограничена далее стремлением к накоплению, стремлением к увеличению капитала и к производству прибавочной стоимости в расширенном масштабе»¹.

Потребительная сила рабочих определяется, прежде всего, законом стоимости рабочей силы и регулируется законом прибавочной стоимости. Как бы ни повышалась производительность труда, доход рабочих не достигает уровня стоимости рабочей силы. С накоплением капитала относительно уменьшается доля переменного капитала в общественном капитале, относительно сокращается спрос на рабочую силу, растет армия безработных, все более снижается реальная заработная плата по сравнению со стоимостью рабочей силы, рабочий класс нищает абсолютно и относительно.

Сокращение потребительной силы рабочего класса вследствие его абсолютного и относительного обнищания оказывает влияние на развитие II подразделения общественного производства, а через него и на весь ход капиталистического воспроизводства. Трудящиеся массы являются основным потребителем необходимых средств существования, но низкий уровень их платежеспособного спроса задерживает производство предметов потребления. Из-за этого отрасли II подразделения развиваются медленно, причем некоторые из них находятся в состоянии застоя и деградации. А это в свою очередь тормозит развитие I подразделения, ограничивая возможности сбыта средств производства во II подразделении. Лишь те отрасли тяжелой промышленности, которые имеют более отдаленную связь с личным потреблением, т.е. отрасли, производящие элементы постоянного капитала I подразделения, развиваются сравнительно быстро. Но это приводит к обострению неравномерности развития отраслей производства, к постоянным нарушениям пропорций между ними, к усилению анархии капиталистического производства.

Возможности общественного производства к расширению ограничиваются узким базисом потребления трудящихся масс.

Потребление эксплуататорских классов зависит от массы прибавочной стоимости и от ее разделения на капитал и доход. Само разделение прибавочной стоимости на капитал и доход в свою очередь зависит от законов распределения прибавочной стоимости между различными группами эксплуататоров. С развитием капитализма масса прибавочной стоимости увеличивается как вследствие повышения нормы прибавочной стоимости, так и вследствие увеличения количества эксплуатируемых рабочих. Чем больше масса прибавочной стоимости, тем значительно больше потребление капиталистов.

В результате роста массы прибавочной стоимости абсолютно увеличивается как капитал, так и доход. Но капитализируемая часть прибавочной стоимости увеличивается медленнее непроизводительно потребляемой ее части, что обусловлено ростом непроизводительных расходов и паразитического потребления (судный процент, дивиденды, земельная рента, личные потребности, прихоти, спекуляция и т.д.).

¹ Маркс К., Энгельс Ф. Соч. 2-е изд. Т. 25. С. 254–255.

Паразитическое потребление господствующего класса задерживает накопление производительного капитала, оно оказывает отрицательное влияние на развитие II подразделения общественного производства. Отрасли, производящие необходимые предметы потребления, приспосабливаются к нищенским условиям жизни широких масс трудящихся, все более специализируются на производстве низкосортных, фальсифицированных и нередко вредных для здоровья предметов широкого потребления, а отрасли, производящие предметы роскоши, подчиняются диким вкусам и потребностям класса капиталистов.

4. *Противоречие между производством и обращением.* Тенденция общественного производства к безграничному расширению находится в непримиримом противоречии с узким базисом потребления трудящихся масс. Это неизбежно обостряет противоречие между производством и обращением.

Обращение является посредствующим звеном между производством и потреблением. Его функция – реализация стоимости и прибавочной стоимости. Ни один товар не может вступить в сферу потребления без предварительного превращения его стоимости в денежную форму.

В процессе капиталистического обращения происходит не только реализация товарной стоимости вообще, но и распределение прибавочной стоимости между эксплуататорскими классами, причем каждый из участников этого дележа претендует получить свою долю, согласно законам распределения прибавочной стоимости: промышленник – промышленную прибыль, капиталист-рантье – ссудный процент и дивиденд, земельный собственник – земельную ренту, государство – прямые и косвенные налоги и т.д.

Расширяющееся капиталистическое производство выбрасывает товарные массы в сферу обращения в возрастающем масштабе, а покупательная способность рабочего класса вследствие его обнищания уменьшается. Получается увеличивающееся расхождение между предложением товаров и платежеспособным спросом на них. Поэтому в сфере обращения все более увеличивается масса товаров, не находящихся себе прибыльного сбыта. Капиталистическое обращение с его законами реализации вступает в противоречие с капиталистическим производством, с его тенденцией к безграничному расширению.

Противоречие между производством и потреблением неизбежно обостряет диспропорциональность в развитии капиталистического хозяйства. I подразделение общественного производства, обслуживающее само капиталистическое производство, непосредственно не связано с личным потреблением. Ненасытная жажда прибавочной стоимости толкает к постоянным техническим переворотам и создает тенденцию к расширению производства в I подразделении в известной степени независимо от личного потребления. Но узкий базис потребления населения тормозит развитие II подразделения. Вследствие этого увеличивается несоответствие между I и II подразделениями общественного производства.

Противоречие между производством и потреблением и диспропорциональность капиталистического производства являются факторами, суживающими возможности реализации в капиталистическом обществе. Из-за этого время обращения товаров увеличивается, оборот капитала замедляется, все больше общественных средств и труда поглощается сферой обращения, растут чистые издержки обращения и т.д. Все это в свою очередь тормозит развитие производительного капитала, ограничивает расширенное воспроизводство общественного капитала, еще более обостряет противоречия капиталистического воспроизводства.

5. *Внутренний и внешний рынок в развитии противоречия между производством и обращением.* Процесс образования рынка представляет две стороны: развитие капитализма внутрь, т.е. дальнейший рост капиталистического хозяйства в данной стране, определенной, замкнутой территории. и развитие капитализма вширь, т.е. распространение сферы господства капитализма на новые территории.

Накопление капитала означает не сужение, а расширение внутреннего рынка. Капиталистическое производство само создает себе рынок, само определяет потребление. Для того чтобы расширять производство, необходимо произвести сначала средства производства, а это означает расширение I подразделения общественного производства. Но расширение производства в I подразделении ведет к увеличению количества рабочих, занятых в этом подразделении. В связи с ростом числа рабочих в I подразделении увеличивается спрос на предметы потребления, что в свою очередь создает условия для расширения производства во II подразделении, причем развитие внутреннего рынка происходит главным образом за счет производства средств производства.

Затруднения в реализации общественного продукта в капиталистическом обществе обусловлены не невозможностью реализации прибавочной стоимости, а основным противоречием капитализма – противоречием между общественным характером производства и частнокапиталистической формой присвоения. Развитие этого основного противоречия обостряет противоречие между производством и потреблением и усиливает диспропорциональность капиталистического воспроизводства.

Капиталисты в погоне за прибылью эксплуатируют и наемных работников, и мелких товаропроизводителей. Вовлечение докапиталистических форм производства в сферу капиталистической экономики превращает натуральное, патриархальное хозяйство мелкого производителя в товарное, разлагает мелких производителей на буржуазию и пролетариат. Процесс этот не сокращает внутреннего рынка, а создает его; товарное производство растет у обоих полюсов: у «пролетарского», вынужденного продавать «свободный труд», и у буржуазного, поднимающего технику своего хозяйства и развивающего

свои потребности. Для капитализма нужно не благосостояние мелкого производителя, а степень товарности его хозяйства. «Для рынка важно вовсе не благосостояние производителя, а наличность у него денежных средств; упадок благосостояния патриархального крестьянина, ведшего ранее преимущественно натуральное хозяйство, вполне совместим с увеличением в его руках количества денежных средств, ибо, чем дальше разоряется такой крестьянин, тем более вынужден он прибегать к продаже своей рабочей силы, тем большую часть своих (хотя бы и более скудных) средств существования он должен приобретать на рынке»¹.

Внешний рынок необходим потому, что капиталистическому производству присуще стремление к безграничному расширению, но узкий базис потребления народных масс, диспропорциональность капиталистического воспроизводства, закон тенденции нормы прибыли к понижению и другие противоречия капитализма ограничивают это стремление. Внешний рынок дает возможность капиталистам:

- ввозить дешевое продовольствие и тем повышать норму эксплуатации рабочих;
- ввозить дешевые элементы постоянного капитала и, следовательно, с меньшими издержками авансированного капитала эксплуатировать большее количество рабочих, снижать издержки производства, усиливать свою конкурентоспособность;
- проникать в более отсталые страны с высокой нормой прибыли и присваивать разницу норм прибылей отсталой и развитой страны;
- подчинять и экономически закабалить отсталые страны.

Эти выводы не теряют своей актуальности и в современную эпоху, когда внешняя торговля является одним из средств обеспечения максимальной капиталистической прибыли, получаемой транснациональными компаниями развитых капиталистических стран. Международная торговля не только не разрешает внутренних противоречий капиталистического воспроизводства, но обостряет эти противоречия, делая их еще более мучительными для народных масс.

6. *Избыток капитала при избытке населения.* Процесс расширенного воспроизводства общественного капитала неизбежно ведет к образованию избыточного капитала, представляющего собой ту часть общественного капитала, которая не находит себе прибыльного применения и превращается в бездействующий капитал.

Образование избыточного капитала означает перепроизводство, перенакопление капитала. Перепроизводство капитала было бы абсолютным, если бы дополнительный капитал не приносил никакой прибыли или «если бы капитал возрос по сравнению с рабочим населением настолько, что нельзя было бы ни удлинить абсолютное рабочее время, доставляемое этим населением, ни расширить относительное прибавочное рабочее время».² В действительности с накоплением капитала растет резервная армия труда, вынужденная подвергаться эксплуатации дополнительным капиталом, и развивается техника, позволяющая увеличить прибавочное время. Поэтому перепроизводство капитала является не абсолютным, а относительным. Оно обусловлено специфическими законами капитализма и выражает его основное противоречие – противоречие между общественным характером производства и частнокапиталистической формой присвоения.

Бездействующий капитал возникает уже в ходе простого воспроизводства общественного капитала в силу одновременности возмещения основного капитала по стоимости и в натуре, а также в силу постоянных нарушений пропорций как между отраслями общественного производства, так и между производством и обращением (например, избыток товарного капитала). При расширенном воспроизводстве к этому бездействующему капиталу присоединяется капитализируемая прибавочная стоимость, которая, пока не достигнет известного минимума, не может быть использована в производстве и лежит в виде соколовища. Такой избыток капитала, возникающий непосредственно в ходе воспроизводства, носит для отдельных капиталистов временный характер, но в обществе в целом он постоянно имеется, и его размер увеличивается вместе с развитием капитализма. Благодаря развитой кредитной системе временно свободные капиталы сосредотачиваются в банках и используются в виде ссудного капитала.

Избыточный капитал возникает и в силу других причин. Накопление капитала и концентрация производства увеличивают тот минимум капитала, без которого отдельный капиталист не может обеспечить ведение своего предприятия и получение средней прибыли. Мелкие капиталисты, не имея этого минимума капитала, не могут самостоятельно применять свой капитал в производстве. Чем выше становится необходимый минимум промышленного капитала, тем больше мелких капиталистов превращается в рантье, а их капиталы – в избыточный капитал.

Избыточный капитал образуется за счет крупного промышленного капитала вследствие обострения противоречий воспроизводства всего общественного капитала. Чем острее противоречия капиталистического воспроизводства, тем больше в обществе этого избыточного капитала.

Избыточный капитал существует в трех формах: в форме избытка денежного капитала, в форме избытка производительного капитала и в форме избытка товарного капитала.

¹ Ленин В.И. ПСС. 5-е изд. Т. 3. М., 1967. С. 20.

² Маркс К. и Энгельс Ф. Соч. 2-е изд. Т. 25. С. 261–262.

Об избытке денежного капитала свидетельствует факт более быстрого роста вкладов в банки по сравнению с ростом объема промышленного производства.¹ Избыточный денежный капитал, находящийся почти целиком в распоряжении крупных корпораций, используется последними не на расширение производства и повышение благосостояния общества, а на всякого рода финансовые махинации, спекуляцию и удушение своих соперников, а также на государственные займы.

Избыток производительного капитала выражается в том, что капиталисты не могут полностью использовать свой производительный капитал. Даже в период наивысшего подъема конъюнктуры капитализм не в состоянии обеспечить полную загрузку производственных мощностей².

Избыток торгового капитала предполагает перепроизводство товаров, что непосредственно выражает растущее противоречие между производством и обращением. Ограничение возможности реализации товарного капитала препятствует превращению части его в денежный капитал, омертвляет ее и консолидирует в виде излишка товарного запаса. Такой запас уже не может выполнять функции капитала как самовозрастающей стоимости. Капиталисты стараются избежать омертвления товарного капитала посредством коммерческого кредита. Но продажа товаров в кредит создает лишь более широкую основу для перепроизводства капитала: во-первых, благодаря коммерческому кредиту происходит лишь изменение формы избыточного капитала – из товарной формы он превращается в денежную форму и тем увеличивает избыток денежного капитала в обществе; во-вторых, коммерческий кредит способствует еще большему перепроизводству товаров и, следовательно, увеличению избыточного товарного капитала.

Следует иметь в виду, что в действительности абсолютно капитал не является избыточным.

Наряду с образованием избыточного капитала всем ходом капиталистического воспроизводства порождается «избыточное» население. Закон преимущественного роста I подразделения общественного производства по сравнению со II подразделением в условиях капитализма принимает антагонистическую форму роста органического состава капитала. Это выражается в том, что рост переменной части капитала происходит медленнее, чем растет постоянная часть капитала и весь капитал в целом. Спрос на рабочую силу, возможность вовлечения в производство новых рабочих ограничиваются размером переменного капитала. Таким образом, происходит относительное сокращение спроса на рабочую силу – образуется относительно «избыточное» население. «Рабочее население, производя накопление капитала, тем самым в возрастающих размерах само производит средства, которые делают его относительно избыточным населением».³

СЕМИНАРСКОЕ ЗАНЯТИЕ

Вопросы для обсуждения

1. Сущность капитала:
 - понятие капитала;
 - формула капитала;
 - прибавочная стоимость и стоимость;
 - роль факторов производства в создании прибавочной стоимости;
2. Кругооборот и оборот капитала:
 - производственный капитал;
 - стадии движения капитала;
 - формы капитала и его кругооборот;
 - время оборота, время производства, время обращения;
3. Структура капитала:
 - постоянный (основной) капитал;
 - переменный (оборотный) капитал;
 - активный и пассивный капитал;
4. Износ основного капитала:
 - старение капитала и виды его износа;
 - амортизация и нормы амортизации;
 - ускорение оборачиваемости капитала.

¹ За период с 1978 г. по 1995 г. объем промышленного производства в Англии вырос на 59%, а депозиты банков увеличились на 179%. Та же картина наблюдается в США, где рост промышленной продукции за этот же период составил 190%, а депозиты в банках выросли на 256%.

² Так, например, в 1954 г. американская промышленность была загружена на половину своих мощностей, в 2007 г. автомобильная промышленность США использовала только 75% своего потенциала, текстильная промышленность – 78% потенциала.

³ Маркс К., Энгельс Ф. Соч. 2-е изд. Т. 23. С. 637.

Рекомендуемая литература

- Макконнелл К.Р., Брю С.Л. Экономикс. М., 1992. Т. 1, гл. 2.
 Сажина М.А., Чибриков Г.Г. Экономическая теория: учеб. для студентов вузов. 2-е изд., перераб. и доп. М., 2009.
 Самуэльсон П. Экономика. М., 1992. Т. 1.
 Сидоров В.А. Общая экономическая теория. М., 2010.
 Экономическая теория. Кейсы из российской практики. Бакалавриат: учеб. пособие / под ред. Н.Н. Думной, М.А. Эскиндарова. Финансовая академия при Правительстве Российской Федерации. М., 2009.
 Экономическая теория: учеб. для бакалавров / под ред. Е.Н. Лобачевой. 3-е изд., перераб. и доп. М., 2012.

Темы рефератов и докладов

4. Трансформация капитала под воздействием НТР.
5. Человеческий капитал
6. Акционерный капитал
7. Предпринимательский капитал

Термины и понятия

Амортизационные отчисления	Капитализация
Амортизационный фонд	Акционерный капитал
Основной капитал	Ссудный капитал
Переменный капитал	Модернизация
Уставной капитал	Реновация
Человеческий капитал	Физический износ
Ускоренная амортизация	Моральный износ

Контрольные вопросы и задания

1. Что такое капитал? Предпринимательский капитал? Ссудный капитал?
2. Являются ли деньги капиталом?
3. Назовите стадии кругооборота капитала.
4. Дайте характеристику формам капитала.
5. Какова структура капитала промышленного предприятия?
6. Дайте описание структуры времени оборота капитала.
7. Какие формы принимает капитал в процессе кругооборота?
8. Каковы основные направления ускорения оборота капитала?
9. Дайте характеристику современного состояния капитала в России.
10. Торговый капитал и торговая прибыль.
11. Ссудный капитал и ссудный процент. Денежное обращение.
12. Земельная рента. Развитие капитализма в сельском хозяйстве.

Задачи

1. Допустим, что общественное производство состоит из четырех отраслей: I. $900c + 100v$; II. $800c + 200v$; III. $700c + 300v$; IV. $600c + 400v$; $m' = 100\%$. Постоянный капитал изнашивается в одном производственном цикле. Определите цены производства товаров в каждой из отраслей и их отклонения от стоимостей. Каков механизм превращения стоимости товаров в цену производства?

2. Необходимое рабочее время составляет 4 ч, а его денежное выражение – 100 р. При реализации 100 ед. товара, произведенного на предприятии собственник выручит 1000 р. Из данной суммы 500 р. возмещают стоимость потребленных средств производства. Другие 500 р. являются денежным выражением вновь созданной стоимости. Определите степень эксплуатации рабочего.

3. В условиях капиталистического простого воспроизводства в первом подразделении (производство средств производства) стоимость постоянного капитала составляет 4000 млрд дол., переменного капитала – 1000, прибыль – 1000. Во втором подразделении (производство предметов потребления) соответственно 2000, 500 и 500 млрд. Определить годовой общественный продукт всей капиталистической системы и по подразделениям. Составить равенство условия реализации при простом капиталистическом воспроизводстве.

4. В 2 предприятия вложены капиталы по 500 тыс. долл. с одинаковыми $c : v = 9 : 1$, $m' = 300\%$. На первом предприятии переменный капитал делает 12, а на втором – 16 оборотов в год. Определите годовую массу прибавочной стоимости, получаемую каждым предпринимателем. Почему скорость оборота переменного капитала непосредственно влияет на его величину?

РАЗДЕЛ 2. МИКРОЭКОНОМИКА

9. СПРОС И ПРЕДЛОЖЕНИЕ КАК ОБЪЕКТ АНАЛИЗА

Спрос и предложение являются основополагающими понятиями рыночной экономики. Их относят к разряду тех сил, которые образуют хозяйственный облик свободного предпринимательства.

Основные вопросы темы

1. Предмет и метод микроэкономики.
2. Основы анализа спроса и предложения.
3. Эластичность спроса и предложения.

9.1. ПРЕДМЕТ И МЕТОД МИКРОЭКОНОМИКИ

Экономическая теория является одной из древнейших наук. Она всегда находилась в центре внимания и являлась объектом пристального изучения. Объясняется это тем, что она дает ключ к решению многих хозяйственных проблем.

Микроэкономика (от греч. *micros* – малый) – область экономической науки, связанная с изучением относительно маломасштабных экономических процессов, субъектов, явлений, в основном предприятий, фирм, предпринимателей, их хозяйственной деятельности, экономических отношений между ними. В центре внимания микроэкономики находятся производители и потребители, рыночное поведение субъектов, отношения между ними в процессе производства, распределения, обмена, потребления. Объектом изучения микроэкономики служат отношения между производителями, предпринимателями и государством.

В круг интересов микроэкономики входят исследование формирования доходов, проблемы сбыта и закупок отдельных компаний и т.п. Микроэкономика изучает также рыночное поведение экономических субъектов, отношения между ними в процессе производства, распределения, обмена, потребления.

Основным методом исследования, используемым микроэкономикой, является моделирование экономических явлений и процессов. Сущность этого метода заключается в том, что исследование объектов познания осуществляется на примере искусственно построенных моделей. Часто для этого используются графики и математические расчеты.

Непосредственным предметом микроэкономики являются экономические отношения, связанные с эффективным использованием ограниченных ресурсов; принятие решений отдельными субъектами экономики в условиях экономического выбора.

В микроэкономике особое значение имеет изучение следующих вопросов:

- экономическое поведение людей, которое закрепляется в адекватных институтах и общественных структурах (в качестве ключевых институтов выступают рынок, собственность и государство);
- принятие экономическими субъектами решений и реализация ими соответствующих экономических действий;
- проблема выбора одного из альтернативных вариантов; она ставит вопрос о редкости благ и их ограниченности.

Микроэкономика базируется на следующих предпосылках:

а) поведении экономических субъектов, которые принимают и реализуют свои решения в процессе экономической деятельности;

б) экономического рационализма, сущность которого состоит в допущении оценки экономическими агентами своих выгод и затрат, сравнение которых в процессе принятия экономических решений дает возможность установить наиболее эффективные действия конкретного экономического агента, обеспечивающие извлечение максимального дохода.

Главная задача экономических субъектов микроэкономики заключается в том, чтобы осуществить экономический выбор, обусловленный ограниченностью ресурсов с целью решения следующих вопросов:

- 1) Что производить и в каком объеме;
- 2) Каким образом производить избранные виды благ;
- 3) Кто получает то, что произведено;
- 4) Какой объем ресурсов использовать для текущего потребления и какой для будущего.

Современная микроэкономика изучает, как решаются вышеназванные четыре основных вопроса.

Современную микроэкономiku можно представить в виде четырех составляющих. Одна из них посвящена анализу закономерностей образования потребительского спроса (здесь развиваются теории предельной полезности), другая – анализирует предложение в основном с точки зрения изучения поведения отдельной фирмы и формирования ее издержек в конкретных рыночных условиях, третья – посвящена анализу соотношения спроса и предложения в зависимости от различных форм рынков (совершенной или несовершенной конкуренции). В четвертой части анализируются рынки и проблемы ценообразования факторов производства. Эта часть микроэкономики известна в науке под названием «теория распределения».

Микроэкономика имеет дело со сложной системой связей, воплощенных в рыночном механизме хозяйствования. Она рассматривает проблемы затрат, результатов, полезности, стоимости и цены в том виде, в каком они формируются в непосредственном процессе производства, в актах обмена на рынке.

Основы микроэкономики создавались австрийской школой, основными представителями которой были К. Менгер, Ф. Визер, Э. Бём-Баверк. Значительный вклад в развитие микроэкономики внесли английские экономисты А. Маршалл, А. Пигу, Дж. Хикс, американский экономист Дж. Б. Кларк, итальянский экономист В. Парето, швейцарский экономист Л. Вальрас и др.

Микроанализ претерпел определенную модификацию, в частности расширился объект микроэкономики.

Объект микроэкономики – хозяйственная деятельность людей и возникающие в ее ходе общие экономические проблемы, разрешаемые в соответствии с существующими институтами.

Объектами микроэкономики являются: отдельные индивиды, домохозяйства, фирмы, собственники первичных производственных ресурсов, крупнейшие корпорации, связанные с другими фирмами внутри страны и за ее пределами, и даже целые отрасли экономики.

Метод микроэкономики формируется в зависимости от подхода к объяснению поведения отдельных экономических субъектов, микроэкономическая теория подразделяется на позитивную и нормативную.

Позитивная микроэкономика изучает факты и зависимости между этими фактами и отвечает на вопрос: что есть или может быть. Нормативная микроэкономика предлагает рецепты действий, определяет, какие условия экономики желательны или нежелательны, и отвечает на вопрос: что должно быть.

Разграничение микроэкономики на позитивную и нормативную является исходным пунктом в методологии микроэкономической теории.

Основные методы изучения реальной действительности позитивной микроэкономической теории следующие:

1. Предельный анализ, или маржинализм, суть которого состоит в том, что экономические явления анализируются не только в законченном (изучение общих, средних величин), но и в постоянно изменяющемся виде.

2. Функциональный анализ, предполагающий следующую последовательность исследования: вначале выявляется типичное качество явления, затем устанавливаются факторы, влияющие на это качество. И наконец, определяется способ взаимосвязи факторов с ранее установленным качеством – функция. Считается, что величина является переменной, если она меняет свое значение под влиянием тех или иных факторов.

3. Равновесный подход означает, что микроэкономика изучает состояние относительной стабильности, т.е. когда отсутствуют внутренние тенденции к изменению такого состояния. Если при незначительном изменении внешних условий экономическое положение изменяется существенно, такое равновесие называется неустойчивым. Если же при внешних изменениях в самой системе имеются силы, которые возобновляют в системе прежнее положение, то такое равновесие называется устойчивым.

4. Метод верифицируемости (проверяемости) теории, согласно которому теория должна получить частичное или косвенное подтверждение на практике. В том случае, когда теория не согласуется с фактами, то теорию или улучшают, или отвергают и создают новую. Позитивисты считают: нужно объяснять, что и как происходит в экономике, однако давать субъективных оценок не следует.

Приверженцы нормативного подхода широко используют моделирование экономических явлений и процессов, т.е. исследование объектов познания осуществляется не непосредственно, а косвенно, путем моделей.

В микроэкономике применяются модели двух видов – оптимизационные и равновесные.

Оптимизационные модели используются при изучении поведения отдельных экономических субъектов. В этих моделях основными рабочими категориями являются предельная полезность, предельный продукт, предельные затраты, предельная выручка и т.п.

Равновесные модели применяются при изучении взаимоотношений между экономическими субъектами. Эти модели выступают частным случаем более общего класса моделей взаимодействия экономических субъектов. Посредством равновесных моделей изучаются и равновесное, и неравновесное положение экономической системы. В микроэкономической теории модели рыночного равновесия имеют особое значение потому, что экономические субъекты могут эффективно осуществлять свою хозяйственную деятельность только при условии, что они имеют достоверную информацию обо всех ценах и на потребляемые ими ресурсы, и на предлагаемые им блага. Поскольку каждый отдельный экономический субъект не может иметь такую информацию, то оптимальным способом изучения ценообразующих факторов может стать допущение о равновесном положении и незначительных изменениях одной конкретной цены.

Микроэкономическая теория лежит в основе разработки микроэкономической политики. Последняя, в свою очередь, определяется государством, которое устанавливает конкретные цели для отдельных рынков или отраслей и применяет определенные инструменты регулирования рынков и отраслей для осуществления этих целей.

В микроэкономике, как и в макроэкономике, используется один и тот же инструментарий, однако каждая из наук анализирует экономические явления и процессы под разным углом зрения. Макроэкономика изучает экономику страны в целом, микроэкономика – состав и распределение общественного продукта. Для экономического образования одинаково ценны обе части экономической теории.

9.2. ОСНОВЫ АНАЛИЗА СПРОСА И ПРЕДЛОЖЕНИЯ

Спрос вытекает из потребности. В рыночных условиях под спросом подразумевают платежеспособную потребность. Имеется в виду, во-первых, готовность к покупке, во-вторых, способность оплатить товар, в-третьих, возможность сделки по определенной цене, в-четвертых, конкретное время свершения сделки. Словом спрос надо понимать, как желание и возможность купить.

Спрос выражает суверенитет покупателя. Покупатель обладает свободой намерения, поведения. И выбора. Он поступает с позиций собственных интересов и выгоды. Разграничивают индивидуальный спрос и рыночный. В первом случае подразумевают спрос отдельного потребителя, а во втором – общий суммированный (агрегированный) спрос, предъявляемый всеми покупателями.

Следует различать два понятия – функцию спроса и объем (величину) спроса. Функция спроса выражает зависимость между размерами закупок и факторами, влияющими на спрос, к которым относят доход покупателя, его вкусы и предпочтения, сезонность потребности в товаре, наличие или отсутствие товаров заменителей, полезность товара, численность покупателей, рекламу, традиции. Предположим, уменьшились доходы населения. Это приведет к сокращению спроса, если не на все, то на многие товары.

Объем спроса показывает, сколько товара может быть приобретено по определенной цене. Он изменяется тогда, когда меняется только цена товара.

В рыночной экономике действует закон спроса. Он выражает одно из коренных свойств, смысл которого состоит в том, что при прочих равных условиях снижение цены ведет к соответствующему возрастанию величины спроса, и, наоборот, повышение цены вызывает соответствующее уменьшение величины спроса.

Для объяснения закона спроса можно использовать эффекты дохода и замещения. Эффект дохода указывает на то, что понижение цен увеличивает покупательную способность денежного дохода потребителя, что дает возможность купить данного товара больше, чем прежде при сохранении объема покупок других товаров. Эффект замещения состоит в том, что при более низкой цене у потребителя появляется возможность приобретения подешевевшего товара вместо аналогичных товаров, которые теперь становятся относительно дороже. Таким образом, цена влияет на спрос в разных направлениях.

Взаимосвязь между ценой товара и величиной спроса можно изобразить в виде графика, показывающего величину спроса на горизонтальной оси, а цену – на оси вертикальной. Такой график называется кривой спроса (рис. 9.1).

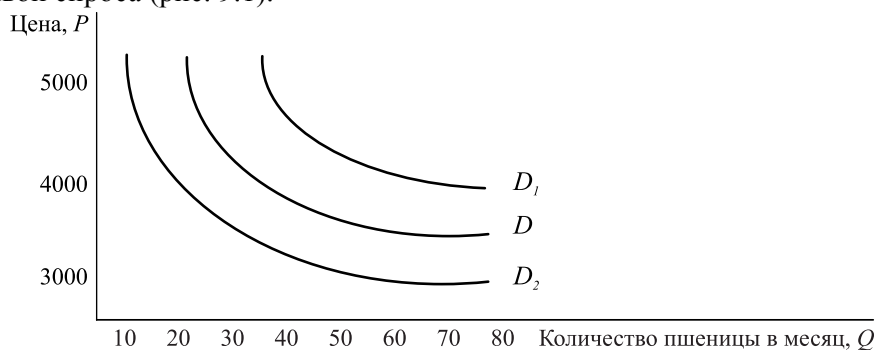


Рис. 9.1. Кривая спроса

Кривая спроса имеет наклон. При изменении уровня цены P величина спроса Q перемещается вдоль кривой спроса D вверх или вниз. Изменение иных факторов кроме цены, ведет к изменению самого спроса: если спрос растет, кривая D сдвигается вправо, в положение D_1 , а если спрос падает – то влево, в положение D_2 . Как рост, так и падение спроса относится к какой-либо точке на линии спроса.

Закон спроса. Если цены на какой-либо товар увеличиваются, и при этом все прочие параметры остаются неизменными, то спрос будет предъявляться на все меньшее количество данного товара.

Может показаться, что закон спроса действует не всегда. Это связано с некоторыми заблуждениями. Можно наблюдать рост спроса при росте цены. Он случается в ситуации, когда потребители ожидают повышение цены и покупают товар сегодня, чтобы сэкономить завтра. Закон спроса здесь не отвергается и приобретает своеобразное проявление. С позиций будущего цена представляется низкой по сравнению с тем, какой она станет.

Бывает снижение спроса при снижении цены. Объяснение такое: покупатели ожидают еще большего снижения цены. С этой точки зрения действующая цена кажется завышенной.

При ожидании резкого повышения цен может возникнуть ажиотажный спрос. Его причиной иногда является также появление товарного дефицита.

Не отменяется действие закона при эффекте престижного спроса. Некоторые покупатели специально ориентируются на товары, продаваемые по необычно высоким ценам. Таким способом они демонстрируют свое высокое положение в обществе. В данном случае, учитывая запросы отдельной группы потребителей, товаропроизводитель сумел стимулировать спрос, при котором высокая цена оказалась приемлемой.

Есть случаи, когда рост цен на основную группу товаров первой необходимости приводит к отказу от более дорогих и качественных товаров, и к увеличению объема спроса на основной продукт (Парадокс Гиффена). Например, во время голода в Ирландии в середине XIX в. объем спроса на картофель увеличился. Гиффен связан это с тем, что в бюджете бедных семей расходы на картофель занимали значительную долю. Повышение цен на данный товар приводило к тому, что реальные доходы этих слоев населения падали, и они были вынуждены сокращать покупки прочих товаров, увеличивая потребление картофеля, чтобы выжить и не умереть с голода.

Закон спроса действует и при других кажущихся исключениях. Он действует всегда.

На величину спроса влияет огромное количество факторов (детерминантов); спрос зависит от:

- использования рекламы;
- моды и вкусов;
- ожидания потребителей;
- изменений предпочтений окружающей среды;
- доступности товаров;
- величины доходов;
- полезности вещи;
- цены установленной на взаимозаменяемые товары;
- количества населения.

Различают экзогенный и эндогенный спрос.

Экзогенный спрос – это такой спрос, изменения которого вызываются вмешательством правительства или внедрением каких-либо сил извне.

Эндогенный спрос (внутренний спрос) образуется внутри общества благодаря тем факторам, которые в нем существуют.

Зависимость между величиной спроса и определяющими его факторами называют функцией спроса

$$Q_d = Q_d(P_1, \dots, P_n, I, E, R, N, T, X),$$

где Q_d – величина спроса на рассматриваемый товар; P_1, \dots, P_n – цены товаров; I – потребительский доход; E – ожидания потребителей относительно будущих цен; R – денежный доход потребителей; N – количество потенциальных покупателей; T – вкусы и предпочтения потребителей; X – другие факторы.

Если все факторы, определяющие величину спроса считать неизменными для данного периода времени, то можно от общей функции спроса перейти к функции спроса от цены

$$Q_d = Q_d(P_i).$$

При анализе рыночной конъюнктуры необходимо проводить четкое различие между спросом и величиной спроса, а также между изменениями величины спроса и изменениями в самом спросе на данный товар.

Изменение величины спроса наблюдается при изменении цены рассматриваемого товара и неизменности всех прочих параметров (вкусов, доходов, цен на другие товары). На графике подобное изменение отражается движением вдоль кривой спроса.

Изменение собственно спроса происходит при неизменности рыночных цен на рассматриваемый товар, т. е. под воздействием каких-либо неценовых факторов, и на графике отражается смещением кривой спроса вправо или влево.

Факторы, оказывающие воздействие на спрос при неизменных ценах на рассматриваемый товар, называются неценовыми детерминантами спроса. Среди наиболее значимых неценовых детерминантов экономисты выделяют следующие:

- вкусы и предпочтения потребителей (например, активная рекламная компания здорового образа жизни может привести к росту спроса на спортивные тренажеры – сдвиг кривой спроса вправо);
- доходы потребителей (рост дохода вызывает увеличение спроса при тех же ценах и соответствующее смещение кривой спроса вправо, для худших товаров, имеющих низкое качество, рост дохода побуждает потребителя заменить их более качественным, в результате кривая спроса смещается влево);
- число потребителей (чем больше число покупателей, тем выше рыночный спрос на товар);
- цены на другие товары (данный фактор является неценовым, так как предполагает неизменность цены рассматриваемого товара, цена же любого другого товара выступает в качестве неценового, или экзогенного, фактора).

Различают условно три группы «других» товаров:

- 1) нейтральные, т.е. оказывающие крайне низкое, близкое к нулю, влияние на рынок основного товара, например, чай и фрезерные станки;
- 2) заменители, удовлетворяющие аналогичные потребности и потому являющиеся конкурентами для основного товара, например, чай и кофе;
- 2) дополняющие, чье потребление обусловлено потреблением основного товара, например, чай и сахар.

Действие закона спроса может быть объяснено на основе действия двух взаимосвязанных эффектов: эффекта дохода и эффекта замещения. Суть этих эффектов заключается в следующем. С одной стороны, рост цен сокращает реальный доход потребителя при неизменной величине его денежного дохода, снижает его покупательную способность, что ведет к относительному сокращению величины спроса на подорожавший товар (эффект дохода). С другой – этот же рост цен делает более привлекательными для потребителя другие товары, побуждает его заменить подорожавший товар более дешевым аналогом, что опять-таки ведет к сокращению величины спроса на него (эффект замещения).

Рынок породил многие разновидности спроса. Различают, например, спрос нерациональный – на товары, вредные для здоровья; нерегулярный – неприязнь к товару; селективный – на отдельные товары из данной группы; чрезмерный, стимулирующий – применение рекламы, послепродажного сервиса.

Существует предел спроса вследствие завышения цен. Покупатели перестают приобретать товар. Он портится, теряет качество. Приходится сбывать его по бросовой цене.

Для выяснения ситуации на рынке применяется показатель – коэффициент спроса. Он рассчитывается как отношение суммы продаж ко всей стоимости реализуемых товаров:

- высокий спрос: коэффициент – 1,0;
- устойчивый спрос: коэффициент – от 0,85 до 0,99;
- затрудненный спрос: коэффициент – от 0,60 до 0,84;
- низкий спрос: коэффициент – от 0,20 до 0,59.

Предложение товаров характеризуется объемом и ассортиментом продуктов, которые находятся на рынке или могут быть доставлены на него. Это то количество товаров, которое может быть предъявлено к продаже по различным ценам в течение определенного времени.

Предложение – это совокупность товаров и услуг, находящихся на рынке, которые продавцы готовы продать покупателю по данной цене.

Величина предложения – это количество товаров и услуг, которое продавцы готовы продать в данное время, в данном месте и при данных ценах, но величина предложения не всегда совпадает с объемом производства и объемом продаж на рынке.

Цена предложения – это прогнозная минимальная цена, по которой продавец согласен продать определенное количество данного товара.

Объем и структура предложения характеризует экономическую ситуацию на рынке со стороны продавцов (производителей) и определяется размерами и возможностями производства, а также той долей товаров, которая направляется на рынок и при благоприятных экономических стечениях обстоятельств может быть приобретена покупателями. К товарному предложению относят все товары, находящиеся на рынке, в том числе – товары находящиеся в пути.

Объем предложения, как правило, меняется в зависимости от цены. Если цена окажется низкой, то продавцы предложат мало товара, другую часть товара придержат на складе; если же цена будет высокой, то производитель предложит рынку максимальное количество товаров. Когда же цена существенно возрастет и окажется очень высокой, то производители постараются увеличить предложение товаров, пытаясь сбывать даже бракованные изделия. Предложение товаров на рынке во многом зависит от издержек производства, т.е. тех производственных затрат, которые напрямую формируют издержки, связанные с процессом производства.

Индивидуальное предложение делается отдельным товаропроизводителем. Рыночное предложение складывается из совокупности индивидуальных предложений. Многообразие товаров, предлагаемых на рынке, можно свести к пяти группам: 1) сырье; 2) товары и услуги производственного назначения; 3) рабочая сила; 4) капитал; 5) товары и услуги непромышленного назначения.

Функция предложения от цены характеризует зависимость объема предложения товара от его денежного эквивалента.

Кривая предложения показывает, какое количество продукции готовы продать производители по разным ценам в данный момент времени.

Как и при рассмотрении спроса, не следует смешивать изменения объема предложения и изменения предложения.

1. Изменение объема предложения наблюдается при изменении цены рассматриваемого товара и неизменных прочих факторов рыночной конъюнктуры и предполагает движение вдоль кривой предложения.

2. Изменение предложения, напротив, означает изменение всей функции предложения за счет изменения каких-либо неценовых фактор при неизменной цене на анализируемый товар.

В рыночных условиях действует закон предложения. Его смысл заключается в том, что с повышением цены предложение товаров растет, а со снижением – падает.

Закон предложения – объем предложения товара увеличивается при росте цены и уменьшается при ее снижении.

Как и в случае со спросом, различают функцию и объем (величину) предложения. Функцией предложения называется взаимозависимость между предложением товара и определяющими его факторами, к которым относятся: цена товара; технология; цены на ресурсы; цены на другие товары, число продавцов на рынке; ожидания изменения цен; налоги и дотации, природно-климатические условия.

Объем предложения – это то количество товара, которое продавцы готовы предложить для продажи на данном рынке в данное время. При анализе объема предложения обычно исходят из допущения, что самым значительным фактором, предопределяющим величину предложения, является цена.

Динамику предложения можно представить графически (рис. 9.2.).

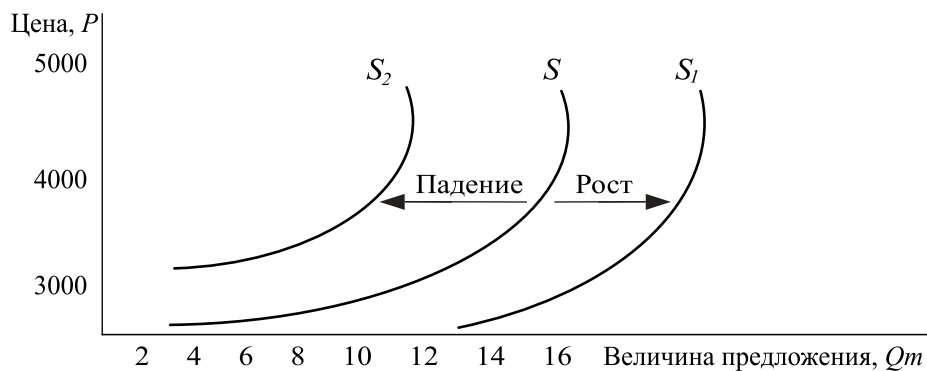


Рис. 9.2. Кривая предложения

На вертикальной оси отложим обозначения цены пшеницы, а на горизонтальной – величину ее предложения. Мы увидим, что предложение возрастает вместе с ценой.

В отличие от кривой спроса, кривая предложения идет на подъем, вправо вверх, что означает однонаправленную динамику цены и предложения.

Смещение кривой вправо от S до S_1 выражает общее увеличение предложения: товаропроизводители поставляют большее количество пшеницы по каждой из возможных цен. Смещение влево от S до S_2 указывает на сокращение предложения: на рынок поступает меньше пшеницы (см. рис. 9.2) по каждой из возможных цен.

Предложение связано с конкурентоспособностью товаров. С этой точки зрения принята такая классификация товаров: 1) товары, вызывающие быстрый рост предложения и выручки, именуемые в просторечии «звездами»; 2) товары, имеющие стабильный сбыт (товары – «дойные коровы»); 3) товары, впервые выходящие на рынок, с неясной перспективой (каждый такой товар называют «трудный ребенок»); 4) товары, уходящие с рынка и не вызывающие больше предложения («изгоняемые собаки»).

На предложении отражается состояние жизненного цикла товара. Как правило, максимальное предложение приходится на стадию «роста». Со вступлением товара в период «зрелости», насыщения рынка неизбежны возрастающие расходы на рекламу, упаковку, рискованные операции с тем, чтобы поддержать достигнутый уровень предложения. Период спада характеризуется сокращением продаж, вызывающим снижение предложения.

Графически можно представить взаимозависимость цены, спроса и предложения. Для этого на оси ординат принято откладывать цены P , на оси абсцисс – количество товара Q . График спроса будет иметь вид нисходящей кривой, а график предложения – восходящей. На нем могут быть также отмечены: 1) точка равновесия E ; 2) равновесная цена P_1 ; 3) количество товара, при котором достигается рыночное равновесие Q_1 (рис. 9.3).

В точке пересечения кривых спроса и предложения достигается рыночное равновесие, означающее совпадение спроса и предложения. Оно касается только рынка одного данного товара. Цена при таком совпадении называется равновесной ценой. При расстройстве экономики кривые спроса и предложения могут не пересекаться. Цены растут, предложение, напротив, сокращается. Точка равновесия исчезает. Это серьезный сигнал для государственной корректировки рыночных процессов.

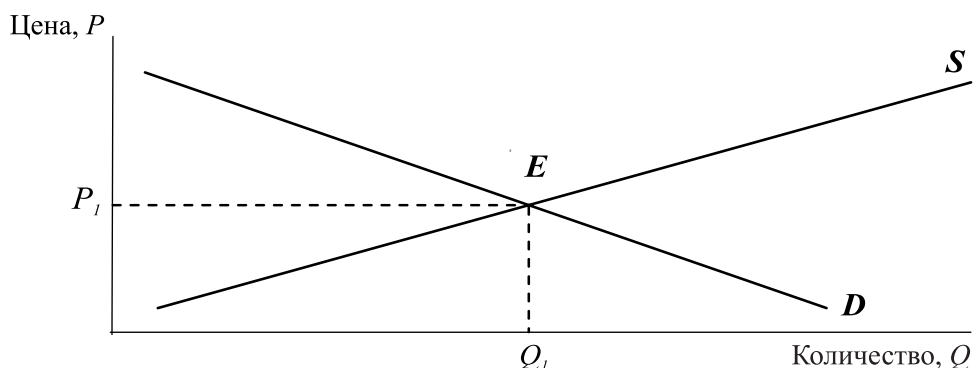


Рис. 9.3. Зависимость спроса и предложения от цены

К неценовым факторам предложения относят:

– изменение издержек производства в результате технических нововведений, изменения источников ресурсов, изменения, связанные с налоговой политикой, а также характеристики, которые влияют на формирование стоимости факторов производства;

- выход на рынок новых фирм;
- изменение цен на другие товары, приводящее к уходу фирмы из отрасли;
- природные катастрофы, политические действия и войны;
- перспективные экономические ожидания.

На кривую предложения огромную роль оказывает технический прогресс. Он позволяет снижать издержки производства и варьировать количеством товаров на рынке.

9.3. ЭЛАСТИЧНОСТЬ СПРОСА И ПРЕДЛОЖЕНИЯ

Цена, спрос и предложение изменяются неодинаково по отношению друг к другу. Английский ученый А. Маршалл в связи с этим ввел в экономическую науку понятие эластичности.

Нередко возникает надобность в выяснении конкретной величины падения или роста спроса и предложения при изменении других показателей. Это делается при помощи понятия эластичности.

Эластичность – мера реагирования одного показателя на изменение другого показателя. Она раскрывает степень чувствительности во взаимосвязях. Точнее, это число, которое показывает процентное изменение одной переменной в результате однопроцентного изменения другой переменной.

Эластичность спроса по цене показывает, насколько процентов изменяется спрос на данный товар, если цена его изменится на 1%. Степень эластичности измеряется при помощи коэффициента, исчисленного по формуле

$$\text{Эластичность} = \frac{\text{процентное изменение спроса}}{\text{процентное изменение цены}}.$$

То же самое можно формализовать в отношении

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

где Δ – изменение переменной; % – процентное изменение; Q – спрос; P – цена.

Спрос считается эластичным, если данное процентное изменение цены ведет к еще большему процентному изменению количества запрашиваемых товаров. Например, если снижение цены на 1,5% вызывает рост спроса на 3%, спрос является эластичным. Если же снижение цены на 2% дает в результате рост количества запрашиваемой продукции на 1%, спрос – неэластичен. Бывают случаи, когда изменения в цене и спросе совпадают. Например, при падении цены на 1% спрос увеличивается тоже на 1%. Такой вариант называют единичной эластичностью, потому что коэффициент эластичности равен единице.

При эластичном спросе коэффициент эластичности будет больше единицы, а при неэластичном спросе – меньше единицы.

Предположим, что за данное время спрос увеличился на 3% в связи со снижением цены на 1,5%. Тогда коэффициент эластичности будет равен $E = \frac{3\%}{1,5\%} = 2$. Спрос оказался эластичным. Если цена снизится на 2%, а спрос на 1%, то спрос будет неэластичным, поскольку $E = \frac{1\%}{2\%} = 0,5$.

Примером неэластичного спроса может служить потребление хлеба. При повышении цены на хлеб спрос на него изменится мало, по крайней мере, в меньшей степени, чем поднимется цена, напротив, спрос на видеотехнику с переменной цены может заметно перекрыть цену. Спрос будет заметно эластичным.

Эластичность спроса по доходу связана с изменением величины дохода потребителя. Для большинства товаров коэффициент эластичности по доходу имеет положительное значение. Товары, приобретение которых растет по мере увеличения доходов, называются нормальными товарами или товарами высшей категории. Отрицательное значение коэффициента эластичности распространяется в основном на товары низкого качества. Их приобретение сокращается по мере роста доходов. К этой категории обычно относят маргарин, картофель, некоторые овощи.

Существует понятие перекрестной эластичности. Оно измеряется как отношение процентного изменения величины спроса на товар к процентному изменению цены другого товара при прочих равных условиях

$$E = \frac{\text{процентное изменение количества товара } A}{\text{процентное изменение цены товара } B}.$$

Эластичность предложения определяется аналогичным образом. Так, эластичность предложения по цене рассчитывается как отношение изменения объема предложения Q в процентах к изменению цен:

$$E = \frac{\text{относительное изменение } Q}{\text{относительное изменение } P} = \frac{\% \Delta Q}{\% \Delta P}.$$

Как и спрос, предложение может быть эластичным, неэластичным, единичным.

Поскольку спрос воздействует на предложение товаров (чем выше спрос – тем выше предложение товаров, больше готовность производителей увеличивать их производство), постольку возрастает или падает спрос на ресурсы. Важную роль в механизме ресурсного спроса эластичность играет тоже важную роль. Она раскрывает взаимосвязь изменений в спросе с изменениями факторов, влияющих на спрос. В зависимости от перемен в этих факторах спрос на ресурсы может увеличиваться или сокращаться. Чем больше диапазон колебаний, тем сильнее их влияние на спрос.

Степень эластичности – есть быстрота реакции. Она зависит от того, в какой мере объем спроса возрастает при данном снижении цены или сокращается при данном повышении цены. Можно сказать, что эластичность спроса равна единице, когда небольшое снижение цены повлечет за собой пропорционально равное увеличение спроса, или, проще говоря, когда сокращение цены на 1% увеличивает продажи на 1%. Эластичность спроса лучше всего проследить на кривой спроса с помощью следующего правила. Если провести прямую от точки P на кривой, соединяющей точку T на горизонтали Ox и точку t на вертикали Oy , то мерой эластичности в точке P будет отношение PT к Pt . Данная ситуация проиллюстрирована на рис. 9.4.

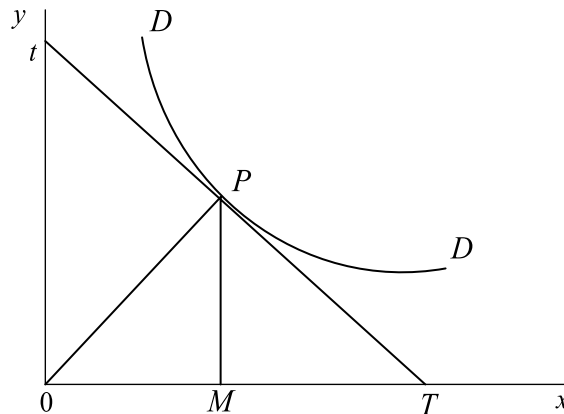


Рис. 9.4. Определение степени эластичности спроса

Когда PT вдвое больше Pt , снижение цены на 1% вызовет увеличение объема спроса на 2%; эластичность спроса будет равна 2. Если PT составит $1/3 Pt$, снижение цены на 1% вызовет увеличение спроса на $1/3$; эластичность спроса будет равна $1/3$, и т.д. Иной подход к характеристике того же результата таков: эластичность в точке P измеряется отношением PT к Pt , т.е. MT к

MO (PM – прямая, перпендикулярная MO); следовательно, эластичность равна 1, когда угол TPM равен углу OPM ; она всегда возрастает, когда угол TPM увеличивается относительно угла OPM , и наоборот.

Проиллюстрируем действие эластичности на примере зеленого горошка. В самом начале сезона на рынок будет поступать и продаваться 100 фунтов горошка по цене 1 шиллинг за фунт. Несколько позже – 500 фунтов по цене 6 пенсов, затем 1 тыс. фунтов по 4 пенса, далее 5 тыс. фунтов по 2 пенса, а еще позже 10 тыс. фунтов по 1,5 пенса. Общая картина спроса в таком случае будет иметь следующий вид (рис. 9.5).

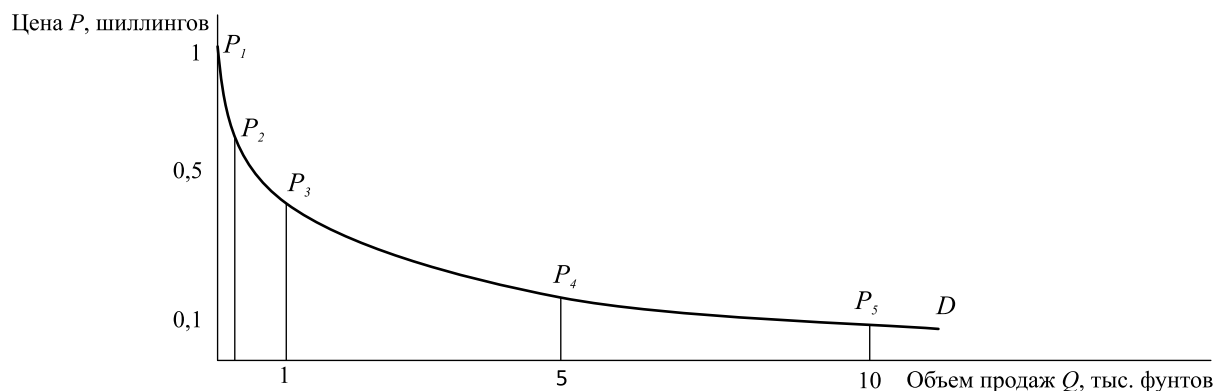


Рис. 9.5. Кривая спроса на зеленый горошек

Кривая цены состоящая из P_1, P_2, P_3, P_4, P_5 , образует общую кривую спроса. Но этот спрос представляет собой совокупный спрос богатых, среднего класса и бедных. Их раздельный спрос может быть показан с помощью таблицы 9.1.

Таблица 9.1

Спрос на зеленый горошек по раздельным его потребителям

Цена за фунт, пенсов	Количество фунтов, покупаемое			
	богатыми	средним классом	бедными	всего
12	100	0	0	100
6	300	200	0	500
4	500	400	100	1 000
2	800	2500	1700	5 000
1,5	1000	4000	5000	10 000

Приведенные шкалы выражены в виде кривых на рис. 9.5, показывающих раздельно спрос богатых среднего класса и бедных в том же масштабе, что и на рис. 9.6. Здесь перед нами образец того, как можно несколько частных кривых спроса наложить одна на другую, чтобы получить общую кривую спроса, представляющую совокупность частных спросов.

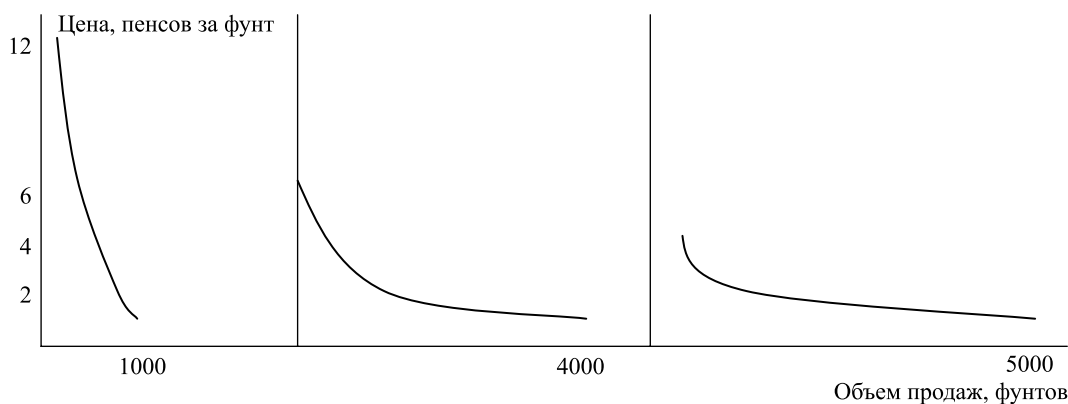


Рис. 9.6. Раздельный спрос на горошек богатых (слева), среднего класса (в середине) и бедных (справа).

Эластичность спроса на ресурс находится под воздействием ряда факторов. Эластичность будет тем больше, чем шире возможности взаимозаменяемости ресурсов. Если данный ресурс не трудно заменить другим, то спрос на него бывает относительно высоким.

Степень эластичности зависит от доли ресурса в издержках фирмы. В украинской экономике одно из ведущих мест в ресурсной системе играет электроэнергия. Периодическое повышение цен на нее ведет к сокращению ее потребления, что сдерживает развитие экономики. В свою очередь, издержки на вспомогательные материалы занимают малозаметный удельный вес в производстве. Их подорожание и удешевление вряд ли скажется на объеме их использования. Свое влияние на эластичность ресурса оказывает эластичность создаваемого с его помощью продукта. Например, спрос на продукты питания с ростом или снижением цен изменяется мало. В связи с этим и спрос на ресурсы для их производства тоже относительно устойчив и слабо эластичен.

Таким образом, получается, что способности любой экономической системы по поводу производства экономических благ ограничена различными факторами. Следовательно, изначально общество поставлено перед фактом выбора между тем, какие товары производить, из какого ресурса, в каком количестве и для удовлетворения чьих нужд. Альтернатива выбора ограничивает способности экономической системы в выпуске продуктов. Поскольку ресурсы ограничены, ограниченным будет и объем выпуска. Данная ситуация ставит перед обществом не только проблему экономического выбора, но и проблему рационального ведения хозяйства.

Понятие эластичности, особенно эластичности спроса, имеет прямое отношение к ценовой политике производителей. При установлении цены на свой товар, а также при определении ценовых надбавок или скидок, производитель должен улавливать те изменения, которые происходят на рынке и имеют какое-либо отношение к изменению эластичности спроса на его товар. Если у него не будет возможности учесть в ценах происходящие на рынке изменения, это может привести к потере им части прибыли, а то и рынка. Понимание ценовой эластичности часто является решающим для многих хозяйственных решений.

Следует обратить внимание на то, что во всех формулах коэффициента эластичности мы до сих пор измеряли «точечную» эластичность, или эластичность для данной точки. Точечная эластичность – это величина эластичности спроса (предложения) по цене или другому фактору, например, доходу, определяемая для каждого значения цены, т. е. для каждой точки кривой спроса (предложения). Точечная эластичность – это реакция спроса (предложения) на бесконечно малое изменение цены или другого фактора. Однако часто требуется знать эластичность на некотором участке кривой, соответствующем переходу от одного состояния к другому. В этом случае применяется дуговая эластичность, которая измеряет эластичность спроса (предложения) между двумя точками с использованием показателей средней цены и среднего объема

$$\frac{\Delta Q}{Q} / \frac{\Delta P}{P} = \frac{\Delta Q}{\Delta P} \frac{P}{Q} .$$

В этой формуле P и Q среднее значение цены и объема спроса (предложения).

Эластичность спроса на одно благо относительно цен на другое благо называется перекрестной эластичностью. Коэффициент перекрестной эластичности определяется по формуле:

$$E_c = \frac{Q_1^B - Q_0^B}{Q_1^B + Q_0^B} / \frac{P_1^A - P_0^A}{P_1^A + P_0^A} ,$$

где Q_1^B и Q_0^B – величина спроса на благо В до и после изменения цены блага А; P_1^A и P_0^A – цена блага А до и после изменения.

Эластичность спроса относительно дохода (E_I) показывает степень реакции объема спроса на продукт при изменении величины дохода потребителя. Определяется по формуле

$$E_I = \frac{\Delta Q_d, \%}{\Delta I, \%} ,$$

где ΔI – относительное изменение дохода потребителя.

Если показатель E_I является отрицательным, то товары являются недоброкачественными. Если $E_I > 0$, благо является нормальным. Если $0 < E_I < 1$, то спрос на благо растет медленнее дохода, что типично для благ первой необходимости. При $E_I > 1$ спрос на благо опережает рост доходов (предметы роскоши).

Для каждого блага с эластичностью спроса по доходу, меньшей единицы, должно существовать благо с $E_I > 1$ для конкретного потребителя (Закон Энгеля).

Эластичность предложения по цене показывает относительное изменение объема предложения под влиянием изменения цены на 1%

$$E_P^S = \frac{\Delta Q_S, \%}{\Delta P, \%} .$$

Для понимания эластичности предложения необходимо учесть фактор времени. В условиях кратчайшего рыночного периода предложение совершенно неэластично ($E_S = 0$). В условиях короткого периода эластичность предложения повышается, длительного – почти совершенно эластично.

Виды эластичности. Выделяют следующие виды эластичности: эластичность спроса по цене; эластичность спроса по доходу; эластичность предложения по цене; перекрестная эластичность спроса по цене; точечная эластичность спроса; дуговая эластичность спроса; эластичность соотношения цен и заработной платы; эластичность технического замещения; эластичность прямой линии.

Собственно поведение покупателей при различных видах эластичности представлено в таб. 9.2.

Таблица 9.2

Реакция покупателей при различных видах эластичности

Величина эластичности, E	Характер спроса	Поведение покупателей	
		при снижении цены	при возрастании цены
$E = \infty$	Совершенно эластичный	Повышают объем закупок на неограниченную величину	Снижают объем закупок на неограниченную величину (полностью отказываются от товара)
$1 < E < \infty$	Эластичный	Значительно повышают объем закупок (спрос растет более высоким темпом, чем снижается цена)	Значительно снижают объем закупок (спрос снижается более высокими темпами, чем растет цена)
$E = 1$	Единичная эластичность	Спрос растет в том же темпе, что и падает цена	Спрос снижается в том же темпе, что и растет цена
$0 < E < 1$	Неэластичный	Темп роста спроса меньше темпа снижения цены	Темп снижения спроса меньше темпа роста цены
$E = 0$	Совершенно неэластичный	Совершенно не изменяется объем закупок	Совершенно не изменяется объем закупок

СЕМИНАРСКОЕ ЗАНЯТИЕ

Вопросы для обсуждения

- Спрос в механизме рынка:
 - сущность и составные элементы спроса;
 - разновидности спроса;
 - закон спроса;
 - факторы, воздействующие на спрос;
 - эластичность спроса по цене, доходам, ресурсам;
 - перекрестный спрос;
 - закон убывающей предельной полезности.
- Предложение в рыночной системе:
 - содержание товарного предложения;
 - индивидуальное и рыночное предложения;
 - закон предложения;
 - факторы, воздействующие на предложение;
 - эластичность предложения.
- Взаимозависимость спроса и предложения.

Рекомендуемая литература

- Макконнелл К.Р., Брю С.Л. Экономикс. М., 1992.
 Микроэкономика: практический подход. (Managerial Economics): учеб. для вузов / под ред. А.Г. Грязновой, А.Ю. Юданова. 5-е изд., перераб. и доп. М., 2009.
 Самуэльсон П. Экономика. М., 1992. Т. 1.
 Сидоров В.А. Общая экономическая теория. М., 2010.
 Тарасевич Л.С. Микроэкономика: учеб. для вузов. 6-е изд., перераб. и доп. М., 2009.

Темы рефератов и докладов

- Практическое значение теории спроса и предложения.
- Рыночное равновесие.
- А. Маршалл как создатель теории эластичности.

Термины и понятия

Ажиотажный спрос	Рыночное предложение
Закон предложения	Рыночный спрос
Закон спроса	Функция предложения
Индивидуальное предложение	Функция спроса
Индивидуальный спрос	Эластичность предложения
Объем спроса и предложения	Эластичность спроса
Прямая и перекрестная эластичность	Эластичность спроса по цене, доходу, норме процента
Равновесие спроса и предложения	

Контрольные вопросы и задания

1. В чем сущность индивидуального и рыночного спроса, индивидуального и рыночного предложения?
2. Каково содержание законов спроса и предложения?
3. Как качество товаров влияет на спрос?
4. Какие факторы влияют на объем спроса и объем предложения?
5. Что представляет собой эластичность спроса и эластичность предложения?
6. Что показывает эластичность спроса по цене?
7. Что показывает эластичность предложения по доходу?
8. Что показывает эластичность предложения по цене?
9. В чем заключается перекрестная эластичность спроса?
10. Каково применение теории эластичности?

Задачи

1. Функция спроса на товар имеет вид $Q^D = 2220 - 3P$, предложения – $Q^S = 3P - 300$. Каковы равновесный объем и цена на рынке данного товара? Каким будет равновесный объем, если правительство введет дотацию 100 р. за одну штуку, получаемую продавцом?
2. По материалам приведенной далее таблицы, заполнив пустые строки, определите при каких значениях цены имеет место спрос эластичный, единичный и неэластичный.

Цена за ед., р.	Объем выпуска, тыс. ед.	Выручка, тыс. р.	Коэффициенты ценовой эластичности спроса
2,10	10		
1,80	20		
1,50	30		
1,20	40		
0,90	50		
0,60	60		
0,30	70		

3. Функции спроса и предложения следующие: $Q_d = 40 - 2P$; $Q_s = -26 + 4P$. Найти параметры равновесия (продуктовый рынок). Коэффициенты прямой эластичности спроса и предложения в точке равновесия. Излишки потребителя и продавца, чистый общественный выигрыш.
4. Эластичность спроса на данный товар по цене $E_p = -1,5$, а эластичность спроса по доходу $E_I = 2$. В предстоящем периоде ожидается, что доход потребителей вырастет на 12%, а цена этого товара вырастет на 7%. Как изменится объем спроса на этот товар?

10. ЦЕНА

Цена – фундаментальная экономическая категория. Она является коэффициентом обмена конкретного товара, количество денег, в обмен на которые продавец готов передать единицу своего товара. Цена является основным элементом рыночного механизма и важнейшим инструментом анализа, планирования, регулирования поведения хозяйственных субъектов в рыночной экономике. Она определяет поведение покупателей и продавцов на рынке.

Основные вопросы темы

1. Цена во взаимодействии со спросом и предложением.
2. Виды цен.
3. Методы ценообразования.

10.1. ЦЕНА ВО ВЗАИМОДЕЙСТВИИ СО СПРОСОМ И ПРЕДЛОЖЕНИЕМ

До сих пор спрос и предложение рассматривались отдельно. По сути дела изучались рынки покупателя и продавца. Между тем, реальный рынок предполагает их совмещение.

Рынок олицетворяет тройкое взаимодействие: 1) между покупателями; 2) между продавцами; 3) между покупателями и продавцами. Соотношение между спросом и предложением выражает степень сбалансированности всех взаимодействующих сторон. При этом во всех случаях опосредующим элементом служит цена.

В рыночных условиях цена как денежное выражение стоимости товара участвует в самонастройке рыночного хозяйственного механизма. С ней связано получение прибыли. От нее зависит конкурентоспособность товара.

Однако значение цен выходит за пределы рыночных отношений. В ценах перекрещиваются не только экономические, но и социальные и политические проблемы. Всякий раз они затрагивают интересы предпринимателей, государства и населения. Поэтому они всегда в центре внимания общества, являются делом большой политики.

В рыночной экономике цена выполняет ряд функций. Во-первых, выделяют учетно-измерительную функцию, в которой цена служит для исчисления количества и качества материальных благ. Например, складывая сумму цен выпущенных товаров, можно рассчитать общий объем производства. Выполняя учетную функцию, цены позволяют сопоставлять различные блага, не сравнимые по потребительским характеристикам. Только в ценностном выражении можно определить макроэкономические, отраслевые показатели и показатели конкретного предприятия.

Во-вторых, информационная функция цены позволяет судить о состоянии рынка, динамике сделок, движения товарной продукции.

В-третьих, цена выступает в стимулирующей функции. Ее повышение ведет к росту выпуска товаров, усилению деловой активности. Суть стимулирующей функции состоит в поощрительном и сдерживающем воздействии цен на разные сферы воспроизводства. Например, для стимулирования производства прогрессивной продукции государство снимает все ценовые ограничения, сдерживающие рост прибыли производителя. Вместе с тем вводятся жесткие ценовые ограничения на товары, являющиеся затратными составляющими в прогрессивных производствах для ускорения последних.

В-четвертых, цена применяется в регулирующей функции. Изменения в ценах вызывают сдвиги в выпуске товаров, их ассортименте. Одних товаров становится больше, других – меньше. В силу этого меняется структура производства, занятость работников по отраслям и сферам экономики. Эта функция цены предполагает перераспределение созданного общественного продукта между сферами экономики, хозяйственными звеньями, регионами и различными группами населения. Государство, например, поддерживает уровень цен на легковые автомобили, алкогольную и табачную продукцию на уровне, значительно превышающем уровень затрат. Доходы от этого превышения используются для поддержания относительно низких цен на товары первой необходимости.

В-пятых, цена выступает в качестве балансирующей силы спроса и предложения. Сущность функции балансирования спроса и предложения состоит в том, что балансирование может быть достигнуто при определенном уровне цен. В условиях классического (нерегулируемого) рынка цена выполняет роль стихийного регулятора общественного производства. Результат: стихийный перелив капитала из одной отрасли в другую, свертывание производства избыточной продукции и высвобождение ресурсов для производства дефицитной продукции. При этом неизбежны нерациональные затраты общественного труда. В условиях регулируемой экономики, целью которой является максимально возможная экономия общественного труда, функция балансирования реализуется с использованием не только цен, но и других рычагов – с помощью государственного финансирования, кредитования, налоговой политики и т.д.

Практически ни в одной стране развитой рыночной экономики нет полностью и всеохватывающего свободного ценообразования. Есть конкурентное ценообразование, связанное со спросом и предложением товаров и дополненное государственным воздействием на цены. Чаще всего цены

не назначаются, как принято в командной экономике, а формируются на рынке. Они носят договорной, контрактный характер.

Отправным моментом в рыночном ценообразовании служит прибыльность. Цена рассчитывается таким образом, чтобы она приносила прибыль.

Преобладает гибкое ценообразование. Широко применяются надбавки, компенсации, скидки. Так, для привлечения покупателя используются скидки за крупные, повторные, постоянные, несезонные покупки, за оплату товаров наличными деньгами. Размеры скидок обычно варьируются от 3 % до 15 % с цен товаров.

Государство участвует в рыночном ценообразовании, устанавливая на некоторые (особенно на социально значимые) товары твердые (фиксированные) или регулируемые цены. По таким ценам реализуются отдельные продукты питания, коммунальные и транспортные услуги. Государство осуществляет наблюдение и контроль за ценами.

Для измерения ценовых сдвигов пользуются индексом цен. Индекс – это цифровой показатель, выражающий изменения в ценах. Он исчисляется по формуле

$$\text{Индекс цен} = \frac{\text{Цена текущего периода}}{\text{Цена базисного периода}} 100\%.$$

Если принять, что цена товара в базисное время составила 800 р. и за год увеличилась до 1000 р., то индекс ее роста составит 25%:

$$\frac{1000}{800} 100 = 125\% .$$

Механизм рыночного равновесия цен – это процесс приближения к сбалансированности интересов. Предприятие не может развиваться, реализуя товар в убыток. Но и покупатель не будет платить по цене, не отвечающей потребительским свойствам товара и своим доходам. Поэтому в процесс ценообразования включается спрос и предложение, которые уравнивают интересы потребителя и производителя товара.

Жизнь показала, что внесение волонтаризма в рыночное ценообразование приводит к торможению роста производства. В результате образуется дефицит или перепроизводство товаров, нарушается денежное обращение.

Соотношение между спросом и предложением может привести к трем ценовым вариантам:

- 1) предложение товаров превышает спрос покупателей – рыночная цена проявляет тенденцию к понижению;
- 2) спрос превышает предложение и при неудовлетворительном спросе возникает прямой или скрытый рост рыночных цен;
- 3) равновесие спроса и предложения отражает ситуацию, при которой рыночные цены не испытывают тенденцию к изменению.

Рыночная цена постоянно колеблется вокруг нормальной цены.

Лишь в одном случае из трех представлены нормальный спрос и нормальное предложение. Благодаря этому общая рыночная конъюнктура на протяжении определенного времени пребывает в устойчивом состоянии, остается неизменной.

Равновесная рыночная цена связана с фактором времени. При мгновенном, коротком и длительном периодах времени соответственно возникают три вида равновесия: мгновенное, кратковременное и длительное. В мгновенном (очень коротком) периоде предложение почти неизменно. На равновесную цену решающее влияние оказывает спрос. В коротком периоде предложение растет, но на базе существующих производственных мощностей при изменении материальных и трудовых ресурсов (сырья, численности работающих). В длительном периоде решающее влияние на цены оказывает предложение. Предприятия максимально используют оборудование и вводят новые мощности. Вместе с тем, чем длиннее период времени, тем полнее предложение приспособляется к изменению спроса.

Для оптимального рыночного равновесия требуется налаженное регулирование спроса, предложения, цены. В советское время в стране равновесие было подорвано, из года в год возрастал дефицит товаров. Массовым явлением стал ажиотажный спрос, который был обусловлен отставанием предложения.

В настоящее время преградой на пути развития рынка явился спрос. На него наталкивается предложение. Спрос должен формировать предложение. Но он не соответствует возможностям предложения. В значительной мере это происходит от низкой заработной платы.

У предприятий нет уверенности, что они смогут полностью реализовать продукцию. Отсутствует надежный спрос.

Проблема сбалансирования спроса и предложения приобрела первоочередное значение.

Система цен – единая, упорядоченная совокупность различных видов цен, обслуживающих и регулирующих экономические взаимоотношения участников рынка.

В современном хозяйстве цены опосредуют все стадии воспроизводства, представляя таким образом единую систему цен. Соподчиненность стадий общественного воспроизводства – это основа внутренней взаимосвязи цен в пределах единой системы.

Изменение уровня, структуры одного вида цен влечет за собой изменение других видов цен. Это обусловлено взаимосвязью элементов рыночного механизма и субъектов рынка.

Каждый блок цен и каждая отдельная цена, являясь частью общей системы цен, несет строго определенную экономическую нагрузку.

Основой современной ценовой среды выступает система цен в зависимости от особенностей и масштаба обслуживания современного рынка (рис. 10.1).

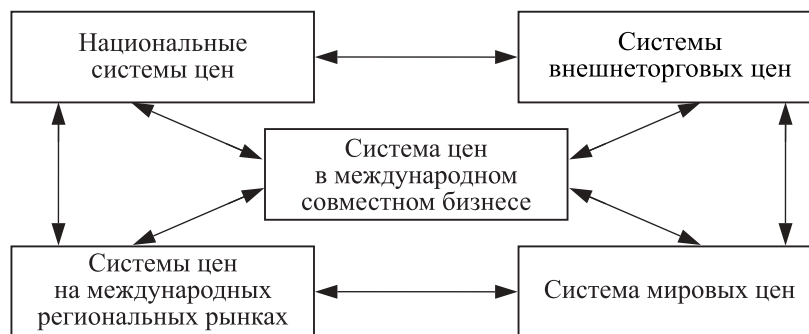


Рис. 10.1. Система цен

10.2. Виды цен

Система цен характеризует взаимосвязь и взаимоотношение различных видов цен, состоит из элементов, в качестве которых рассматриваются как конкретные цены, так и определенные их группы.

В системе цен каждая отдельная цена и каждая группа цен находится во взаимосвязи со всеми другими ценами. Стоит только внести изменения в уровень одной цены, как это повлечет за собой изменения в целом ряде цен. Это обусловлено единым процессом формирования затрат на производство, взаимосвязью и взаимозависимостью всех элементов рыночного механизма хозяйствования и всех субъектов, действующих на рынке.

В зависимости от признака, положенного в основу классификации, можно рассматривать различные виды цен.

1. Виды цен в зависимости от сфер торговли: оптовые, розничные, закупочные и тарифы.

Оптовыми называют цены, по которым продукция реализуется крупными партиями в условиях так называемой оптовой торговли. Система оптовых цен применяется в торгово-сбытовых операциях между предприятиями, а также при реализации продукции через специализированные магазины и сбытовые конторы оптовой торговли, на торговых биржах и в любых других торговых организациях, продающих товары оптом, в значительном количестве.

Обычно по оптовым ценам производители реализуют продукцию друг другу, либо торговым посредникам. Чаще всего необходимость в оптовой продаже возникает, когда производство продукции локализовано в ограниченном количестве пунктов, а сфера потребления имеет обширный радиус.

Розничными принято называть цены, по которым товары продаются в розничной торговой сети индивидуальным покупателям, при относительно небольшом объеме каждой продажи. Посредством торговли по розничным ценам чаще всего обслуживаются конечные потребители, домашние хозяйства, граждане.

Розничная цена обычно выше оптовой на величину торговой надбавки, за счет которой компенсируются издержки обращения в розничной торговле, и создается прибыль организаций и учреждений розничной торговли.

Закупочные цены – это цены государственных закупок продукции у предприятий, организаций, населения. В российской экономической практике были и в определенной степени продолжают быть распространенными государственные закупки сельскохозяйственной продукции у непосредственных производителей по закупочным ценам для продовольственного снабжения городского населения, районов Крайнего Севера, армии и создания государственных резервов. Однако в принципе термин «закупочные цены» может трактоваться гораздо более широко, применительно ко всем видам государственных закупок.

Определенной спецификой обладают цены на услуги (тарифы), представляющие виды деятельности, при которых не создается продукт в его материально-вещественной форме, но изменяется качество имеющегося продукта. Чаще всего производство услуги совпадает с началом ее потребления.

Специфичность услуг как вида деятельности накладывает отпечаток на формирование цен на услуги, именуемых тарифами или расценками. При установлении тарифов на услуги учитывается не только объем работ, но и временной фактор, существенную роль играет качество. Типичными примерами тарифов являются уровень оплаты коммунальных и бытовых услуг, плата за телефон, за пользование радио и телевидением.

2. По степени и способу регулирования цены разделяются на следующие группы: фиксированные, регулируемые, гарантированные, свободные, залоговые, рекомендуемые.

Жестко фиксированные, твердые цены назначаются органами ценообразования или другими государственными органами, их уровень фиксируется документально. Ни производители, ни продавцы товара не обладают правом изменить величину такой цены в какую-либо сторону, такое изменение преследуется по закону. В централизованно управляемой экономике назначаемые цены имеют широкое распространение, они известны под названием государственных. Государственные органы ценообразования обладают монопольным правом назначать и изменять государственные цены, повышать или снижать их. Система государственного ценообразования широко использовалась в Советском Союзе. В основе такого ценообразования обычно лежит затратный принцип, т. е. цена рассчитывается как сумма затрат на производство и обращение единицы продукции, к которым прибавляется нормативная прибыль или из которых вычитается государственная ценовая дотация.

Регулируемые цены называются так потому, что их величина регулируется государственными органами. При регулировании воздействие со стороны государства на цены носит ограниченный, косвенный характер, осуществляется посредством воздействия на изменение спроса и предложение товара. Например, при необходимости установления более высокой цены на товар в целях стимулирования развития данного вида производства государство может уменьшить налоги, уплачиваемые покупателями, потребителями этой группы товаров, что приведет к расширению спроса на товар и соответственно к повышению цен на него. Таким же образом можно способствовать снижению цен. Иногда регулирование сводится к ограничению величины цен на определенные группы товаров верхним пределом в целях расширения покупательной способности потребителей или нижним пределом в целях стимулирования развития производства.

Однако оба пути имеют существенные недостатки, что и приводит к редкому использованию этого метода. Все дело в том, что государство, например, верхний предел цены устанавливает на более низком уровне, чем равновесный уровень цены, что приводит к сокращению предложения и росту спроса на товар. Итогом такого установления цены является превышение спроса над предложением товаров, т. е. товарный дефицит, а следовательно, естественное желание покупателя купить недостающий товар даже по более высокой цене, что порождает черный рынок, где цены будут выше равновесных из-за дополнительных издержек продавцов, которые продают нелегальным путем. В этом случае страдают и покупатели, которые в условиях нерегулируемости цен покупали бы товар в конечном счете дешевле, и само государство, так как в условиях созданного дефицита оно занимается распределительными функциями, печатанием талонов, карточек, что приводит к дополнительным денежным затратам и социальным коллизиям. Определенный урон наносится и производителям – по низким ценам не выгодно продавать свою продукцию, и они начинают сокращать производство. Аналогично неблагоприятная картина складывается и при установлении нижнего предела цены.

Регулирование цен по величине проводится также путем утверждения государственными органами предельного уровня рентабельности, что более соответствует тенденциям воздействия на цены в централизованной экономике. Это означает, что отношение прибыли к издержкам или к цене не должно превосходить заданного уровня, скажем, 20%. К примеру, если издержки единицы товара составили для продавца 1000 р., он не имеет права продавать его по цене выше 1200 р. Ограничения по уровню рентабельности обычно вводятся для предприятий-монополистов. В отдельных случаях задается допустимая степень отклонения реальной цены от фиксированной, базисной.

Отметим, что жесткое воздействие государственных органов на цены посредством регулирования осуществляется не только в централизованно управляемой, но и в рыночной экономике. Чаще всего в условиях экономики рыночного типа регулируются цены на товары и услуги, имеющие жизненно важное значение для государства и общества: землю, стратегическое сырье, топливо, энергию, общественный транспорт, потребительские товары первой необходимости.

Свободные рыночные цены, как ясно из их названия, освобождены от непосредственного ценового вмешательства государственных органов, формируются под воздействием конъюнктуры рынка, законов спроса и предложения и носят название равновесных цен, т. е. таких цен, при которых объем спроса равен объему предложения товаров на рынке. Теоретически, в идеале рыночные цены должны складываться в процессе свободного торга между покупателями и продавцами. Однако реально не удастся избежать воздействия на процесс установления рыночных цен ряда факторов не только экономической, но и психологической природы, связанных с поведением, интересами покупателей

и продавцов. В этом смысле корректно определить свободные рыночные или равновесные цены как равные, с одной стороны, ценности для потребителей дополнительной единицы приобретаемого блага, а с другой – издержкам производства и продажи дополнительной единицы данного блага для продавца. Переход от фиксированных государственных цен к свободным, рыночным ценам называют либерализацией цен.

Залоговые цены выполняют функции минимальных гарантированных цен. Например, они защищают американских фермеров в условиях, когда рыночные фермерские цены падают ниже их уровня, гарантируя минимальный уровень дохода от реализации сельскохозяйственной продукции на рынке.

Рекомендуемые цены устанавливаются на важнейшие виды продукции; такая практика имеет место в некоторых западных странах. Если цена превышает рекомендуемый уровень, то может применяться прогрессивное налогообложение прибыли, полученной от реализации товаров по ценам, превышающим рекомендуемые.

3. По времени действия цены дифференцируются следующим образом: твердые, текущие, скользящие, сезонные, ступенчатые.

Твердые (или постоянные) цены не меняются в течение всего срока поставки продукции по данному соглашению или контракту, поэтому обычно в договоре делается оговорка: «Цена твердая, изменению не подлежит».

Текущие цены – это цены, по которым осуществляется поставка продукции в данный период. Они могут меняться в рамках одного контракта и отражают состояние рынка.

Скользкие цены устанавливаются на изделия, требующие длительного срока изготовления. В договоре устанавливаются исходная цена и порядок внесения поправок в случае изменения ценообразующих факторов (чаще всего издержек производства), за период, необходимый для их изготовления. Этот вид цен широко используется в международной торговле. Возможен вариант, когда установлен предел в процентах к договорной цене, в рамках которого пересмотр цены не производится; этот предел называется лимитом скольжения. Например, цена может быть пересмотрена не более чем на 10% от общей суммы затрат. Скольжение также может распространяться не на всю сумму затрат, а на определенные виды затрат, указанные в договоре.

Сезонные цены действуют в течение определенного периода времени. Например, на продовольственном рынке цена на картофель в сезон его сбора минимальна, а в зимние и весенние месяцы, когда его запасы подходят к концу, она повышается.

Ступенчатые цены представляют ряд последовательно снижающихся (повышающихся) цен на продукцию в заранее обусловленные моменты времени по предварительно определенной шкале.

4. По формам продаж цены подразделяются на: договорные, биржевые, ярмарок и выставок, аукционные, трансфертные.

Договорные (контрактные) цены устанавливаются по соглашению сторон. Величина договорных цен определена предваряющим акт купли-продажи соглашением, документально зафиксированным контрактом между продавцами и покупателями. В современной практике делового сотрудничества принято выделять в договорах специальный раздел, в котором оговаривается уровень цен. В ряде случаев в договоре фиксируется не абсолютная величина цен, а их диапазон (в пределах от и до), верхний или нижний уровень (не выше или не ниже) либо их связь с государственными, рыночными, мировыми ценами. Оговаривается также допустимость изменения закрепленных контрактом цен вследствие, скажем, инфляции, возникновения форс-мажорных обстоятельств, принятия новых законов.

Биржевые котировки – уровни цен товаров, реализуемых через биржу; биржа способствует формированию оптовых рыночных цен на массовые, качественно однородные, стандартизированные товары.

Цены ярмарок и выставок – часто льготные.

Аукционные цены отражают ход продаж на аукционе; могут быть открытые аукционные торги и тендерные.

Трансфертные цены применяются при реализации продукции между подразделениями одной фирмы или разных фирм, входящих в одну ассоциацию.

5. По степени обоснованности различают: базисные, справочные, прейскурантные, расчетные, фактические, прогнозные, плановые цены.

Базисные цены применяются в качестве исходной базы при установлении цены на аналогичные изделия; они представляют фиксированные в соглашениях или прейскурантах цены товаров с определенными качественными параметрами.

Справочные цены публикуются в каталогах, прейскурантах, экономических журналах, справочниках и в специальных экономических обзорах; они используются в качестве ориентировочной информации при установлении цен на аналогичную продукцию или при анализе уровней и соотношений цен.

Ряд цен на товары и услуги фиксируется в документальной форме в виде прейскурантов, т. е. указателей цен. Величины цен, представленных в таких документах, называют прейскурантными. В условиях государственного ценообразования прейскурант, ценник был основным, иногда первичным ценовым документом. В рыночной экономике прейскурант становится справочным документом. Поэтому *прейскурантные цены* – представляют собой вид справочной цены.

Расчетные цены применяются в договорах, контрактах на нестандартное оборудование, производимое обычно по индивидуальным заказам.

Фактическая цена сделки учитывает применение различных надбавок и скидок к базисной цене.

В ходе осуществления планово-управленческих работ используются *прогнозные и плановые цены*, смысл и назначение которых ясны из их названия. В экономике рыночного типа широко используются прогнозные цены, на основе которых составляются бизнес-проекты, бизнес-планы, индикативные государственные планы-прогнозы.

6. По условиям поставки и продажи, в том числе по способу отражения транспортных расходов, различают:

- цены нетто, или цены на месте купли-продажи;
- цены брутто, или фактурные цены, определяемые с учетом условий купли-продажи: вида и размера товарных налогов, наличия и уровня скидок, вида «франко» и условий страховки.

Цены зависят от вида «франко», определяющего, кто несет основные транспортные расходы по доставке груза: покупатель или продавец. Термин «франко» показывает, до какого пункта на пути продвижения товара от продавца к покупателю продавец возмещает транспортные расходы. Например, «франко-вагон отправления» означает, что продавец берет на себе все транспортные расходы по доставке товара к железнодорожной станции и погрузке в вагон, а покупатель оплачивает перевозку по железной дороге и дальнейшие транспортные расходы.

7. В зависимости от масштабов обслуживания рынка существуют цены мировые, цены международных региональных рынков, внутренние, внешнеторговые цены.

Мировые цены представляют либо реально действующие на всемирном рынке цены на товары данной группы, либо цены, признанные на определенный период со стороны организаций, ведающих международной торговлей, либо средние значения цен на одни и те же товары, установившихся в разных странах и регионах. Мировые цены исчисляются обычно в свободно конвертируемых валютах. По мере становления рыночных отношений в России цены на российских рынках приобрели тенденцию приближаться к мировым.

В экономическом анализе, планировании и статистике наряду с текущими, действующими, фактически используются *сопоставимые* или, как их иногда называют, *неизменные цены*. Использование таких цен объективно необходимо в связи с естественным изменением многих цен, процессами инфляции. К примеру, если известно, что семья тратила на питание 10 000 р., а затем стала тратить 15 000 р., это вовсе не свидетельствует о том, что резко улучшилось количество или качество потребляемых продуктов. Возможно, все дело в полуторакратном росте цен на продовольствие. Чтобы учесть изменение цен, надо установить: сколько денег уходило на питание семьи в условиях, если бы цены оставались неизменными? Отсюда и стремление применять при анализе сопоставимые, неизменные цены, используя индекс цен, т. е. коэффициент перерасчета, отражающий изменение цен. По мере перехода в зону скачкообразного, зачастую неуправляемого подъема цен взамен или в дополнение к индексу цен стал чаще применяться показатель уровня инфляции, характеризующий рост цен в процентах. Показатель уровня инфляции равен процентному индексу роста цен за соответствующий период, уменьшенному на 100%. Индекс цен есть показатель роста, а уровень инфляции – прироста цен.

Индекс потребительских цен рассчитывается как частное суммы произведений цен текущего года на выпуск базового года к сумме произведения уровня цен и выпуска базисного года. Вся дробь затем умножается на 100 %.

$$I_p = \frac{\sum(Q_0 P_t)}{\sum(Q_0 P_0)} 100\% .$$

В этих же целях иногда применяются реальные цены, которые представляют собой цену в денежном выражении относительно общего уровня цен.

В ходе принятия потребительских решений покупателя интересуют и относительные (сравнимые) цены, т. е. цена данного товара по сравнению с ценой некоторого другого родственного товара или того же товара в другом регионе. С этой целью устанавливается отношение цен. Чаще всего определяется отношение цен взаимозаменяемых товаров, именуемых субститутами.

В более широком плане все виды цен, определяемые посредством расчетов, называют расчетными, а цены, ожидаемые в будущем, – ожидаемыми.

10.3. ПРОБЛЕМЫ ЦЕНООБРАЗОВАНИЯ

По мере углубления международной интеграции усиливается взаимосвязь правил формирования уровней, структуры указанных видов цен.

Задачи, решаемые при реализации того или иного варианта ценового поведения, относятся к задачам ценообразования.

Основной перечень задач ценообразования, как показывает экономическая практика, является общим для любого современного государства, но варьирует в зависимости от типов и стадий развития экономики:

- покрытие затрат на производство продукции и обеспечение прибыли, достаточной для нормального функционирования организации;
- учет взаимозаменяемости продукции при формировании цены;
- решение социальных вопросов;
- реализация экологической политики;
- решение внешнеполитических вопросов.

Совокупность правил построения цены, отражающих специфику отраслей, производств, продуктов, представляет собой методику ценообразования, а методы формирования цен на товары и услуги в рамках принятой ценовой стратегии – ценовые методы.

В условиях рыночной экономики особенности ценовой методики состоят в том, что цена на абсолютное большинство товаров (услуг) есть результат складывающейся конъюнктуры рынка, а не норматив, устанавливаемый властью.

Ценовые методы, используемые в современной практике, взаимосвязаны и формируют, таким образом, систему методов ценообразования. Система этих методов схематично представлена на рис. 10.2.

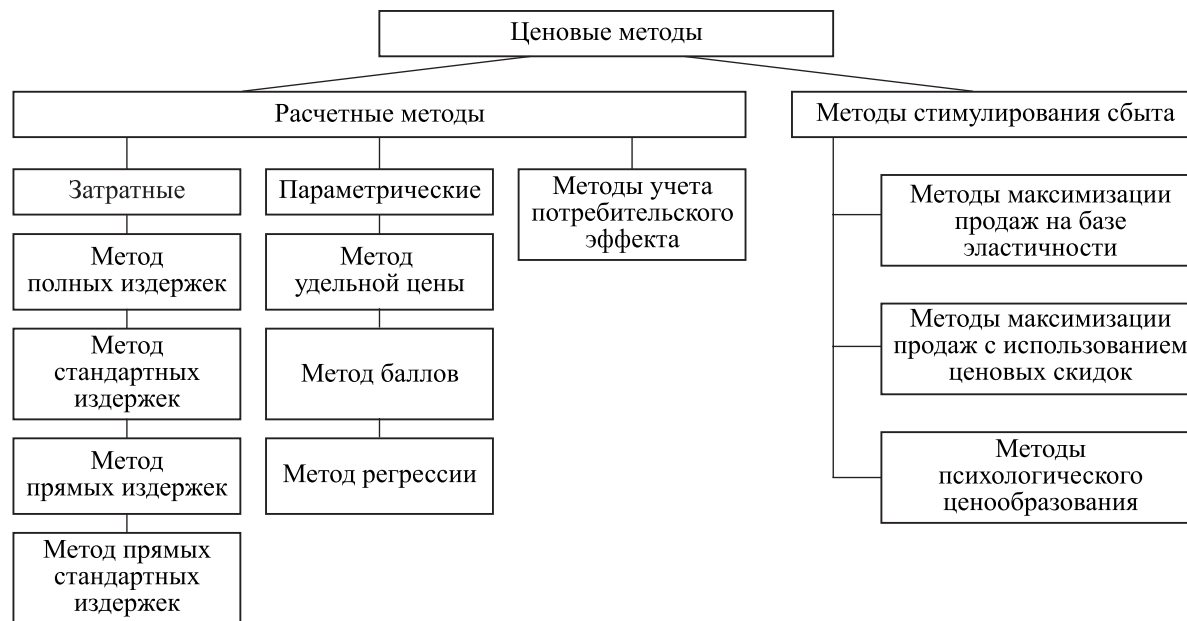


Рис. 10.2. Методы ценообразования

Базисные, преysкурантные цены обычно изменяют с учетом различий между клиентами и условий продажи. В этой связи используют следующие стратегии корректировки цен: ценовые скидки, стимулирующее ценообразование, дискриминационное ценообразование, ценообразование по психологическому принципу, ценообразование по географическому принципу.

Ценовая скидка предоставляется производителем оптовым и розничным торговцам, другим клиентам в течение определенного периода времени.

Используют следующие виды ценовых скидок:

- скидки за оплату наличными – снижение цены покупателям, оперативно оплачивающим счета;
- скидка за количество закупаемого товара – снижение цены покупателям, закупающих товар в больших количествах;
- функциональные скидки – снижение цены для организаций системы товародвижения, выполняющих определенные функции по продаже товара, его хранению и др.;
- сезонные скидки – скидки для покупателей, совершающих внесезонные покупки; уменьшение преysкурантной цены на новый товар при условии сдачи старого. Введение временной ценовой скидки может быть обусловлено необходимостью противостоять ценовой политике конкурента или появлению нового товара.

Ценовая скидка может предоставляться производителями оптовым и розничным торговцам для того, чтобы они каким-то способом уделяли особое внимание определенным товарам. Прежде всего выделяют поддержку рекламной деятельности, компенсирующую затраты торговцев на рекламу, поддержку демонстрационной деятельности, компенсирующую затраты на создание специальных демонстрационных средств.

Стимулирующее ценообразование – временное назначение цены ниже преysкурантной, иногда ниже себестоимости, с целью активизации продажи на короткое время. Осуществляется для привлечения покупателей, которые наряду с дешевыми товарами могут купить товары, имеющие обычные наценки, а также для снижения товарных запасов.

Дискриминационное ценообразование – продажа товара или услуги по двум или более разным ценам вне зависимости от издержек. Установление дискриминационных цен осуществляется в разных формах:

- в зависимости от сегмента покупателей – разные покупатели платят за один и тот же товар разные деньги;
- в зависимости от варианта товара – версии товара различаются по цене, но без учета разницы в издержках;
- с учетом местонахождения – товар продается по разной цене в разных местах, хотя издержки для этих мест одинаковы, например, цена театральные билеты различна для разных мест в зале;
- с учетом времени – цены меняются в зависимости от сезона, дня недели и даже часа суток.

Ценообразование по психологическому принципу основано на том, что при определении цены учитываются не только экономические, но и психологические факторы. Например, исследования показали, что потребители воспринимают более дорогие товары как более высококачественные, особенно когда они не в состоянии проверить качество товара. Существуют так называемые справочные цены, которые покупатель держит в уме и использует их при поиске какого-то товара (осведомленный покупатель хорошо знает, какая цена на определенный товар относится к категории высокой или низкой). Производители и продавцы могут активно воздействовать на формирование справочных цен.

Психологи неоднократно замечали, что существует некий пороговый эффект «круглых» цен. Поэтому скорее назначат цену в 1995 р., чем ровно в 2000 р.

Исходя из психологических установок, не следует бояться заявлять цены в рекламе, в витрине, в различных документах, связанных с продвижением товаров. Зрительное восприятие цены, как правило, вызывает больше доверия к продавцу, говорит об уверенности в правильности проводимой им торговой политики.

В ряде случаев в упаковку с теми же размерами, что и у конкурентов, расфасовывается меньшее количества товара (стиральные порошки, продукты питания, медикаменты и др.), назначая при этом и более низкую цену на данный товар. При этом истинный вес или объем указываются на упаковке. Данный метод установления цены или, скорее, продвижения товара ориентирован на невнимательного покупателя.

Ценообразование по географическому принципу предполагает установление различных цен для потребителей в разных частях страны. Доставка товаров в отдаленные районы предполагает более высокие транспортные издержки, чем в близлежащие к производителю районы, и соответственно более высокие цены. Однако перекладывать на покупателей отдаленных районов повышенные транспортные издержки не всегда целесообразно, так как это может привести к потере клиентуры, особенно когда ближе расположены другие производители-конкуренты. Поэтому часть издержек транспортировки товаров в отдаленные районы может компенсироваться относительным повышением цен в близко расположенных районах и пропорциональным снижением в отдаленных.

Выделяют следующие пять стратегий корректировки цен по географическому принципу: ценообразование на основе цены FOB, ценообразование на основе единой цены доставки, зональное ценообразование, ценообразование на основе базисного пункта и ценообразование с оплатой доставки товара.

Ценообразование на основе цены FOB (FOB означает – франко-борт судна, а *FOB – free on board*) включает цену самого товара, а также транспортные и другие расходы до момента его доставки на борт судна в порту отгрузки. Продавец должен за счет своих средств доставить и погрузить товар на борт судна. Дальнейшие расходы, связанные с перевозкой товара до порта назначения в стране импорта, лежат на покупателе. При продаже товаров на условиях FOB эти расходы не включаются в его цену. При доставке товаров другими видами транспорта, в частности железнодорожным, на условиях FOB вместо аббревиатуры «FOB» используется другая терминология. При использовании цены FOB затраты на транспортировку прямым путем зависят от расстояния, на которое перевозится товар.

Ценообразование с единой ценой доставки – установление для всех клиентов единой цены с включенными в нее расходами по доставке вне зависимости от месторасположения клиентов (полная противоположность ценообразованию на основе цены FOB).

Ценообразование по географическому принципу ориентировано на территориальные зоны и подразделяется на зональное ценообразование и ценообразование на основе базисного пункта.

Зональное ценообразование предполагает разделение рынка на несколько географических зон. Для потребителей каждой географической зоны устанавливается единая цена вне зависимости от их расположения в пределах данной зоны.

Ценообразование на основе базисного пункта предусматривает, что продавец выбирает какой-то город в качестве базисного пункта и определяет для всех клиентов стоимость транспортировки от этого города вне зависимости от того, из какого пункта в действительности происходит отгрузка товара. Данный подход к определению цены транспортировки приводит к повышению суммарной цены для потребителей, близко расположенных к производителю, и к снижению цены для отдаленных потребителей. Если товар произведен в Москве, а в качестве базового пункта выбран Ростов-на-Дону, то потребители в Москве все равно платят за транспортировку данного товара из Ростова-на-Дону в Москву. Иногда выбирается несколько базисных пунктов.

Продавец для активизации бизнеса частично или полностью может принимать на себя фактические расходы по доставке товаров (ценообразование с оплатой доставки товара).

Расчетные методы ценообразования – методы, базирующиеся главным образом на учете внутрипроизводственных условий фирмы.

Затратные методы – разновидность расчетных ценовых методов, в основе которых лежит учет производственных затрат в той или иной фирме.

Метод полных издержек – метод формирования цены на основе всех затрат, которые вне зависимости от происхождения списываются на единицу того или иного изделия. В наиболее общем виде схема данного метода приведена в табл. 10.1.

Таблица 10.1

Формирование цены по методу полных издержек

Элемент цены	Товар		
	1-й	2-й	3-й
Прямые издержки, всего р.	960	690	920
В том числе:			
сырье и материалы	480	330	410
оплата труда	390	290	280
прочие прямые затраты	90	70	230
Косвенные расходы, р.	380	620	700
Итого издержек, р.	1340	1310	1620
Прибыль, р.	200	120	140
Рентабельность, %	15	18	17
Цена товара, р.	1540	1430	880

Данный метод применяют фирмы, положение которых близко к монопольному и сбыт продукции практически гарантирован.

Главное достоинство метода полных издержек заключается в его простоте. Основой определения цены являются реальные издержки производителя на единицу продукции, к которым добавляется необходимая фирме прибыль. Кроме того, метод позволяет установить предел цены, ниже которого она может опускаться лишь в исключительных случаях.

Однако данный метод имеет существенные недостатки. Во-первых, он отражает традиционную ориентацию главным образом на производство и в меньшей степени на рыночный спрос. Во-вторых, использование этого метода не позволяет выявить резервы снижения затрат и в полной мере учесть все факторы, влияющие на цену.

Метод стандартных издержек свободен от многих недостатков простого отражения затрат. Этот метод позволяет формировать цены на основе расчета затрат по нормам с учетом отклонений фактических затрат от нормативных. Схему его применения иллюстрирует табл. 10.2.

Данный метод, в отличие от ранее описанного, дает возможность пофакторного анализа издержек. Отклонения от стандартов (норм) анализируются по причинам, их вызвавшим. Так, если цены на сырье и материалы, используемые при производстве товара 1, возросли на 10%, а расход относительно нормы снизился на 8,6%, то отклонение +20 р. определяется следующим образом: в результате повышения цен затраты на сырье и материалы составили

$$500 + 500 \cdot 5 : 100 = 525 \text{ 262,5 (р.)},$$

это значит, что по данному товару получен перерасход относительно стандарта

$$525 \text{ р.} - 500 \text{ р.} = 25 \text{ р.}$$

В результате экономии сырья и материалов затраты снизились

$$525 - 525 \cdot 8,6 : 100 = 480 \text{ р.}$$

Таблица 10.2

Формирование цены по методу стандартных издержек

Элемент цены	Товар 1-й		Товар 2-й		Товар 3-й	
	Стандарт	Отклонение	Стандарт	Отклонение	Стандарт	Отклонение
Прямые издержки, всего р.	1000	+40	700	+10	860	-60
В том числе:						
сырье и материалы	500	+20	300	-30	400	-10
оплата труда	400	+10	300	+10	260	-20
прочие прямые затраты	100	+10	100	+30	200	-30
Косвенные расходы, р.	400	+20	600	-20	740	+40
Итого издержек, р.	1400	+60	1300	-10	1600	-20
Прибыль, р.	140	+60	130	-10	160	-20
Цена товара, р.	1440	0	1430	0	1760	0

Таким образом, получена экономия $525 \text{ р.} - 480 \text{ р.} = 45 \text{ р.}$ Тогда отклонение $+20 \text{ р.}$ можно представить как сумму отклонений: -25 р. , полученного в результате изменения цен, и $+45 \text{ р.}$, полученного в результате изменения норм.

Возможен и более детальный анализ отклонений. Например, отклонения дифференцируются в зависимости от интенсивности, степени загрузки производственных мощностей и т. д.

Достоинство метода стандартных издержек состоит в возможности управлять издержками по отклонениям от норм, а не по их общей величине. Отклонения по каждой статье периодически соотносятся с финансовыми результатами, что позволяет контролировать не только затраты, но и прибыль. Метод обеспечивает непрерывное сопоставление затрат и финансовых результатов вне зависимости от изменений эффективности производства, отклонений в загрузке производственных мощностей.

Этот метод имеет большой потенциал с точки зрения ценообразования. Цены, определенные на базе прогрессивных или идеальных стандартов (норм), с одной стороны, ориентируют фирмы на снижение издержек, дают возможность определить, что именно необходимо для этого сделать, с другой – такие цены наиболее конкурентоспособны на рынке, поскольку отражают не только индивидуальные особенности фирмы, но и приемлемый уровень эффективности производства.

Наиболее сложный элемент системы стандартных издержек – определение стандартов затрат. Для формирования экономически обоснованных стандартов необходимо детально изучить методы производства, технические характеристики и цены аналогичной продукции конкурентов, требования, предъявляемые к данной продукции на мировом рынке, и т. п. Кроме того, стандарты должны быть привязаны к производственной программе, достижимому уровню эффективности и масштабу производства.

Метод прямых издержек основан на изучении конъюнктуры рынка и ожидаемых цен продажи. Практически все издержки, зависящие от объема выпускаемой продукции, рассматриваются как прямые. Остальные издержки относятся на финансовые результаты. Поэтому данный метод называют также методом формирования цен по сокращенным затратам. Общая схема ценового метода прямых издержек показана в табл. 10.3

Таблица 10.3

Формирование цены по методу прямых издержек

Элемент цены	Товар		
	1-й	2-й	3-й
Выручка от реализации, всего р.	1440	1430	1760
Сырье и материалы, р.	480	330	410
Оплата труда, р.	390	290	280
Прочие прямые затраты, р.	90	70	230
Итого прямых издержек, р.	960	690	920
Прибыль, р.	580	740	840
Рентабельность, %	60	107	91
Косвенные расходы, р.	380	620	700

Основное достоинство данного метода заключается в возможности выявить наиболее выгодные виды продукции. Предполагается, что косвенные расходы практически не меняются ни при замене одного изделия другим, ни при изменении в определенных пределах масштабов производства. Поэтому чем выше разница между ценой изделия и суммой сокращенных издержек, тем больше покрытие (валовая прибыль) и соответственно рентабельность.

Таким образом, косвенные расходы не распределяются на конкретные изделия. Но это не означает, что данные издержки игнорируются. В целом по фирме они должны быть покрыты за счет валовой прибыли. В нашем примере валовая прибыль по трем товарам равна $580 + 740 + 840 = 2160$ р. Косвенные затраты составляют $380 + 620 + 700 = 1700$ р., а чистая прибыль 2160 р. – 1700 р. = 460 р.

Использование ценового метода прямых издержек позволяет формировать цены с учетом оптимальной загрузки производственных мощностей и получения максимальной прибыли. Выявляются изделия, вносящие больший вклад в валовую прибыль фирмы. В условиях свободного рынка фирма может так построить программу производства, чтобы более рентабельные изделия заменили менее прибыльные и убыточные.

Ценовой метод прямых издержек можно использовать и для решения некоторых других задач, например, для выбора метода производства различных технологий, оценки необходимости и последствий дополнительных капитальных вложений, принятия решений относительно того, следует ли производить комплектующие изделия, некоторые виды оборудования самим или лучше их покупать, определения объема продаж, необходимого для получения приемлемого дохода, и критической точки производства, наилучшей ассортиментной структуры производства, влияния изменений объема производства на доход.

Разновидностью ценового метода прямых издержек является метод стандартных прямых издержек, сочетающий достоинства метода стандартных (нормативных) издержек и метода прямых издержек. Его применение показано в табл. 10.4.

Таблица 10.4

Формирование цены по методу стандартных прямых издержек

Элементы цены	Товар 1-й		Товар 2-й		Товар 3-й	
	стандарт	отклонение	стандарт	отклонение	стандарт	отклонение
Выручка от реализации, всего руб.	1540		1430		1760	
Сырье и материалы	500	+20	300	-30	400	-10
Оплата труда	400	+10	300	+10	260	-20
Прочие прямые затраты	100	+10	100	+30	200	-30
Итого прямых издержек, руб.	1000	+40	700	+10	860	-60
Прибыль, руб.	540	+40	730	+10	900	-60
Рентабельность, %						
Косвенные расходы, руб.	54		104		105	+40

Ценовой метод стандартных прямых издержек позволяет управлять сокращенными издержками по отклонениям. Так мы видим, что относительно стандарта наиболее рентабелен товар 3, а не товар 2. Но по товару 3 имеется перерасход по всем статьям издержек. Проанализировав сокращенную номенклатуру издержек, можно определить наиболее узкие места производства товара 3 и принять необходимые меры для повышения рентабельности. Фактическая рентабельность товара 1 превышает стандартную. Однако производство данного товара значительно менее прибыльно по сравнению с товарами 2 и 3, поэтому, если возможно, его следует снять с производства, заменив другим товаром.

Ценовой метод баллов заключается в использовании экспертных оценок значимости параметров товаров. При применении данного метода для определения конкретных цен действует следующий алгоритм:

- 1) отбор основных параметров;
- 2) начисление баллов по каждому параметру;
- 3) суммирование баллов по базовому и искомому товарам;
- 4) расчет цен на товары по соотношению суммарных баллов.

Например, для определенной группы станков разработаны шкалы балльных оценок основных параметров. Один из видов этих станков принят за базовый. Его цена 10 тыс. дол. Осваивается новый станок этой группы. Экспертная оценка основных параметров базового станка – 20 баллов, нового – 26 баллов, или на 30% больше. Тогда цена нового станка составит 13 тыс. дол. Применяемый метод обеспечивает рост цен пропорционально повышению качества товаров.

Ценовой метод баллов целесообразно применять при формировании цен на товары, параметры которых разнообразны и не поддаются непосредственному количественному соизмерению, например: удобство использования, дизайн, цвет, запах, вкус и т. д.

Недостаток метода – субъективизм при начислении баллов.

Метод ценовой регрессии состоит в определении эмпирических формул (регрессионных уравнений) зависимости цен от величин нескольких основных параметров качества в рамках параметрического ряда товаров. При этом цена выступает как функция от параметров:

$$P = f(x_1, s_2, x_3, \dots, x_n),$$

где $x_1, s_2, x_3, \dots, x_n$ – основные параметры качества товаров.

Этот метод позволяет моделировать изменение цен в зависимости от совокупности их параметров, строго определять аналитическую форму связи, а также использовать уравнения регрессии для определения цен товаров, входящих в данный параметрический ряд. В результате формируется взаимосвязанная система цен на товары.

Методы стимулирования сбыта продукции имеют главной целью ускорение реализации продукции и получение тем самым большего размера прибыли.

Метод максимизации продаж с учетом эластичности спроса заключается в том, что при эластичном спросе в качестве рычага стимулирования сбыта используется снижение цены, при неэластичном спросе – повышение.

Эластичный спрос характерен для конкурентного рынка и для таких категорий продукции, как продукты питания не первой необходимости, товары длительного пользования, подверженные быстрому моральному старению, рост цен на которые может вызвать значительное снижение спроса из-за наличия возможности выбора. Отечественная практика дает тому яркие примеры: по мере роста цен на дорогостоящие колбасные изделия, сыр, фрукты население резко сокращает их потребление и начинает интенсивнее покупать простые молочные продукты и хлеб, цены на которые в ряде областей регулируются государством.

Вместе с тем эластичный спрос может наблюдаться, когда при относительно незначительном снижении цены спрос возрастает в заметно большей степени. Это касается хорошо сохраняющихся продуктов питания первой необходимости (например, сахар, соль, крупы), товаров длительного пользования, не подверженных моральному старению (ювелирные изделия, недвижимость).

Неэластичный спрос наблюдается, если рост цен на данный товар не вызывает существенного сокращения объема покупок. Это все слабо или вообще незаменимые товары: соль, сахар, хлеб, спички и т. д.

В условиях современного рынка очень популярны методы стимулирования сбыта, связанные с психологией покупателя. Они наиболее широко применяются при продаже потребительской продукции и обстоятельно рассматриваются в системе маркетинга.

Примером служит *метод расчленения цен*. Его суть заключается в том, что продавец объявляет на данный товар не один, а несколько ценовых показателей.

Первоначально продавец объявляет тот ценовой показатель, который покупателю наиболее понятен и интересен. Например, при продаже мебельных гарнитуров на ценнике стоит цена за сам гарнитур. Затем, когда покупатель принимает решение заключить договор о покупке, продавец объявляет ему дополнительные показатели: расценки за транспортировку, сборку и др. Чем длиннее ряд ценовых показателей, тем труднее покупателю провести сопоставление. Если у покупателя есть возможность вести переговоры о снижении цены, продавец часто снижает один из показателей за счет повышения другого, еще не объявленного показателя. Этот метод чаще всего используют при продаже относительно сложных товаров, реализация которых обычно сопровождается дополнительными услугами.

Другой яркий пример психологического ценообразования – *метод ценовых подарков*. При этом различают подарки действительные и мнимые.

Действительные подарки являются, по сути, скидками с цены и используются в случае угрозы прекращения сбыта товара в силу его морального старения. Выбор прямой скидки с цены, или действительного подарка, диктуется особенностями психологии покупателей.

Однако чаще прибегают к мнимым подаркам. В этих случаях при продаже основного относительно более дорогого изделия продавец предлагает в качестве подарка более дешевое изделие. Стоимость последнего включается в стоимость основного изделия. Этот прием широко практикуется при продаже товаров, продолжающих пользоваться спросом, в целях оживления спроса. В качестве подарка предлагаются, например, носители информации при продаже видео- и радиотехники (CD-диски, флеш-карты и пр.).

Ценовая политика фирмы – важнейшая часть ее общей хозяйственной политики, обеспечивающая адаптацию фирмы к меняющимся экономическим условиям.

В условиях рыночной экономики коммерческие организации имеют реальную возможность проводить собственную хозяйственную политику, в том числе ценовую.

Ценовая политика фирмы как средство завоевания потребителя играет большую роль даже на высокоразвитых европейских рынках. Особенно это актуально для предпринимательской деятельности в России в условиях высокой динамичности формирующегося отечественного рынка, активного проникновения на рынок зарубежных конкурентов, расширения возможностей выхода российских предприятий на внешний рынок, сохранения низкого платежеспособного спроса населения страны.

СЕМИНАРСКОЕ ЗАНЯТИЕ

Вопросы для обсуждения

1. Роль цены в рыночных процессах:
 - различия в подходах к объяснению сущности цены;
 - экономические функции цены;
 - социальная и политическая значимость цены.
2. Система цен:
 - элементы ценовой системы;
 - структура и виды цен;
 - ценовые тарифы и таксы.
3. Механизм ценообразования в рыночной экономике:
 - ценообразующие факторы;
 - особенности рыночного ценообразования;
 - государственное регулирование цен.

Рекомендуемая литература

- Гражданский кодекс Российской Федерации. М., 2013. Ч. 1, ст. 42.
О либерализации цен: Указ Президента Российской Федерации от 3 декабря 1991 г // СПС «Консультант Плюс».
- Макконнелл К.Р., Брю С.Л.* Экономикс. М., 1992
Микроэкономика: практический подход (Managerial Economics): учеб. для вузов / под ред. А.Г. Грязновой, А.Ю. Юданова. 5-е изд., перераб. и доп. М., 2009.
Самуэльсон П. Экономика. М., 1992. Т. 1.
Сидоров В.А. Общая экономическая теория. М., 2010.
Тарасевич Л.С. Микроэкономика: учеб. для вузов. 6-е изд., перераб. и доп. М., 2009.

Темы рефератов и докладов

1. Цена равновесия.
2. Цена как средство конкурентной борьбы.
3. Монопольная цена и ее варианты.
4. Ценовая дискриминация.
5. Реформа цен в современной России.

Термины и понятия

Альтернативная цена	Престижная цена
Виды цен	Равновесная цена
Государственная цена	Регулируемая цена
Договорная цена	Розничная цена
Контрактная цена	Сопоставимая цена
Механизм ценообразования	Ступенчатая цена
Монопольная цена	Структура цен
Оптовая цена	Твердая цена
Отпускная цена	Текущая цена
Прейскурантная цена	Трансфертная цена
Пороговая цена	Фиксированная цена

Контрольные вопросы и задания

1. Что такое цена?
2. Какова роль цены в экономической жизни общества?
3. Что включается в систему цен?
4. На какие виды подразделяются цены?
5. В чем сходство и различие оптовых и розничных цен?
6. Какие элементы входят в структуру розничной цены?
7. Что понимается под ценообразованием?
8. Чем отличается рыночное ценообразование от государственного?
9. Каковы основные ценообразующие факторы?

10. Каким целям служит индекс цен?
 11. Как осуществляется контроль над ценами?
 12. Что понимается под ценовой политикой хозяйствующего субъекта (предприятия, фирмы, домохозяйства). Каково ее место в отраслевой конкурентной политики.

З а д а ч и

1. Рассчитайте показатели (заполните таблицу) на основании имеющихся данных.

№ п/п	Себестоимость единицы продукции, р.	Рентабельность, %	Удельная прибыль, р.	Оптовая цена предприятия, р.
1			50	250
2	400		80	
3		40	100	
4	400			520

2. Предприятие производит два вида продукции. Затраты на их изготовление (руб./ед. продукции) приведены в таблице:

Вид затрат	Продукт А	Продукт Б
1. Сырье и основные материалы	300	500
2. Покупные комплектующие изделия	700	250
3. Топливо и энергия на технологические цели	90	100
4. Основная заработная плата производственных рабочих	850	600

Объем производства продукции «А» 8 000 изделий в год, продукции «Б» – 4 800 изделий в год. Определите оптовую цену выпускаемой продукции, если рентабельность продукции «А» – 35%, продукции «Б» – 19%. Косвенные расходы распределите по видам продукции пропорционально заработной плате производственных рабочих.

3. Определите оптовую (отпускную) цену на товар, если себестоимость его выпуска – 600 р. за единицу, приемлемая для производителя рентабельность – 20% к затратам.

11. ПОТРЕБИТЕЛЬСКИЙ ВЫБОР

Рынок – это экономическая система, ориентированная на потребителя. Этим объясняется постоянный интерес экономической науки к тому, как ведет себя обычный потребитель, какими мотивами он руководствуется, делая выбор в море товаров, существуют ли закономерности, управляющие его поведением на рынке. На все эти вопросы дает ответ теория потребительского поведения.

Основные вопросы темы

1. Поведение потребителя.
2. Предельная полезность.
3. Индивидуальные предпочтения.

11.1. ПОВЕДЕНИЕ ПОТРЕБИТЕЛЯ

Поведение потребителей – понятие широкое. Оно включает в себя не только процесс покупки товара, но также поведение потребителей до нее и после ее осуществления. Поведение потребителей до покупки связано с причинами, которые могут повлиять на решение купить данный товар или отказаться от его приобретения. На результат выбора могут воздействовать различные причины, в том числе такие, как отношения в семье или мнение коллектива, являющееся важным для индивида. При покупке рассматривается реакция потребителя, изучается, каким образом потребитель будет делать покупку. Анализируется поведение потребителей и после совершения покупки: степень удовлетворенности потребителя покупкой, вероятность повторной покупки и другие процессы. В поведение потребителей входят также действия по избавлению от товара.

Содержательной стороной потребительского поведения являются процесс принятия решения о покупке и то, какие условия и факторы влияют на это решение. Если изучить все эти факторы и условия, то можно научиться управлять поведением потребителя.

Условия и факторы, влияющие на принятие решения о покупке, можно разделить на внешние и внутренние. В качестве внутренних факторов выступают особенности восприятия, характеристики индивида как потребителя, способность к обучению, запоминанию, потребности, побуждающие действия и установки клиента, а также его эмоциональное состояние. Внешние факторы также многочисленны и отличны друг от друга. Это могут быть оказание воздействия на потребителя со стороны, состояние политической и экономической обстановки в стране, демографическая политика государства. Имидж, стиль жизни и статус нередко оказывают наибольшее влияние.

Задачей исследования поведения потребителей является выяснение факторов, влияющих на процесс принятия решения в наибольшей степени.

Поведение покупателя наблюдается и изучается для понимания того, как покупатель принимает решение о покупке. Изучение внутренних закономерностей позволяет организациям, производящим и предлагающим товар на рынке, всегда координировать свою стратегию в соответствии с изменениями, которые происходят в мотивации потребителя к покупке товара.

Потребители могут быть двух видов: 1) потребители товаров личного пользования; 2) потребители промышленных товаров. Если в первом случае конечным потребителем выступает отдельная личность, то во втором заказчиком и потребителем является промышленная фирма. Товаром в данном случае выступают материалы, различное сырье или оборудование, т. е. все, что нужно компании, чтобы производить продукцию и в дальнейшем ее либо самостоятельно реализовывать, либо использовать для потребностей организации. Решение о покупке товаров промышленного назначения принимает уже не один человек, а группа специалистов, поэтому изучение потребительского поведения промышленных фирм немного труднее, нежели изучение поведения индивида.

Основные ступени принятия решения потребителем следующие:

- осознание потребности;
- поиск информации – в рекламных источниках (буклетах, каталогах, статьях в журнале, телерекламе и т. д.), в местах его распространения (магазинах, ларьках, супермаркетах);
- предпокупочная оценка возможного варианта поведения по конкретным признакам;
- покупка – покупатель становится обладателем конкретного товара;
- потребление – использование товара (продукт может потребляться сразу же или его потребление может откладываться на некоторый срок).

Существует множество причин, которые косвенно или прямо могут повлиять на решение купить какой-либо товар. Принято выделять следующие группы факторов:

1) личностные факторы: жизненный цикл семьи, стиль жизни потребителя, тип его личности, самопредставление (каким человек видит себя сам, какое место определяет себе в этом мире, насколько уважает себя и пр.), общественный класс потребителя;

2) социальные факторы: референтные группы, в какой-либо степени воздействующие на человека, например, первичные группы, с которыми человек контактирует постоянно (семья), или вторичные, с которыми человек общается реже. Выделяют следующие виды влияния: нормативное, ценностноориентированное, информационное – получение человеком каких-либо данных, социальная роль, статус;

3) психологические факторы: восприятие, посредством которого отражаются вещи окружающей среды, усвоение (человек овладевает различными навыками в отношении определенного товара); отношение – эмоции, которые появляются у человека на основе его прошлого опыта, знаний по отношению к определенным продуктам, товарам, услугам.

Процессы принятия решения о покупках можно разделить на три большие группы: первичные покупки, повторные и импульсивные.

Первичная покупка. Когда у индивида появляется неудовлетворенная потребность в определенном товаре, он начинает активный поиск информации о нем. Это будет и внешний поиск – изучение рекламных предложений разнообразных фирм, обращение за советом к друзьям, родственникам, знакомым, и внутренний поиск – обращение к прошлому опыту, анализ всплывших в памяти ассоциаций, связанных с похожим или данным продуктом, или даже обращение к своей интуиции.

Повторные покупки, как правило, не отличаются высокой лояльностью потребителя. Если потребитель во второй раз пришел за товаром, это вовсе не означает, что он купит тот же товар, что и в первый раз. Если удовлетворенность первым товаром была высокой, то вероятно, что он совершит повторную покупку этого же товара. Однако если данного товара не окажется на полке, он может переключиться на другой товар.

Импульсивные покупки отличаются от первых двух типов тем, что они не являются для потребителя запланированными.

На рис. 11.1 представлена модель покупательского поведения.



Рис. 11.1. Модель покупательского поведения

На первый взгляд, поведение потребителя не может иметь серьезного значения для экономики, где действуют громадные предприятия, транснациональные компании, грандиозные энергетические системы и т. п. Даже на рынке собственно потребительских товаров «голос» отдельного потребителя почти не слышен. Однако силу потребителя и его влияние на производителей не следует недооценивать: во-первых, общество состоит из потребителей, а во-вторых, каждый из них принимает абсолютно самостоятельное решение относительно объема и направления предстоящих покупок. Эти обстоятельства заставляют учитывать коллективное мнение потребителей, когда фирмы решают проблемы: что производить, как производить и для кого производить. Если большое число потребителей согласно отдать за данный товар деньги, покрывающие издержки производителя, то производитель поучает желанную прибыль. Если нет – фирма может потерять часть потенциальной прибыли или разориться. Этот простой механизм взаимоотношений между производителем и потребителем действует в рыночной экономике по принципу обратной связи: согласовывается объем и структура производства с объемом и структурой потребления.

Этот механизм действует не только на рынке потребительских товаров, но и на рынке товаров производственного назначения. Ведь выплавка стали, например, или производство станков нужны не сами по себе – они представляют промежуточные продукты, применяемые в производстве все тех же товаров, непосредственно удовлетворяющих потребности людей. Следовательно, объем производства стали и станков прямо зависит от спроса людей на конечные потребительские товары. Получается, что вся технологическая цепочка выстраивается таким образом, чтобы производить в итоге товары, удовлетворяющие запросы потребителей, а значит, имеющие шанс быть ему проданными. Конечно, в реальности были, есть и будут разнообразные отступления от этого правила. Иногда потребителю с помощью рекламы навязывают вовсе не нужный ему товар или товар с мнимыми достоинствами, т.е. такими, которые на самом деле отсутствуют. Но эти исключения только подтверждают общее правило – большинство фирм стремится наилучшим образом удовлетворять разнообразные потребности людей. Ибо, во-первых, быть честным по отношению к потребителю выгодно, это укрепляет авторитет фирмы и расширяет ее влияние на рынке. А во-вторых, не следует забывать, что давно выработаны эффективные общественные и государственные механизмы защиты прав потребителей.

Таким образом, в экономике явно обозначается приоритет потребителя. Об этом экономисты говорят как о суверенитете потребителя.

Свое суверенное право потребитель может осуществлять только в условиях свободы потребительского выбора. Иначе говоря, никто не должен решать за него, какие товары ему приобретать, а какие – нет.

Ограничение свободы потребительского выбора, даже если оно предпринимается с самыми благими намерениями, будет в той или иной степени разрушать обратную связь между производством и потреблением. Потребитель, лишенный этой свободы, не сможет подавать своим поведением сигналы производителю, что и в каких количествах следует производить. Потеряв этот ориентир, производитель непременно станет выпускать одних товаров больше, а других меньше, чем необходимо. Следствием этого станет рассогласование производства и потребления.

Конечно, в действительности разного рода ограничения свободы потребительского выбора существуют. Они могут быть вызваны чрезвычайными обстоятельствами и выражаются чаще всего в установлении норм потребления некоторых товаров по карточкам. В большинстве случаев такие ограничения носят вынужденный и временный характер.

Прямые запреты на производство и продажу отдельных товаров оправданы и необходимы только тогда, когда потребительские свойства товара сопровождаются вредными для здоровья эффектами, о которых потребитель даже не подозревает.

Поэтому важно помнить, что покушение на свободу потребительского выбора может привести к всевластию административных органов, которые будут решать за людей: что, как и сколько им потреблять.

В своих рассуждениях экономисты исходят из предположения, что потребители ведут себя на рынке рационально, т. е. стремятся достичь максимального результата при ограниченных возможностях.

Формулируя принципы рационального поведения потребителя, экономисты вовсе не определяют цели рационального потребительского поведения, они исследуют поведение людей, реализующих свои индивидуальные интересы в мире ограниченных возможностей.

Очевидно, что главным ограничением для любого потребителя служит размер его дохода. Поскольку потребности многообразны и безграничны, а доход ограничен, покупатель вынужден постоянно совершать выбор из огромного количества товаров, предлагаемых ему на рынке. Естественно предположить, что, совершая этот выбор, потребитель стремится приобрести наилучший набор товаров из тех, которые доступны при данном ограниченном доходе.

Экономическая теория утверждает, что не существует объективного критерия для того, чтобы определить, какой же набор товаров – наилучший для данного потребителя. И только потому, что потребитель выбирает наилучший набор товаров со своей индивидуальной, субъективной точки зрения.

Представление о рациональности потребителя упрощает механизм его экономического поведения, поскольку каждый из нас выбирает наилучший со своей точки зрения вариант потребительского поведения. Это значит, что каждый потребитель имеет своего рода индивидуальную шкалу предпочтений и, реализуя ее при ограниченном доходе, стремится достичь максимально возможной степени удовлетворения.

Если рассматривать удовлетворение через призму терминологического аппарата микроэкономики, то обнаружится, что речь идет о максимизации полезности при ограниченном доходе потребителя.

Категория «полезность» играет в экономической теории настолько важную роль, что на ее характеристике следует остановиться подробнее.

11.2. ПРЕДЕЛЬНАЯ ПОЛЕЗНОСТЬ

Размеры, структура и динамика спроса потребителя в условиях ограниченного бюджета в микроэкономике исследуются теорией потребительского поведения. Ее исходными принципами является признание экономического суверенитета потребителя (возможности влиять на предложение товаров через спрос) и рациональности поведения потребителя, если он получает максимум полезности при ограниченном доходе.

Теория полезности представляет одно из течений экономической мысли, которое зародилось в XVIII в. В ней разделяют два направления.

1. Кардиналистскую (количественную) теорию предельной полезности предложили независимо друг от друга У. Джевонс (1835–1882), К. Менгер (1840–1921), Л. Вальрас (1834–1910), Е. Е. Слуцкий (1880–1948), А. Маршалл (1842–1924).

2. Ординалистскую (порядковую) теорию полезности разработали Ф. Эджуорт (1845–1926), В. Парето (1848–1923), И. Фишер (1867–1947).

Полезность – степень удовлетворения от потребления товара. Полезность товара – понятие сугубо индивидуальное, которое зависит от многих факторов.

Если вкусы потребителя постоянны, а функция потребления непрерывна, то любому бесконечно малому увеличению количества товара Q соответствует прирост общей полезности TU . Однако она

возрастает все более медленными темпами из-за того, что предельная полезность данного товара MU (или добавочная полезность, приносимая последней единицей) имеет тенденцию к сокращению:

Количество, Q	1	2	3	4	5
Общая полезность, TU	4	7	9	10	10
Предельная полезность, MU	4	3	2	1	0

Убывающая MU помогает объяснить закон спроса. Кривая спроса совпадает с кривой предельной полезности, так как с увеличением количества товара цены на каждую единицу падают. Это происходит из-за снижения полезности от потребления каждой дополнительной единицы товара.

Кардиналистский и ординалистский подходы касаются оценки полезности. Первый подход связан с попыткой вычислить значение полезности на основе использования условной единицы – ютили. При ординалистском подходе считается, что полезность невозможно измерить количественно, но на основе предпочтений можно выявить порядковую полезность, т. е. описать поведение потребителя путем ранжирования.

Полезность – категория достаточно абстрактная, поскольку каждый потребитель определяет ее для себя самостоятельно. В связи с этим полезность одного и того же блага для каждого потребителя может быть совершенно различной. Для измерения субъективной полезности блага обычно используются кривые безразличия. Кривая безразличия показывает различные комбинации двух экономических благ, имеющих одинаковую полезность для потребителя (U).

Кривые безразличия имеют несколько свойств, отражающих характерные особенности моделей потребительских предпочтений. Во-первых, они имеют отрицательный наклон, что выражает обратную зависимость между количеством двух благ. Во-вторых, абсолютная величина наклона кривой безразличия в любой ее точке показывает отношение предельной полезности блага, отсчитываемого по горизонтальной оси, к предельной полезности блага, отсчитываемого по вертикальной оси. В-третьих, кривые безразличия никогда не пересекаются, ибо потребительские предпочтения обладают свойством безразличия относительно различных наборов благ. В-четвертых, кривые безразличия вогнуты. Их наклон уменьшается по мере движения вниз и вправо.

Кривая безразличия представляет все множество комбинаций продуктов X и Y . Чем правее и выше расположена кривая безразличия, тем большее удовлетворение приносят представленные ею комбинации двух благ (рис. 11.2).

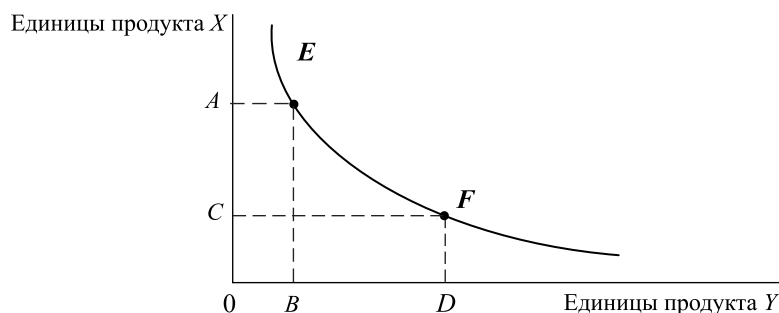


Рис. 11.2. Кривая безразличия

Например, набор благ X и Y в точке A уступает их же набору в точке B , тот, в свою очередь, набору в точке C .

Множество кривых безразличия одного потребителя образует **карту безразличия**. При этом чем правее и выше расположена кривая безразличия, тем большее удовлетворение приносят представленные ею комбинации двух благ. Карта безразличия представлена на рис. 11.3.

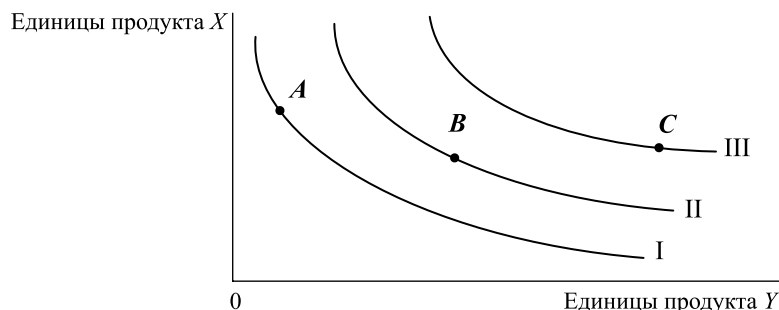


Рис. 11.3. Карта безразличия

Информацию о наиболее выгодном наборе продуктов для потребителя дает линия бюджетного ограничения, уравнение которой можно записать следующим образом:

$$I = P_1 \cdot Q_1 + P_2 \cdot Q_2,$$

где I – доход потребителя; P_1 – цена товара А; P_2 – цена товара В; Q_1 – количество товара А; Q_2 – количество товара Б.

Бюджетная линия показывает все возможные комбинации данной пары продуктов (в нашем случае хлеба и апельсинов), которые могут быть приобретены покупателем при сложившемся уровне цен и величине его дохода (рис. 11.4).

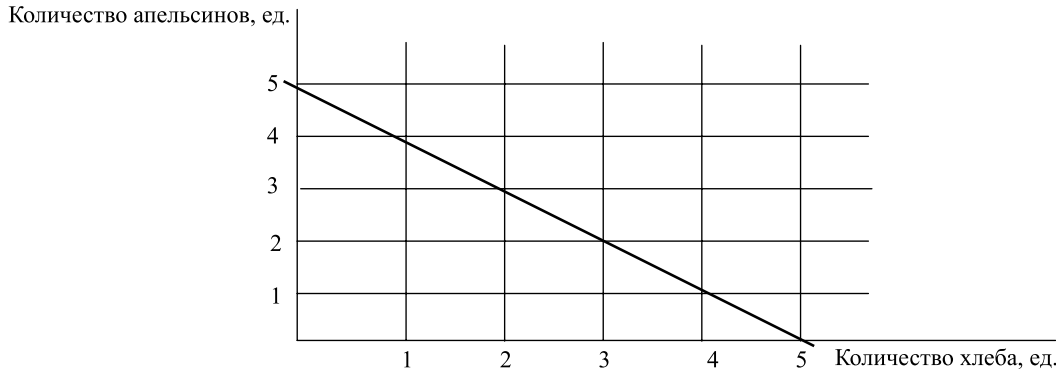


Рис. 11.4. Бюджетная линия потребителя

Бюджетная линия потребителя, показанная на рис. 11.3, дает представление о возможных наборах товаров с крайними точками: 0 хлеба – 5 апельсинов и 5 хлеба – 0 апельсинов. В промежутках между ними возможны любые комбинации товаров. Наклон бюджетной линии задается отношением цены хлеба к цене апельсинов 10 : 5. Любое перемещение вниз вдоль бюджетной линии покажет нам, что надо отказаться от двух апельсинов, чтобы приобрести одну булку хлеба.

Бюджетная линия может перемещаться относительно осей ординат. На ее положение влияют величина цен и размер дохода потребителя. Снижение цен обоих продуктов перемещает бюджетную линию вправо, поскольку на те же деньги можно приобрести большее количество продукта, и наоборот. Увеличение денежного дохода также приводит к смещению бюджетной линии вправо, уменьшение – перемещает ее влево.

Бюджетная линия и карта безразличия дают представление о равновесном положении потребителя. Если совместить рис. 11.3 и 11.4, то равновесное положение потребителя обнаружится в точке касания кривой безразличия II бюджетной линии (точка **B** на рис. 11.5).

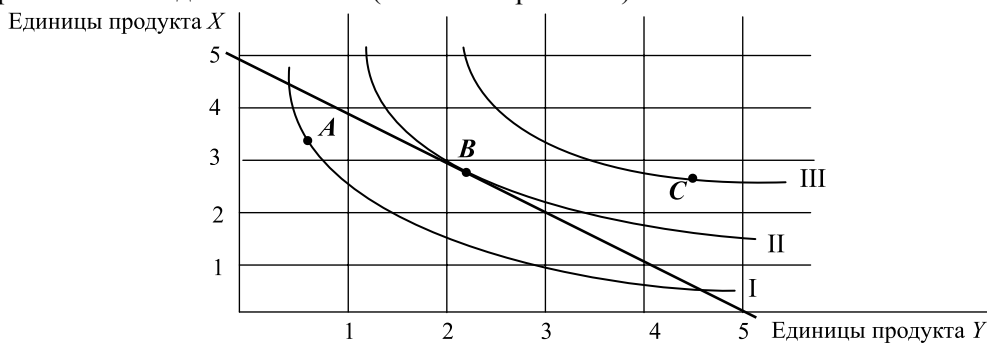


Рис. 11.5. Равновесное положение потребителя

Данная ситуация будет означать, что именно в этой точке комбинации товаров X и Y принесут ему наибольшее удовлетворение, наибольшую полезность. Правомерен вопрос: почему именно в этой точке? Ведь есть еще точки A и C . Относительно точки A поясним, что здесь равновесной ситуации быть не может просто потому, что кривая I расположена на более низкой кривой безразличия. Перемещаясь вправо от точки A и вниз по бюджетной линии, потребитель может путем перераспределения денежных средств позволить себе более весомую потребительскую корзину, увеличив совокупную полезность приобретаемых благ. Что касается точки C , то здесь совокупная полезность благ действительно выше относительно точки B . В то же время она лежит за пределами бюджетной линии, следовательно, потребитель не может себе позволить такой набор благ, просто он ему недоступен.

Предельная полезность определяет цену блага. Дело в том, что потребитель готов заплатить за благо ровно столько, сколько стоит последняя его единица. Вот и получается, что при наличии большого числа благ их цена будет низкой и, наоборот, если блага имеются в ограниченном количестве – высокой (рис. 11.6). Именно функция полезности лежит в основе этого механизма.

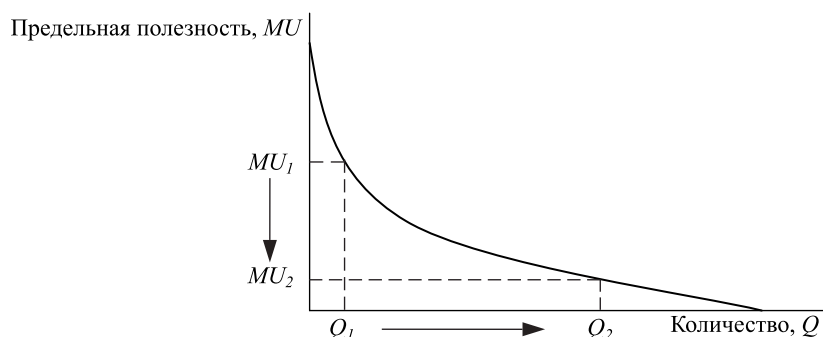


Рис. 11.6. Зависимость предельной полезности блага от его величины

Факт изменения предельной полезности блага в зависимости от уровня насыщения им лежит в основе потребительского поведения. В частности, им объясняют распределение денежного дохода каждого отдельного потребителя.

Предположим, что некий потребитель пытается решить, в какой комбинации ему следует приобрести хлеб и апельсины на свой ежедневный доход в 50 р. Учитывая, что цена на хлеб равна 10 р., а апельсины – 5 р., его вероятное возможное распределение дохода составит следующие комбинации (табл. 11.1).

Таблица 11.1

Возможные комбинации продуктов и их предельная полезность для отдельного потребителя с доходом 50 р.

Количество товара	Хлеб: цена 10 р.		Апельсины: цена 5 р.	
	Предельная полезность, U		Предельная полезность, U	
	Единицы	В расчете на 1 р.	Единицы	В расчете на 1 р.
1	10	1	25	5
2	8	0,8	20	4
3	6	0,6	15	3
4	4	0,4	10	2
5	2	0,2	5	1

Теперь, рассматривая полезность того или иного товара, потребитель будет формировать свой выбор на базе собственных предпочтений, ориентируясь на свой доход. Возможности, открывающиеся перед ним, ограничены величиной его дохода. Поэтому потребитель попытается извлечь максимум выгоды от приобретения товаров на строго фиксированную сумму в 50 р.

Каким образом она распределится, можно увидеть из табл. 11.2.

Таблица 11.2

Последовательность покупок в процессе достижения потребительского равновесия

Выбор покупателя	Предельная полезность в расчете на 1 р.	Решение покупателя	Остаток дохода, р.
Первая единица: а) хлеба; б) апельсинов	1 5	Первая единица апельсинов за 5 р.	50 р. – 5 р. = 45 р.
а) первая единица хлеба; б) вторая – апельсинов	1 4	Первая единица хлеба за 10 р. и вторая ед. апельсинов за 5 р.	45 р. – 10 р. – 5 р. = 30 р.
а) вторая единица хлеба; б) третья – апельсинов	0,8 3	Третья ед. апельсинов за 5 р.	30 р. – 5 р. = 25 р.
а) вторая единица хлеба; б) четвертая – апельсинов	0,8 2	Вторая ед. хлеба за 10 р. и четвертая апельсинов за 5 р.	25 р. – 10 р. – 5 р. = 10 р.
а) третья единица хлеба; б) пятая – апельсинов	0,6 1	Третья ед. хлеба за 10 р.	10 р. – 10 р. = 0 р.

Последовательно выбирая между хлебом и апельсинами, покупатель в конце концов приходит к такой комбинации указанных товаров, которая максимизирует для него их полезность. В нашем случае она выражается тремя единицами хлеба и четырьмя – апельсинами. Суммируя показатели предельной полезности, мы получаем на указанный доход в 50 р. общую полезность: $5 + 1 + 4 + 3 + 0,8 + 2 + 0,6 = 16,4$ ед. Хлеб приносит покупателю полезность размером 2,4 ед., апельсины – 14 ед.

Рассматривая полезность блага, мы произвольно стараемся с максимальной степенью эффективности распорядиться имеющимся доходом. Это явление получило название правила максимизации полезности. В математической форме оно выглядит так:

$$\frac{MU \text{ хлеба}}{\text{Цена хлеба}} = \frac{MU \text{ апельсинов}}{\text{Цена апельсинов}}.$$

Если условия правила максимизации полезности не выполняются, то доход потребителя будет использован неэффективно. Теперь посмотрим, рационально ли распорядился своими деньгами наш потребитель, применив правило максимизации полезности:

$$\frac{2,4}{10} \neq \frac{14}{5}.$$

Таким образом, наш покупатель распорядился имеющимися деньгами недостаточно эффективно. Наилучший для него результат заключается в приобретении 1 ед. хлеба и 5 ед. апельсинов. В этом случае $\frac{MU}{P} = 1$ и для хлеба, и для апельсинов.

Влияние на потребительский выбор цен и дохода описывается с помощью эффектов дохода и замещения.

Эффект дохода – увеличение потребления нормального блага в результате падения его цены за счет увеличения реального дохода, вызванного снижением цены, и наоборот, сокращение потребления нормального блага в результате роста его цены за счет сокращения реального дохода, вызванного ростом цен.

Эффект замещения – реакция потребителя на повышение цены нормального блага, входящего в потребительскую корзину, приводящая к сокращению покупки подорожавшего блага и к увеличению покупки благ, которые могут заменить подорожавшие.

Эффект дохода – доля изменения величины предъявленного спроса на подешевевший товар, обусловленная соответствующим увеличением реального дохода, вызванным понижением цены. Эффект дохода возникает по той причине, что изменение цены конкретного блага увеличивает реальный доход или покупательную способность потребителя (рис. 11.7).

Из рис. 11.7 видно, что рост дохода сдвигает бюджетную линию вправо, увеличивая полезность любого набора благ на новом уровне. Новая бюджетная линия всегда параллельна старой.

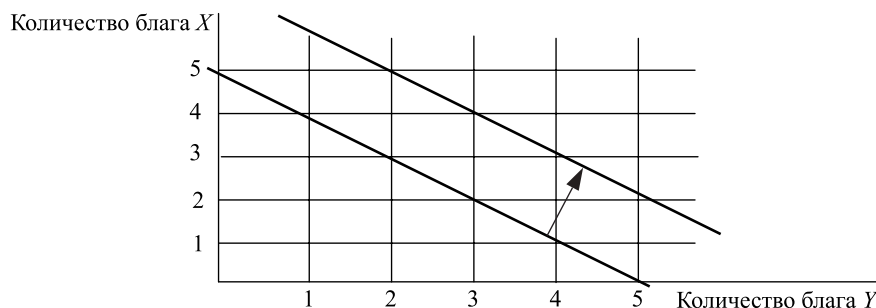


Рис. 11.7. Эффект дохода

Эффект замещения означает изменение структуры потребительского спроса в результате изменения цены потребительского товара. При этом реальный доход потребителя остается постоянным. Суть эффекта замещения состоит в том, что снижение цены блага делает его относительно более привлекательным и, следовательно, ведет к росту склонности потребителя замещать этим подешевевшим благом все иные продукты. Например, цена яблок опустилась ниже цены груш, слив, абрикос и других фруктов. Это делает их более привлекательными. Потребители начнут приобретать их все в большем количестве, что вытеснит с рынка другие продукты (рис. 11.8).

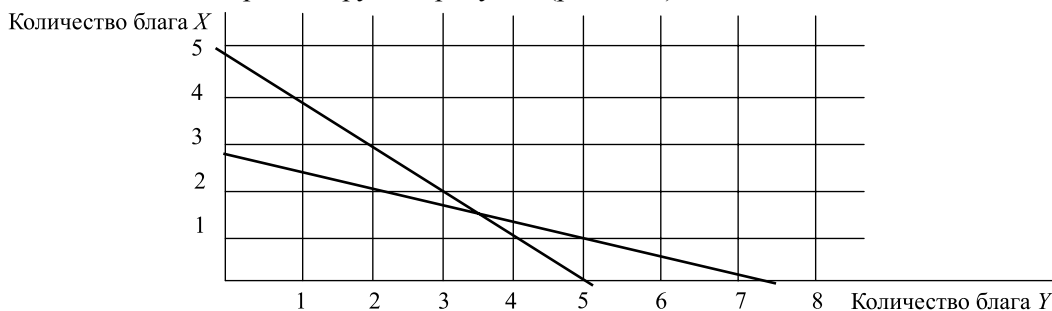


Рис. 11.8. Эффект замещения

Из рис. 11.8 видно, что рост цены на товар X вызывает уменьшение его покупок. Наоборот, количество приобретаемого блага Y начинает возрастать, заменяя подорожавший товар X . Впервые эффект замещения был описан Дж. Хиксом в его работе «Стоимость и капитал», изданной в 1939 г. Здесь же он замечает, что положение о разложении общего эффекта изменения цен на эффект замены и эффект дохода впервые выдвинул российский экономист, математик и статистик Е. Слуцкий (1880–1948), но уточняет, что совершенно не был знаком с его работой ни во время завершения собственного исследования, ни даже некоторое время после его опубликования в журнале «Экономика».

В 1915 г. Е.Е. Слуцкий опубликовал в итальянском экономическом журнале статью «К теории сбалансированного бюджета потребителя». Подходы Е.Е. Слуцкого и Дж. Хикса к определению реального дохода отличаются.

По Хиксу, разные уровни денежного дохода, обеспечивающие один и тот же уровень удовлетворения, представляют одинаковый уровень реального дохода. Подход Дж. Хикса больше отвечает основным положениям порядковой теории.

По Слуцкому, только тот уровень денежного дохода, который достаточен для приобретения одного и того же набора или комбинации товаров, обеспечивает и неизменный уровень реального дохода. Подход Е.Е. Слуцкого дает возможность количественного решения проблемы на базе статистических данных.

Графическая модель разложения общего эффекта изменения цены на эффект замены и эффект дохода по Слуцкому изображена на рис. 11.9.

На рис. 11.9 показаны нормальные (полноценные) блага, спрос на которые увеличивается при росте дохода. Исходя из этого, при понижении реального дохода соответствующая компонента в уравнении Слуцкого отрицательна. Сумма двух отрицательных величин также отрицательна, поэтому общий итог повышения цены для нормальных благ состоит в уменьшении объема спроса на них. Влияние эффекта замены и эффекта дохода направлено в одну сторону (рис. 11.9).

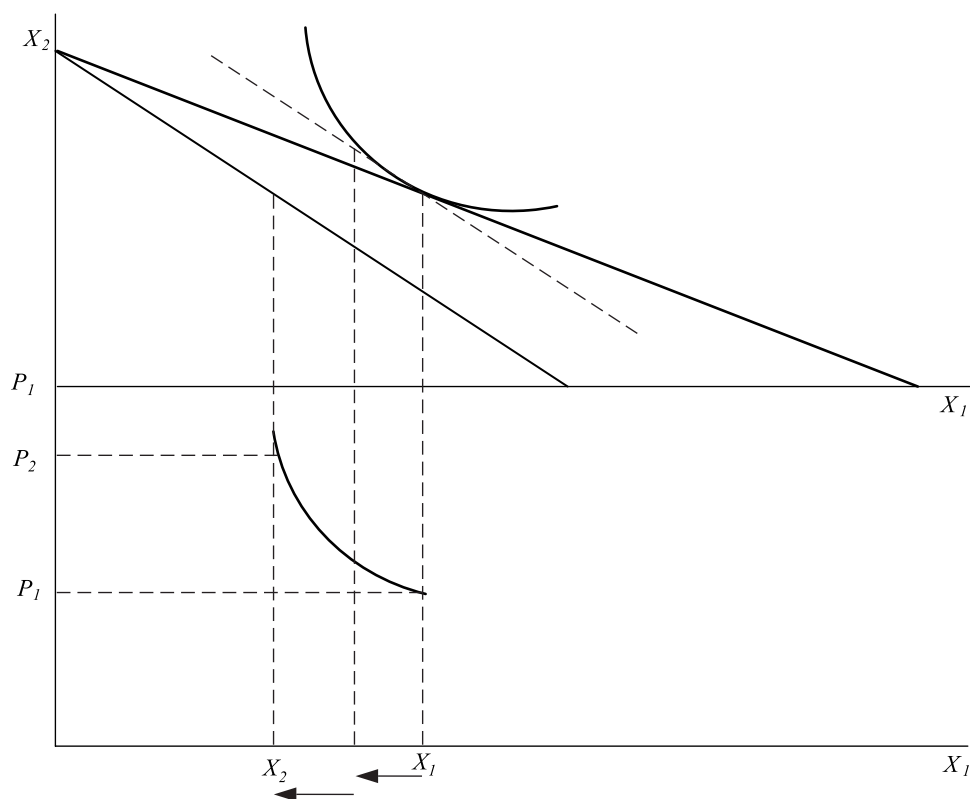


Рис. 11.9. Эффекты замены и дохода по Е. Слуцкому (нормальное благо)

На рис. 11.10 показаны нейтральные блага. В том случае, когда потребитель считает данное благо нейтральным, при изменении дохода спрос на такое благо не изменяется, а эффект дохода равен нулю. Общее же изменение потребления этого блага совпадает с эффектом замены. В данном случае наклон кривой спроса будет более крутым в сравнении с наклоном кривой спроса на нормальное благо.

Спрос на неполноценное благо при росте дохода сокращается, однако абсолютная величина эффекта дохода меньше величины эффекта замены. Общий результат роста цены будет отрицательным, хотя он будет еще меньше по абсолютной величине, нежели в случае с нейтральными благами (рис. 11.10).

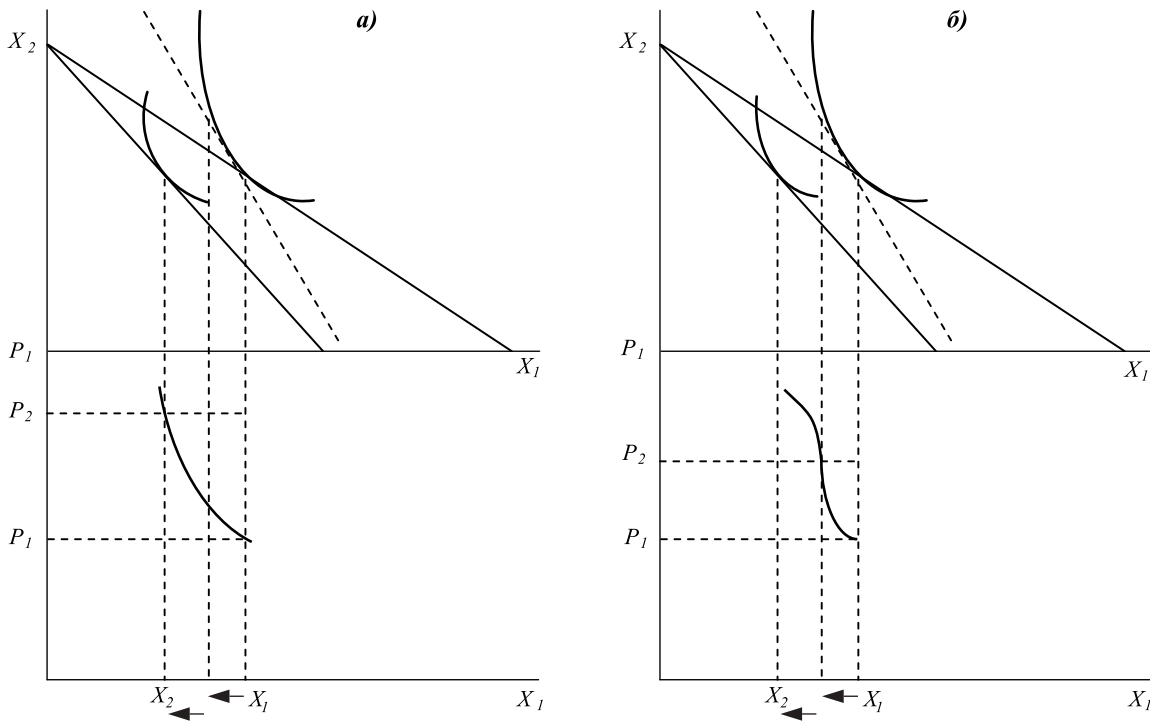


Рис. 11.10. Эффекты замены и дохода по Е. Слуцкому: а) нейтральное благо; б) неполноценное благо

В случае с неполноценным благом, когда эффект замены и эффект дохода равны по абсолютной величине, спрос на такое неполноценное благо будет абсолютно неэластичным (рис. 11.11).

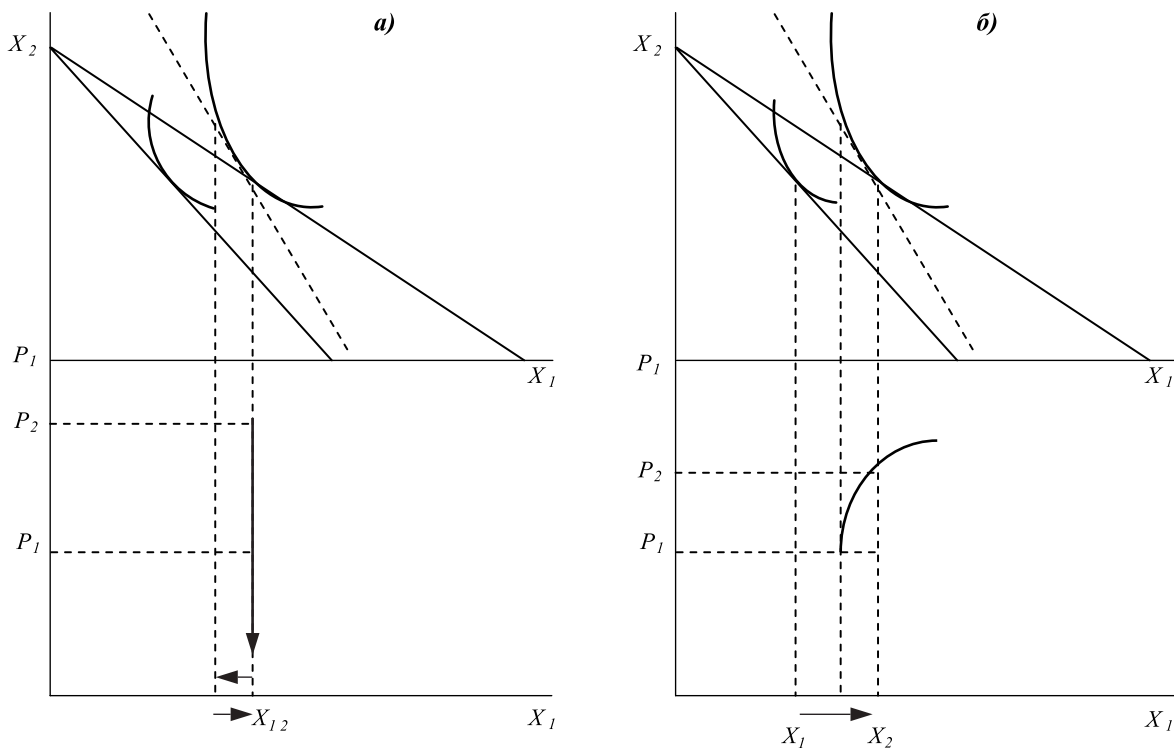


Рис. 11.11. Эффекты замены и дохода по Е. Слуцкому : а) неполноценное благо – эффект замены и эффект дохода равны по абсолютной величине; б) эффект Гиффена

В данном случае закон спроса продолжает действовать, однако его влияние нейтрализуется равносильным уменьшением реального дохода для неполноценных благ.

Когда же абсолютная величина эффекта дохода при изменении цены менее ценного блага превышает величину эффекта замены, то общий эффект повышения цены становится положительным. Такой товар называется благом Гиффена, и кривая спроса на это благо имеет положительный наклон (рис. 11.11, б).

Разделение общего эффекта изменения цены на эффект замены и эффект дохода по Дж. Хиксу рассмотрим на примере двух вариантов: а) в случае снижения цены; б) в случае повышения цены.

Разложение общего эффекта изменения цены на эффект дохода и эффект замены представлено на рис. 11.12.

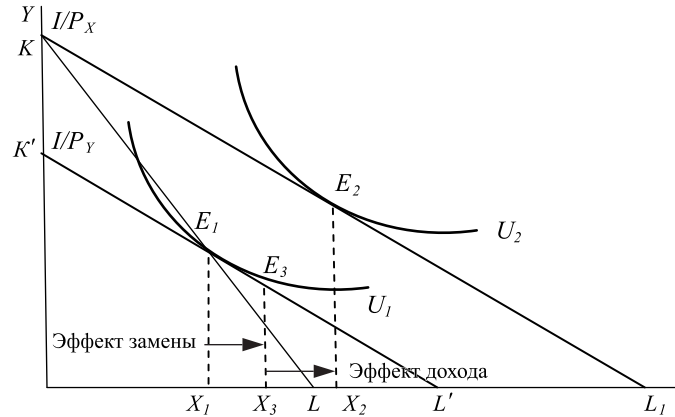


Рис. 11.12. Эффект замены и эффект дохода по Хиксу. Цена X снижается

Бюджетная линия KL соответствует денежному доходу I и ценам P_X и P_Y . Касание бюджетной линии кривой безразличия U_1U_1 в точке E_1 характеризует оптимум потребителя, который отражает объем потребления блага X в количестве X_1 . При неизменном денежном доходе I и при понижении X до PX_1 бюджетная линия займет положение KL_1 . Она касается более высокой кривой безразличия U_2U_2 в точке E_2 , которой соответствует потребление блага X в объеме X_2 . Следовательно, общий результат понижения цены блага X выражается в росте его потребления с X_1 до X_2 .

Чтобы определить, каким должен был быть денежный доход потребителя для сохранения прежнего уровня удовлетворения при понижении цен, построим вспомогательную бюджетную линию $K'L'$ (линия Хикса), параллельную линии KL_1 , которая одновременно является касательной к кривой безразличия U_1U_1 в точке E_3 , соответствующей объему потребления блага X_3 . При переходе от исходного к дополнительному оптимуму (от E_1 к E_3) реальный доход потребителя остается неизменным, оставаясь на прежней кривой безразличия U_1U_1 . Таким образом, сдвиг от E_1 к E_3 отражает эффект замены блага X относительно подешевевшим благом X . Он равен разности $X_3 - X_1$, а эффект дохода составит $X_2 - X_3$. Действие эффекта дохода ведет к росту потребления обоих благ в точке E_2 в сравнении с точкой E_3 .

Перейдем ко второму варианту разделения общего эффекта, когда цена блага X растет (рис. 11.13). Повышение цены вызывает перемещение оптимального положения потребителя на более низкую кривую безразличия U_1U_1 . Общий эффект роста цены блага X состоит в сокращении его потребления с X_1 до X_2 . В этом случае эффект замены составит $X_1 - X_3$, а эффект дохода $X_3 - X_2$.

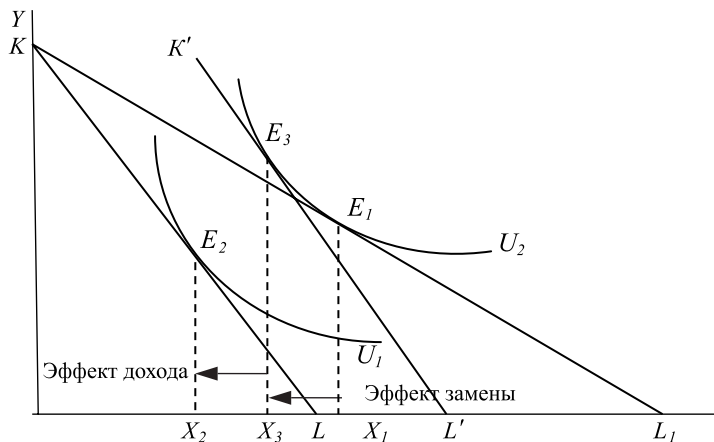


Рис. 11.13. Эффект замены и эффект дохода по Хиксу. Цена X повышается

Следует отметить, что в обоих вариантах эффект замены показывается движением вдоль одной и той же кривой безразличия, а эффект дохода – перемещением с одной кривой безразличия на другую.

Эффект замены всегда отрицательный: понижение цены одного блага стимулирует потребителей увеличивать его потребление, уменьшая потребление другого блага; повышение цены стимулирует потребителей замещать это благо другими, относительно подешевевшими.

Эффект дохода может быть отрицательным для полноценных благ, положительным – для неполноценных благ, нейтральным – когда спрос на благо при изменении дохода не изменяется и эффект дохода равен нулю.

Сопоставляя подходы Е.Е. Слуцкого и Дж. Хикса относительно деления общего эффекта на эффект замены и эффект дохода, можно сделать следующие выводы.

1. Методология Дж. Хикса допускает знание потребительских предпочтений, кривых безразличия, в то время как методология Е.Е. Слуцкого этого не требует, ибо она основывается на фактах поведения потребителей на рынке.

2. Методология Дж. Хикса соответствует основным положениям порядковой (или ординалистской) теории предельной полезности. Методология Е.Е. Слуцкого базируется на количественной (кардиналистской) теории предельной полезности.

3. Е.Е. Слуцкий использовал менее строгий с точки зрения теории полезности, но более прагматичный метод определения данного уровня реального дохода.

4. По методологии Е.Е. Слуцкого промежуточная бюджетная линия касается чаще всего более высокой, чем исходная, кривой безразличия, что и требуется по методологии Дж. Хикса. По Е.Е. Слуцкому, потребитель, располагая возможностью приобрести тот же набор благ, что и до изменения цен, окажется на более высоком уровне благосостояния, чем перед изменением цен.

Еще раз отметим, что частным случаем эффекта замещения является парадокс Гиффена. Он заключается в том, что существует специфическая группа благ, на которые спрос изменяется особым образом. Английский статистик Р. Гиффен, изучая структуру потребления населения Исландии в конце XIX в., открыл факт возрастания спроса на хлеб после значительного увеличения цены на него. Рост цен для потребителя с низким уровнем дохода своим следствием имел отказ от более разнообразной структуры питания и переключение потребления на относительно более дешевый товар.

Надо сказать, что парадокс Гиффена не только исторический факт, но и реальность наших дней. Многие экономисты отмечают, что он свойственен современной России. В период проведения рыночных реформ уровень потребления населения России существенно изменился. По основным продуктам питания он стал даже ниже, чем в советское время (табл. 11.3).

Таблица 11.3

Потребление основных продуктов питания населением России, в год кг

Продукт	Медицинская норма	Год		
		1980	1995	2002
Мясо и мясопродукты	80,3	62	50	49
Молоко и молокопродукты	359,9	328	223	202
Яйца, шт.	243	279	200	275
Сахар	36,5	46,7	42	50
Масло растительное	13,1	9,1	9,5	12,2
Хлеб и хлебобулочные изделия	120,5	126	126	128
Картофель	96,7	118	87	82
Овощи и бахчевые	140,3	94	131	100
Фрукты и ягоды	80,3	30	46	62
Рыба и рыбопродукты	18,3	23	13	11

Информация, представленная в таблице 11.3, показывает, что население России в период реформ питалось далеко не по стандартам. Наше потребление составляло только около 70% установленных медицинских норм, в то время как развитые страны Запаदा потребляют на 45 кг больше.

В заключение отметим – теория предельной полезности была независимо, но одновременно разработана несколькими экономистами. В 1871 г. У.С. Джевонс в работе «Теория политической экономии» опубликовал концепцию теории убывающей предельной полезности. В этом же году австрийский экономист К. Менгер представил свой вариант концепции, а тремя годами позже она была опубликована швейцарским экономистом Л. Вальрасом. В эти же годы в своих лекциях в Кембридже А. Маршалл представил свой вариант концепции, хотя опубликовал ее только в 1890 г.

Теория предельной полезности определяет существующие на рынке закономерности поведения потребителей, формирование спроса и вид кривой самого спроса на графике.

В соответствии с законом убывающей предельной полезности по мере роста количества потребляемых благ предельная полезность, получаемая от каждой дополнительной единицы блага, будет сокращаться, что и определяет наклон кривой спроса.

Теория предельной полезности выявляет также взаимосвязь между спросом и предложением на рынке, определяя тем самым общий закон ценообразования, в соответствии с которым цена блага определяется дополнительной полезностью, которую приносит последняя произведенная единица блага (рис. 11.14).

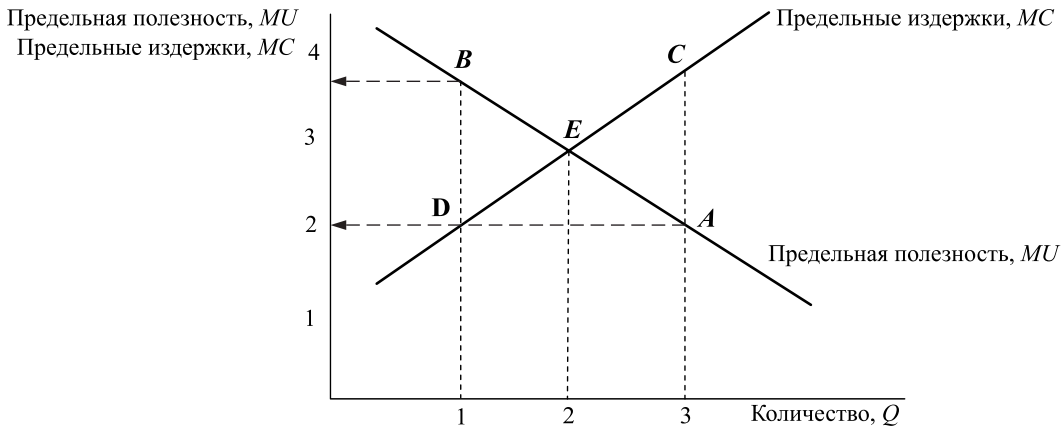


Рис. 11.14. График предельной полезности и предельных издержек

Уравновешивающая цена определяется в точке пересечения кривых предельной полезности MU и предельных издержек MC (точка E на графике). Важное значение предельной полезности в формировании цены заключается в том, что она показывает тот факт, что в случае, когда издержки составят большую сумму, чем в точке равновесия, цена будет меньше, чем в точке E , уравновешивающей спрос и предложение. На графике точка A линии MU представляет предельную полезность. В то же время цена может быть выше издержек, как это представлено на графике точкой B .

11.3. ИНДИВИДУАЛЬНЫЕ ПРЕДПОЧТЕНИЯ

В экономической теории индивидуальные предпочтения рассматриваются сквозь призму выбора индивида между трудом и отдыхом. Каждый человек стоит перед выбором: трудится или отдыхать. Какое время отвести на труд, и какое на отдых? Когда отдать предпочтение труду, когда – отдыху? Дело в том, что отдых тоже является благом. Поэтому, выбирая между разными благами, например, отдыхом и приобретением товаров, человек вынужден принимать компромиссные решения, основываясь на индивидуальных предпочтениях.

Предположим, что максимальный доход, который индивид может заработать за 24 ч составляет 1000 р. Следовательно, индивидуальные предпочтения между трудом и отдыхом можно выразить линией AB , причем крайние точки A и B отражают явно невозможные ситуации, поскольку нельзя работать 24 ч в сутки (точка B) и нельзя получить 1000 р., совершенно не работая (рис. 11.15). Оптимальное распределение индивидуального времени определяется структурой предпочтений индивида и бюджетным ограничением.

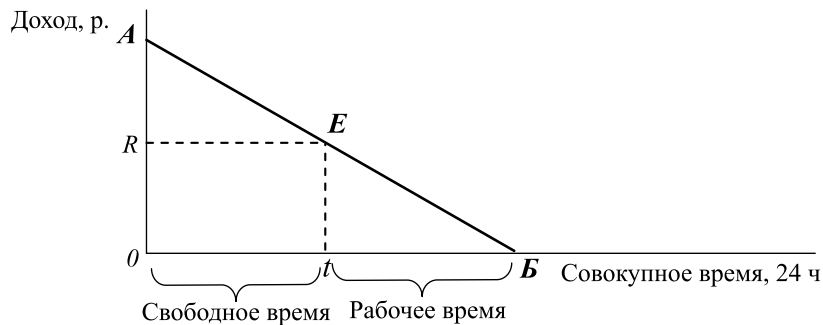


Рис. 11.15. Индивидуальные предпочтения: выбор между трудом и отдыхом

Ситуация, изображенная на рис. 11.15, показывает, что в данном случае индивид остановил свой выбор на свободном времени в объеме $0 - t$, рабочем времени в объеме $t - B$ и дневном доходе в размере R . При этом величина часовой ставки заработной платы равна наклону бюджетной линии $A - B$. В свою очередь, наклон бюджетной линии регулируется предельной величиной заработной платы, т.е. выходит, что индивид максимизирует полезность, когда предельная норма замещения свободного времени доходом равна часовой ставке заработной платы $MRS = w$.

Для того чтобы разобраться в механизме функционирования индивидуальных предпочтений, остановимся на двух явлениях: 1) когда эффект замещения превышает эффект дохода; 2) когда эффект дохода превышает рост заработной платы.

Предположим, что ставки заработной платы повысились, что вызвало смещение бюджетного ограничения с $A - B$ до $A' - B$ (рис. 11.16).

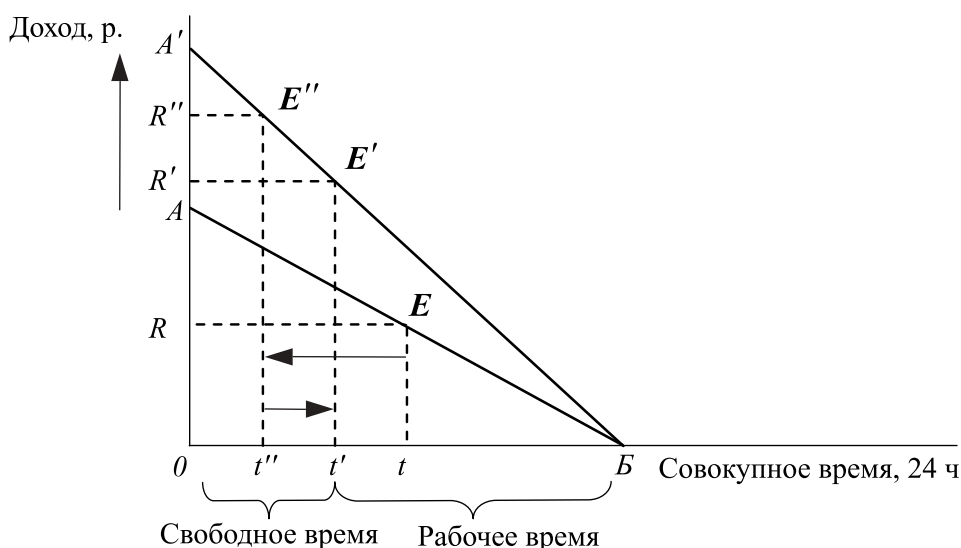


Рис. 11.16. Эффект замещения превышает эффект дохода

Это изменило ориентиры индивида, поскольку работа стала выглядеть более привлекательной. В этом случае равновесие сдвигается из точки E в точку E'' . Эффект замещения выражается в сокращении свободного времени и росте заработной платы. В то же время повышенный уровень занятости увеличивает ценность свободного времени. Поскольку эффект дохода направлен в противоположную сторону (перемещение из t'' в t'), то индивид снова находится перед выбором: досуг или работа. Когда эффект замещения превышает эффект дохода, рабочее время увеличивается, а заработная плата растет.

Эта ситуация не может продолжаться бесконечно, так как с ростом дохода ценность свободного времени неумолимо увеличивается. В конце концов это приводит к сокращению рабочего времени, а эффект дохода начинает превышать эффект замещения (рис. 11.17). Таким образом, рабочее время сокращается с t до t' , а свободное время увеличивается с t'' до t' .

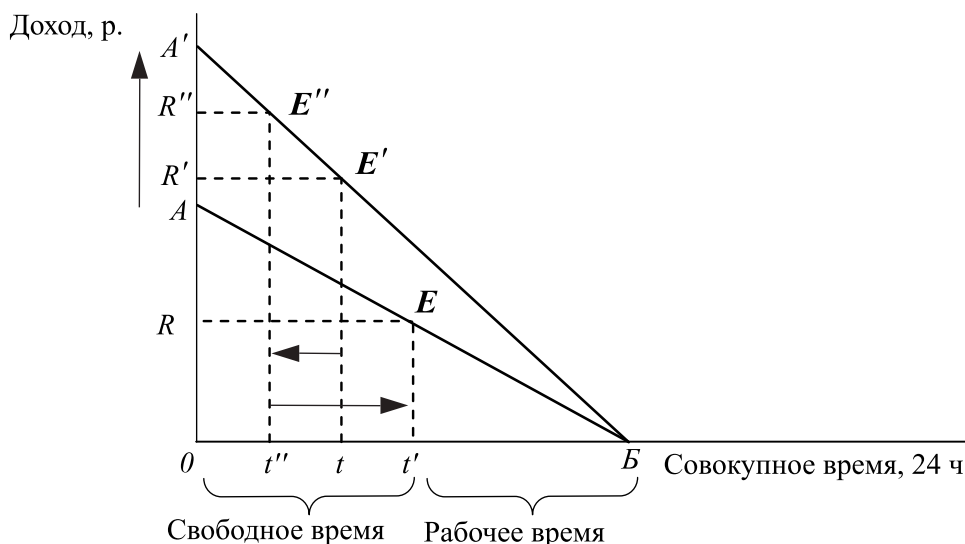


Рис. 11.17. Эффект дохода превышает эффект замещения

Не следует думать, что свободное время используется членами общества исключительно на отдых. В его рамках происходит изменение не только квалификации рабочей силы, но и существенным образом меняется стоимость человеческого капитала. В отдельных странах сложилась ситуация, когда от 30 до 50% населения отдадут предпочтение досугу.

В России использование потенциальных возможностей производительной силы труда определяется степенью ее занятости по времени, но рамки продолжительности рабочей недели определены Трудовым кодексом РФ: нормальная продолжительность рабочего времени работников на предприятиях, в учреждениях, организациях не может превышать 40 ч в неделю. Таким образом, увеличение времени работы имеет свои границы и в основном не приемлемо для интенсивных производств. В то же время в России имеются резервы и для наращивания этого показателя (табл. 11.4).

Таблица 11.4

Динамика количества рабочего времени, ч¹

Продолжительность рабочего времени, в среднем за год	Год			
	1987–1990	1991–1994	1995–1998	1999–2002
При 40 (41)-часовой рабочей неделе	2087	1441	1403	1847
При 36-часовой рабочей неделе	1836	1240	1201	1536
При 24-часовой рабочей неделе	–	1224	750	917

Средняя продолжительность рабочей недели у нас достаточно низкая – 36,2 ч, в то время как в СССР этот показатель достигал 39,6 ч (для промышленности – 40,3 ч). По сравнению с промышленно развитыми странами, например, с Великобританией он на 10,3 ч меньше, с Францией – на 9,7 ч, с Японией – на 7,7 ч меньше. В этих условиях очевидна необходимость более полного и рационального использования рабочего времени, устранения простоев и непроизводительных затрат труда. В настоящее время потери рабочего времени составляют на ряде промышленных предприятий 20–25 % всего рабочего времени. Ликвидация хотя бы половины этих потерь могла бы дать в течении календарного года дополнительно столько продукции, сколько её производится за месяц работы.

Чем больше масштабы производства, тем дороже рабочее время и выше его цена. В современных условиях «вес» минуты в производстве цельномолочной продукции составляет 46,8 т, выпуск сахара за минуту доведён до 26 т, в масштабе страны потеря одной минуты рабочего времени равнозначна потере труда примерно 200 тыс. рабочих. Подобные цифры свидетельствуют о необходимости использования рабочего времени так, чтобы ни одна минута его не оказалась потраченной бесполезно.

СЕМИНАРСКОЕ ЗАНЯТИЕ

Вопросы для обсуждения

- Основные параметры потребительского поведения:
 - свобода предпринимательского выбора;
 - предельная полезность и ее значение в предпринимательском выборе;
 - действие закона убывающей предельной полезности;
 - кардиналистские и ординалистские концепции полезности.
- Потребительские предпочтения и бюджетное сдерживание:
 - рациональность и разумность потребительского поведения;
 - система предпочтений;
 - бюджетные ограничения;
 - действие ценового фактора;
 - равновесное состояние потребителя;
 - влияние потребительского влияния на спрос.

Рекомендуемая литература

- Макконнелл К.Р., Брю С.Л. Экономикс. М., 1992.
 Маршалл А. Принципы политической экономии. М., 1983. Гл. 6.
 Микроэкономика: практический подход (Managerial Economics): учеб. для вузов // под ред. А.Г. Грязновой, А.Ю. Юданова. 5-е изд., перераб. и доп. М., 2009.
 Пиндайк Р., Рубинфельд Д. Микроэкономика. М., 1992. Гл. 6.
 Самуэльсон П. Экономика. М., 1992. Т. 1. Гл. 1.
 Сидоров В.А. Общая экономическая теория. М., 2010.
 Тарасевич Л.С. Микроэкономика: учеб. для вузов. 6-е изд., перераб. и доп. М., 2009.

Темы рефератов и докладов

- Основные параметры потребительского поведения.
- Принципы потребительского выбора.
- Закон убывающей предельной полезности.

¹ Народное хозяйство СССР в 1990 г. М., 1991; Россия в цифрах. М., 2003.

Термины и понятия

Бюджетная линия	Ординализм
Закон убывающей предельной полезности	Полезность
Закон Энгеля	Потребительское равновесие
Излишек потребителя	Потребительский выбор
Кардинализм	Предпочтения
Карта безразличия	Предельная полезность
Максимизация полезности	Рациональный выбор
Норма замещения	Эффект дохода
Общая полезность	Эффект Гиффена
	Эффект замещения

Контрольные вопросы и задания

1. Что понимается под потребительским выбором?
2. Из чего складывается потребительское поведение?
3. Как трактуется полезность блага?
4. В чем состоит различие между кардиналистской и ординалистской концепциями полезности?
5. Каково содержание закона убывающей предельной полезности?
6. Для чего составляются графики кривых и карты безразличия?
7. Что подразумевается под рациональностью поведения потребителя?
8. Каковы рамки свободы предпринимательского выбора?
9. Как надо понимать предпринимательское равновесие?
10. В чем состоит бюджетное сдерживание в потребительском поведении?

Задачи

1. В набор потребителя входят два товара: квас и пирожки. Общая полезность характеризуется следующими данными:

Количество кружек кваса	1	2	3	4	5	6
Общая полезность	10	15	19	21	23	24
Количество пирожков	5	10	15	20	25	30
Общая полезность	5	12	18	22	25	27

Цена одной кружки кваса равна 10 р., цена одного пирожка – 5 р. Общий доход потребителя, который он тратит на квас и пирожки, равен 50 р. Какое количество кружек кваса и пирожков покупает рациональный потребитель в состоянии равновесия?

2. Предпочтения потребителя имеют следующий вид:

Количество ед. товара	1	2	3	4	5
Общая полезность	50	70	85	95	103

Определите предельную полезность блага.

12. ВЫБОР ПРОИЗВОДИТЕЛЯ

Производитель является одним из основных агентов рынка. От его выбора зависит не только эффективность производства, но и ассортимент потребления. Поэтому и производитель, и потребитель связаны между собой. Именно производитель комплектует наборы факторов производства и формирует структуру выпуска, решая проблему максимизации объема продаж.

Основные вопросы темы

1. Фирма как основной производитель.
2. Производственная функция и типы фирм.
3. Отдача от масштаба.

12.1. ФИРМА КАК ОСНОВНОЙ ПРОИЗВОДИТЕЛЬ

Основным производителем в рыночной экономике выступает фирма¹. Фирма – хозяйственная единица, обладающая обособленным имуществом и оформленными правами, позволяющими ей осуществлять хозяйственную деятельность под свою имущественную ответственность.

Фирма получила распространение в период первоначального накопления капитала. Именно тогда стали возникать многие индивидуальные и ассоциированные предприятия, ставшие впоследствии опорой фабричного производства и организационной формой предпринимательской деятельности. Функции фирм постоянно расширялись, а их роль в экономике все более возрастала.

Фирма как хозяйственная структура и экономическая категория за длительный период развития рыночных отношений существенно эволюционировала.

В экономической науке фирму принято рассматривать как определенную организацию, экономический и правовой субъект, занимающийся производством экономических благ и обладающий хозяйственной самостоятельностью в решении вопросов: что производить, для кого производить и по какой цене продавать. Более сложное определение фирмы учитывает ее координирующую роль как механизма распределения ресурсов.

В хозяйственной практике термин «фирма» используют для обозначения образований, ведущих коммерческую деятельность.

Если рассматривать фирму в таком аспекте, то она предстает в качестве хозяйственной единицы, обладателя обособленного имущества и оформленными правами, позволяющими ей осуществлять хозяйственную деятельность под свою имущественную ответственность.

Функция фирмы состоит в объединении ресурсов для выпуска необходимых потребителям товаров и услуг. Ее конечная цель – максимизация прибыли.

Однако представление о том, что в современных условиях единственной целью деятельности фирмы является получение максимальной прибыли, было бы ошибочным.

Многообразие возможных положений отдельных фирм на рынке определяется различной направленностью их функционирования. Это может быть: желание выжить при конкретном условии, предполагающем получение минимума прибыли; увеличение доли участия на рынке или захват нового рынка; повышение качества продукции и т.п.

В самом общем плане цели деятельности фирмы представлены в табл. 12.1.

Таблица 12.1

Цели деятельности фирмы

Общественная группа	Ожидаемый результат деятельности фирмы	
Общество в целом	Экономический рост Поступления от налогов Уравнивание власти	Уравнивание доходов Сохранение окружающей среды Сохранение природных ресурсов
Местная община Держатели акций Кредиторы Потребители	Благосостояние общины Рост стоимости акций Стабильность доходов	Справедливые цены Обеспечение выбора Удовлетворение потребностей
Управляющие	Рост доходов Профессиональный интерес	
Работники наемного труда	Занятость Уровень оплаты Досуг	Условия труда Удовлетворение от работы

Фирма представляет собою сложное экономическое явление. В экономической теории сложилось несколько концепций трактовки фирмы: неоклассическое, институциональное и бихевиористское.

В *неоклассической теории фирмы* она рассматривается как производственная единица, деятельность которой описывается производственной функцией, а цель – в максимизации прибыли.

¹ Первоначально понятие «фирма» (итал. *Firma* – подпись) означало «торговое имя» коммерсанта. Сегодня этот термин обозначает институт, преобразующий ресурсы в продукцию.

Главная задача фирмы состоит в нахождении такого соотношения ресурсов, которое обеспечило бы ей минимальные издержки производства. В этой связи оптимизация размеров фирм постулируется как результат действия эффекта масштаба. Однако такие опорные предпосылки неоклассической трактовки фирмы, как заданность условий деятельности (совершенство информации, полная рациональность поведения, стабильность цен), игнорирование особенностей внутренней организации (организационная структура, внутрифирменное управление), отсутствие альтернативности в выборе решений, мало применимы для решения практических задач.

В рамках институциональной теории фирмы эта организация имеет сложную иерархическую структуру и действует в условиях рыночной неопределенности.

Главная задача анализа сводится к объяснению поведения фирмы в системе неполноты информации, в центр внимания ставятся вопросы о причинах многообразия видов фирм и их развития. Используя в качестве предпосылок присущий фирме неценовой метод распределения ресурсов, институциональная теория определяет фирму как альтернативный рыночному механизму осуществления сделок в целях экономии трансакционных издержек.

Неоклассическую фирму сравнивают с «черным ящиком» – она воспринимается как данность, затем в этот «ящик» опускают порции ресурсов, закрывают крышкой и, наконец, через некоторое время чудесным образом извлекают из него произведенные блага. В то же время остается неизвестным, откуда взялся этот «ящик» и что происходило внутри него.

Поэтому неоклассическая теория фирмы ассоциируется с технологическим подходом.

В основе неоклассической теории лежит теория предельной полезности, возникшая, с одной стороны, в качестве реакции на трудовую теорию стоимости и в частности прибавочной стоимости, с другой – как следствие нарушений в сфере обмена и участившихся кризисов перепроизводства.

Неоклассическая теория фирмы, возникнув в результате «маржинальной революции», более других теорий подвергалась изменениям. Сторонники этой концепции фирмы унаследовали от классиков XVIII – начала XIX в. представления А. Смита о фирме как субъекте рынка, который управляется механизмом рыночных цен. От Ж.Б. Сэя заимствованы представления о фирме как субъекте, преобразующем ресурсы и потребительские ценности для продажи на рынке.

Неоклассики разработали математический аппарат, который позволяет выявить количественные характеристики хозяйственной деятельности фирмы и определить возможности повышения ее эффективности путем оптимизации соотношения цен и объемов производства и сбыта, предельных издержек и предельного дохода фирмы.

Современный взгляд на фирму сложился под определяющим влиянием неоклассической теории и теоретического вклада в ее развитие Дж. Хикса, который выявил почти полную аналогию между поведением индивида как потребителя и поведением индивида как представителя фирмы. В соответствии с этим подходом он заменил функции потребительской полезности индивида на функции прибыли; цены на товары индивида-потребителя на цены ресурсов фирмы; предельную норму замещения индивида-потребителя на предельную норму трансформации фирмы. Если цель индивида как потребителя – в максимизации совокупной полезности при заданном бюджетном ограничении, то цель фирмы – максимизация прибыли при ограничении издержек производства.

Фирма ничем не отличается от индивида или домашнего хозяйства. В поведении фирмы и индивида не вносятся каких-либо дополнительных характеристик, которые бы отличали фирму от домашнего хозяйства в поведении на рынке.

Однозначность трактовки поведения фирмы и индивида-потребителя, результатов поведения фирмы и индивида, простота логической конструкции, возможность использования одних и тех же математических методов и графических конструкций для сравнительного анализа поведения фирмы и индивида превратили эту трактовку фирмы в наиболее популярную в западной макроэкономической теории. Эта концепция, несколько уточненная и усложненная, развивается в рамках основного течения экономической науки.

Существенный недостаток неоклассической теории фирмы состоит в понимании фирмы как аналога домашнего хозяйства. В таком случае исчезает различие между производящим и потребляющим субъектами экономики. Кроме того, фирма при таком рассмотрении сводится к одному человеку – владеющему, управляющему и работающему на ней. Как особая, сложная форма организации производства фирма исчезает из объекта экономического анализа, превращаясь в некую формальную конструкцию, которую можно изъять из анализа с целью обнаружения механизма цен.

Если цель неоклассической теории – объяснение причин изменения рыночных цен, то поведение фирмы и прогноз приобретают второстепенное значение. Поведение фирмы оказывается простой реакцией на изменение цен производственных ресурсов и потребительских цен даже в условиях несовершенной конкуренции.

Управление фирмой, авторитарное распределение ресурсов и, как следствие, наличие возможностей отклонения от цели максимизации прибыли в неоклассической теории во внимание не принимаются.

Формирование *институциональной теории фирмы* вызвано обобщением практики – развитием корпоративных структур, усложнением взаимосвязи между ними, увеличением масштаба деловых операций, ростом экономической информации, определяющих эффективность функционирования акционерных объединений. Дальнейшее развитие институциональной теории фирмы связано с уточнением и конкретизацией понятия трансакционных издержек. Развивали это направление в институциональной теории фирмы Р. Коуз и Ф. Найт.

Институциональная теория предполагает, что фирма есть совокупность отношений между вовлеченными в нее владельцами ресурсов. Отсюда центральными становятся проблемы распределения прав собственности, а сама фирма представляется в виде заключаемого между владельцами ресурсов контракта, призванного обеспечить наиболее эффективное использование ресурсов. Поскольку данный тип контракта базируется на добровольной переуступке властных правомочий одной стороной другой, то возникает необходимость контроля поручителем исполнителя, получившая наименование «проблема принципал – агент», в связи с чем возникают издержки контроля.

Принципал – это собственник ресурсов. Агент – субъект, которого принципал наделяет правом пользования ресурсами, т.е. принципал делегирует определенные правомочия агенту. Агент должен представлять интересы принципала за определенную плату.

Примеров отношений принципал – агент множество: собственники корпорации и ее менеджеры, землевладельцы и арендаторы, избиратели и законодательный орган (например, Государственная Дума, которой мы делегировали право представлять наши интересы). Агент обладает большей информацией, нежели принципал, т.е. информация между ними распределена асимметрично. В этих условиях принципал не может полностью контролировать действия агента. Следовательно, у последнего возникают стимулы к оппортунистическому поведению и использованию своих правомочий исключительно в собственных интересах.

Таким образом, фирма оказывается средоточием двух типов контрактов – внешних, отражающих ее взаимодействие с рыночными институтами и связанных с трансакционными издержками, а также внутренних, отражающих особенности внутренней организации фирмы и связанных с издержками контроля. Поэтому фирма представляется образованием, позволяющим оптимизировать соотношение трансакционных издержек и издержек контроля в процессе координации решений владельцев производственных ресурсов. Само же соотношение трансакционных издержек и издержек контроля выступает критерием определения размеров фирмы.

Если в неоклассической теории фирмы последняя рассматривалась как неотъемлемая часть рынка, один из главных его субъектов, то по институциональной концепции фирма противопоставляется рынку, как внутреннее производство внешнему.

Неоклассическая теория не разграничивала фирму и рынок, полагая, что они воплощают равноправные стороны действительности. В институциональной теории фирма рассматривается как совокупность долгосрочных контрактов в отличие от рынка, где взаимосвязи опосредованы относительно краткосрочными контрактами.

Пределы расширения фирмы институциональная теория связывает с запретительным ростом издержек управления и контроля. Если корпорация становится чрезмерно большой, то ее трансакционные издержки могут снижаться до нуля. Однако в таком случае резко возрастут внутрифирменные издержки; ослабление контроля за различными участками фирмы и их работниками приведет к снижению общих результатов.

Бихевиористские теории фирмы акцентируют внимание на активной роли фирмы в экономике, их способности не только приспосабливаться к изменяющейся рыночной среде, но и изменять эту среду. Наиболее популярны предпринимательская и эволюционная концепции фирмы.

Предпринимательская концепция исходит из невозможности максимизации какой-либо цели и концентрирует внимание на исследовании функционирования внутренних структур фирмы и проблем принятия решений.

Фирма рассматривается как система взаимодействия разных уровней проявления предпринимательской функции.

Главная задача состоит в консолидации этой функции, поведение фирмы определяется как результат взаимодействия разных уровней предпринимательства. Главный вопрос сводится к решению «проблемы принципал – агент» в рамках взаимодействия собственника и наемных управленцев. Поскольку агенты всегда располагают более полной информацией, они могут использовать это к собственной выгоде и в ущерб интересам собственника. Следствием этого может стать отклонение от целей фирмы, рост издержек и снижение прибыли. Поэтому главная задача внутрифирменного управления сводится

к обеспечению однонаправленности целей принципала и агента в долгосрочной перспективе, а условиями ее решения выступают дисциплина рынка и создание стимулирующих механизмов.

Суть эволюционной концепции фирмы сводится к тому, что фирма эволюционирует под воздействием внешних и внутренних факторов, а решения принимаются исходя из особенностей внутренней организации и сложившихся на фирме традиций. При этом у фирмы отсутствует единственный критерий оптимальности принятия решений, и ее поведение меняется в зависимости от рыночной ситуации, сложившихся традиций и исторического опыта фирмы.

Выбор показателей эффективности деятельности фирмы зависит от целей анализа. Деятельность фирмы может быть представлена в виде потока финансовых ресурсов кредиторов и инвесторов, превращающихся в физические факторы производства, которые трансформируются в готовую физическую продукцию, а товары и услуги через готовые сделки превращаются в выходящие потоки финансовых ресурсов, распределяемых среди кредиторов и инвесторов и затем вновь вводимых в производство.

На этапах инвестирования производства и реализации продукции участников предпринимательской деятельности интересуют различные аспекты использования факторов производства, поэтому система показателей эффективности их использования достаточно сложна и многообразна.

Обобщающие показатели эффективности деятельности фирмы в целом определяются сопоставлением объема всех средств фирмы и совокупного результата ее деятельности.

К этим показателям относятся

1) рентабельность всего капитала фирмы:

$$R_K = \frac{P_f}{K} 100\% ,$$

где P_f – прибыль; K – капитал (активы) фирмы – совокупность всех средств;

2) оборачиваемость всего капитала фирмы:

$$O = \frac{Q}{K} 100\% ,$$

где Q – объем реализованной продукции;

3) издержки на единицу реализованной продукции:

$$C_{удельные} = \frac{TC}{Q} 100\% ,$$

где TC – общие издержки;

4) рентабельность производства:

$$R_K = \frac{P_f}{K_o} 100\% ,$$

где K_o – среднегодовая стоимость основных и оборотных фондов.

Наиболее обобщающим показателем в этой группе является рентабельность всего капитала, которая отражает прибыль фирмы на один рубль средств (всех видов ресурсов предприятия в денежном выражении, независимо от источника привлечения этих средств). Уровень и динамика рассматриваемого показателя – главный объект внимания администрации предприятия.

Для более полного анализа деятельности фирмы по использованию факторов производства требуется дальнейшая дифференциация показателей и установление взаимосвязей между обобщающими и частными.

Концентрация представляет собой процесс сосредоточения производства на все более крупных предприятиях.

Процесс концентрации производства осуществляется в следующих направлениях:

– укрупнение предприятий или абсолютная концентрация;

– распределение общего объема производства между предприятиями разного размера или относительная концентрация.

Абсолютная концентрация характеризует размеры производственных единиц, относительная – долю крупных предприятий в общем объеме производства отрасли.

Концентрация производства может происходить в следующих формах:

1) укрупнение предприятий – сосредоточение производства на крупных предприятиях; укрупнение определяется ростом производительности единичных мощностей машин и оборудования, ростом объемов производства;

2) специализация – сосредоточение однородного производства, являющегося массовым или крупносерийным;

3) кооперирование – установление прямых производственных связей между предприятиями, участвующими в совместном изготовлении определенной продукции;

4) комбинирование – объединение разных форм производства по: обработке сырья, его переработке и использованию отходов производства в одном предприятии – комбинате. Все эти формы взаимосвязаны, часто дополняют друг друга, поэтому системный подход к их применению наиболее целесообразен.

В отраслях промышленности выделяют следующие виды концентрации:

1) агрегатная концентрация – увеличение максимальной единичной мощности основных фондов и рост удельного веса агрегатов высокой мощности в общей производственной мощности;

2) производственно-техническая концентрация – увеличение количества агрегатов, машин и оборудования, участвующих в производственном процессе;

3) технологическая концентрация – пропорциональное увеличение производственных мощностей в технологически взаимосвязанных производствах, например, прядильных, ткацких, отделочных в текстильной промышленности; доменных, сталелитейных и прокатных в металлургии;

4) заводская концентрация – увеличение размеров предприятий на базе технологической концентрации или в результате усложнения структуры предприятий, например, увеличения количества производственных подразделений.

Концентрация производства зависит от конструктивно-технологических особенностей выпускаемой продукции. Например, в машиностроении, в текстильной промышленности концентрация предприятий и размеры их производственной деятельности определяются оптимальным сочетанием технологического оснащения, форм организации в соответствии с особенностями производства.

Уровень концентрации характеризуется объемами выпускаемой продукции и долей продукции крупных предприятий в отрасли.

Главный критерий эффективности концентрации в промышленности – максимальное использование факторов производства. Оптимальные размеры производства устанавливаются в зависимости от отраслевых особенностей.

В промышленности концентрация производства осуществляется путем:

1) концентрации специализированного производства;

2) концентрации комбинированных производств;

3) увеличения размеров предприятий.

Концентрация специализированного производства наиболее высокоэффективна. Она предполагает сосредоточение однородного производства на все более крупных предприятиях. Это способствует развитию научно-технического прогресса, поскольку позволяет применять высокопроизводительное оборудование.

Концентрация комбинированных производств достаточно высокоэффективна, ибо обеспечивает комплексный процесс производства: обработку сырья, его переработку и использование отходов.

Увеличение размеров предприятий менее эффективно, так как при этом осуществляется концентрация производств, непосредственно не связанных друг с другом ни однородностью, ни последовательностью и комплексностью технологических процессов по получению конечной продукции.

Конечной целью деятельности фирмы является укрепление ее позиций на рынке, прежде всего за счет максимизации прибыли.

Извлечение максимальной прибыли дополняется, уточняется, ограничивается или даже иногда замещается другими целевыми установками фирмы: максимизация валовой выручки (продаж) при обеспечении удовлетворительного объема чистой выручки (прибыли); максимизация темпов роста валовой выручки (продаж); выход на новый рынок; сохранение или увеличение имеющейся доли рынка.

Характер целевых установок предприятия определяется состоянием экономики в целом, тенденциями развития конкретной отрасли, к которой относится его деятельность, и характером конкуренции в ней, а также стадией цикла жизни самого предприятия.

Цикл жизни предприятия – это определенный период времени, в течение которого оно обладает жизнеспособностью на рынке. Типичная модель жизненного цикла предприятия представлена четырьмя стадиями, каждая из которых характеризуется определенным соотношением объема продаж и прибыли.

Первая стадия (выход на рынок) характеризует собственно процесс создания и становления предприятия, за которым стоят определенные начальные вложения капитала. Целевая установка на этой стадии – выход на рынок, обеспечение стартового уровня продаж.

На второй стадии (рост) цикла жизни предприятие проводит активную рыночную экспансию, наращивает темпы роста продаж. Целевой установкой является расширение производственных мощностей, захват рынков.

На третьей стадии (зрелость) в центре стоит максимизация валовой выручки, рост прибылей. Целевая установка – борьба за удержание своей доли рынка, рост производственных мощностей отходит на второй план по сравнению с сокращением издержек.

На четвертой стадии (упадок) происходит снижение объемов продаж и вместе с ним сокращение прибыли вплоть до возникновения убытков (результаты коммерческой деятельности предприятия становятся отрицательными). На этой стадии единственной целью предприятия становится либо продолжение его операций в течение определенного периода времени для минимизации убытков, либо выживание на рынке (сохранение его жизнеспособности) с последующим использованием его ресурсной базы для новой рыночной экспансии.

Минимизация убытков есть оборотная сторона максимизации прибыли как одной из целей деятельности предприятия.

Однако следует отметить, что при ориентации на высокий положительный результат в краткосрочном плане фирма может переживать менее успешные периоды своей деятельности. Речь идет о финансовых потерях, возникновение которых напрямую связано с рисками, сопровождающими предпринимательскую деятельность.

12.2. Производственная функция и типы фирм

Механизм, преобразующий ресурсы в блага, описывается с помощью производственной функции, которая представляет технологическую зависимость между количеством применяемых ресурсов и объемом выпускаемой продукции в единицу времени:

$$Q = f(L, K, N, H, \dots),$$

где Q – множество технологически эффективных объемов выпуска (производственная функция); L – труд (*labour*); K – капитал (*capital*); N – природные ресурсы (*nature*); H – человеческий капитал (*human capital*) и др.

Труд – это наемные работники, сотрудники фирмы, которых она нанимает на рынке труда. Ценой труда является заработная плата – w .

Капитал – это средства производства, задействованные в процессе превращения ресурсов в конечные блага: оборудование, сооружения, здания. Плата за капитал – процентная ставка r . Процентная ставка считается в экономической теории платой за капитал, потому что она показывает альтернативную стоимость денег, затраченных на покупку капитала.

Природные ресурсы – земля, водные ресурсы и лесные хозяйства, полезные ископаемые.

Человеческий капитал – это профессиональные знания и умения, которыми обладает работник.

Для упрощения анализа все факторы, кроме величины используемого труда, принимаются фиксированными. Тогда производственная функция может быть записана в виде

$$Q = f(L).$$

Ее график можно построить в координатах выпуск – затраты труда (рис. 12.1):

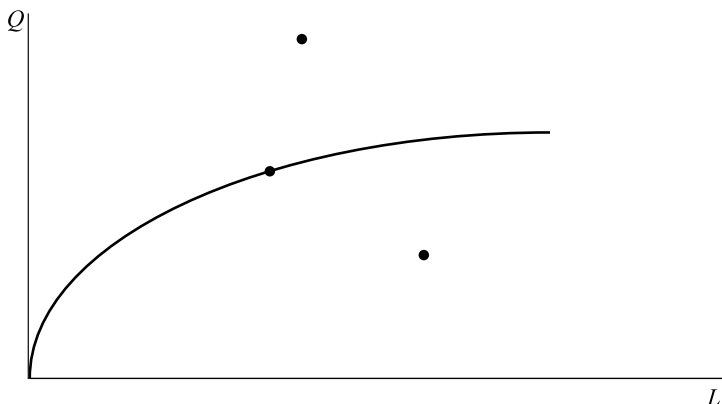


Рис. 12.1. Производственная функция

Точки, лежащие на производственной функции, показывают технологически эффективные, рациональные (с точки зрения производителя) способы производства продукта с помощью переменного фактора L , фиксированных объемов остальных факторов и фиксированного объема технологий. Точки, лежащие под производственной функцией, технологически неэффективны. Точки, лежащие над производственной функцией, не достижимы при заданном количестве остальных факторов и уровне технологий.

При построении производственной функции количества других факторов и уровень технологий фиксированы. При изменении этих факторов производственная функция может двигаться. Например, при увеличении количества человеческого капитала, если все работники стали более образованными и производительными, пройдя курсы повышения квалификации, или увеличении уровня технологии производственная функция будет двигаться вверх, как показано на графике (рис. 12.2).

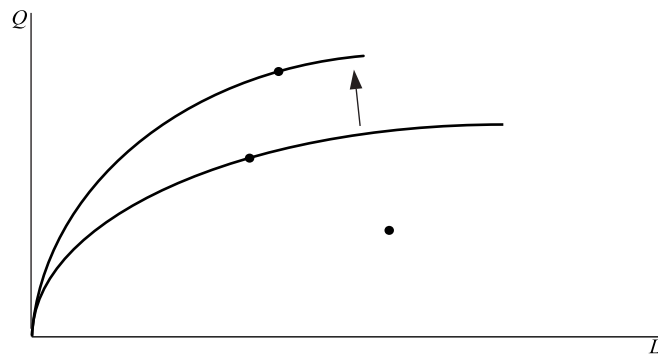


Рис. 12.1. Изменение производственной функции

Фирмы используют различные сочетания переменных и постоянных факторов производства. Любое выбранное фирмой сочетание факторов производства выделяет определенную технологию производства, а результатом будет объем качества производимой продукции.

Кривая, объединяющая такие комбинации затрат ресурсов, которые позволяют получить данный объем выпуска продукта, называют изоквантой производственной функции (рис. 12.3)¹.

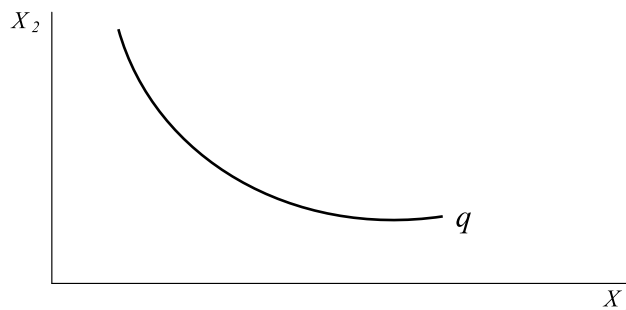


Рис. 21.3. Изорванна производственной функции

Допустим, что производственная функция описывает выпуск продукции в зависимости от затрат труда и капитала. Одно и то же количество продукции можно получить при различных сочетаниях затрат этих ресурсов. Можно использовать небольшое количество машин (т. е. обойтись небольшими затратами капитала), но при этом придется затратить большое количество труда; или, напротив, механизировать те или иные операции, увеличить количество машин и за счет этого снизить затраты труда. Если при всех таких сочетаниях наибольший возможный объем выпуска остается постоянным, то эти сочетания изображаются точками на одной изокванте.

Набор изоквант, показывающих максимальный выпуск продукции при любом наборе факторов производства, образует карту производства, которая является альтернативным способом описания (рис. 12.4). Чем дальше от оси расположена изокванта, тем больше объем выпускаемой продукции.

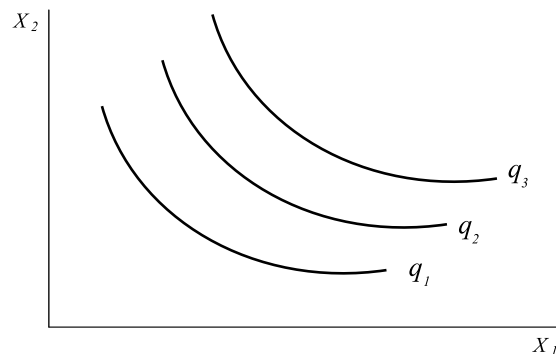


Рис. 12.4. Карта изоквант производственной функции

Производственная функция отражает зависимость между затраченными ресурсами и выпускаемой продукцией, что позволяет выделить ее свойства:

- предел увеличения объема производства, который связан с увеличением одного из ресурсов при прочих равных условиях и означает, что при данных производственных мощностях увеличение численности работников ведет к снижению эффективности производства;
- взаимодополняемость и взаимозаменяемость ресурсов;
- техническую и экономическую эффективность.

¹ От греч. *Isoz* – одинаковый и лат. *Quantum* – сколько.

Техническая эффективность – максимально возможный объем продукции, достигаемый в результате использования имеющихся ресурсов.

Экономическая эффективность – производство продукции с минимальными издержками.

В производстве не используются технически неэффективные способы создания благ. Если оба способа технически эффективны, то выбор производства зависит от экономической эффективности.

Для дифференцирования оценки влияния каждого вида факторов производства на динамику выпуска продукции проводят анализ по временным промежуткам разной протяженности. Критерием выделения таких промежутков служит скорость, при которой вовлекаем в производство ресурсы меняют свое количество и качество. Не изменяются затраты на ресурсы в течение данного промежутка времени – можно формировать постоянные факторы производства. А те затраты, которые в течение этого промежутка времени меняются, формируют переменные факторы производства.

Временные промежутки, в течение которых хотя бы один фактор производства остается неизменным, называют краткосрочным периодом деятельности фирмы.

Временные промежутки, в течение которых все факторы производства переменны, называются долгосрочным периодом деятельности фирмы.

Эти периоды означают разные условия деятельности фирмы, закономерность эффективности производства формируются отдельно для каждого из этих периодов.

Итак, производственная функция представляет математическую модель, характеризующую зависимость объема выпускаемой продукции от объема трудовых и материальных затрат. Модель может быть построена как для отдельной фирмы и отрасли, так и для всей национальной экономики. Рассмотрим производственную функцию, включающую два фактора производства – затраты капитала и трудовые затраты, определяющие объем выпуска.

Определенного уровня выпуска можно достигнуть с помощью различного сочетания капитальных и трудовых затрат. Обычно предполагается, что по мере роста значений одной из независимых переменных предельная норма замещения данного фактора производства уменьшается. Поэтому при сохранении постоянного объема производства экономия одного вида затрат, связанная с увеличением затрат другого фактора, постепенно уменьшается. Этот тип производственной функции носит имя Кобба – Дугласа. Она дает представление о том, какие выводы можно получить, исходя из предложений о том или ином виде производственной функции. Производственная функция Кобба – Дугласа, включающая два фактора производства, имеет вид

$$Q = A K^\alpha L^\beta,$$

где A , α , β – параметры модели.

Величина A зависит от единиц измерения Q , K и L , а также от эффективности производственного процесса.

При фиксированных значениях K и L более высокое значение имеет та функция Q , которая характеризуется большей величиной параметра A , следовательно, и производственный процесс, описываемый такой функцией, более эффективен. Описываемая производственная функция однозначна и непрерывна (при положительных K и L). Параметры α и β представляют собой коэффициенты эластичности. Они показывают, на какую величину в среднем изменится Q , если α или β увеличить на 1%.

Производственная функция Кобба – Дугласа с учетом технического прогресса имеет вид

$$Q = A e^{\theta v} K_t^\alpha (v) L_t^\beta.$$

В этом выражении параметр θ характеризует технический прогресс и показывает, что объем выпускаемой продукции ежегодно увеличивается на θ процентов независимо от изменений в затратах производственных факторов, в частности от размера новых инвестиций. Такая форма технического прогресса, не связанная с какими-либо затратами труда или капитала, называется нематеризованным техническим прогрессом. Однако подобный подход не вполне реалистичен, так как новые открытия не могут повлиять на функционирование старых машин, а расширение объема производства возможно только посредством новых инвестиций.

При другом подходе к учету технического прогресса для каждой «возрастной группы» капитала строят свою производственную функцию. В этом случае функция Кобба – Дугласа имеет вид

$$Q(v) = A e^{\theta v} K_t^\alpha (v) L_t^\beta (v),$$

где $Q_t(v)$ – объем продукции, произведенной за период t на оборудовании, введенном в строй в период v ; $L_t(v)$ – трудовые затраты в период t на обслуживание оборудования, введенного в строй в период v ; и $K_t(v)$ – основной капитал, введенный в строй в период v и использованный в период t .

Параметр v в такой производственной функции отражает состояние технического прогресса. Затем для периода t строится агрегированная производственная функция, отражающая зависимость совокупного объема выпускаемой продукции Q_t от общих затрат труда L_t и капитала K_t на момент t .

При использовании для построения производственной функции пространственной информации, т.е. данных о нескольких фирмах, соответствующих одному и тому же моменту времени, возникают проблемы другого рода. Так как результаты наблюдений относятся к разным фирмам, то при их использовании предполагается, что поведение всех фирм может быть описано с помощью одной и той же функции.

Для успешной экономической интерпретации полученной модели желательно, чтобы все эти фирмы принадлежали одной и той же отрасли. Кроме того, считается, что они располагают примерно одинаковыми производственными возможностями и уровнями административного управления. Рассмотренные ранее производственные функции носили детерминированный характер и не учитывали влияния случайных возмущений, присущих каждому экономическому явлению. Поэтому в каждое уравнение, параметры которого предстоит оценить, необходимо ввести и случайную переменную e , которая будет отражать воздействие на процесс производства всех факторов, не вошедших в состав производственной функции в явном виде.

Таким образом, в общем виде производственную функцию Кобба – Дугласа можно представить так:

$$Q = A K^\alpha L^\beta e^\varepsilon.$$

Полученная зависимость характеризует степенную регрессионную модель, оценки параметров которой A , α и β можно найти методом наименьших квадратов, лишь прибегнув предварительно к логарифмическому преобразованию. Тогда для i -го наблюдения имеем

$$\ln Q_i = \ln A + \alpha \ln K_i + \beta \ln L_i + \varepsilon_i,$$

где Q_i , K_i и L_i – соответственно объемы выпуска, капитальных и трудовых затрат для i -го наблюдения ($i = 1, 2, \dots, n$), а n – объем выборки; α и β – параметры производственной функции.

Априори значения α и β должны удовлетворять условиям $0 < \alpha < 1$ и $0 < \beta < 1$.

Типология фирм может основываться на разных критериях – размере, особенностях организации, форме собственности, типе рыночного поведения. Обычно экономическая наука выделяет следующие типы фирм: предпринимательская, капиталистическая, самоуправляющаяся, государственная и директорская.

Предпринимательская фирма – это образование, которое принадлежит одному владельцу. Обычным для нее является объединение функций управления и собственности и нацеленность на максимизацию прибыли. Чаще всего такие фирмы представлены небольшими по размерам и специализированными по характеру деятельности хозяйственными субъектами, рыночное поведение которых в наибольшей степени соответствует конкурентным признакам.

Капиталистическая фирма – принадлежащее многим владельцам капитала образование, имеющее сложную организационную структуру. Существующая в виде акционерного общества, она представляет собой крайнюю форму отделения собственности от управления. Целевые устремления таких фирм обычно трудно выразить в определениях максимизации, так как они имеют множественность целей. Для фирм капиталистического типа характерны стремление к закреплению и расширению своей доли рынка и поиск оптимального соотношения между уровнем капитализации прибыли и дохода на капитал. Поэтому именно в таких фирмах «проблема принципал – агент» проявляется наиболее остро. Рыночное поведение капиталистической фирмы зависит как от внешних условий функционирования, так и от способности обеспечить координацию долгосрочных целей ее участников.

Самоуправляющаяся фирма представляет собой образование, принадлежащее коллективу работников. Само это явление и рыночное поведение самоуправляющихся фирм пока слабо исследованы. Теоретически, принимая в качестве цели такой фирмы максимизацию трудового дохода, можно предположить, что ее кривая предложения будет иметь отрицательный наклон. Это обусловлено тем обстоятельством, что при росте предельного продукта труда повышение рыночной цены продукции стимулирует фирму к использованию большего количества труда, так как это способствует максимизации трудового дохода. В итоге предложение фирмы будет увеличиваться по мере роста цены.

Напротив, если предельный продукт труда снижается, то, стремясь достигнуть поставленной цели, фирма будет сокращать занятость, а значит, и предложение. Учитывая, что рост предельного продукта чаще всего характерен для сравнительно малых значений переменного ресурса и имеет узкие рамки, уместно предположить, что кривая предложения самоуправляющейся фирмы будет иметь отрицательный наклон.

Государственная фирма часто понимается как предприятие, принадлежащее государству. Более точно ее можно охарактеризовать как фирму, в которой определяющие решения в отношении деятельности принимаются государством или его органами.

Обычно государственные фирмы рассматривают в качестве некоммерческих, финансируемых за счет общества и действующих вне конкурентного поля общественных институтов, деятельность которых направлена на максимизацию общественных выгод. Данной трактовке вполне соответствует значительная часть государственных фирм, целевые ориентиры которых устанавливаются государством, а их функционирование носит характер естественных монополий, когда объем предложения и цена регулируются государственными органами.

Однако такая трактовка отнюдь не правомерна в отношении той части государственных фирм, которые действуют в качестве предпринимательских предприятий. Поведение таких фирм, при всех особенностях управления ими, вполне согласуется с рыночными требованиями. Особо следует отметить, что в последние годы все большая часть государственных фирм трансформируется в структуры предпринимательского типа при сохранении за ними статуса государственной собственности.

Директорская фирма представляет собой тип организации, ключевые решения в которой принимаются управляющими. В таких фирмах размыты права собственности, они ориентированы на максимизацию выгод, получаемых менеджерами. И хотя хозяйственное поведение таких фирм нацелено на увеличение объема продаж, они характеризуются низкой эффективностью из-за значительной доли административных издержек. Именно в силу чрезмерной размытости прав собственности в результате ваучерной приватизации тип директорской фирмы широко распространен в российской экономике, где хозяйственное поведение этих фирм обуславливается борьбой за выживание при устремлении директора к извлечению личной выгоды.

12.3. Отдача от масштаба

Рассмотрим поведение функции Q при изменении масштабов производства. Предположим, что затраты каждого фактора производства увеличились в c раз. Тогда новое значение функции будет определяться следующим образом:

$$Q_1 = A(CK)^\alpha (CL)^\beta = C^{\alpha+\beta} Q.$$

При этом если $\alpha + \beta = 1$, то уровень эффективности не зависит от масштабов производства. Если $\alpha + \beta < 1$, то средние издержки, рассчитанные на единицу продукции, растут, а при $\alpha + \beta > 1$ – убывают по мере расширения масштабов производства. Следует отметить, что эти свойства не зависят от численных значений K, L производственной функции.

Для определения параметров и вида производственной функции необходимо провести дополнительные наблюдения. Как правило, пользуются двумя видами данных – динамическими (временными) рядами и данными одновременных наблюдений (пространственной информацией).

Динамические ряды экономических показателей характеризуют поведение одной и той же фирмы во времени, тогда как данные второго вида обычно относятся к одному и тому же моменту, но к различным фирмам.

В случаях с временным рядом (например, годовые данные, характеризующие деятельность одной и той же фирмы) возникают трудности, не свойственные работе с пространственными данными.

Основные проблемы при использовании временных рядов порождаются последствиями технического прогресса, в результате которого меняются нормы затрат производственных факторов, соотношения, в которых они могут замещать друг друга, и параметры эффективности. Вследствие этого с течением времени могут меняться не только параметры, но и формы производственной функции. Поправка на технический прогресс может быть введена с помощью некоторого временного тренда, включаемого в состав производственной функции:

$$Q_t = f(K_t, L_t, t).$$

В долгосрочном периоде фирма может изменять все факторы производства. Таким образом, в долгосрочном периоде производственная функция зависит от множества переменных.

Отдача от масштаба служит характеристикой производственной функции в долгосрочном периоде. Она показывает, как реагирует выпуск на одинаковое (кратное) изменение всех факторов.

Для измерения отдачи от масштаба необходимо изменить все используемые факторы в k раз и посмотреть, во сколько раз изменился выпуск:

$$Q_1 = f(kL, kK, kN, kH...) = \alpha \cdot Q_0.$$

То есть мы изменяем все факторы в k раз и получаем: выпуск изменился в a раз.

Соотношение множителей k и a определяет характер отдачи от масштаба.

Положительная отдача от масштаба наблюдается, когда $a > k$. Например, при увеличении всех факторов в 2 раза выпуск растет в три раза. Положительная отдача от масштаба может возникать вследствие того, что при увеличении объема применяемых факторов начинает происходить их специализация на более узких участках. Например, за маркетинг и логистику отвечают разные группы менеджеров, использующие лучшие ноу-хау и знания в своей области. Также рост масштабов производства делает возможным использование сложного оборудования при производстве.

Возрастающая (положительная) отдача от масштаба наблюдается в реальной жизни в ряде отраслей, производство благ в которых связано с наличием сложного и дорогостоящего оборудования. Например, это могут быть железнодорожные перевозки или городское водоснабжение. В этих отраслях существование одной крупной фирмы, реализующей положительный эффект масштаба, может стать более оправданным для общества, чем наличие конкурирующих более мелких фирм. Такая ситуация называется естественной монополией. Пример возрастающей отдачи приведен на рис. 12.5. Постоянная (нулевая) отдача от масштаба наблюдается, когда $a = k$. Например, при увеличении всех факторов в 2 раза выпуск растет в 2 раза. Постоянная отдача от масштаба – это изменение количества всех факторов производства, которое вызывает пропорциональное изменение объема выпуска продукта. Так, вдвое большее количество факторов ровно вдвое увеличивает объем выпуска продукта.

Постоянная отдача от масштаба наблюдается в тех производствах, где увеличение факторов приводит к примерно сопоставимому росту выпуска. Как правило, это происходит на рынках услуг.

Одна парикмахерская с пятью работниками может обслужить несколько десятков посетителей в день (предположим, 50). Если владелец парикмахерской захочет начать обслуживать 100 посетителей в день, ему потребуется открыть еще одну парикмахерскую и нанять еще 5 сотрудииков.

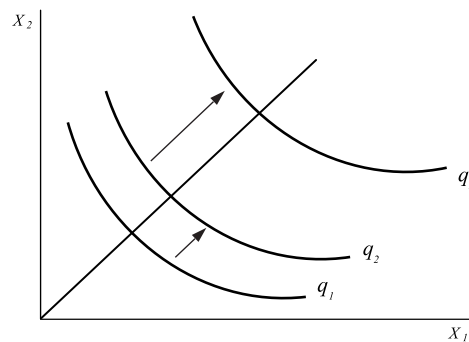


Рис. 12.5. Возрастающая (положительная) отдача от масштаба

Пример постоянной отдачи приведен на рисунке 12.6.

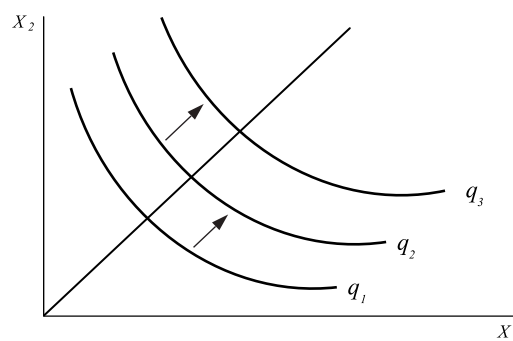


Рис. 12.6. Постоянная отдача от масштаба

Отрицательная отдача от масштаба наблюдается, когда $a < k$. Например, при увеличении всех факторов в 2 раза выпуск растет в 1,5 раза. Убывающая отдача от масштаба — это ситуация, при которой сбалансированный рост объема всех факторов производства приводит ко все меньшему росту объема выпуска продукта. Иначе говоря, объем выпускаемой продукции увеличивается в меньшей степени, чем затраты факторов производства. Отрицательная отдача от масштаба может наблюдаться в крупных организациях со сложной структурой, которые становятся плохо управляемыми для дальнейшего роста масштабов компании (рис. 12.7).

Многие крупные фирмы в реальной жизни сталкиваются с убывающей отдачей от масштаба. Например, в 1960-е гг. в США было модно заниматься объединением фирм и образованием конгломератов. Однако многие конгломераты стали настолько плохо управляемыми, что столкнулись с финансовыми трудностями уже через несколько лет после образования, и в 1970-е гг. в США прошла волна разделения крупных конгломератов на профильные компании.

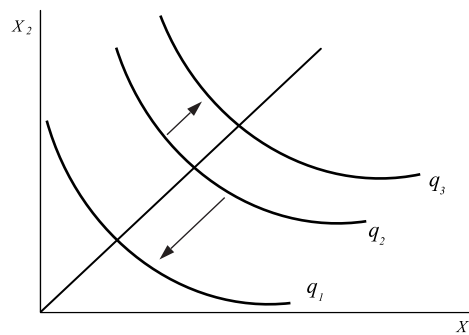


Рис. 12.7. Отрицательная отдача от масштаба

В хозяйственной практике эффект масштаба дает объяснение многим различиям экономических агентов. Например, почему легковые автомобили в России производят только четыре предприятия, а мебель — сотни и даже тысячи? Почему в крупном городе только несколько хлебобулочных комбинатов, но множество производителей тортов и пирожных? Почему зерно выращивается тысячами самостоятельных хозяйств, но превращается в муку десятками мукомольных фирм?

На рис. 12.8 показано воздействие отдачи от масштаба на число фирм в отрасли. Предположим, что линия средних затрат в длительном периоде LAC_1 . В данном случае средние затраты минимальны при объеме выпуска q_1 . Этот объем будет весьма мал по сравнению с отраслевым объемом спроса Q_1 при цене P_1 . Следовательно, можно говорить о совершенной конкуренции в отрасли. Число фирм в отрасли (N) будет достаточно большим и равно отношению Q_1/q_1 .

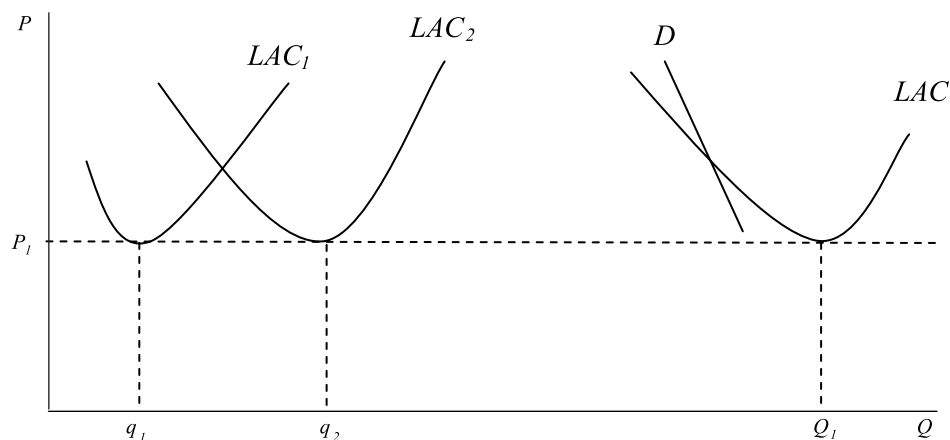


Рис. 12.8. Влияние отдачи от масштаба на число фирм в отрасли

Исходя из рис. 12.8, можно сказать, что небольшое число автозаводов определяется тем, что минимум средних затрат на производство автомобиля достигается при относительно больших объемах производства, а производство пирожных требует относительно малых затрат. В то же время средние затраты, например, на газоснабжение жителей города у одной фирмы меньше, чем они были бы у двух и более фирм. Поэтому в области почти всех коммунальных услуг господствуют монополии.

Таким образом, отдача от масштаба играет роль золотого ключика, который позволяет открыть тайну числа производителей в любой отрасли. Так ли это? Давайте обратимся к фактам и оценкам, правда, относящимся к американской экономике (табл. 12.2).

Таблица 12.2

Экономия от масштаба на уровне завода и рыночная концентрация¹

Отрасль	Минимально эффективный размер завода как доля от объема потребления в США, %	Коэффициент концентрации для четырех фирм	
		Теоретический минимум	Действительный в 1967 г.
Шарики- и роликподшипники	1,4	5,6	54
Пиво	3,4	13,6	40
Цемент	1,7	6,8	29
Сигареты	6,6	26,4	81
Изделия из хлопка и синтетических тканей	0,2	0,8	36
Стекланная тара	1,5	6,0	60
Краски	1,4	5,6	22
Очистка нефти	1,9	7,6	33
Холодильники	14,1	56,4	73
Обувь	0,2	0,8	26
Аккумуляторы	1,9	7,6	61
Широкополосная сталь	2,6	10,4	48

Во-первых, отметим, что теоретическая оценка минимально эффективного размера дана на уровне отдельного завода. В одной фирме их может быть два и более. Коэффициент концентрации для четырех фирм показывает долю четырех крупнейших фирм в общем объеме продаж. В третьей графе он получен

¹ Scherer F. M., Beckenstein A., Kaufer E., Murphey R. D. The Economics of Multi-Plant Operation: An International Comparisons Study. Cambridge (Mass.), 1975. Tab. 3.11. P. 80. Цит. по: Dolan E. G. Basic Economics. Hinsdale (Ill.), 1980. P. 458.

простым умножением значений второй графы на четыре. Таким образом, если фирмы используют только заводы с эффективным размером, то значения в третьей графе показывают минимально возможную концентрацию в данной отрасли.

Из сопоставления действительного коэффициента концентрации с теоретической оценкой можно сделать вывод: экономия от масштаба на уровне завода не объясняет реального уровня концентрации в указанных отраслях.

Следовательно, есть и другие факторы, воздействующие на степень концентрации. Например, экономия от масштаба на уровне фирмы. Она может оказаться выше, чем на уровне предприятия, например за счет централизации отдельных функций: транспорт, реклама, приобретение сырья и полуфабрикатов.

Во-вторых, фирма может производить одновременно несколько продуктов, снижая общие затраты именно за счет их совместного производства (экономия от разнообразия). Вспомним множество товаров с одной и той же маркой, хотя бы *Toyota*.

В-третьих, вход в отрасль не является свободным. Он ограничивается патентным и лицензионным правом, существованием технологических и технических секретов, неравенством условий приобретения ресурсов и реализации продукции для действующих и потенциальных фирм, а также устойчивостью сложившихся предпочтений покупателей.

Сочетание перечисленных факторов (экономия от масштаба на уровне завода и фирмы, экономия от разнообразия, высота барьеров входа, величина спроса) и определяет количество фирм в данной отрасли и ее рыночную структуру.

СЕМИНАРСКОЕ ЗАНЯТИЕ

Вопросы для обсуждения

1. Мотивация деятельности товаропроизводителя:
 - мотивационная теория;
 - роль мотивации в поведении товаропроизводителя;
 - система мотивов;
 - основной мотив предпринимательской деятельности;
 - мотивы деятельности персонала предприятия.
2. Производственная функция:
 - постоянные и переменные факторы производства;
 - общий, средний и предельный продукт;
 - выбор факторов производства;
 - понятие и назначение производственной функции;
 - закон убывающей отдачи;
 - изокванта и изокоста;
 - предельная норма технологического замещения.
3. Равновесие товаропроизводителя.

Рекомендуемая литература

- Макконнелл К.Р., Брю С.Л.* Экономикс. М., 1992.
 Микроэкономика: практический подход (Managerial Economics): учеб. для вузов // под ред. А.Г. Грязновой, А.Ю. Юданова. 5-е изд., перераб. и доп. М., 2009.
Пиндайк Р., Рубинфельд Д. Микроэкономика. М., 1992. Гл. 6.
Самуэльсон П. Экономика. М., 1992. Т. 1. Гл. 1.
Сидоров В.А. Общая экономическая теория. М., 2010.
Тарасевич Л.С. Микроэкономика: учеб. для вузов. 6-е изд., перераб. и доп. М., 2009.
 Интернет-порталы
 URL: http://advancedfinance.ru/index.php/Теории_фирмы/
 URL: <http://newinspire.ru/lektsii-po-mikroekonomike/>
 URL: <http://konspekts.ru/ekonomika-2/ekonomiaheskaia-teoria/teorii-firmy/>

Темы рефератов и докладов

1. Теоретические основы поведения товаропроизводителя.
2. Мотивация производственного выбора в рыночной системе.
3. Практическое значение эффекта от масштаба.

Термины и понятия

Возрастающая отдача	Переменный фактор
Временной период	Положительная экономия
Выпуск	Постоянный фактор
Закон убывающей отдачи	Предельный продукт
Изокванта	Предельная норма технологического замещения
Изокоста	Производственная функция
Мотив	Равновесие товаропроизводителя
Мотивация	Средний продукт
Общий продукт	Технологическая эффективность
Объем затрат	Фактор
Отдача	Экономическая эффективность
Отрицательная экономия	

Контрольные вопросы и задания

1. Что означает выбор товаропроизводителя?
2. В чем заключаются главные моменты поведения товаропроизводителя?
3. Каковы трактовки мотивации производственной деятельности?
4. Чем различаются постоянные и переменные факторы производства?
5. Какую роль в анализе поведения товаропроизводителя играют изокванты и изокосты?
6. Какое экономическое отношение раскрывает закон убывающей отдачи?
7. Как применяется на практике предельная норма технологического замещения?
8. Каковы характерные черты и значение равновесия товаропроизводителя?
9. Что подразумевается под эффектом от масштаба?
10. Какими признаками характеризуются положительные и отрицательные эффекты от масштаба?
11. Задана производственная функция $Q = L + K$. Чему равна эластичность замещения труда капиталом?

Задачи

1. Рассмотрим функцию Кобба – Дугласа $Q = 50 \cdot LK$. Пусть $PL = w = 5$, $PK = r = 20$. Чему будут равны затраты производства 1000 единиц продукции?
2. Задана производственная функция $Q = K^{0,5} \cdot L^{0,5}$. L – единственный переменный фактор производства. В краткосрочном периоде капитал, которым располагает фирма, фиксирован $K = K_1$. Какое количество труда должна использовать фирма, чтобы минимизировать издержки производства в краткосрочном периоде?

Пример решения задачи

Фирма использует 8 ед. труда и 24 ед. капитала, чтобы обеспечить 24 ед. выпуска. Если предельная отдача труда равна 1,5 и производство характеризуется постоянной отдачей от масштаба, то чему будет равна предельная отдача капитала?

По условиям задачи $Q_1 = 24 = f(8; 24)$.

Поскольку $MP_L = 1,5$, то $Q_2 = 25,5$ при $L_2 = L_1 + 1 = 9$, $K_2 = K_1 = 24$.

Таким образом, $Q_2 = f(9; 24) = 25,5$.

При постоянной отдаче от масштаба увеличим оба используемых ресурса в λ раз.

В нашей задаче $\lambda = 9/8$ ($\lambda = L_2/L_1$). Тогда $K_2 = 9/8 \cdot K_1 = 9/8 \cdot 24 = 27$.

$Q_3 = f(\lambda L_1; \lambda K_1) = f(9/8 L_1; 9/8 K_1) = f(9; 27) = 9/8 \cdot Q_1 = 27$.

По определению $MP_K = \Delta TP / \Delta K$ (при $L = \text{const}$).

$MP_K = (27 - 25,5) / (27 - 24) = 0,5$ ($L = 9$).

13. КОНКУРЕНЦИЯ И МОНОПОЛИЯ

Современный рынок представляет собой сочетание конкурентных начал и монополистического производства. Конкуренция есть движущая сила рыночной экономики, она создает условия для экономического развития общества. Рынки совершенной и несовершенной конкуренции оказывают влияние и на качество потребления.

Основные вопросы темы

1. Понятие, формы и методы конкуренции.
2. Рынок совершенной конкуренции.
3. Монополия и ее характеристика.
4. Защита конкуренции.

13.1. Понятие, формы и методы конкуренции

Термин «конкуренция» происходит от латинского *concurrere* (сталкиваться), ее сущность проявляется в состязательности товаропроизводителей за наиболее выгодные сферы приложения капитала, поиске рынков сбыта готовой продукции, источников сырья.

Конкуренция – наиболее действенный элемент рыночного механизма хозяйствования, выражающийся в форме взаимодействия рыночных субъектов. Более того, при помощи конкуренции осуществляется регулирование пропорций общественного производства.

Устоявшимся правилом рыночной экономики является стимулирование конкурентных отношений. Оно выражается в том, что государство формирует соответствующие условия деловой среды, обеспечивающие участникам предпринимательских отношений комфортные условия для реализации их рыночных свобод. К ней причастны предприниматели, рабочие, специалисты, продавцы и потребители.

Различают ценовую, неценовую, совершенную, несовершенную, межотраслевую, отраслевую, прямую, косвенную конкуренцию, а также конкуренцию продавцов и конкуренцию покупателей (рис. 13.1).

Ценовая конкуренция основана на использовании цен для вытеснения соперников. Если ставится цель завоевать рынок, то, как правило, прибегают к снижению цен. В целях увеличения прибыли пользуются повышением цен. Этот вид конкуренции может быть прямым, когда покупатели через средства массовой информации, рекламу широко информируются о предстоящем снижении цен, и скрытым, когда на рынок выпускается новый товар с улучшенными потребительскими свойствами при сравнительно небольшом увеличении цены или без увеличения цен. Таким образом, ценовая конкуренция базируется на привлечении покупателей за счет разницы цен на товары, аналогичные по качеству товарам конкурентов. Она выгодна для покупателей и невыгодна для производителей. В результате ценовой конкуренции потребители могут купить товар по более низким ценам, производители же теряют часть прибыли в результате снижения цен.

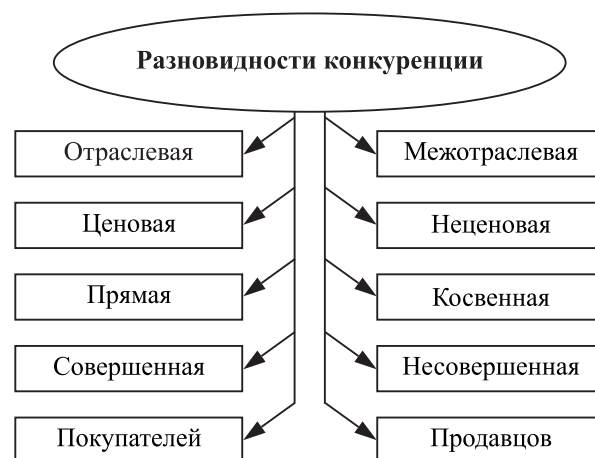


Рис. 13.1. Разновидности конкуренции

Неценовая конкуренция – соперничество вне манипулирования ценами. Она ориентирована на удовлетворение потребительских запросов рынка и предполагает: придание товару качественно новых свойств; создание новой продукции для удовлетворения имеющихся потребностей; создание новой продукции для удовлетворения не существовавших ранее потребностей; умножение и улучшение услуг, сопутствующих реализации и потреблению товара (реклама, демонстрация, гарантийный ремонт).

Неценовая конкуренция чаще всего связана с новой технологией и затрагивает в основном качество и ассортимент товара. Главными показателями качества товара служат его новизна, оформление, уровень безотказности, реклама, последующее гарантийное и внегарантийное обслуживание. При низком уровне безотказности все остальные потребительские свойства теряют смысл.

Методы ценовой и неценовой конкуренции широко используются в рыночной практике. Среди них: цены демпинговые, лимитные, гибкие, престижные, лидерные, проникновения на рынок.

1. Демпинговые цены – искусственно заниженные, установленные ниже цены внутреннего рынка. Наиболее часто используются в мировой практике для захвата рынков сбыта.

2. Цены лимитные – верхний предел уровня цены на конкретный вид товара, устанавливается на основе предварительных данных в начале его разработки.

3. Гибкие цены применяются в торговле с каждым в отдельности покупателем.

4. Престижные цены устанавливаются для особо престижных товаров на высоком уровне. Используются для привлечения рыночного сегмента, обеспокоенного исключительно качеством товара, его уникальностью и престижностью. В этом случае собственно цена не имеет ни какого значения.

5. Лидерные цены – заведомо заниженные, вводятся для выделения данного товара в сознании массового покупателя с тем, чтобы завоевать лидерство в данном сегменте рынка.

6. Цены проникновения на рынок – относительно низкие цены на товар, устанавливаемые в целях обеспечения роста объема продаж и предназначенные для захвата массового рынка. Подобные цены выгодны для предприятия, если покупатели достаточно чувствительны к цене.

Совершенная конкуренция – условия функционирования рынка, характеризующиеся наличием большого числа фирм, предлагающих однородную продукцию. Обязательным условием совершенной конкуренции является возможность для покупателей и продавцов свободно выходить на рынок и покидать его. Здесь цена товара определяется в соответствии с рыночными законами, на основе спроса и предложения.

Несовершенная конкуренция характеризуется таким положением на рынке, при котором возможны осложнения при вступлении в него и выходе из него, где ограничены доступ к информации, число продавцов или число покупателей. Товары, продаваемые в условиях несовершенной конкуренции, отличаются дифференциацией и специализацией, уникальностью. В этой связи рыночные агенты могут оказывать влияние на масштабы производства и уровень цен. Несовершенная конкуренция – противоположный вариант совершенной конкуренции. Она возникает в условиях, когда ограниченное число предприятий способно предложить особый товар по существующей цене.

Совершенная конкуренция преобладала в рыночных условиях XIX в. В настоящее время для рынка характерна несовершенная конкуренция.

Конкуренция может проявляться в прямом и косвенном видах. Прямая конкуренция отличается открытостью. Например, товаропроизводитель широко оповещает потребителей о снижении цен. В условиях открытой конкуренции часто встречается практика обмена информацией о ценах между предприятиями, выпускающими аналогичную продукцию.

В отличие от прямой косвенная конкуренция характеризуется скрытостью. Часто скрытая конкуренция отождествляется с недобросовестностью, поскольку использует методы нечестной конкурентной борьбы. Здесь систематически нарушаются нормы и правила принятого на рынке сотрудничества. Часты случаи разглашения конфиденциальной научно-технической информации, распространения ложных сведений относительно товара конкурентов, ложных утверждений, направленных на дискредитацию предприятий конкурентов, их промышленной или торговой деятельности, замалчивания важной для потребителя информации, устранения с рынка или ограничения доступа на него других хозяйствующих субъектов и т.п.

В большинстве развитых стран скрытая конкуренция запрещена законодательно, однако в силу высокой нормы прибыли не редки случаи нарушения нормативных актов со стороны отдельных предприятий.

В ходе отраслевой конкуренции соперничество протекает на основе сопоставления одноименных товаров. Действия конкурентов происходят внутри отрасли и направлены на завоевание рынка за счет удешевления продукции, улучшения внешнего вида изделий, усиления рекламы.

В условиях межотраслевой конкуренции усилия переключаются на более выгодное вложение капитала. Борьба идет за занятие места в той отрасли, в которой обеспечивается высокая прибыль. Особое внимание обращается на вложения в новые перспективные отрасли.

Конкуренция продавцов – явление, связанное с избытком товара на рынке. В этом случае продавцы стремятся снизить цену, чтобы реализовать свой товар. Более подробно конкуренцию продавцов можно проследить на рис. 13.2.

При разборе ситуации исходным служит положение об изменении ожиданий продавцов, вызывающее смещение кривой рыночного предложения S_1 в положение S_2 , что приводит к увеличению предлагаемой к продаже продукции с Q_1 до Q_2 . Из рис. 13.2 следует, что увеличение предложения товара приводит к его излишку, вследствие чего рыночная цена товара понизится с P_1 до P_2 . Результатом снижения цены станет конкуренция продавцов.

Конкуренция покупателей это борьба за возможность приобрести конкретный товар всегда возникает на рынке дефицитных благ, в результате чего цены на эти блага повышаются (рис. 13.3).

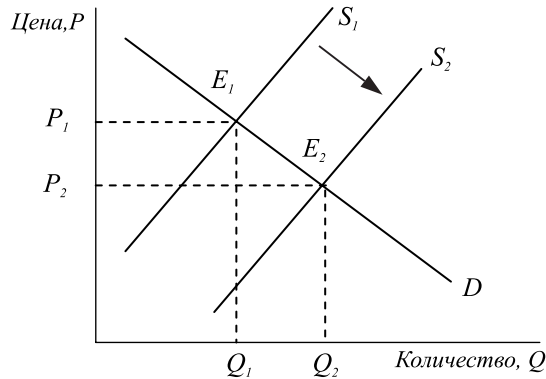


Рис. 13.2. Конкуренция продавцов

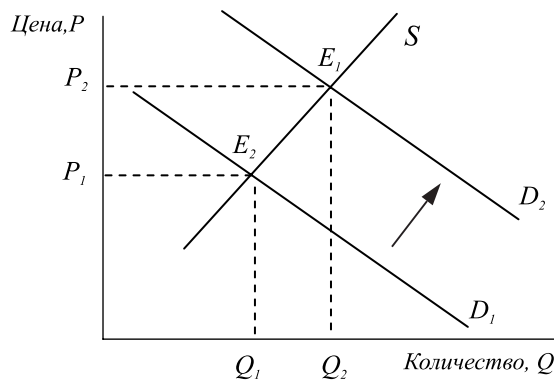


Рис. 13.3. Конкуренция покупателей

Исходной позицией в случае конкуренции покупателей является изменение спроса под влиянием различных факторов, например, роста дохода потребителей. Увеличение дохода ведет к росту потребительских расходов, в результате происходит сдвиг кривой рыночного спроса из положения D_1 в положение D_2 . Данная ситуация показывает, что величина спроса значительно превышает величину предложения товара. Разница в спросе и предложении вызовет повышение цены на товар с P_1 до P_2 . Повышение цены товара приведет к росту объемов его производства, ибо предприниматели будут стараться продать такой товар в возможно большем объеме и максимизировать свою прибыль на разнице цен.

На рис. 13.2 и 13.3 точки E_1 и E_2 иллюстрируют положение рыночной конъюнктуры. Их перемещение вдоль кривой предложения S и кривой спроса D показывает новый уровень рыночного равновесия в результате выравнивания параметров потребления и производства.

Анализ конкуренции продавцов и покупателей показывает, что субъекты рынка в некотором смысле преследуют взаимоисключающие цели. На рынке продавцов выигрывает тот, кто предлагает товар по цене более низкой, чем конкуренты, и более высокого качества, создает разного рода преимущества и привилегии для покупателей, чтобы побудить их приобрести товар. В результате конкуренции продавцов цены на рынке снижаются. В результате конкуренции покупателей уровень цен, наоборот, имеет тенденцию к росту.

В рыночной экономике конкуренция выступает как движитель экономического развития. Это главный механизм, побуждающий к непрерывному совершенствованию производства. Угроза разорения и банкротства в случае поражения в конкурентной борьбе заставляет товаропроизводителей проявить предприимчивость, вести разносторонний поиск резервов. Конкуренция предполагает постоянное сопоставление индивидуальных издержек и результатов производства с рыночными, что стимулирует деловую активность, рассчитанную на опережение конкурентов. Конкуренция ориентирует на учет потребностей рынка как продавцами, так и потребителями. Ее следует воспринимать как средство экономического выживания в рыночной среде, обусловленное тем, что рассчитывать на деловой успех можно лишь при достижении высокой конкурентоспособности (рис. 13.4).

Вместе с тем конкуренция отражает противоречивость рыночных отношений. С одной стороны, она обеспечивает экономическую свободу, воспитывает предприимчивость, создает разного рода привилегии для покупателей, стимулирует производство товара высокого качества, а с другой — представляет собой жесткую систему отношений, в рамках которой экономически более сильное предприятие может позволить себе действия по поглощению конкурентов. Одни обогащаются, другие терпят банкротство, разоряются.

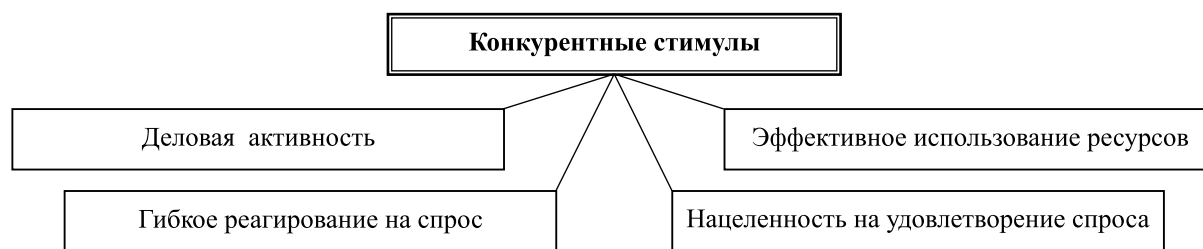


Рис. 13.4. Конкурентные стимулы

На рынке важна конкурентная позиция. Она характеризует конкурентоспособность товара, фирмы, отрасли. Уровень конкурентоспособности товара определяется рядом параметров. Технические параметры представляют техническую характеристику свойств товара, показывающих основные виды и области его применения. Экономические параметры обрисовывают уровень расходов покупателя на приобретение и потребление товара. В расчет конкурентоспособности входят качество и цена товара, условия его поставки и транспортировки, соответствия требованиям моды, виды и формы платежей.

В общем виде конкурентоспособность товара исчисляется по формуле

$$K = \frac{\text{ЭП}}{\text{ЦП}},$$

где K – конкурентоспособность товара; ЭП – его полезный эффект; ЦП – цена потребления товара, т.е. сумма затрат, включающая расходы покупателя по приобретению и эксплуатации товара.

Если, скажем, от использования купленного товара получен доход в размере 900 тыс. р., расходы на его покупку составили 250 тыс. р., а дополнительные издержки по его потреблению оказались равными 50 тыс. р., то конкурентоспособность оказалась достаточно высокой – доход трижды превысил затраты:

$$\frac{900}{250 + 50} = 3.$$

Оценка конкурентоспособности товара производится на основе его сопоставления с аналогичной продукцией других фирм. Оценка конкурентоспособности товара включает три этапа:

- 1) анализ рынка и выбор наиболее конкурентоспособного товара – аналога в качестве базы для сравнения;
- 2) определение набора сравниваемых параметров обоих товаров;
- 3) расчет обобщающего показателя конкурентоспособности товара, основанный на сравнении с параметрами аналога, наиболее полно отражающими потребности покупателей.

Используют и три способа сравнения товара: по единичным показателям, по групповым показателям и смешанный.

Оценивается и конкурентоспособность сделки. Она касается определения условий контракта и включает сравнительные показатели, характеризующие степень выгодности приобретения.

Различают три вида конкурентного поведения товаропроизводителя.

1. Приспособленческое поведение, направленное на модернизацию производства, в силу того, что этим занят конкурент.
2. Обеспечивающее поведение, связанное с закреплением достигнутой на рынке прочной позиции на более длительное время.
3. Новаторское поведение, когда расчет делается на экономическую победу над конкурентом за счет технических, технологических, организационных и управленческих новшеств.

На конкурентоспособность товаров влияет множество факторов, среди них особенно важны уровень издержек, производительность и интенсивность труда, т.е. те элементы, которые прямо влияют на цену и качество товара.

По оценкам специалистов в российской экономике издержки производства по основным отраслям в 2,8 раза выше, чем в Японии, в 2,7 – чем в США, в 2,3 – чем в Германии и Франции, в 2,0 – чем в Великобритании.

Парадоксальная ситуация, в которой по уровню затрат на оплату труда Россия находится в середине первой семёрки стран мира, хотя по официальным данным почасовые ставки заработной платы в промышленности у нас в 15 раз ниже, чем в Америке. Объяснение здесь одно – нерациональное и неэффективное её использование. Сохранение такого дисбаланса значительно сокращает возможности ценовой конкуренции на внешнем рынке.

Конституция Российской Федерации гарантирует поддержку экономической конкуренции вместе с экономической свободой. Сейчас для страны важно достичь высокой конкурентоспособности экономики и государства на фоне других экономик и государств. В бизнесе необходима ориентация на лучшие мировые образцы. Расчеты показывают, что отечественные товары через несколько лет могут стать конкурентоспособными. Не менее важно овладеть цивилизованными приемами конкуренции.

Конкуренция неотделима от монополии. Если конкуренция означает состязательность большого числа покупателей и продавцов, находящихся в равном положении, то монополия есть ограничение свободной конкуренции, доминирование на рынке отдельных крупных предпринимателей. Чем сильнее монополия, тем слабее конкуренция и наоборот.

На современном рынке часто встречается ситуация, когда одна фирма полностью контролирует предложение одного товара, поскольку для покупателя не существует более или менее близкого по характеристикам товара.

Данная формулировка монополии больше относится к теоретическому воззрению на ее сущность. В реальной действительности такая ситуация может и не встретиться. В жизни любая монополия неизбежно несет в себе какие-либо черты, свойственные конкурентному рынку.

Монополия как тип структуры рынка обладает следующими особенностями:

- на рынке присутствует только одна фирма и множество покупателей ее продукции;
- нет товаров у конкурентов, способных заменить те, которые предлагает эта фирма;
- наличие определенных преград для вхождения на рынок других фирм.

Яркой чертой любого типа монополии является тенденция к занижению объемов производства и завышению цен.

Монополия означает исключительное право производства, торговли и прочих видов деятельности, принадлежащее одному субъекту. Обычно монополистической силой обладают крупные фирмы или производственные объединения. Поэтому понятие монополии связывают с крупными, мощными компаниями.

Монополией называют чаще всего крупную корпорацию, которая сосредоточивает в своих руках значительную долю производства и сбыта товаров и господствует на рынке с целью извлечения высокой прибыли. В данном случае речь идет о хозяйственной монополии. Но может быть и монополия взглядов, идеологии, технологических решений, принадлежащих одному лицу, группе лиц, разнообразным рыночным агентам.

Монополия имеет различные формы: картель, концерн, синдикат, трест, консорциум, конгломерат.

Картель – соглашение предприятий одной и той же отрасли об объемах продаж, ценах, рынках. Регулирование такой монополии осуществляется обычно через квоты и определение областей сбыта. Типичным картелем является Организация стран – экспортеров нефти (ОПЕК), включающая 14 стран, добывающих около 70% нефти. Она устанавливает не только единые цены на нефть, но и распределяет квоты на ее добычу.

Имеются прецеденты картельных соглашений и в России. Например, Генеральное соглашение о совместных действиях по стабилизации цен и сокращению взаимных неплатежей, заключенное между МПС, Минтопэнерго, Роскомметаллургии, РАО ЕЭС России, ГП «Росуголь». Оно заключалось в целях стабилизации цен на продукцию, производимую участниками соглашения; максимального сокращения взаимной задолженности, развития безналичной формы расчетов.

Одна из сложных форм монополистических объединений – концерн. Как правило, в его состав входят предприятия различных отраслей промышленности, транспорта, торговли и банковской сферы. Концерн чрезвычайно распространен в условиях государственно-монополистического регулирования. Важной особенностью деятельности концерна является, с одной стороны, жесткий внутрифинансовый контроль, а с другой – хозяйственная самостоятельность фирм, отделений, филиалов и децентрализация управления по основным группам продукции и территориям.

Считается, что концерн – наиболее развитая форма объединения предприятий, основанная на общих интересах и осуществляемая посредством системы участия, финансовых связей, личных уний.

Синдикат обычно представлен объединением предприятий, характеризующимся тем, что распределение заказов, закупки сырья, реализация произведенной продукции осуществляются через единую сбытовую организацию. Участники синдиката производственно независимы друг от друга, но в коммерческом плане свободой действий не обладают. Организационно-правовая форма синдиката многогранна: акционерное общество, общество с ограниченной ответственностью, общество с дополнительной ответственностью, полное товарищество и т.п.

Трестом называется объединение, в котором участники лишаются своей производственной и коммерческой самостоятельности. Руководство трестом осуществляется из специально созданного единого центра. Прибыль, получаемая по результатам хозяйственной деятельности данной организации, распределяется в соответствии с долевым участием входящих в него предприятий. Тресты получили преимущественное развитие в отраслях, производящих однородную продукцию. В современной хозяйственной жизни данная форма монопольной организации производства встречается крайне редко.

Консорциумом – временный союз независимых в хозяйственном и коммерческом плане производителей с целью выполнения каких-либо конкретных экономических проектов. Консорциум формируется

на базе соглашения участников, в котором предусматривают долю каждого из них в затратах, а также формы участия в реализации проекта, иные условия совместной деятельности. Консорциум всегда несет солидарную ответственность перед заказчиком. Российская практика последних лет показывает, что каждый член консорциума несет имущественную ответственность в пределах 10% от его доли в заказе, а суммы, превышающие эту величину, делятся между другими членами пропорционально их доле участия. Участниками консорциума могут быть юридические и физические лица, частные и государственные организации, само государство. Возглавляет консорциум один из его членов, функции которого оговариваются в соглашении.

Конгломератом называется слияние фирм, функционирующих на непересекающихся сегментах рынка. Для такой формы организации монополии характерен высокий уровень децентрализации управления, в рамках которого производственные подразделения обладают достаточно широкой автономией. Конгломерат – одна из современных форм монополистических объединений, возникших в США в начале 1960-х гг.

Монополии достигают гигантских размеров. Так, американская монополистическая корпорация «Дженерал Моторс» объединяет 90 автомобильных компаний, на которых работает 800 тыс. чел. В 2000 г. продукция этой компании оценивалась в 130 млрд дол., заметно больше государственного бюджета России.

Доминирование на рынке дает возможность устанавливать монопольные цены и получать монопольную прибыль. По монопольно высоким ценам монополии реализуют свои товары, а по монопольно низким покупают нужные товары.

Монопольно высокая цена включает издержки производства и монопольную прибыль:

$$\boxed{\text{Монопольно высокая цена}} + \boxed{\text{Издержки производства}} = \boxed{\text{Монопольная прибыль}}$$

Монопольная прибыль больше средней прибыли, складывающейся на товар в масштабах отрасли по принципу «равная прибыль на равный капитал». Помимо этого монопольная прибыль включает обычную сверхприбыль, получаемую любыми преуспевающими предпринимателями, и монополистическую сверхприбыль:

$$\boxed{\text{Монопольная прибыль}} = \boxed{\text{Средняя прибыль}} + \boxed{\text{Обычная сверхприбыль}} + \boxed{\text{Монополистическая сверхприбыль}}$$

На рынке действуют в основном предпринимательские, государственные и естественные монополии. Предпринимательские монополии возникают вследствие успешной конкуренции. Это фирмы, вырвавшиеся вперед и накопившие крупный рыночный потенциал. Но, как правило, их монополизм имеет временный характер. Рано или поздно приходится уступать место еще более удачливым конкурентам.

Государственная монополия выражается в привилегированном осуществлении государством некоторых хозяйственно-финансовых операций, например, производство спиртоводочных изделий, экспорт золота, пушнины. В советские времена существовала монополия государства на внешнюю торговлю.

Современная Россия сохраняет присутствие государства в стратегически важных для страны производствах. Доля государства в пакетах акций различных предприятий колеблется по отраслям, основным секторам экономики. Большинство компаний с участием государства относится к промышленности, транспорту, связи и НИОКР. Средний размер государственных пакетов акций составляет чуть более 30%.

Многие ошибочно полагают, что российская экономика характеризуется высокой степенью концентрации производства. Это неверное суждение, поскольку монополий национального масштаба на российском внутреннем рынке не так много. Они представлены услугами почты, трубопроводным транспортом, технологическими монополиями в оборонном комплексе.

Имеющийся опыт функционирования корпоративных структур в промышленности позволяет классифицировать созданные корпоративные формирования по следующим направлениям (рис. 13.5).

Естественная монополия возникает в тех областях, где действует авторское право, ибо автор – монополист по закону.

Монополия порождает монопольную власть, означающую возможность фирмы воздействовать на цены производимых товаров посредством регулирования объема выпуска, что обусловлено наличием близких заменителей продукта и его доли в общих продажах на рынке (рис. 13.6).



Рис. 13.5. Условная классификация корпоративных образований по направлениям их генезиса

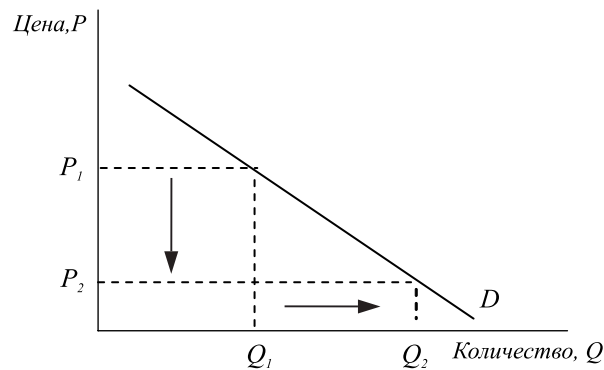


Рис. 13.6. Монополия власть

Здесь монополия, используя свои возможности воздействия на рынок, снижая цену с P_1 до P_2 , расширяет рынок с Q_1 до Q_2 .

Монополия власть есть продукт непреодолимых барьеров вхождения в отрасль, которые воздвигает занимающая рынок фирма. Наиболее распространенными барьерами являются:

- исключительные права, получаемые от правительства;
- авторские права на изобретения, патенты, промышленные образцы и т.п.;
- собственность на производственный ресурс;
- низкие издержки крупного производства, обусловленные эффектом масштаба (изменение долговременных средних издержек с изменением масштабов производства).

13.2. РЫНОК СОВЕРШЕННОЙ КОНКУРЕНЦИИ

При рассмотрении проблемы рынков совершенной и несовершенной конкуренции невозможно обойти стороной типы рынков. Они разнятся не столько по условиям производства и продажи тех или иных товаров, сколько по возможностям присутствующих на них предприятий оказывать давление на рыночную ситуацию. Западные и российские экономисты сходятся на том, что имеется четыре типа рыночных ситуации: совершенная конкуренция, монополия, монополистическая конкуренция и олигополия. Они различаются по количеству предприятий, типу выпускаемого продукта, возможности контроля над ценой, условиям вступления в отрасль, видам неценовой конкуренции.

На рыночное поведение воздействуют условия, в которых протекает конкуренция. С точки зрения конкурентных отношений важно учитывать следующие параметры рыночной структуры:

- 1) количество и размеры предприятий, действующих в данной рыночной системе;
- 2) число покупателей;
- 3) степень сходства и различий в товарах и услугах;
- 4) доли продавцов в общем количестве реализуемых товаров;
- 5) информированность продавцов и покупателей о рыночной конъюнктуре;
- 6) реакция цен на динамику товаров.

Полнее различие между указанными моделями рынков можно проследить по табл. 13.1. Здесь представлен наиболее общий способ определения цены и объема производства различных рыночных структур.

Модели рынка и их характерные черты

Характеристика рынка	Модель рынка			
	Совершенная конкуренция	Монополия	Монополистическая конкуренция	Олигополия
Число фирм	Огромное	Одна	Большое	Несколько
Тип продукта	Стандартизированный	Нет близких заменителей	Дифференцированный	Стандартизированный или дифференцированный
Контроль над ценой	Отсутствует	Существенный	Незначительный	Ограниченный
Условия вступления в отрасль	Препятствий нет	Препятствия максимальны	Относительно легкие	Существенные препятствия
Наличие неценовой конкуренции	Отсутствует	Только реклама	Развита, но недостаточно	Развита

Самым же существенным признаком различия является характер кривой спроса. Такой подход позволяет объединить монопольный рынок, рынок монополистической конкуренции и олигополию в один тип рынка, называемый рынком несовершенной конкуренции.

Если спрос не меняется при изменении количества продаваемого на рынке продукта, то такой рынок считается рынком совершенной конкуренции. Здесь графическое изображение кривой спроса D параллельно оси ординат (рис. 13.7, а).

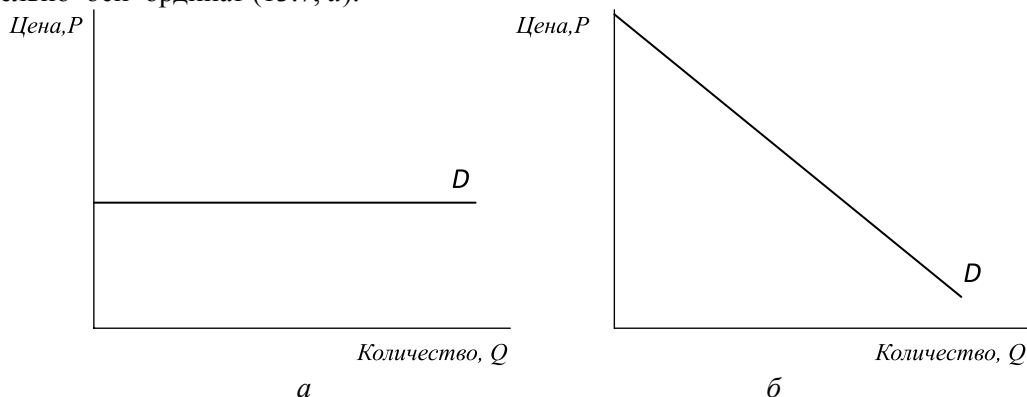


Рис. 13.7. Рынки совершенной (а) и несовершенной (б) конкуренции

На рынке же несовершенной конкуренции спрос зависит от величины предлагаемой к реализации продукции. Чем ее больше, тем больше величина спроса. На графике кривая спроса D в условиях несовершенной конкуренции имеет отрицательный наклон (рис. 13.7, б).

Когда-то преобладал рынок совершенной конкуренции. Он был связан с широким распространением относительно небольших предприятий и отображал начальный этап концентрации производства. В настоящее время господствует несовершенная конкуренция. Ее появлению способствовало разрастание крупного производства и возникновение монополий.

К рынку совершенной конкуренции относят такой тип рыночной структуры, когда большое, просто огромное количество продавцов обеспечивает конкуренции широкие возможности. Часто его называют рынком чистой конкуренции. Для такой модели рынка характерно:

- множество покупателей и продавцов, ни один из которых не может повлиять на рыночную конъюнктуру;
- наличие стандартизированного набора товаров и услуг;
- полная доступность информации для покупателей и продавцов;
- продавцы не могут выработать и осуществить общую стратегию;
- обеспечен свободный вход в отрасль и свободный выход из отрасли.

Свободный вход в отрасль означает, что каждый может начать предпринимательскую деятельность в той или иной отрасли без ограничений. Никаких санкций на открытие бизнеса не требуется. Весь расчет строится на том, что открывается долгосрочная возможность извлекать прибыль. Важно, чтобы производственные ресурсы были мобильными и пригодными к широкому применению. Это дает инвесторам свободу выбора отрасли для капиталовложений в расчете на получение более высокой прибыли.

Свободный выход из отрасли предполагает, что предприниматели могут прекратить свою деятельность в любой момент. Их нельзя заставить оставаться в отрасли, если они перестанут получать прибыль. В этом случае тоже важно, чтобы производственные ресурсы были мобильными, давали возможность перевести капитал в другую отрасль.

При совершенной конкуренции товаропроизводитель продает товаров столько, сколько он хочет и может продать, но рыночная цена остается неизменной (см. рис. 13.7, а).

В условиях совершенной конкуренции спрос, цена и предельный доход предприятия совпадают. Проанализируем это явление на примере табл. 13.2.

Таблица 13.2

Цена, спрос и доход фирмы в условиях совершенной конкуренции

Спрос		Доход	
Цена или средний доход, P	Проданное количество, Q	Валовой доход, TR	Предельный доход, MR
100	0	–	–
100	1	100	100
100	2	200	100
100	3	300	100
100	4	400	100
100	5	500	100
100	6	600	100
100	7	700	100
100	8	800	100
100	9	900	100
100	10	1000	100

Для начала определимся с терминологией. В данном случае под ценой понимается количество денег, уплачиваемых или получаемых за единицу определенного товара или услуги. Следует упомянуть о том, что цена служит одним из важнейших показателей экономики, она характеризует состояние и динамику уровня жизни населения, экономические и социальные процессы функционирования общества.

Спрос есть отношение между ценой товара и его количеством, которое покупатели намерены и в состоянии приобрести. В основе спроса лежит не просто потребность в определенном товаре, а готовность и способность платить за него.

Предельный доход – выручка, получаемая от продажи дополнительно произведенной единицы товара. Предельный доход для любого объема производства определяется по следующей формуле:

$$MR = \frac{TR_2 - TR_1}{Q_2 - Q_1},$$

где MR – предельный доход; TR_2 – последующий валовой доход; TR_1 – предыдущий валовой доход; Q_2 – последующее проданное количество; Q_1 – предыдущее проданное количество.

В нашем случае предельный доход определялся как разница между последующей и предыдущей величиной валового дохода (100 – 0; 200 – 100; 300 – 200 и т.д.).

В условиях совершенной конкуренции предельный доход совпадает с ценой дополнительной единицы проданного товара, поэтому соблюдаются относительно справедливые условия для всех участников рынка (рис. 13.8).

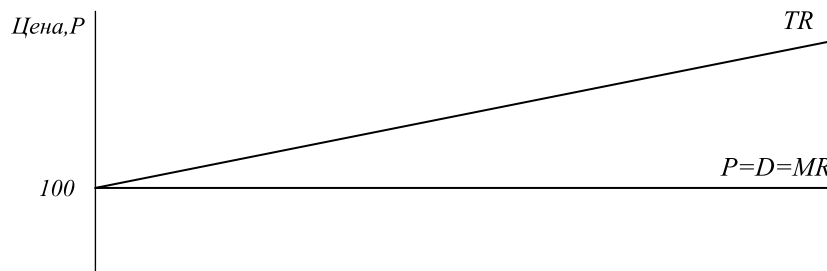


Рис. 13.8. Цена, спрос, предельный доход и валовой доход фирмы в условиях совершенной конкуренции

На рынке совершенной конкуренции цена является заданной величиной: отдельный участник рынка никакого прямого воздействия на цену не оказывает. Он принимает цену такой, какой она сложилась. Если продавец запросит более высокую цену, покупатели перейдут к его конкурентам. Если он запросит более низкую цену, то он не удовлетворит весь спрос, так как его доля товара на рынке не велика. Не сможет изменить цену и покупатель.

Приспособление к рынку совершенной конкуренции выражается в изменении объемов продаж и покупок. Выигрывает тот, кто сумеет увеличить объем продаж, обеспечить эффективность производства, максимально использовать возможности научно-технического прогресса, опираясь на последние достижения науки и техники.

Рынок совершенной конкуренции предполагает такую организацию экономики, при которой можно извлечь максимум полезности из наличных ресурсов и технологий. Это объясняется отсутствием барьеров в проявлении предпринимательской инициативы, свободе выбора экономических решений. На такой основе ресурсы достаточно эффективно распределяются в производстве, потреблении и других экономических сферах. Товаропроизводители выпускают такой набор продукции, который наиболее предпочтителен для потребителя, а издержки производства минимальны.

Рынок совершенной конкуренции имеет слабые стороны. Во-первых, недостаточно учитываются потребности отдельных групп людей; во-вторых, формируется равновесная, но не стабильная хозяйственная система: равновесие создается путем постоянного нарушения этого равновесия; в-третьих, отсутствует забота о том, что не окупается в данный момент (например, о развитии фундаментальной науки); в-четвертых, интересы участников рынка сводятся в основном к получению прибыли; что касается общественных благ и ценностей (оборона, образование, порядок), они не пользуются достойным вниманием; в-пятых, при равных возможностях входа в рыночную систему не обеспечивается получение равных результатов деятельности для всех участников рынка, что приводит к обогащению одних и разорению других.

Тема рыночного равновесия чрезвычайно актуальна для рынка совершенной конкуренции. Для товаропроизводителя равновесие состоит в том, чтобы достичь устойчивого конкурентного положения на рынке. Все, что поставляется на рынок, это товар. Производить его нужно столько и продавать по такой цене, сколько может быть куплено и оплачено. Предложение товара должно соответствовать платежеспособности.

Равновесие отражает положение, при котором предприниматель не заинтересован в замене выбранной рыночной ниши, а другие предприниматели не стремятся занять эту нишу. Фирма находится в равновесном состоянии, если она извлекает нормальную прибыль, которая дает возможность удержаться на определенном рынке. Если нормальная прибыль не обеспечивается, то предприниматель будет вынужден переориентироваться на более доходное производство либо отказаться от предпринимательской деятельности.

Возникает ситуация, подталкивающая к максимизации прибыли. Выигрышным считается оптимальное соотношение между издержками и прибылью, когда издержки уже невозможно снизить, а прибыль увеличить, а в целом достигается оптимальный вариант.

Различают конкурентное равновесие фирмы и отрасли. Оба они базируются на соотношении спроса и предложения с той лишь разницей, что первое определяется на базе индивидуальных издержек, а второе – отраслевых (рис. 13.9).

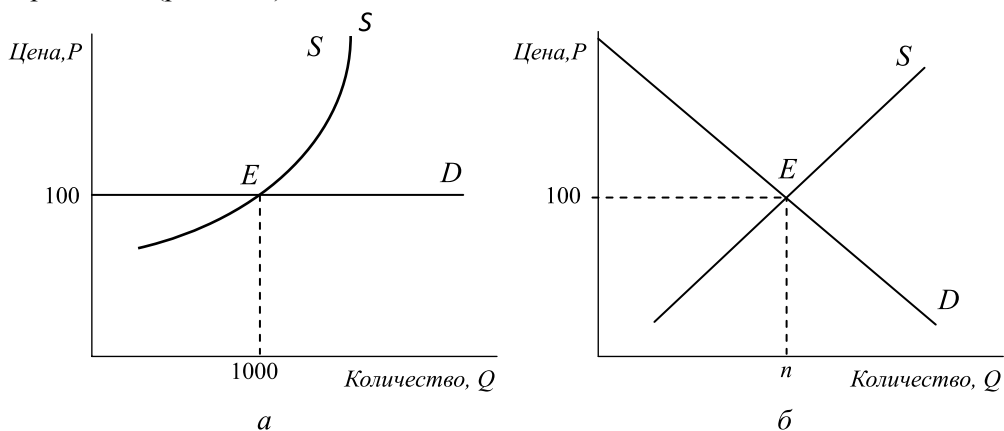


Рис. 13.9. Конкурентное равновесие фирмы (а) и отрасли (б)

Предложение конкурентной фирмы S определяется ее предельными издержками MC так, что всегда $S = MC$. А равновесная ситуация будет только в точке E , поскольку только здесь объем производства равен объему потребления.

Конкурентное равновесие отрасли обуславливается суммой кривых предложения фирм, из которых отрасль состоит, и суммарным спросом на отраслевое предложение. При конкретном отраслевом спросе D и цене производства 100 ден. ед. точка равновесия E покажет общее производство n , при котором отрасль будет находиться в состоянии равновесия, т.е. производить ровно столько продукции, сколько будет находить своего потребителя.

Стремление к рыночному равновесию побуждает фирму изучать внешнюю и внутреннюю среду. Внешняя среда как совокупность независимых экономических субъектов оказывает существенное влияние на все стороны работы предприятия, в том числе на снабжение ресурсами, сбыт товаров, формирование цен. Свое воздействие оказывает внутренняя среда, представляющая возможности самого предприятия и его персонала.

Равновесное функционирование рынка – это проблема того, насколько эффективно рынок справляется с организацией взаимовыгодных отношений между продавцами и покупателями. В идеальном случае рынок должен обеспечить возможность получения выгоды обеими сторонами. Рынок эффективен тогда, когда решается эта задача.

13.3. Монополия и ее характеристика

Рынок несовершенной конкуренции обуславливает появление новых черт в поведении товаропроизводителя и формировании рыночного равновесия.

Под рынком несовершенной конкуренции понимают такое состояние рыночных отношений, когда одно или несколько предприятий имеют возможность оказывать давление на рынок, регулируя цену или объем производства. В этой модели рынка конкуренция если и имеет место, то носит ограниченный характер, испытывает давление монополистических сил, сочетается с проявлениями монополизма.

Наиболее существенными чертами рынка несовершенной конкуренции являются:

- препятствия при входе в рынок и выходе из него;
- ограниченное число покупателей и продавцов;
- недостаточный доступ к информации;
- товары, продаваемые на рынке, могут быть дифференцированы или уникальны;
- отдельные предприятия имеют возможность оказывать влияние на масштабы производства.

Если при совершенной конкуренции отмечается власть рынка над товаропроизводителями, то при несовершенной конкуренции появляется возможность властвовать над рынком.

Монополия и монополистическая конкуренция. Монополия существует, когда одна фирма является единственным производителем продукта и контролирует весь рынок. Монополистическая же конкуренция характеризуется относительно небольшим числом фирм, властвующих на рынке. Объединяет эти две модели то обстоятельство, что каждая фирма, владея своей долей рынка (или всем рынком), осуществляет контроль над рыночной ценой. Разница заключается в том, что если на монопольном рынке предлагается продукт, не имеющий аналогов или близких заменителей, то в условиях монополистической конкуренции – похожий, но не идентичный товар.

Главные теоретические положения о несовершенной конкуренции сформулированы американским экономистом Э. Чемберлином и его английской коллегой Дж. Робинсон. Они опровергли представление о несовместимости конкуренции и монополии, доказав, что на самом деле большинство экономических ситуаций представляют собой составные явления.

Модель Э. Чемберлина, сформулированная в работе «Монополистическая конкуренция», предполагает структуру рынка, в которой большое число фирм соединены с элементами монополии. Такое сочетание появляется благодаря тому, что каждая фирма, добившись некоторой дифференциации своего товара, становится монополистом на рынке его сбыта. Возникает монополия, предлагающая на рынке продукт, отличный от товаров других фирм. Появляется предприятие, обладающее частичной рыночной властью.

Дифференциация продукции в данном случае трактуется очень широко. По определению самого Э. Чемберлина, «... дифференциация может базироваться на определенных особенностях самого продукта, вроде таких, как особые запатентованные свойства – фабричные марки, фирменные названия, своеобразие упаковки... или же таких, как индивидуальные особенности, относящиеся к качеству, форме, цвету или стилю. Дифференциация также может существовать в отношении условий, сопутствующих продаже товаров... удобство местонахождения продавца, общая атмосфера или общий стиль, свойственные его заведению, его манера ведения дел, его репутация как честного дельца, любезность, деловая сноровка и все личные узы, которые связывают его клиентов либо с ним самим, либо с теми, кто у него работает. Если иметь в виду... указанные стороны дифференциации, то становится очевидным, что все продукты в сущности отличаются друг от друга – по меньшей мере, слегка отличаются – и что в обширной области хозяйственной деятельности дифференциация играет важную роль»¹.

Согласно взглядам Э. Чемберлина монополизм обуславливается тремя факторами: ценой продукта, присущими продукту особенностями и издержками в сфере обращения. Большое значение имеет способность производителя поставить себя на рынке в привилегированное положение. В условиях монополии прибыль возникает там, где при определенных барьерах вступления в отрасль может быть создан и развит спрос на конкретный товар.

¹ Чемберлин Э. Теория монополистической конкуренции. М., 1996. С. 93.

Дж. Робинсон сосредоточилась на исследовании монополии, возникающей на основе высокого уровня концентрации производства и капитала. В книге «Экономическая теория несовершенной конкуренции» она попыталась объяснить проблемы монополизации рынка и механизма монополистического ценообразования.

Главный момент в модели Дж. Робинсон – концентрация производства и экономия фирмы на масштабах производства. Объясняется это тем, что в условиях расширяющегося производства доля постоянных издержек (FC), приходящихся на единицу выпуска, сокращается (рис. 13.10).

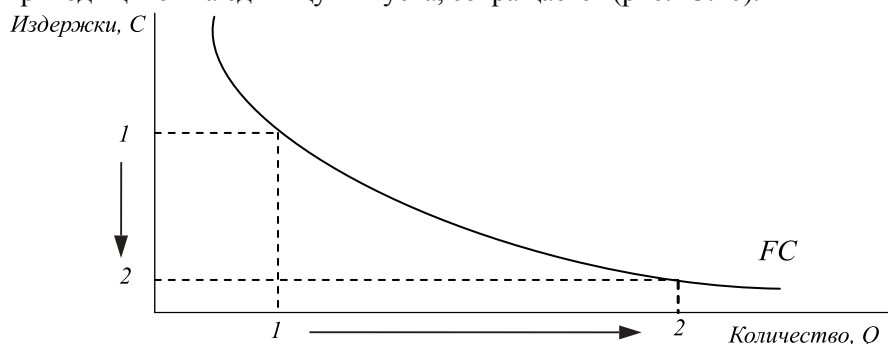


Рис. 13.10. Экономия на масштабах производства

На монопольных рынках цена служит инструментом воздействия на спрос и регулирование сбыта. В этих целях монополии используют дискриминацию в ценах, сегментируя рынок по разным категориям потребителей. При этом осуществляется маневрирование ценами для разных групп и на разных географических рынках.

Дж. Робинсон установила, что монополия не назначает максимально высокие цены, ориентируясь не на норму прибыли, а на ее массу. Оказывается, если одновременно на всех рынках назначить одинаково высокую цену, то общая прибыль сократится из-за резкого падения спроса на ее товар. В этих условиях ценовая политика монополии заключается в установлении высокой первоначальной цены на новый дифференцированный товар, чтобы обслужить покупателей с высоким уровнем дохода, затем снизить цену и привлечь менее платежеспособных покупателей. Подобные действия продолжают до тех пор, пока не будет охвачен весь рынок.

Проблема монополии заключается в том, что, обладая возможностью ценового маневрирования, она подрывает основы рынка, прежде всего независимость процесса ценообразования, оптимизацию использования ресурсов, равновесие спроса и предложения, подрыв интересов экономического благосостояния нации.

Механизм монополистического ценообразования кроется в возможности управления рыночной ситуацией и заключается в том, что монополия фирма в целях максимизации прибыли может самостоятельно регулировать желаемые цену, спрос, объем продаж, валовой и предельный доход. Рассмотрим это на примере. Предположим: монополия фирма, определяя объем производства, максимизирующий прибыль, ориентируется только на свои издержки и объем спроса. Тогда для того, чтобы продать дополнительную единицу товара, ей потребуется снизить на него цену. В противном случае спрос будет фиксирован на каком-либо постоянном объеме продаж (табл. 13.3).

Таблица 13.3

Цена, спрос и доход фирмы в условиях несовершенной конкуренции

Спрос		Доход	
Цена или средний доход, P	Проданное количество, Q	Валовой доход, TR	Предельный доход, MR
120	0	–	–
110	1	110	110
100	2	200	90
90	3	270	70
80	4	320	50
70	5	350	30
60	6	360	10
50	7	350	–10
40	8	320	–30
30	9	270	–50
20	10	200	–70

Построенный на данных табл. 13.3 график (рис. 13.11) покажет нам, что цена и предельный доход в условиях несовершенной конкуренции не равны. Нисходящая кривая спроса D монополиста показывает снижение цены при росте объемов продаж. Это обстоятельство объясняет разницу между ценой и предельным доходом, все более увеличивающуюся с расширением производства. В нашем примере, снижая цену со 110 до 100, затем до 90 и т.д., монополист получает от продажи дополнительной единицы товара все меньшую величину дохода. Так со второй единицы он получает 90 ден. ед., в то время как ее цена составляет 100 ден. ед., с третьей единицы товара он получает доход 70 ден. ед. при цене 90 ден. ед. и т.д. Так что при понижении цены в целях расширения продаж монополист сталкивается с проблемой снижения предельного дохода, последний становится меньше, чем цена для каждого уровня выпуска, кроме первого. Зависимости между кривыми спроса, валового и предельного дохода, представленные на рис. 13.11, иллюстрируют факт того, что в процессе роста валового дохода предельный доход остается всегда положительным. Когда валовой доход достигает своего максимума, предельный доход равен нулю, наконец, когда валовой доход начинает сокращаться, предельный доход становится отрицательным.

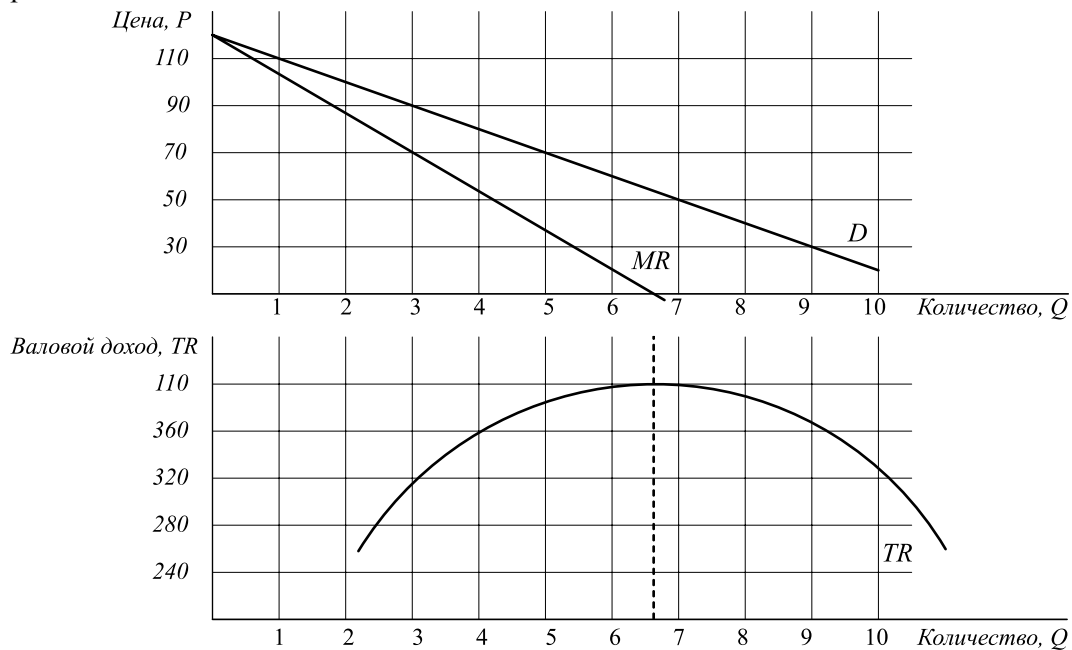


Рис. 13.11. Спрос, валовой и предельный доход фирмы в условиях несовершенной конкуренции

Экономические последствия монополии разнообразны. В основном они характеризуются относительно менее эффективным производством, распределением ресурсов, ценовой дискриминацией. В этой связи в развитых странах мира монополистические структуры подлежат общественному регулированию.

Процесс регулирования монополии представлен на рис. 13.12. Здесь регулируются цены, поскольку государственное влияние на них существенным образом улучшает социальные последствия монополии. Общественно оптимальная цена устанавливается таким образом, чтобы были учтены интересы и монополии, и нации в целом. Если монополия стремится повысить цены до максимального уровня (на графике — точка P_m , соответствующая цене 110 ден. ед.), то общество, наоборот, хочет добиться такой цены, при которой распределение ресурсов соответствовало бы их относительной эффективности (на графике — точка P_r , соответствующая цене 50 ден. ед.). Однако этот уровень цен повлечет за собой убытки для арственных субсидий для их ликвидации, в противном случае фирма просто закроется. Поэтому нормальной ценой, учитывающей интересы общества и монополии, будет цена P_f , соответствующая 70 ден. ед. и находящаяся на уровне средних издержек предприятия, что позволит монополисту безубыточно вести производство.

В этой связи в экономике существуют понятия общественно оптимальной цены и цены, обеспечивающей справедливую прибыль. При общественно оптимальной цене достигается эффективность распределения ресурсов. Общественно оптимальная цена всегда равна предельным издержкам монополиста $P = MC$.

Цена, обеспечивающая справедливую прибыль, представлена ценой товара, позволяющей производителю получать нормальную прибыль, и которая равна средним издержкам производства этого товара $P = AC$.

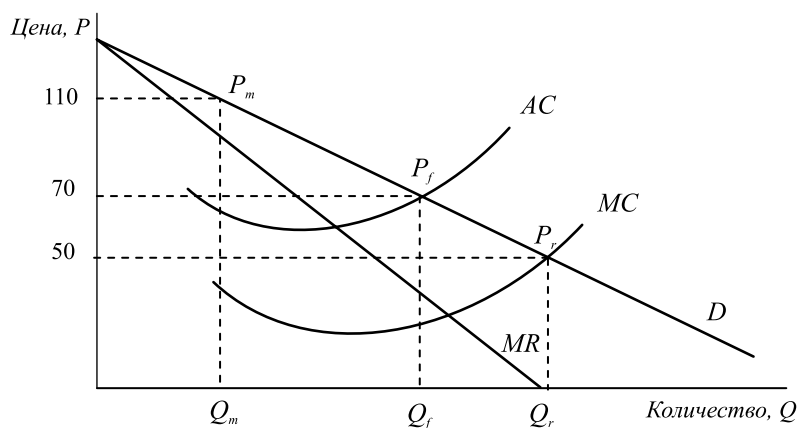


Рис. 13.12. Регулируемая монополия

Олигополия – модель рынка, на котором большая доля произведенных благ приходится на небольшое количество крупных фирм, что позволяет им воздействовать на их цены. Олигополия усиливает состояние конкурентного несовершенства.

Господство небольшого числа крупных фирм, конкурирующих между собой, не только не ослабляет влияния монополии, но даже усиливает монополистическое состояние отрасли. Однако все же нельзя отрасль считать полностью монополизированной, поскольку рыночная власть находится в нескольких руках.

Олигополия возникает благодаря слияниям и различным препятствиям для вступления, таким, например, как эффект масштаба, владение сырьем, дороговизна рекламы, патентная или лицензионная защита и т.п. Это наиболее сложная рыночная структура. В отличие от других рыночных структур она не имеет ясной классификации и не обладает четкой определенностью.

Существует жесткая и расплывчатая олигополия. Первая имеет место, когда на всем рынке господствуют 2–3 фирмы, вторая – когда 6–7 фирм делят 70–80% рынка, а оставшаяся часть приходится на конкурентное окружение.

Олигополия подразделяется на два вида: а) олигополия, представленная производством одних и тех же товаров; б) олигополия, при которой производятся дифференцированные, но схожие товары.

Олигополия может классифицироваться по уровню сбалансированности. Сбалансированной олигополией считается такая, где сосуществует несколько фирм одинакового размера, асимметричной – когда вокруг одного продавца-лидера сосредотачивается ряд небольших предприятий.

Немногочисленность олигополистического рынка, ограниченность его субъектного состава позволяют говорить о наличии всеобщей взаимозависимости фирм. Каждое предприятие при выборе решения по поводу цены и объема производства не может не учитывать реакции и поведения своих конкурентов. Успех действий отдельной фирмы зависит не только от эффективности выполнения ее собственных решений, но и действий других фирм.

Олигополия может осуществляться в условиях ожесточенного соперничества фирм. Однако между фирмами могут быть достигнуты соглашения и сговор.

Основными признаками олигополии являются:

- немногочисленность предприятий, составляющих рынок;
- присутствие ценового лидера, наличие которого позволяет вместо ценовой конкуренции предприятиям отрасли ориентироваться в своей ценовой политике на цены, объявляемые ведущей фирмой;
- наличие ряда существенных барьеров, обеспечивающих трудность входа в отрасль;
- существенная товарная дифференциация для отдельных товаров и отсутствие таковой для стандартизированных товаров.

Существенный момент в понимании специфики действия олигополистического рынка – концентрация производства. Высокая концентрация производства придает конкуренции особенно ожесточенный характер. Нескольким гигантским предприятиям легче прийти к соглашению между собой, чем огромному числу мелких предприятий. Концентрация производства часто проявляется в диверсификации, т.е. проникновении крупных предприятий в другие отрасли, не находящиеся в прямой производственной или функциональной связи с их основной отраслью. Особенно активизировался этот процесс развернулся после Второй мировой войны.

В современных условиях монополистические формы ведения производства характеризует и степень его централизации. Под централизацией понимают объединение нескольких крупных предприятий в руках одного собственника. Удельный вес гигантских предприятий, объединяющих сотни производств, постоянно растет.

Крупное производство служит фундаментом российской экономики. Достигнутый уровень концентрации промышленности можно видеть на примере все большего сосредоточения общественного производства на крупных предприятиях с численностью рабочих более 1000 чел. Удельный вес таких предприятий в общем их числе в промышленности составляет 12%, в стоимости основных производственных фондов – 73%, численности занятых работников – 66%. В химической промышленности свыше 70% продукции выпускают 15% предприятий, в машиностроении – 18% заводов.

В России по объемам реализации продукции, рыночной стоимости и массе прибыли крупный бизнес сырьевой направленности занимает ведущие позиции. Он формирует более половины суммарной выручки предприятий промышленности.

Механизм олигополистического ценообразования отличен от монополистического. Его особенность заключается в наличии стимулов к согласованным действиям, иногда в сговоре. Сущность формирования цены олигополии проявляется в ломаной кривой спроса (рис. 13.13).

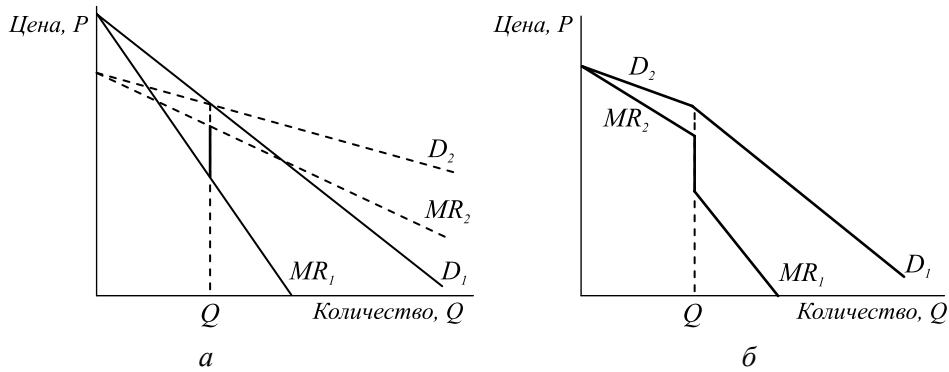


Рис. 13.13. Ломаная кривая спроса олигополистического рынка

Предположим, что олигополистический рынок состоит из двух фирм. Тогда, если одна фирма изменит цену, второй остается либо не обращать на это внимание, либо следовать за ней, меняя цену на свой товар с учетом того, что изменение цены даст первому предприятию фору по отношению ко второму и при увеличении объема продаж и прибыли вероятность того, что второе предприятие также изменит цену, чрезвычайно высока. В этом случае кривые спроса и предельного дохода первого предприятия D_1 и MR_1 (рис. 13.13, а) будут конкурировать с кривыми спроса и предельного дохода второго предприятия D_2 и MR_2 . В результате этой конкуренции кривая спроса и предельного дохода олигополистов превратится в рыночную. Обе фирмы будут продавать товар по одной цене. Причем снижение цены первым предприятием тут же вызовет ответную реакцию со стороны второго. Как показано на рис. 13.13, б, кривая спроса олигополистического рынка примет вид $D_2 D_1$, а кривая предельного дохода – $MR_2 MR_1$. Кривая предельного дохода будет иметь разрыв, из-за различной эластичности кривых спроса двух фирм. Результатом такой ценовой политики будет отсутствие какого бы то ни было изменения в объеме рыночных продаж и цены реализации товара.

Если же фирмы достигнут между собой соглашения и будут проводить единую ценовую политику в целях максимизации общей прибыли, ситуация будет в общем схожей с чистой монополией (рис. 13.14).

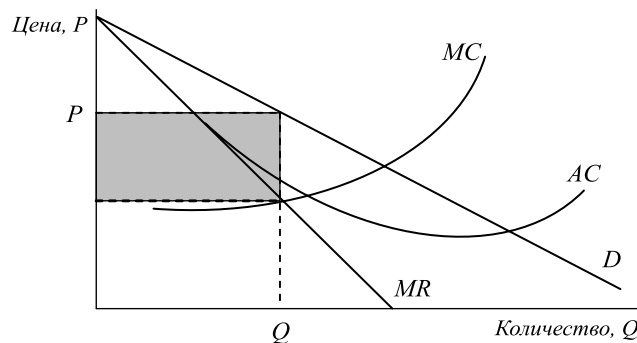


Рис. 13.14. Максимизация прибыли в результате тайного сговора олигополистов

Но поскольку такое соглашение противоречит национальной антимонопольной политике, то все действия партнеров будут осуществляться тайно. Каждый из участников сговора, назначая цену P , будет получать одинаковую прибыль и производить одинаковый объем товара Q . Масса прибыли олигополиста показана на рис. 13.14 заштрихованным прямоугольником. Она образуется как разница между ценой и издержками, умноженная на объем выпуска $(P - AC) \cdot Q$.

По степени ценового влияния на рынок выделяют следующие типы конкурентов: а) лидеры, имеющие 40% долю на рынке; б) претенденты на лидерство, доля которых на рынке доходит до 30%;

в) «ведомые» с 20% долей на рынке; г) новички, действующие в рыночных нишах и имеющие 10% долю на рынке.

В краткосрочном периоде равновесное состояние на рынке монополистической конкуренции достигается при соблюдении равенства предельного дохода и предельных издержек. В долгосрочном периоде оно определяется безубыточностью.

Перечисленные виды монополизма не исчерпывают все рыночные структуры. Например, может возникнуть дуополия, при которой на рынке функционируют два товаропроизводителя. Кроме того, монополизм проявляется со стороны покупателей. Так, рыночная структура с одним покупателем выступает в виде монополии (рис. 13.15), с двумя покупателями – как дуополия, с несколькими крупными покупателями – как олигополия.

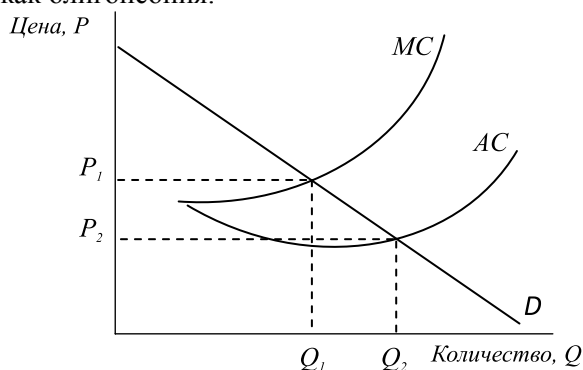


Рис. 13.15. Монополия

Особенность монополии в том, что цену диктует не продавец, а покупатель. Общий случай монополии выглядит так: монополист будет покупать столько продукции Q_1 , что ее цена будет равняться предельным издержкам приобретения этой продукции. Цена, по которой он будет платить, составит P_2 . Предельные издержки MC будут отражать и отраслевые затраты и затраты по приобретению продукции с точки зрения монополиста. Кривая средних издержек AC будет показывать затраты отрасли, связанные с предложением продукции, – кривая спроса в условиях конкуренции. Таким образом, получается, что монополист будет покупать продукцию по цене, ниже конкурентного рынка.

Встречается двусторонняя монополия. Она выражена противостоянием единственному продавцу (монополисту) со стороны единственного покупателя (монополиста).

13.4. ЗАЩИТА КОНКУРЕНЦИИ

Конкуренция – наиболее эффективный рыночный механизм саморегулирования. В то же время монополизация производства представляет собой объективный процесс. Она связана с концентрацией производства и ростом размеров предприятий. Появляется власть над рынком. Это обстоятельство противоречит логике экономического развития, ибо подрывает экономический рост, снижает общую эффективность производства, ведет к проявлениям паразитизма и загнивания, тормозится научно-технический прогресс, поскольку монополии во многих случаях могут обойтись без применения технических новинок.

В целях предотвращения подобных ситуаций во многих развитых странах, в том числе и в России, введено антимонопольное регулирование. Его главная задача – сохранение баланса конкурентных и монопольных сил, ограничение крайних форм монополизма и развитие конкурентной рыночной среды. Оно направлено на демополизацию производства и против недобросовестной конкуренции.

В Конституции России сказано: «Не допускается экономическая деятельность, направленная на монополизацию и недобросовестную конкуренцию». Антимонопольное регулирование представлено комплексом государственных экономических и административных мер, направленных на создание комфортных условий рыночной деятельности всем без исключения субъектам и недопущение его монополизации.

Антимонопольное регулирование осуществляется на основе антимонопольного законодательства путем принятия законодательных актов, нацеленных на успешное функционирование рынка. В числе наиболее популярных антимонопольных мер встречаются специальные программы по демополизации экономики, развитию конкурентного рынка. Во многих странах законодательно закреплены допустимые уровни монополизации конкретных рынков товаров и услуг. Предприятия, нарушающие установленные нормы, подвергаются крупным штрафам, их владельцы могут быть заключены под стражу. Известен, например, случай ареста и последующего осуждения к тюремному сроку владельца американской компании «*Olgney Pepsi-Cola Bottling*» за сговор с владельцами розничной торговой сети о жесткой фиксации цен на продукцию.

Ряд регулирующих законов принят в России. В законах предусмотрен контроль за монополиями, установлены правила реорганизации, разъединения и ликвидации монополизированных компаний. Такими компаниями считаются предприятия и объединения, располагающие свыше 35% долей рынка по выпускаемым товарам.

В административном порядке на нарушителей налагаются штрафные санкции. Наиболее действенные меры экономического характера, в частности, ограничение роста цен на продукцию монополии и применение гибкого налогообложения.

Антимонопольное регулирование настраивает на честную, цивилизованную конкуренцию, когда побеждают не с помощью сомнительных приемов, а низкой ценой, высоким качеством, предложением выгодных контрактов.

Становление рыночной экономики в нашей стране столкнулось с монополизмом особого рода. Он сформировался в нерыночной среде и значительно отличается от монополизма западного образца. Его сущность заключается в не имеющей аналогов управленческой и организационной монополиях, обеспечивших многоуровневую концентрацию власти.

Специфика российского монополизма прежде всего в узкой предметной специализации производства, поэтому требуется существенное расширение не столько деконцентрации производства, сколько номенклатуры выпускаемых изделий. Нужны объективные оценки к подходам разгосударствления и децентрализации производства, роли крупных предприятий в современной российской экономике. В противном случае может произойти подрыв их эффективности и конкурентоспособности.

Требуют своего решения проблемы усиления регулирования естественных монополий, что обусловлено высокими тарифами на транспорте и в энергетике.

Стратегия демонополизации и стимулирования конкуренции базируется на следующих подходах:

- ликвидация барьеров входа на рынок; к наиболее существенным барьерам относятся: экономические, административные, возникающие вследствие проведения определенной политики уже существующими на рынке структурами, созданные в процессе вертикальной и горизонтальной интеграции, связанные с ограниченной емкостью рынка, вызванные ограниченностью природных ресурсов и необходимостью охраны окружающей среды, криминального характера;

- регулирование деятельности компаний непосредственно на рынках естественно-монопольных отраслей базируется на двух подходах: первый – регулирование нормы прибыли монополий, второй – регулирование тарифов посредством ограничения величины ожидаемых издержек;

- прямое или косвенное декретирование цен, инвестиций, денежных потоков на фоне национализации естественных монополий; установлено, что национализация не всегда эффективна при решении проблемы контроля над деятельностью монопольных отраслей;

- организация конкурсов, аукционов с целью создания условий конкурентной борьбы за монопольный рынок – простой и эффективный механизм раскрытия частной информации производителей, а также подчинения их деятельности запросам потребителей.

На российском рынке наиболее часто используются административные меры и антимонопольное законодательство. Административный механизм обеспечивает эффективное применение способов воздействия на монополизированное производство. Здесь часты случаи антимонопольной профилактики, санации, конкурсного управления и банкротства. Одновременно государство проводит активную внешнеторговую политику, обеспечивая относительно равные условия конкурентного присутствия иностранных фирм на российских рынках.

Цель антимонопольного законодательства состоит в регулировании отраслевой структуры посредством прямого запрета слияния компаний, доминирующих на рынке. Согласно существующему законодательству рыночная доля хозяйствующего субъекта не может превышать 35%. В противном случае Государственный комитет Российской Федерации по антимонопольной политике может принять решение о разукрупнении предприятия, принудительном разделении его на несколько частей, взыскании крупного штрафа с нарушителя.

С целью контроля рыночной доли хозяйствующих субъектов в стране с 1991 г. утвержден Государственный реестр Российской Федерации объединений и предприятий-монополистов. В нем ежегодно отражаются предприятия, производящие 35% и более продукции на каком-либо товарном рынке. Для таких предприятий действует специальная процедура установления цен и тарифов. В ней помимо специальных департаментов и комитетов участвуют и депутаты Государственной Думы.

Необходимость использования антимонопольного законодательства диктуется общественными интересами, поскольку только так можно добиться обеспечения потребителей качественными товарами по относительно приемлемой цене.

В последние годы широкое распространение получило социальное регулирование. Если до этого мы обсуждали в основном проблемы экономического регулирования, то теперь акцент переносится на физические характеристики самих товаров и условия их производства. Например, созданы различные

государственные структуры для контроля за обеспечением наемных рабочих относительно безопасными условиями труда, выполнением трудового законодательства, соблюдением мер по охране окружающей среды.

Таким образом, смысл социального регулирования заключается исключительно в перспективном создании благоприятных условий для будущих поколений. Это тем более важно, что сегодня мировая экономическая система находится на критическом этапе своего развития.

Деятельность человека обусловила загрязнение окружающей среды, причем его масштабы таковы, что ставят под вопрос существование самого человечества. По данным ученых Оксфордского университета, из-за загрязнения и дефицита воды ежегодно происходит свыше 2 млн смертей и миллиарды случаев болезни; из-за загрязнения воздуха до 700 тыс. чел. умирают преждевременно, а 400 – 700 млн чел. дышат этим воздухом; из-за почвенной эрозии в тропическом поясе наблюдается снижение от 0,5 до 1,5% ВВП по причине падения урожайности; из-за разрушения озонового слоя ежегодно происходит увеличение числа заболеваний, при этом обнаруживается до 300 тыс. новых случаев рака кожи и 1,7 млн заболеваний катарактой¹. Этот список можно продолжать и дальше. Все эти угрозы здоровью типичны для нашего образа жизни. Добавим сюда сложные экологические проблемы развивающихся стран, связанные с бедностью, и признаки глобальной катастрофы предстанут перед нами.

Ситуация продолжает ухудшаться. Ожидается, что промышленное производство в развивающихся странах к 2030 г. достигнет 600% по отношению к уровню 2000 г. Для того чтобы поддерживать хотя бы нынешнее состояние загрязненности атмосферы, потребуется сократить выбросы до 2030 г. на 90 – 95%. Основная причина такого положения – быстрый рост всех основных элементов глобальной системы.

Российская антимонопольная политика сегодня – не только предмет дискуссий. На самом высоком уровне обсуждается возможность смягчения правового регулирования слияний, пересмотра перечня злоупотреблений доминирующим положением и отмены реестра компаний, имеющих на рынке долю свыше 35%.

Еще одним шагом в направлении совершенствования антимонопольной политики является пересмотр ее теоретических оснований с переориентацией на другие задачи. Главным направлением среди них представляется выработка политики противодействия ограничению конкуренции органами государственной власти и местного самоуправления. Вторая по значимости задача – забота об общественном благосостоянии, а не о благосостоянии конкурента.

В свете изложенного следует, что практика возбуждения антимонопольных дел должна базироваться исключительно на основе обращений потребителей, потерпевшим финансовый ущерб от действий монополистов. Сегодня же право на обращение с антимонопольным иском остается у конкурентов. В таких условиях об эффективности антимонопольной политики говорить не приходится.

В перспективе открывается возможность на этой основе переоформления антимонопольных требований в обременения собственности с последующим рассмотрением обеспечения возможности ее выкупа собственником.

Несовершенная конкуренция сопряжена с монопольной властью. Монопольная власть означает возможность фирмы воздействовать на состояние рынка. Она может проявиться через цены.

Монополист способен варьировать цены, например, путем изменения количества своих товаров, выбрасываемых на рынок. Сокращение предложения товаров по сравнению со спросом ведет к повышению цен. Покупателям приходится мириться с этим, поскольку других поставщиков данного товара, кроме монополиста, нет, а если они имеются, то поставляемых ими товаров недостаточно.

Однако в подобных случаях следует учитывать наличие на рынке товаров-заменителей. Имеет также значение доля монополиста в общих продажах данного товара, если поставщиками являются несколько фирм. Такого рода обстоятельства влияют на меру использования монопольной власти.

Для прогнозирования монополистического поведения фирм используется индекс Герфиндаля. Он основан на степени концентрации рынка в руках одной или нескольких фирм. Он определяется путем возведения в квадрат процентных долей рынка каждой из фирм и суммирования полученных результатов:

$$H = P_1^2 + P_2^2 + P_3^2 + \dots + P_n^2,$$

где H – индекс Герфиндаля; $P_1, P_2, P_3, \dots, P_n$ – доли фирм на рынке, которые суммируются в порядке убывания: P_1 – самая крупная к объему всего рынка, P_n – самая мелкая.

Например, если предложение какого-либо товара обеспечивают четыре фирмы с рыночными долями 60, 25, 15 и 5%, то $H = 3600 + 625 + 225 + 25 = 4475$.

В случае чистой монополии, когда отрасль состоит из одной фирмы, индекс Герфиндаля будет равен 10 000, потому что $P_1 = 100\%$, а $H = 100^2 = 10\,000$. Если олигополистическая отрасль представлена двумя фирмами, то $H = 50^2 + 50^2 = 2\,500 + 2\,500 = 5\,000$. В случае совершенной конкуренции, когда отрасль состоит, скажем, из 100 фирм, $H = 1^2 + 1^2 + 1^2 + \dots + 1^2 = 100$. В нашем случае индекс Герфиндаля показывает, что степень концентрации власти близка к 50%.

¹ Development and the Environment. New York: Oxford University Press, 2008.

Индекс Герфиндаля реагирует как на рыночную долю, занимаемую отдельной фирмой, так и на количественный состав рынка. Если не принимать в расчет индекс Герфиндаля, то можно подумать, что отрасль, состоящая из 4 фирм, более концентрирована, нежели отрасль, включающая 6 фирм. Однако, приняв в расчет P , можно получить совершенно иное представление об отрасли. Например, в отрасли из 4 фирм каждое предприятие владеет равной долей рынка, тогда $H = 20^2 + 20^2 + 20^2 + 20^2 = 1\ 600$. В отрасли же, состоящей из 6 фирм, у одной $P = 50\%$, у остальных – по 10%, индекс Герфиндаля будет $H = 50^2 + 10^2 + 10^2 + 10^2 + 10^2 + 10^2 = 3\ 000$.

Таким образом, отрасль с шестью фирмами будет обладать большей степенью концентрации власти, нежели состоящая из 4 фирм, но не имеющая доминирующего предприятия.

Индекс Герфиндаля используется с базовыми значениями. Концентрация рынка считается низкой, если H не превышает 1 000. Признаком высокой концентрации, считается рынок, имеющий $H > 1\ 800$.

Основной монопольной власти служит существование барьеров для вхождения в отрасль возможных конкурентов. К основным барьерам относят:

- исключительные права ряда монополистов, полученные от правительства, по производству и реализации некоторых товаров (например, разработка месторождений редких видов руды);
- патенты и авторские права, создающие преимущества для их обладателей;
- собственность на весь предложенный рынку объем товара, исключающий его поступление из других источников;
- контроль над важнейшими видами сырья, недоступными для конкурентов;
- относительно низкие издержки, обусловленные крупными масштабами производства.

Сила монопольной власти характеризуется показателями, учитывающими количество фирм в отрасли и долю каждой фирмы на рынке или общую долю нескольких самых крупных фирм: доля трех фирм, пяти фирм, семи фирм. Если в отрасли действует одна чистая монополия, то можно говорить об абсолютной власти данной монополии.

Для измерения силы монопольной власти используется индекс Лернера, выраженный формулой

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

где L – индекс монопольной власти; P – монополия цена; MC – предельные издержки; Q – количество продукции.

Если монополия цена 1 т продукции составит 400 р., издержки на ее производство 300 р., а объем продаж – 600 т, то индекс монопольной власти будет равен 25% ($L = \frac{(400-300) \cdot 600}{400 \cdot 600} = \frac{60000}{240000} = 0,25$).

Величина L находится в интервале между 0 и 1. В условиях совершенной конкуренции, когда $P = MC$, индекс Лернера равен 0. В условиях монополии – 1.

Чем больше разрыв между монополия ценой и издержками, тем больше сила монополия власти, которая характеризуется долей прибыли в объеме реализованной продукции.

Каждая компания вырабатывает свою конкурентную позицию, т.е. систему действий, направленных на достижение своих целей. Прежде всего появляется желание добиться ведущего положения на рынке, монополизировать его. Практика, однако, показала, что ни одной компании не удается полностью утвердить свою власть над рынком. В связи с этим американский ученый Дж. Гэлбрейт выдвинул теорию «уравновешивающих сил». Утверждается, что монополии не могут полностью реализовать свою власть над рынком, так как им противостоят «уравновешивающие силы»: профсоюзы, фермерские организации, общества потребителей, антимонополия политика государства.

В экономике России еще не до конца преодолена советская практика, когда каждая отрасль была представлена 15–20 крупными предприятиями. Это приводило к утрате конкурентоспособности. Чрезмерно монополизирован бизнес в регионах страны. Как правило, и сейчас в отрасли доминирует какая-либо одна группа, для возможных конкурентов создаются неравные условия.

Важным способом укрепления российского бизнеса является централизация капитала. Ее особенность заключается в объединении нескольких капиталов в один или поглощении одного капитала другим. Здесь ведущую роль играет государство, ибо без его участия невозможно добиться максимального эффекта в стимулировании экономической мощи капитала. Сегодня государство контролирует около 50% активов и такой же объем производства ВВП.

Например, в структуре капитала РАО «ЕЭС России» государству принадлежит 52,6% акций, на долю иностранных инвесторов приходится 30,7%. РАО «ЕЭС России» контролирует 77,7% суммарной мощности электростанций страны. Компания состоит из 72 региональных АО. В капитале 53 из них РАО имеет 50 и более процентов акций, в остальных – менее 50%. Владея большей частью энергетических мощностей, РАО «ЕЭС России» является собственником всей сети линий электропередач страны. Среди станций, не входящих в РАО, значительную долю составляют АЭС, на которые приходится 13% общего производства электроэнергии в стране.

СЕМИНАРСКОЕ ЗАНЯТИЕ

Вопросы для обсуждения

1. Равновесие производителя в условиях совершенной конкуренции:
 - конкуренция и рыночное равновесие;
 - значение конкуренции в формировании рыночных структур;
 - сущность и признаки рынка совершенной конкуренции;
 - достоинства совершенной конкуренции;
 - причины смены совершенной конкуренции несовершенной конкуренцией.
2. Рынок несовершенной конкуренции:
 - понятие рынка несовершенной конкуренции;
 - общие черты и различия совершенной и несовершенной конкуренции;
 - монополистическая конкуренция;
 - олигополия;
 - чистая монополия;
 - монопольная (рыночная) власть.
3. Роль конкуренции в развитии рыночной экономики:
 - конкуренция как центральное звено рыночного механизма;
 - сущность рыночной конкуренции;
 - конкурентная позиция и конкурентоспособность товара;
 - формы и методы конкуренции.
4. Монополизм и антимонопольное регулирование:
 - взаимосвязь между конкуренцией и монополией;
 - монополистический сговор;
 - монополистическая корпорация;
 - предпринимательская, государственная и естественная монополии;
 - демополизация экономики как фактор упрочения рыночных отношений.
5. Антимонопольное регулирование:

Рекомендуемая литература

Конституция Российской Федерации. М., 2013. Ст. 8, 34.

О конкуренции и ограничении монополистической деятельности на товарных рынках: Закон РФ от 22 марта 1991 г. с изменениями // СПС «КонсультантПлюс».

О естественных монополиях: Закон РФ от 17 августа 1995 г. с изменениями // СПС «КонсультантПлюс».

О защите прав потребителей: Закон РФ от 1992 г. с изменениями // СПС «КонсультантПлюс»..

О защите конкуренции. Федеральный закон от 26 июля 2006 г. № 135-ФЗ // СПС «КонсультантПлюс».

Микроэкономика: практический подход (*Managerial Economics*): учеб. для вузов // под ред. А.Г. Грязновой, А.Ю. Юданова. 5-е изд., перераб. и доп. М., 2009.

Сидоров В.А. Общая экономическая теория. М., 2010.

Тарасевич Л.С. Микроэкономика: учеб. для вузов. 6-е изд., перераб. и доп. М., 2009.

Информационно-правовой интернет-портал «Гарант». URL: <http://base.garant.ru>.

Решебник по экономике. URL: http://eruditege.ru/blog/zadacha_na_temu_konkurencija_i_monopolija/ 2010-01-06-2.

Темы рефератов и докладов

1. Конкурентные и неконкурентные рынки.
2. Монополия в условиях равновесия.
3. Развитие конкурентной среды в экономике России.
4. Методы оценки рыночной структуры.
5. Монополизм в экономике России.
6. Ценовая и неценовая конкуренция.

Термины и понятия

Вход в отрасль	Монополистическая конкуренция
Выход из отрасли	Монопольная власть
Двусторонняя монополия	Монополия
Дуополия	Олигополия
Дуополия	Олигополия
Индекс монопольной власти	Признаки несовершенной конкуренции
Картель	Признаки совершенной конкуренции
Концерн	Рыночная структура
Конкурентное равновесие	Рыночные барьеры
Конкурентное несовершенство	

Контрольные вопросы и задания

1. Каковы признаки рынка совершенной конкуренции?
2. В чем состоят достоинства и недостатки совершенной конкуренции?
3. Чем отличается несовершенная конкуренция от совершенной?
4. Что понимается под конкурентным рыночным равновесием?
5. Как связаны между собой несовершенная конкуренция и монополизм?
6. Каковы основные показатели монополизации экономики?
7. В каких организационных формах проявляются монополии?
8. На какие виды подразделяется несовершенная конкуренция?
9. Какими методами монополии осуществляют контроль над ценами?
10. Какие различия можно обнаружить между олигополистической и монополистической конкуренцией?
11. В чем сила монопольной власти?

Задача

1. Функция общих издержек компании имеет вид: $TC = 2Q + 10$, функция спроса на продукцию компании имеет вид $Q = 100 - 4P$. Найдите параметры рыночного равновесия для случаев:

- а) компания работает в условиях совершенной конкуренции;
- б) компания работает в условиях монополии

2. Используя приведенную ниже таблицу, определите валовой и предельный доход для каждого уровня продаж:

а)

Цена, р.	Требуемое количество	Валовой доход	Предельный доход
6	0		
6	1		
6	2		
6	3		
6	4		
6	5		
6	6		

б)

Цена, р.	Объем спроса, ед.	Валовой доход	Предельный доход
15	0		
14	1		
13	2		
12	3		
11	4		
10	5		
9	6		
8	7		
7	8		
6	9		
5	10		

- начертите кривые спроса и предельного дохода отдельно по таблицам а и б;
- установите и объясните взаимосвязи между ними;
- сделайте вывод о структуре отраслей;
- объясните, почему в случае (б) предельный доход меньше цены;
- определите, какой объем продукции произвела бы стремящаяся к максимизации прибыли фирма в обоих случаях.

14. ЗАТРАТЫ И РЕЗУЛЬТАТЫ

Любая экономическая деятельность требует определенных затрат в расчете на конкретные результаты, поэтому проблема оптимизации хозяйствования чрезвычайно важна.

Основные вопросы темы

1. Издержки хозяйственной деятельности.
2. Результаты хозяйственной деятельности.
3. Определение оптимальных результатов хозяйствования.

14.1. Издержки хозяйственной деятельности

Экономические агенты, осуществляя хозяйственные операции, вынуждены нести различные затраты. Их величина есть один из главных факторов, влияющих на объем рыночного предложения товаров: чем выше издержки, тем дороже обходится товар, следовательно, труднее продать.

Издержки производства – это совокупные затраты на выпуск товаров: затраты на приобретение средств производства и оплату рабочей силы, налоги, сборы и некоторые другие отчисления, увеличивающие расходы предпринимателя.

Исследованием издержек занималась еще классическая школа. А. Смит и Д. Рикардо считали, что под издержками следует понимать средние общественные затраты на производство единицы продукции. Иначе говоря, они имели в виду стоимость единицы продукции на среднем предприятии отрасли.

В марксистской теории издержки производства – это то, что стоит товар капиталисту. При этом марксисты различают затраты труда и капитала. Общие затраты труда превышают затраты капитала. В совокупности трудовые затраты олицетворяют все издержки, поэтому были названы действительными или общественными издержками. Они создают стоимость товара.

Предприниматели оплачивают труд рабочих не по полной, а по частичной стоимости. Неоплаченная часть труда служит источником прибавочной стоимости, присвоенной капиталистами. Капиталистические издержки меньше общественных на величину прибавочной стоимости. Поскольку они имеют индивидуальные особенности, они получили наименование индивидуальных издержек.

Современная экономическая теория определяет издержки как сумму затрат на приобретение факторов производства. Ограниченность ресурсов приводит к тому, что приходится выбирать, комбинировать факторы. Выбор означает отказ от одного в пользу другого. Следовательно, современная характеристика издержек сводится к тому, что их следует рассматривать как оплату приобретенных факторов и внутренних расходов для определенного варианта производства в специфических условиях данного предприятия. Их обычно оценивают в денежной форме.

Одни и те же издержки и их составные части могут рассматриваться с разных сторон. Это зависит от запросов и желаний товаропроизводителя. Чем подробнее будут просчитаны издержки, тем вернее окажется производственный выбор.

При многоаспектной классификации насчитывают более тридцати видов издержек. Каждый вид отражает специфику их проявления. На рис. 14.1. приведена одна из таких классификаций.

Прежде всего, выявляют различие между бухгалтерскими и экономическими издержками. К бухгалтерским относятся те из них, которые имеют явный характер и отражаются на счетах бухгалтерского учета предприятия. Экономические издержки больше бухгалтерских. Они включают явные и неявные (фиксируемые и не фиксируемые) расходы. Иначе говоря, они состоят из бухгалтерских издержек и издержек упущенных возможностей, т.е. не отраженных на бухгалтерских счетах и не оплаченных предприятием. Приходится иметь дело с внешними и внутренними издержками. Первые связаны с оплатой тех факторов и ресурсов, которые приобретаются на стороне. Это могут быть машины, комплектующие изделия, сырье, материалы. К ним относят также оплату труда работников, поскольку это затраты на наемный персонал. Внешними считаются издержки на оплату транспортных, банковских и консалтинговых услуг.

Издержки внутренние характеризуются затратами на применяемые собственные и самостоятельно используемые ресурсы. Они отличаются тем, что не все выступают в денежной форме и не все отражаются в бухгалтерской отчетности. Так, если используются собственные здания, то в этом случае издержки состоят в потере возможности сдать здания в аренду и получить доход.

Один из элементов внутренних издержек – так называемая нормальная прибыль. Под ней подразумевается излишек над индивидуальными затратами предприятия, т.е. это равновеликая прибыль на равновеликий капитал. Внутренние издержки учитываются при принятии предпринимательских решений. Это нужно для определения размеров упущенных возможностей и более выгодного использования собственных ресурсов.

Издержки делятся на постоянные и переменные. Постоянными издержками считаются те из них, которые не меняются из-за колебаний выпуска продукции. Это расходы на здания, оборудование, сооружения, оплату управленческого и административного аппарата.



Рис. 14.1. Классификация издержек производства

Например, предприятие, производящее единственный вид продукции в объеме 100 000 ед., имеет следующие постоянные издержки:

Зарплата высшего управленческого персонала	250 000 р.
Аренда помещений и оборудования	420 000 р.
Амортизация собственного основного капитала	330 000 р.
Всего	1 000 000 р.

Соотношение между объемом выпуска и постоянными издержками предприятия может быть описано следующим образом (табл. 14.1).

Таблица 14.1

Постоянные и средние постоянные издержки

Период	Объем производства Q , тыс. ед. (нарастающим итогом)	Постоянные издержки FC , р.	Средние постоянные издержки AFC , р.
Январь	0	1 000 000	–
Февраль	10	1 000 000	100,0
Март	20	1 000 000	50,0
Апрель	30	1 000 000	33,3
Май	40	1 000 000	25,0
Июнь	50	1 000 000	20,0
Июль	60	1 000 000	16,7
Август	70	1 000 000	14,3
Сентябрь	80	1 000 000	12,5
Октябрь	90	1 000 000	11,1
Ноябрь	100	1 000 000	10,0

Средние постоянные издержки рассчитывались как отношение общей величины постоянных издержек к объему выпуска. Динамика постоянных издержек может быть проиллюстрирована с помощью рис. 14.2.

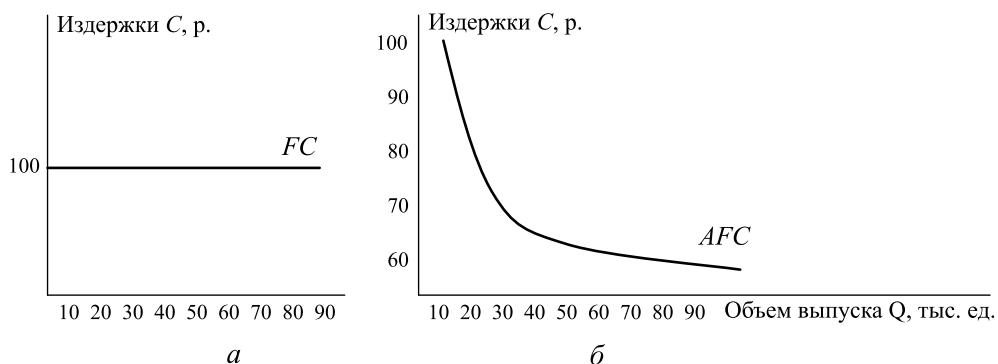


Рис. 14.2. Общие постоянные издержки FC (а) и средние постоянные издержки AFC (б)

На практике постоянные издержки имеют обыкновение менять свою величину. Это происходит в случаях, когда предприятие наращивает свою производственную базу, увеличивает потенциал. Например, расширение станочного парка или ввод в действие новых производственных корпусов влечет за собой и увеличение постоянных издержек. Меняется амортизация, растет заработная плата высшего административного персонала – все это приводит к скачкообразному увеличению постоянных затрат, поскольку указанные элементы всегда приобретаются в неделимых количествах и сразу вводятся в действие в полном объеме. Тогда говорят о скачках постоянных издержек.

Например, наше предприятие расширяет свой потенциал следующим образом: с 100 001 ед. до 149 999 ед. с ростом постоянных издержек на 200 тыс. р., с 150 000 ед. до 190 000 ед. – на 300 тыс. р. В этом случае постоянные издержки предприятия будут меняться, как показано в табл. 14.2.

Таблица 14.2

Скачки постоянных издержек

Период	Объем производства Q , тыс. ед. (нарастающим итогом)	Постоянные издержки FC , р.	Средние постоянные издержки AFC , р.
Октябрь	90	1 000 000	11,1
Ноябрь	100	1 000 000	10,0
Январь	110	1 200 000	10,9
Февраль	120	1 200 000	10,0
Март	130	1 200 000	9,2
Апрель	140	1 200 000	8,6
Май	150	1 500 000	10,0
Июнь	160	1 500 000	9,4
Июль	170	1 500 000	8,8
Август	180	1 500 000	8,3
Сентябрь	190	1 500 000	7,9

В этом случае динамика постоянных и средних постоянных издержек будет иметь следующий вид (рис. 14.3).

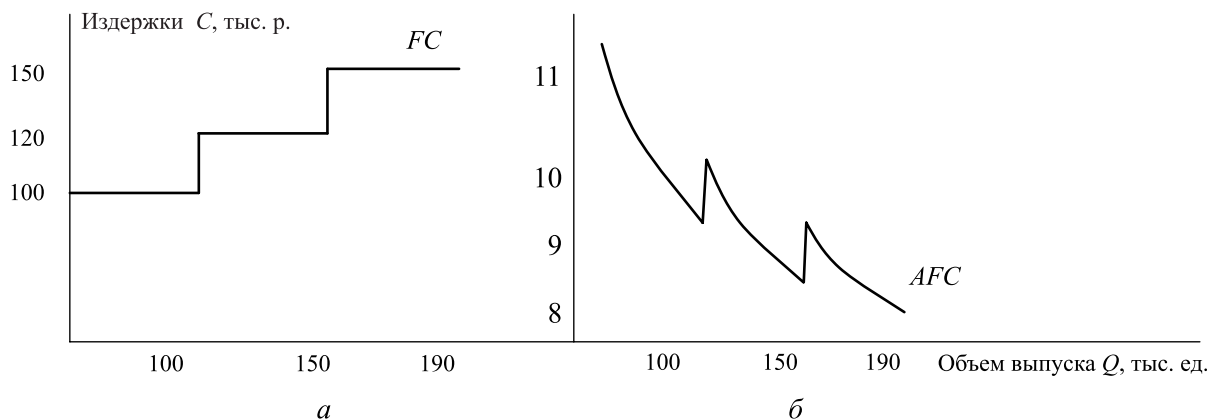


Рис. 14.3. Скачки общих (а) и средних постоянных издержек (б)

Переменными издержками называются затраты, которые изменяются вместе с ростом или сокращением выпуска продукции. К ним относятся расходы на приобретение сырья, материалов, оплату рабочей силы. Примерами переменных издержек служат затраты на приобретение сырья, энергии, комплектующих, рабочей силы. Переменные издержки могут носить пропорциональный, дигрессивный или прогрессивный характер. Под пропорциональными переменными издержками понимаются издержки, меняющиеся в той же пропорции, что и объем выпуска.

Например, если предприятие выпускает 1000 ед. продукции с определенной периодичностью, имея переменные издержки в объеме 50 тыс. р. на каждые 100 ед., то динамика ее переменных издержек будет следующей (табл. 14.3):

Таблица 14.3

Пропорциональные переменные издержки

Период	Объем производства Q , ед. (нарастающим итогом)	Переменные издержки VC , тыс. р.	Средние переменные издержки AVC , р.
Январь	0	–	–
Февраль	100	50	500
Март	200	100	500
Апрель	300	150	500
Май	400	200	500
Июнь	500	250	500
Июль	600	300	500
Август	700	350	500
Сентябрь	800	400	500
Октябрь	900	450	500
Ноябрь	1000	500	500

Графическая интерпретация указанной динамики дана на рис. 14.4.

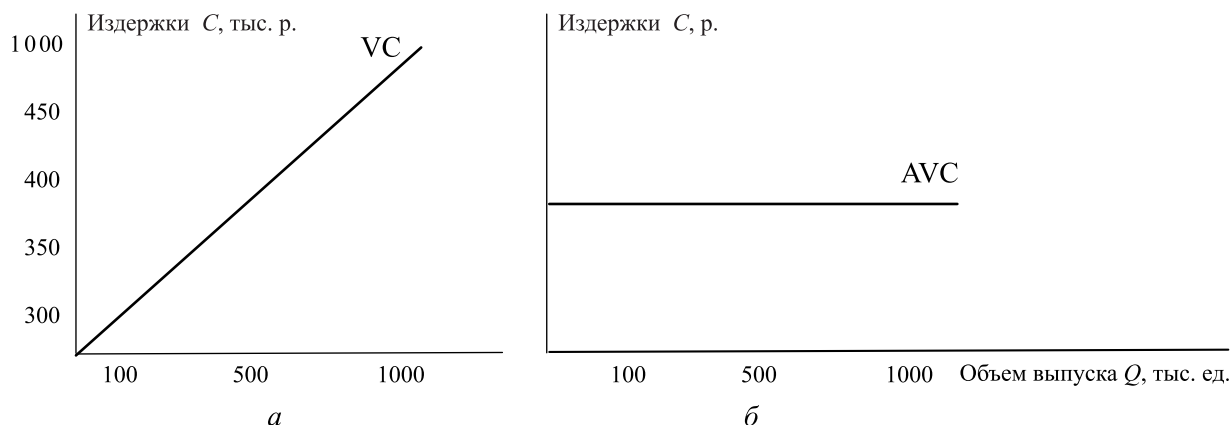


Рис. 14.4. Пропорциональные переменные издержки: общие (а) и средние (б)

Дигрессивные переменные издержки представляют собой переменные издержки, которые изменяются в относительно меньшей пропорции, нежели объем выпуска. В качестве примера представим, что предприятие, добившись лучшего использования внутренних ресурсов, сумело оказать влияние на переменные издержки (табл. 14.4).

Таблица 14.4

Дигрессивные переменные издержки

Период	Объем производства Q , ед. (нарастающим итогом)	Переменные издержки VC , тыс. р.	Средние переменные издержки AVC , р.
Январь	0	–	–
Февраль	100	50	500
Март	200	75	375
Апрель	300	83	277
Май	400	89	222
Июнь	500	92	184
Июль	600	91	152

Прогрессивные переменные издержки – это переменные издержки, меняющиеся в относительно большей пропорции, нежели объем выпуска. Например, если расширение производства влечет за собой рост переменных издержек с темпом, превышающим рост производства, как показано в табл. 14.5 и на рис. 14.6.

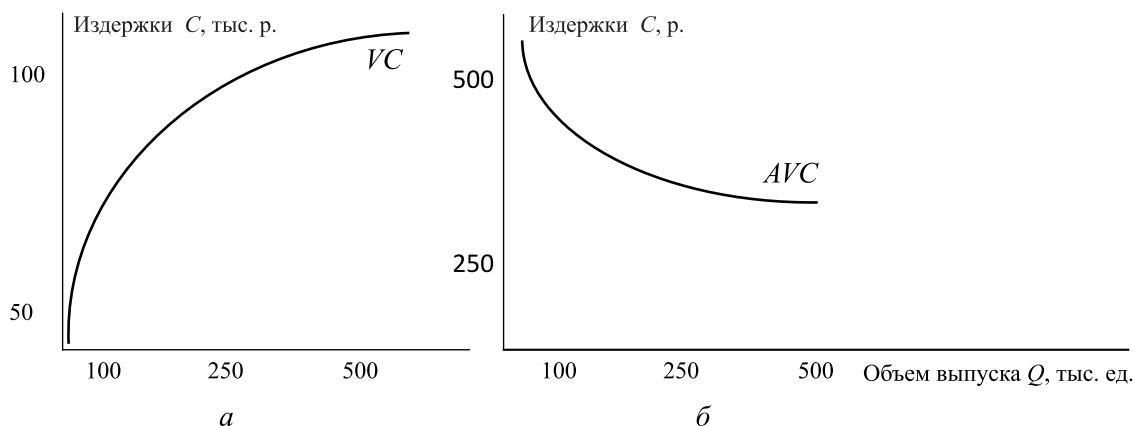


Рис. 14.5. Дигрессивные переменные издержки: общие (а) и средние (б)

Таблица 14.5

Прогрессивные переменные издержки

Период	Объем производства Q , ед. (нарастающим итогом)	Переменные издержки VC , тыс. р.	Средние переменные издержки AVC , р.
Январь	0	–	–
Февраль	100	50	500
Март	200	150	750
Апрель	300	300	1000
Май	400	500	1250
Июнь	500	750	1500
Июль	600	1050	1750

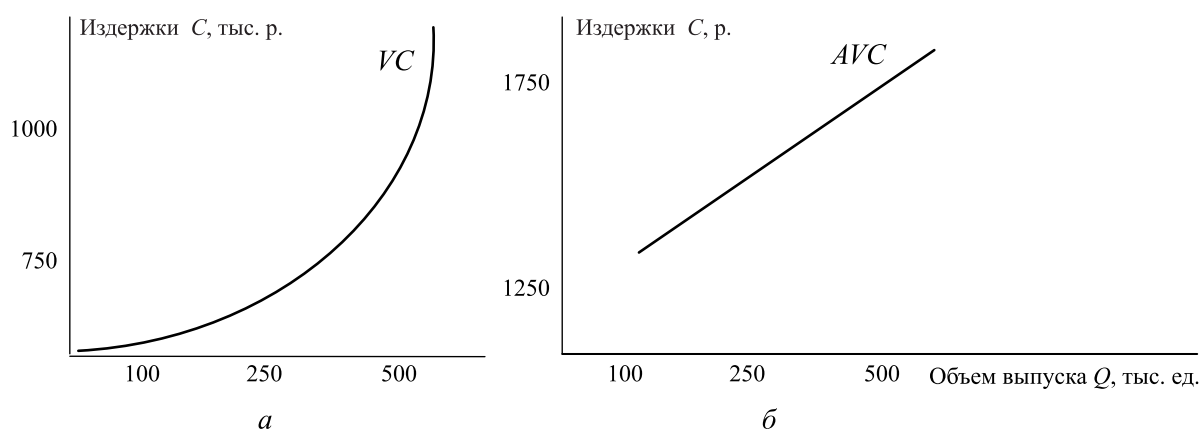


Рис. 14.6. Прогрессивные переменные издержки: общие (а) и средние (б)

Сумма постоянных и переменных издержек образует общие или валовые издержки производства. Для предпринимателя важно учитывать не только общую величину издержек, но и расходы на единицу продукции. Это узнается путем деления валовых издержек на количество изготовленных изделий. Результат выступает в качестве средних издержек на единицу продукции или просто средних издержек. Предположим, что постоянные и переменные издержки предприятия за данный период составляют величину, данную в табл. 14.6. Они позволяют вычислить валовые издержки при различных объемах выпуска. Средние валовые издержки рассчитаны как отношение общего значения валовых издержек к соответствующей величине производства.

Таблица 14.6

Валовые издержки

Объем производства Q , ед. (нарастающим итогом)	Постоянные издержки FC , тыс. р.	Переменные издержки VC , тыс. р.	Валовые издержки TC , тыс. р.	Средние валовые издержки AC , р.
0	100	–	100	–
100	100	100	200	2000
200	100	175	275	1375
300	100	275	375	1250
400	100	450	550	1375
500	100	650	750	1500

На рис. 14.7. представлена кривая общих издержек, складывающаяся как сумма постоянных и переменных. Такой вид имеют издержки в большинстве случаев.

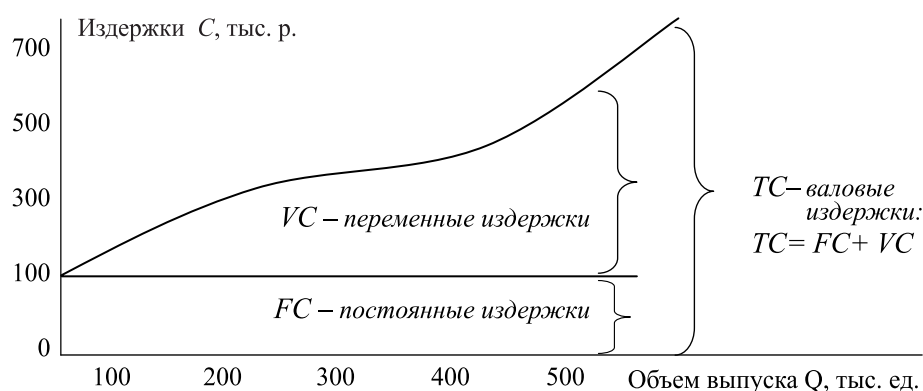


Рис. 14.7. Валовые издержки

Общий вид средних валовых издержек, средних переменных издержек представлен на рис. 14.8.

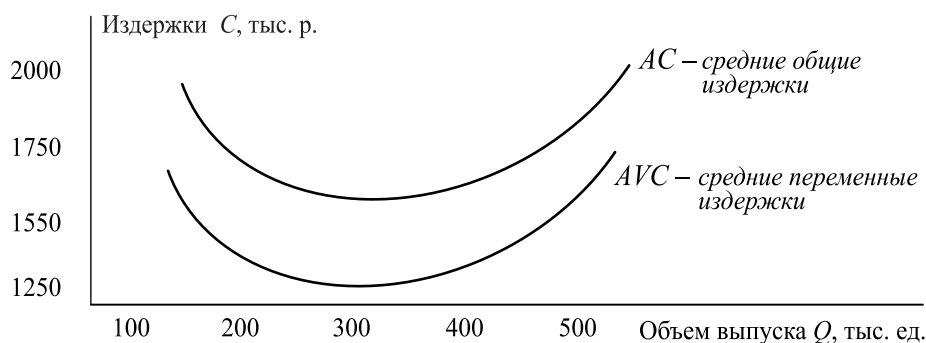


Рис. 14.8. Средние издержки

Широко применяется понятие предельных издержек. Это затраты, необходимые для получения прироста продукции. Их еще называют дополнительными, поскольку они направлены на получение дополнительной продукции. Под предельными издержками понимается изменение величины валовых издержек в результате изменения объема выпуска на одну единицу. Предельные издержки можно вычислить по формуле

$$MC = TC_2 - TC_1 \text{ или } MC = \frac{TC_2 - TC_1}{Q_2 - Q_1},$$

где MC – предельные издержки; TC_1, TC_2 – предыдущая и последующая величины валовых издержек соответственно; Q_1, Q_2 – предыдущая и последующая величины объема выпуска соответственно.

Динамику предельных издержек разберем на примере. Пусть величины валового производства и общих издержек таковы, как показывает табл. 14.7. В рамках указанных изменений объемов выпуска и издержек можно осуществить расчет предельных издержек.

Предельные издержки

Объем производства Q , ед. (нарастающим итогом)	Валовые издержки TC , тыс. р.	Предельные издержки MC , тыс. р.	
		Расчет	Значение
0	1000	$\frac{2000 - 1000}{100 - 0}$	10
100	2000		
200	2500	$\frac{2500 - 2000}{200 - 100}$	5
300	2800	$\frac{2800 - 2500}{300 - 200}$	3
400	3000	$\frac{3000 - 2800}{400 - 300}$	2
500	3400	$\frac{3400 - 3000}{500 - 400}$	4
600	4200	$\frac{4200 - 3400}{600 - 500}$	8

Между кривыми предельных издержек, средних валовых и средних переменных существует прямая взаимосвязь:

– когда предельные издержки меньше средних валовых издержек и средних переменных издержек $MC < AC, AVC$, производство каждой добавочной единицы продукта уменьшает средние издержки, поэтому кривые AC и AVC идут вниз;

– когда $MC > AC, AVC$, производство каждой добавочной единицы продукта увеличивает средние издержки, поэтому кривые AC и AVC идут вверх;

– наконец, кривая MC пересекает кривые AC и AVC в точках их минимального значения, т.е. $MC = AC, AVC$, когда $AC, AVC = \min$.

Указанные зависимости могут быть проиллюстрированы с помощью рис. 14.9.

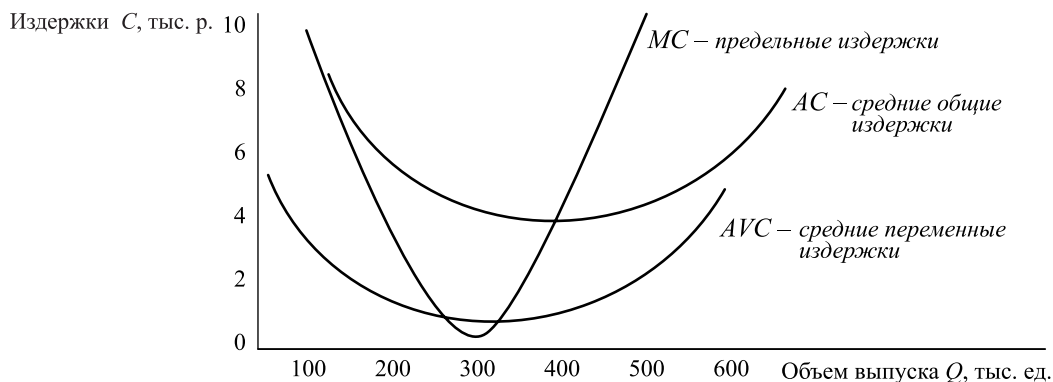


Рис. 14.9. Предельные и средние издержки

Часто в процессе производства приходится делать выбор между разными ресурсами. Количество продуктов, от которого следует отказаться или которым нужно пожертвовать, чтобы получить какое-то количество любого данного продукта, называются альтернативными или вменными издержками. Подразумевается не действительно состоявшийся расход ресурсов, а потеря тех товаров, которые могли быть произведены из других ресурсов и дать иной доход. Это потеря возможностей.

Поскольку альтернативные издержки предполагают наличие выбора между различными вариантами использования имеющихся средств, они играют важную роль при планировании производственной деятельности. Отдавая предпочтение какому-либо варианту вложения средств, предприятие не только несет издержки, связанные с реализацией выбранного варианта, но также утратит часть возможных поступлений в качестве альтернативного варианта. Поэтому предпринимателю приходится постоянно сравнивать, оценивать, выбирать между соответствующими способами приложения средств.

Например, предприниматель запланировал следующие результаты деятельности своего предприятия на 2015 г.:

Выручка от реализации продукции	400 000 р.
Затраты на производство	350 000 р.
Прибыль	50 000 р.
Собственный капитал	120 000 р.

Задача заключается в том, чтобы определить: стоит ли продолжать деятельность предприятия либо высвободить имеющиеся средства и найти им другое применение.

Принимая во внимание, что общая величина затрат равна 350 000 р., с точки зрения утраченных возможностей ситуация будет выглядеть следующим образом:

Затраты на производство	350 000 р.
Потери дохода от невозможности применить собственную рабочую силу в другой сфере бизнеса	100 000 р.
Потери от возможных выплат по процентам в случае размещения собственного капитала в коммерческом банке, из расчета 16% годовых	19 200 р.
	Всего 469 200 р.

В итоге, вместо запланированной прибыли 50 000 р. предприниматель имеет убытки: 400 000 р. – 469 200 р. = 69 200 р.

Конкуренция породила транзакционные издержки. Они связаны с защитой предпринимательской позиции при рыночных сделках. К ним относятся расходы по поиску нужной деловой информации, ведению переговоров, заключению контрактов, охране фирменных знаков и торговых марок. Считается также, что разновидностью такого рода издержек являются потери от так называемого оппортунистического поведения контрагентов, когда те ведут переговорный процесс с большей выгодой для себя.

Следует обратить внимание на различия в динамике издержек в краткосрочном и долгосрочном периодах. В краткосрочном периоде затраты переменных факторов могут быть изменены, тогда как затраты постоянных факторов – фиксированные. При оптимизации переменного фактора издержки могут сократиться, но в процессе его наращивания издержки возрастут в силу действия закона убывающей отдачи.

В долгосрочном периоде все факторы становятся переменными. Товаропроизводитель располагает временем для усовершенствования производства, замены факторов на более прогрессивные виды. За счет этого достигается минимизация издержек. Однако в этом периоде на издержки влияет эффект масштаба. Как мы уже видели, возникает экономия от масштаба, долгосрочные средние издержки сокращаются, а при отрицательной экономии от масштаба они возрастают.

В российской экономике применяется показатель себестоимости продукции. Под ним понимают все затраты на производство и реализацию продукции. Себестоимость показывает, во что предпринимателю обошелся изготовленный продукт.

Себестоимость подсчитывают по элементам либо по статьям затрат. Обычно выделяют следующие элементы:

- материальные затраты;
- затраты на оплату труда;
- отчисления на социальные нужды;
- амортизация основных фондов;
- прочие затраты (представительские расходы, выплаты страховых сумм, банковских процентов по кредитам, платежи за выбросы загрязняющих веществ, на подготовку и переподготовку кадров и др.).

В экономике России примерно 57% от всех расходов составляют затраты на сырье и материалы, 15% – заработная плата, 6% – затраты на амортизацию, 5% – социальные выплаты, 17% – отнесены к прочим затратам. Материальные затраты во всех отраслях на первом месте. Но есть и отраслевые различия. Так, в нефтедобывающей и газовой промышленности расходы на амортизацию занимают второе место, в других отраслях промышленности на втором месте – заработная плата.

Наряду с производственной себестоимостью, включающей затраты по производству, предприятия учитывают реализационную себестоимость, которая образуется из расходов по сбыту продукции и некоторые другие непроизводственные затраты, например, на подготовку кадров. Все расходы составляют полную себестоимость.

Снижение себестоимости продукции и всех издержек – важнейшая задача товаропроизводителя. За счет этого достигается повышение доходности и конкурентоспособности предприятия.

При рачительном хозяйствовании даже одна сэкономленная копейка в масштабах страны дает 34 млрд р. дохода, в том числе в промышленности – 20, сельском хозяйстве – 2 млрд р. Резервы экономии у нас значительные. Это видно из таких сравнений: энергоемкость нашей продукции втрое выше, чем в США, больше тратится средств на сырье и материалы.

Сокращение издержек зависит от общего состояния экономики и от внутрипроизводственных мероприятий. К первой группе факторов относят: научно-технический прогресс, позволяющий предприятиям воспользоваться новинками для экономии средств, природно-климатические условия, удешевляющие естественные ресурсы. Вторая группа факторов основывается на умении использовать производственные мощности, обеспечить сбережение материальных ресурсов, снизить непроизводительные расходы. Часто главным средством снижения себестоимости продукции служит рост производительности труда, создающий условия для общей оптимизации производства.

Большое значение имеет режим экономии. Он заключается в создании на предприятии обстановки, побуждающей рационально использовать все виды ресурсов. Его суть в том, чтобы аккуратно считать и наилучшим образом применить каждый рубль, каждый час труда, каждую тонну продукции, изжить бесхозяйственность и расточительность.

14.2. РЕЗУЛЬТАТЫ ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Результаты хозяйственной деятельности характеризуют эффективность функционирования экономической системы, уровень удовлетворения потребностей ее элементов и индивидов. Чем полнее удовлетворяются эти потребности, тем эффективнее функционирует экономическая система. Результаты деятельности экономической системы воплощаются в объемах произведенной продукции или оказанных услугах. Их измеряют либо в натуральных, либо в стоимостных единицах: тоннами, метрами, штуками, головами (например, рабочий скот) и т.д. Поскольку разнородную продукцию невозможно исчислить в едином натуральном измерителе, в масштабах страны используют стоимостные показатели. С этой точки зрения результатом функционирования экономической системы является валовой доход.

В качестве результата хозяйственной деятельности предприятия выступает экономическая прибыль. В общем виде прибыль определяется как разность между совокупной выручкой и совокупными издержками. Однако существуют и другие зависимости (рис. 14.10).

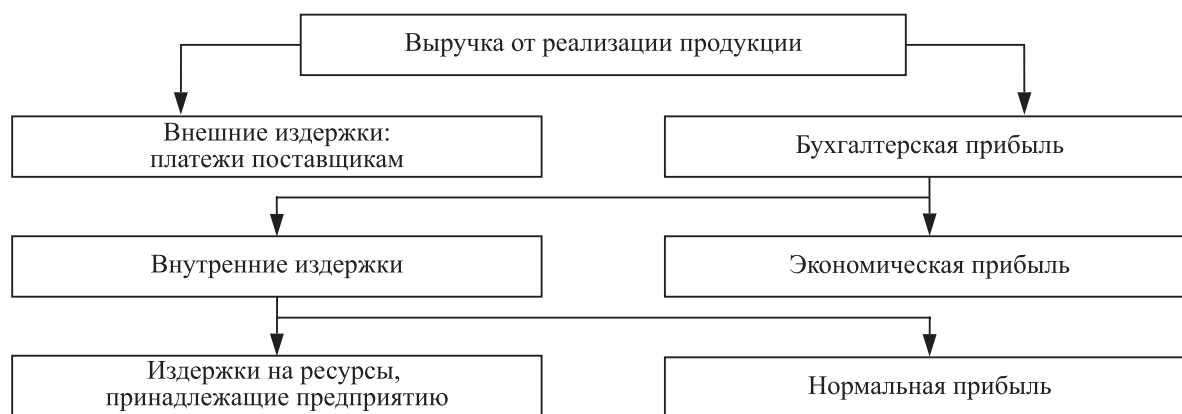


Рис. 14.10. Взаимосвязь затрат и результатов

Бухгалтерская прибыль – итог хозяйственной деятельности предприятия за определенный период: квартал, полугодие, девять месяцев, год. Она рассчитывается по бухгалтерским документам и не учитывает незарегистрированные документально издержки самого предпринимателя, а также скрытые внутренние издержки. Бухгалтерская прибыль – это разность между валовым объемом продаж и бухгалтерскими или явными издержками. Она больше экономической прибыли на величину неявных, так называемых имплицитных издержек.

Экономическая прибыль, рассчитанная как разница между бухгалтерской прибылью и вмененными издержками, показывает чистый результат хозяйственной деятельности предприятия. Экономическая прибыль выражает разность между валовым объемом продаж и экономическими издержками, которые состоят из явных и неявных издержек. В западной экономике она олицетворяется с чистой прибылью и даже сверхприбылью.

Между экономической и бухгалтерской прибылью существует такое соотношение:

$$\boxed{\text{Бухгалтерская прибыль}} = \boxed{\text{Неявные издержки}} + \boxed{\text{Экономическая прибыль}}$$

Соотношение бухгалтерской и экономической прибыли дает возможность предпринимателю определять объем реальной прибыли исходя из требуемой цены ресурса, обеспечивающей наиболее рациональные методы хозяйствования. Величина экономической прибыли служит отправной точкой для определения оптимального объема производства в разных конкурентных условиях.

В литературе нет единой точки зрения на экономическую природу прибыли. Расхождения во мнениях касаются в основном: 1) определения точного содержания прибыли; 2) какими моментами оправдывается присвоение прибыли. Предложены такие дефиниции прибыли:

- 1) денежное выражение прибавочного продукта;
- 2) вознаграждение за высокоэффективную организацию производства, труда, управления;
- 3) вознаграждение за предпринимательское новаторство, внедрение новинок науки и техники;
- 4) плата предпринимателю за риск в условиях рыночной конкурентной среды;
- 5) монопольный доход за использование предпринимателем ограниченных ресурсов.

Применяются показатели прибыли от реализации продукции основной деятельности и от прочей реализации. Учитывается также внереализационная прибыль, которая возникает не за счет продажи товаров, а на основе бестоварных операций (например, поступление средств от партнеров в виде штрафов, пени, неустоек).

Существует понятие средней прибыли. Она исчисляется путем деления валовой прибыли на объем продаж и показывает, какую прибыль получает фирма с единицы продукции.

В неоклассической теории особое внимание уделяется предельной прибыли. Она представляет собой прирост прибыли в расчете на одну единицу прироста продукции.

Фирма может получать нормальную и добавочную прибыль. Под нормальной прибылью понимают среднюю общественную прибыль, которая считается достаточной в данных условиях. Она устраивает фирму.

Добавочная прибыль более желательна. Она образуется при более благоприятных природных или экономических условиях. На основе добавочной прибыли, возникающей на природном базисе, формируется земельная рента. Добавочная прибыль, которая возникает на экономической основе в результате высокой конкурентоспособности, составляет сверхприбыль.

Вся первоначальная прибыль представляет общую или валовую прибыль. В бухгалтерском учете ее называют балансовой. Как правило, из нее делаются вычеты для уплаты налогов, платежи по банковским процентам. Оставшаяся часть называется чистой прибылью. Она находится в полном распоряжении фирмы и используется по ее усмотрению.

Валовая или балансовая прибыль – основной источник развития предприятия. Она используется не только на пополнение основного и оборотного капитала, но и в целях удовлетворения различных нужд как самого предприятия, так и его собственников, например, в качестве дивидендов на акционерный капитал (рис. 14.11).

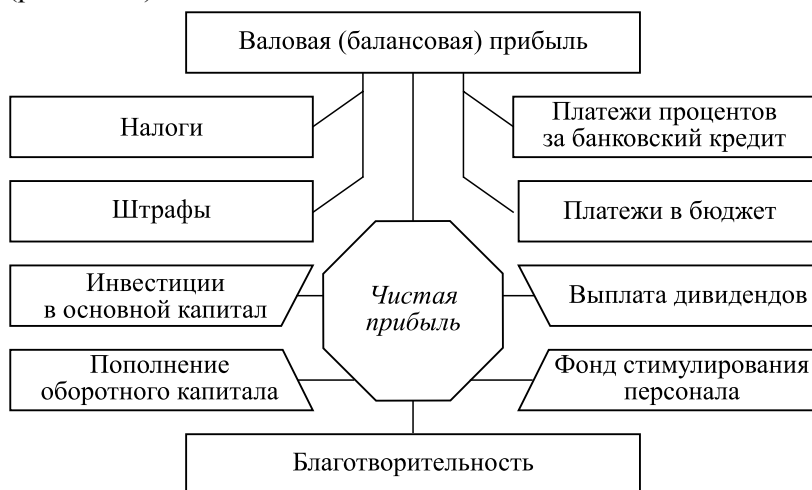


Рис. 14.11. Распределение валовой прибыли

Вместе с прибылью рентабельность служит основным результирующим показателем работы предприятия и отрасли. Она характеризует степень доходности, прибыльности.

Предприятие заинтересовано в получении не только возможно большего общего объема прибыли, но и прибыли в расчете на единицу затрат. Если оно добивается более высокой отдачи с единицы затрат, то это приводит к увеличению общей массы прибыли при тех же затратах.

Антиподом рентабельности является убыточность. Фирма может быть рентабельной или убыточной. Убыточность грозит банкротством. Со своей стороны рентабельность бывает разной. Она может обеспечить высокую конкурентоспособность или привести к прозябанию. Следовательно, рентабельность предполагает постоянное соизмерение прибыли и издержек. Она служит критерием для принятия решений. Ожидаемая рентабельность отражает способность вложенного в дело капитала обеспечить в перспективе достаточный доход.

Рентабельность служит ориентиром при расчете окупаемости капитальных вложений. Ее уровень предопределяет срок окупаемости. Если величина капитальных вложений равна 10 млн р., вложения через год будут приносить ежегодно по 1 млн прибыли, то капиталовложения окупятся через 11 лет. Если же рентабельность возрастет, срок окупаемости сократится.

Различают варианты рентабельности: рентабельность предприятия, рентабельность продукции, рентабельность производства и др. Рентабельность предприятия характеризует эффективность использования производственных фондов (капитала). Ее также называют общей рентабельностью. Она исчисляется путем деления балансовой прибыли на среднюю стоимость производственных фондов.

Рентабельность продукции измеряется отношением прибыли от производства и реализации продукции к ее полной себестоимости. Рассчитывается по каждому виду продукции отдельно и в целом по всей товарной продукции.

Рентабельность производства показывает эффективность производственной деятельности предприятия и уровень использования им ресурсов. Исчисляется отношением общей прибыли к среднегодовой стоимости основных производственных фондов и нормируемых оборотных средств (запасы товарно-материальных ценностей). Денежные средства и средства в расчетах не учитываются. Основные средства (основной капитал) включаются в расчет по первоначальной стоимости.

Фирме необходимо знать, при каких объемах производство будет рентабельным. С этой целью рассчитывают безубыточный объем продаж, который гарантирует получение необходимой суммы прибыли. Если объем продаж окажется равным затратам, то такое положение именуется порогом рентабельности, ниже которого производство будет убыточным. На графике этот порог называется точкой безубыточности объема реализации. Нулевая рентабельность отображает критический уровень объема продаж.

14.3. ОПРЕДЕЛЕНИЕ ОПТИМАЛЬНЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ ХОЗЯЙСТВОВАНИЯ

Все хозяйствующие субъекты нацелены на рост рентабельности. В общем виде рентабельность предприятий зависит от массы прибыли и величины издержек. Рыночная хозяйственная система побуждает искать способы максимизации прибыли, вырабатывать наилучший способ экономического поведения, формировать благоприятные условия для реализации знаний, умений, опыта всех членов общества. В этом единственном случае экономическая система может обеспечить наилучший результат хозяйствования. В этом заключается смысл оптимизации результатов хозяйственной деятельности. Процесс выбора выгодного режима хозяйствования затрагивает всех без исключения экономических агентов.

Существует два метода оптимизации: 1) метод сопоставления валовых показателей; 2) метод сопоставления предельных величин.

Первый базируется на увеличении массы прибыли до максимальных размеров. Прибыль может быть увеличена: 1) на основе роста объема продаж; 2) через повышение качества продукции, позволяющее повысить цену; 3) путем ускорения оборачиваемости капитала; 4) за счет снижения себестоимости продукции; 5) благодаря улучшению структуры производства.

Метод сопоставления валовых показателей предусматривает сравнительную оценку затрат и результата при различных значениях объема производства (табл. 14.8).

Приведенные в табл. 14.8 расчеты показывают, что данное предприятие получит наибольшую прибыль 132 тыс. р. при объеме производства 9 тыс. ед. продукции. Динамика прибыли показывает, что до 4 тыс. ед. производство абсолютно убыточно, а после 9 тыс. ед. прибыль начинает сокращаться. Таким образом, становится очевидным, что экономические границы хозяйственной деятельности предприятия заключены в интервале 4–9 тыс. ед. продукции. Графическая интерпретация метода сопоставления валовых показателей приведена на рис. 14.12. Здесь наблюдаются те же зависимости, что и в табличной форме.

Таблица 14.8

Метод сопоставления валовых показателей

Объем выпуска Q , тыс. ед.	Цена P , р.	Выручка TR , тыс. р.	Валовые издержки TC , тыс. р.	Прибыль P_f , тыс. р.
0			120	-120
1	50	50	140	-90
2	50	100	156	-56
3	50	150	169	-19
4	50	200	181	19
5	50	250	196	54
6	50	300	216	84
7	50	350	242	108
8	50	400	275	125
9	50	450	318	132
10	50	500	376	124

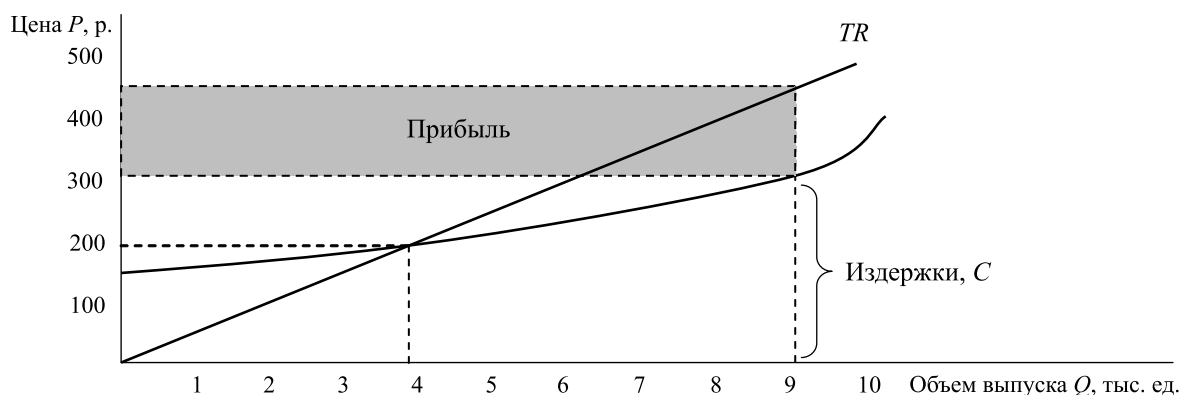


Рис. 14.12. Метод сопоставления валовых показателей

При производстве примерно до 4 тыс. ед. продукции кривая TC располагается выше кривой TR , показывая, что затраты превышают результат. В точке примерно 4 тыс. ед. кривая TC и TR совпадают, показывая, что валовые издержки равны валовому доходу. При производстве 9 тыс. ед. продукции прибыль предприятия становится максимальной. Эти точки показаны пунктирными линиями и заштрихованным участком. На графике величина прибыли определяется по величине расстояния между кривыми TR и TC .

Метод сопоставления предельных величин предусматривает использование таких показателей, как предельный доход MR , средние общие издержки AC , средние переменные издержки AVC и предельные издержки MC . Современная экономическая наука использует в этом методе правило оптимизации, заключающееся в том, что оптимальные объемы выпуска достигаются только тогда, когда предельный доход равен предельным издержкам $MR = MC$. Происходит это потому, что на начальном этапе производства, когда объем выпуска небольшой, предельный доход, как правило, превышает предельные издержки. Это говорит о том, что с каждой проданной единицы товара предприниматель имеет дополнительную прибыль. Естественно, он старается увеличить выпуск в целях повышения массы прибыли. Однако с ростом объема производства увеличиваются и издержки, так что на определенном этапе предельные издержки превысят предельный доход. Тогда предприниматель с каждой дополнительно выпущенной единицы товара будет иметь убыток. Можно предположить, что между этими двумя крайними случаями лежит такая точка, где $MR = MC$. Здесь затраты на производство дополнительно выпущенной продукции равны выручке, получаемой от ее продажи. Отсюда очевидно, что предприятие будет максимизировать прибыль или минимизировать убытки, ориентируясь именно на эту точку, производя там, где предельный доход равен предельным издержкам.

Следует учесть, что предприятие работает как на конкурентных, так и на неконкурентных рынках. Поэтому, оптимизируя положение предприятия, необходимо ориентироваться на общие положения, рассмотренные нами в гл. 11. Рассмотрим метод сопоставления предельных величин на примере предприятия-монополиста с помощью табл. 14.9 и рис. 14.13.

Таблица 14.9

Метод сопоставления предельных величин, несовершенная конкуренция

Объем продаж Q , тыс. ед.	Цена P , р.	Валовая выручка TR , тыс. р.	Валовые издержки TC , тыс. р.	Предельный доход MR , р.	Предельные издержки MC , р.	Прибыль (+); Убыток (-), р.
0	30	—	20			
1	28	28	30	28	10	-2
2	26	52	38	24	8	14
3	24	72	44	20	6	28
4	22	88	49	16	5	39
5	20	100	53	12	4	47
6	18	108	56	8	3	52
7	16	112	61	4	5	51
8	14	112	69	0	8	43
9	12	108	81	-4	12	27
10	10	100	99	-8	18	1

Рис. 14.13 показывает, что производство эффективно до тех пор, пока кривая предельного дохода располагается выше кривой предельных издержек, т.е. примерно до точки 6,5 тыс. ед. В этой точке значения предельного дохода и предельных издержек совпадают, что свидетельствует о максимальном значении прибыли. Оптимальная цена реализации при данном объеме выпуска будет составлять 18 р. Она исчисляется как величина, находящаяся на кривой спроса D , строго перпендикулярно точке равенства $MR=MC$ и показана на графике пунктирной линией.

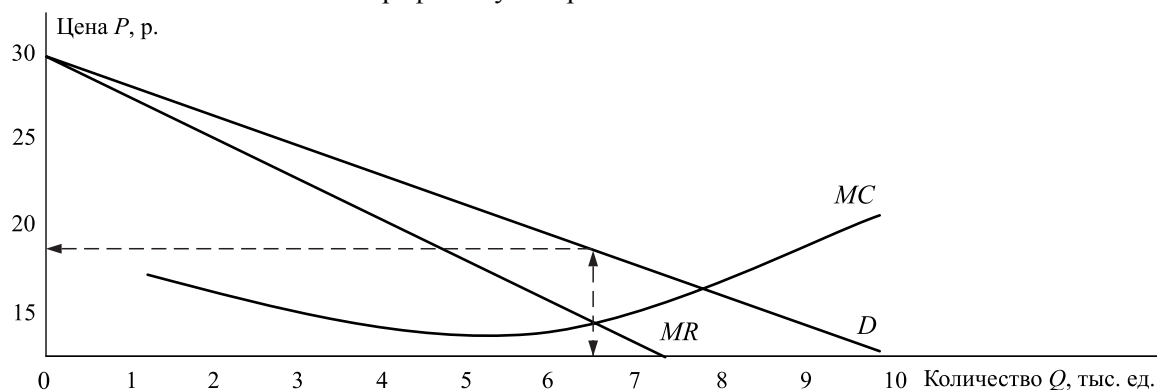


Рис. 14.13. Метод сопоставления предельных величин: случай несовершенной конкуренции

Та же ситуация, но в условиях совершенной конкуренции, будет выглядеть следующим образом (табл. 14.10 и рис. 14.14).

Таблица 14.10

Метод сопоставления предельных величин, совершенная конкуренция

Объем продаж Q , тыс. ед.	Цена P , р.	Выручка TR , тыс. р.	Валовые издержки TC , тыс. р.	Предельный доход MR , р.	Предельные издержки MC , р.	Прибыль (+); убыток (-), р.
0	10	—	20	—	—	—
1	10	10	30	10	10	-20
2	10	20	38	10	8	-18
3	10	30	44	10	6	-14
4	10	40	49	10	5	-9
5	10	50	53	10	4	-3
6	10	60	56	10	3	4
7	10	70	61	10	5	9
8	10	80	69	10	8	11
9	10	90	81	10	12	9
10	10	100	99	10	18	1

Ситуация в условиях совершенной конкуренции такова, что рынок насыщен большим количеством мелких товаропроизводителей, из-за чего каждый из них в отдельности не в состоянии оказать никакого влияния на формирование рыночной цены. Поэтому предпринимателям остается только определять количество товаров, которое они могут поставить на рынок по сложившейся рыночной цене. В нашем случае она равна 10 р. Учитывая сформировавшиеся издержки и прочие показатели функционирования предприятия, показанные в табл. 14.10, можно установить оптимальный объем выпуска данного предприятия. Здесь предельный доход равен предельным издержкам при производстве 8 тыс. ед. продукции. Стало быть, данный объем будет наиболее предпочтительным для предприятия по сравнению с другими вариантами. На это указывает и величина валовой прибыли.

Поскольку эффективность хозяйственной деятельности предприятия зависит не только от величины предельных издержек, но и от размеров других затрат предприятия, а также от цен, складывающихся на рынке, то проблема оптимизации выпуска может быть решена сравнением этих величин. Покажем это на примере (рис. 14.15), взяв в качестве отправного положения условия функционирования предприятия на рынке совершенной конкуренции (рис. 14.14).

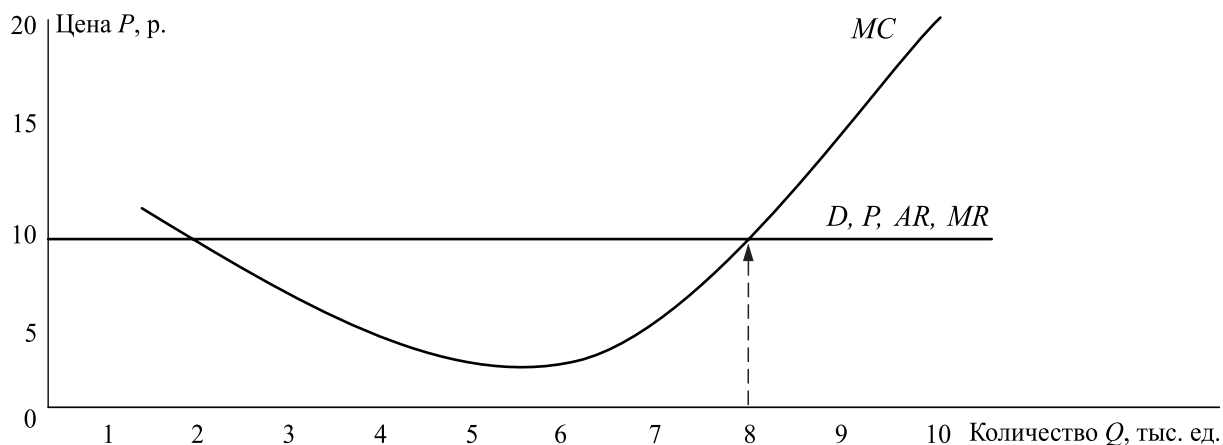


Рис. 14.14. Метод сопоставления предельных величин: случай совершенной конкуренции

Воспользовавшись правилом оптимизации $MR=MC$ попытаемся определить наилучший объем выпуска предприятия при разном уровне рыночных цен. Если цены на рынке будут достаточно низки, например, всего 5 р. за ед. товара, тогда в нашем случае предприятие будет выпускать 5,9 тыс. ед. продукции (точка *a* на рис. 14.15). При этом цена будет покрывать только переменные издержки, так что предприятие будет поставлено перед выбором: осуществлять ему производственную деятельность или нет, поскольку в любом случае его постоянные издержки окажутся не возмещенными. На графике легко убедиться, что если предприятие будет выпускать либо больше, либо меньше указанного объема, получаемый доход будет не в состоянии покрыть даже переменные издержки. Поэтому, если руководство предприятия принимает решение о продолжении производства несмотря на сложившуюся ситуацию, ему не остается выбора, кроме как производить 5,9 тыс. ед. продукции.

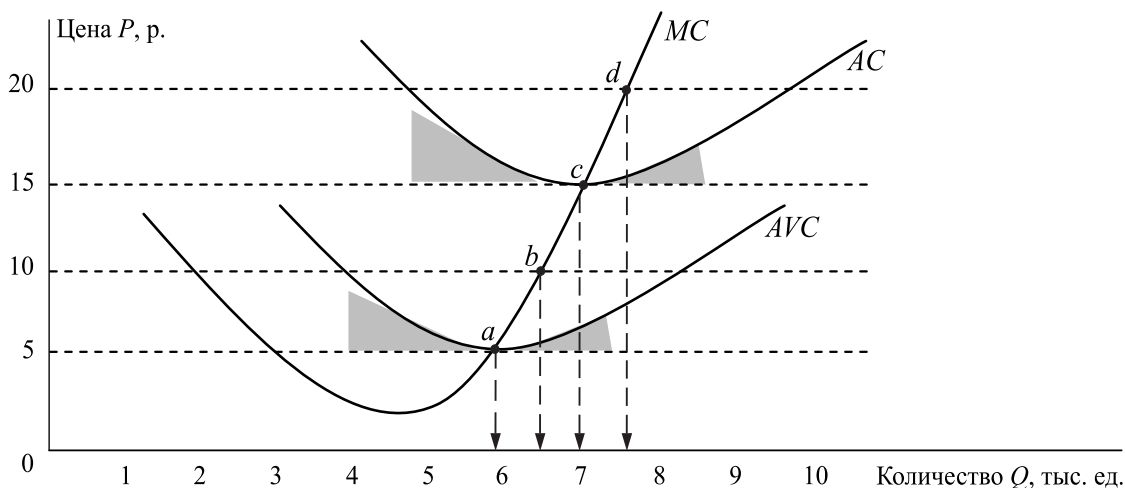


Рис. 14.15. Оптимизация результатов хозяйственной деятельности предприятия при разном уровне рыночных цен

В случае повышения рыночных цен до уровня 10 р./ед. предприятие, безусловно, увеличит объем производства с 5,9 до 6,5 тыс. ед., поскольку это даст ему дополнительные ресурсы для погашения части постоянных издержек. Снова можно убедиться, что любое отклонение влево или вправо приносит предприятию худший результат. То есть в точке в предприятие будем минимизировать убытки, предпочитая объем выпуска, дающий ему наилучший из возможных результат.

Повышение рыночных цен до 15 р./ед. создаст ситуацию, при которой предприятие будет иметь возможность возратить в полном объеме авансированный капитал, если увеличит выпуск до 7 тыс. ед. (точка *c* на рис. 14.15). Здесь предприятие просто возмещает свои издержки, так как цена равна *AC*. Таким образом, создается ситуация нулевой прибыли.

Наконец, повышение цен до уровня 20 р./ед. приведет к максимизации прибыли, если предприятие будет выпускать 7,5 тыс. ед. продукции.

Сведя полученный результат воедино, получим описание условий оптимизации объема выпуска любого предприятия, работающего в рыночной среде (табл. 14.11).

Параметры оптимизации хозяйственной деятельности предприятия в различных ценовых условиях

Рыночная ситуация	Условия оптимизации выпуска	
	1. Максимизация прибыли	$MR = MC$
2. Нулевая прибыль	$MR = MC$	$P = AVC$
3. Минимизация убытков	$MR = MC$	$AC > P > AVC$
4. Принятие решения о продолжении производственной деятельности	$MR = MC$	$P = AVC$
5. Закрытие предприятия	$MR = MC$	$P < AVC$

СЕМИНАРСКОЕ ЗАНЯТИЕ

Вопросы для обсуждения

- Общие предельные и средние величины:
 - результаты экономической деятельности;
 - объем выпуска;
 - показатели результативности: стоимостные, натуральные, трудовые;
 - экономическая прибыль;
 - средняя цена;
 - предельные величины и «золотое правило»;
 - затраты и издержки производства;
 - классификация издержек;
 - средние величины и их классификация;
 - предельные издержки и их роль в хозяйственной деятельности предприятия.
- Альтернативные издержки (издержки отвергнутых возможностей):
 - сущность альтернативных издержек;
 - альтернативная цена;
 - альтернативные издержки, связанные с денежными расходами;
 - альтернативные издержки, связанные с потерянными доходами;
 - значение альтернативных издержек в хозяйственной деятельности предприятий

Рекомендуемая литература

- Макконнелл К.Р., Брю С.Л. Экономикс. М., 1992. Т. 2. Гл. 22.
 Нуреев Р.М. Курс микроэкономики: учеб. для вузов. 2-е изд., изм. М., 2004. Гл. 6.
 Микроэкономика: практический подход (Managerial Economics): учеб. для вузов // под ред. А.Г. Грязновой, А.Ю. Юданова. 5-е изд., перераб. и доп. М., 2009.
 Сидоров В.А. Общая экономическая теория. М., 2010.
 Тарасевич Л.С. Микроэкономика: учеб. для вузов. 6-е изд., перераб. и доп. М., 2009.

Темы рефератов и докладов

- Прибыль как экономический результат деятельности фирмы.
- Проблемы максимизации экономической прибыли
- Основные направления сокращения издержек производства.

Термины и понятия

Альтернативные потери	Общие величины
Альтернативные издержки	Потерянные доходы
Альтернативная цена	Средние величины
Вмененные издержки	Средняя цена
Денежные затраты	Экономическая прибыль
Золотое правило	Учет издержек

Контрольные вопросы и задания

1. Перечислите пары затрат и результатов.
2. Дайте определение средней цены.
3. Определите понятие валового дохода.
4. Что такое предельный доход?
5. Что представляют собой предельные издержки.
6. Назовите средние величины.
7. Назовите условия максимизации прибыли.
8. Какие условия должны быть соблюдены в целях минимизации издержек?
9. Что называют альтернативными издержками?
10. Какую цену в экономике называют альтернативной?
11. Какие существуют виды альтернативных издержек?
12. Какие потери называются альтернативными?

Задачи

1. Рассчитайте все виды средних издержек фирмы на основе данных: расходы на сырье и материалы – 150 тыс. р.; расходы на освещение – 10 тыс. р.; транспортные расходы – 20 тыс. р.; расходы на оплату управленческого персонала – 70 тыс. р.; расходы на оплату труда рабочих – 200 тыс. р.; стоимость оборудования – 3 млн р. (срок службы 10 лет); аренда помещения – 10 тыс. р. Объем выпуска продукции – 2,5 тыс. шт. в год. Определите объем прибыли, если цена единицы продукции 500 р.

2. Заполните пробелы в таблице.

Q	AFC	VC	AC	MC	TC
0					200
1			240		
2	100				
3				220	780
4		840			
5	40		280		

3. Заполните таблицу предложения предприятия, опираясь на данные об издержках, приведенные ниже:

Данные об издержках		
Q	AVC	AC
0	–	–
1	95	210
2	90	145
3	80	120
4	75	105
5	74	98
6	75	95
7	77	94
8	81	96
9	87	100
10	93	105

Таблица предложения предприятия	
$P, p.$	$Q, ед.$
65	
74	
85	
90	
110	
140	

15. РЫНКИ РЕСУРСОВ

На ресурсном рынке определяются спрос и предложение на факторы производства и формируются факторные доходы. Рынки ресурсов составляют неотъемлемую часть кругооборота товаров и услуг. Они связывают между собой рынки труда, земли, капитала и информации.

Основные вопросы темы

1. Особенности спроса на ресурсы.
2. Совершенная и несовершенная конкуренция на рынке ресурсов.
3. Рынок труда.
4. Рынок земли.
5. Рынок информации.
6. Рынок капитала.

15.1. Особенности спроса на ресурсы

До сих пор рыночные отношения представлялись таким образом, что роль товаропроизводителя и продавца играет предприятие, а роль покупателя товара – потребитель. В реальной действительности картина выглядит несколько иначе. Любое предприятие – это не только продавец, но и покупатель.

Чтобы произвести товары и услуги, предприятиям нужно приобрести факторы производства на рынке ресурсов. В этом случае на стороне предложения выступают домохозяйства – владельцы ресурсов, а на стороне спроса – предприятия (фирмы), производители товаров. Всякий раз предприятие выходит на потребительский и ресурсный рынки.

К экономическим ресурсам относится все то, что требуется для производства товаров и услуг. Ресурсы, используемые в производственном процессе, принято называть факторами производства. Они подбираются с таким расчетом, чтобы обеспечить эффективный выпуск товаров.

Близкое понятийное сходство ресурсов и факторов часто приводит к их синонимичному терминологическому применению. В микроэкономике предпочитают пользоваться термином «экономические ресурсы», а в макроэкономике – «факторы производства».

Ресурсный рынок складывается из ряда смежных рынков. Его подразделяют на группы:

- 1) рынок естественных ресурсов – земля, недра, лес, воздушный и водный бассейны;
- 2) рынок труда;
- 3) рынок средств производства – станки, оборудование, производственные здания, сооружения, сырье, материалы;
- 4) рынок предпринимательского потенциала – способности организаторов производства.

В последнее время в состав ресурсного рынка стали включать рынок информации. Подобный подход вполне оправдан, информация становится все более заметным фактором производства.

Рынки ресурсов действуют на тех же принципах, что и товарные рынки. Но есть различия. Во-первых, на ресурсном рынке фирмы выступают не продавцами, а покупателями; во-вторых, в связи с этим, если на товарном рынке фирмы, продавцы формируют предложение товаров, то на ресурсном рынке они как покупатели формируют спрос; в-третьих, для фирм цены на ресурсы являются издержками, а для домохозяйств доходами; в-четвертых, ресурсные цены служат основой для формирования доходов домохозяйств; в-пятых, цены на ресурсы зависят от цен на те товары, которые производятся с помощью этих ресурсов, ибо нет смысла покупать ресурсы, если они стоят дороже производимых на их основе товаров; в-шестых, ценообразование на ресурсы связано с доходами их собственников.

Стратегия предпринимателя в отношении ресурсов состоит в обеспечении фирме наибольшего дохода при наименьших издержках. На этом строится спрос на ресурсы.

Некоторые ресурсы выступают в виде промежуточного продукта, потому что они предназначены для дальнейшего выпуска средств производства, которые не доходят до конечного потребителя. Они создаются одной фирмой для другой фирмы.

В значительных масштабах фирмы пользуются ресурсами, поставляемыми домашними хозяйствами. К ним относят землю, труд, капитал и другие факторы. Их принято называть первичными производственными ресурсами.

Спрос на ресурсы носит вторичный характер. Он обусловлен спросом на продукцию, создаваемую при посредстве этих ресурсов. Чем больше спрос на потребительские товары, тем выше спрос на ресурсы. Фирмы покупают ресурсы, поскольку они могут быть использованы в производстве. По этой причине спрос фирм на ресурсы принято называть производственным спросом.

Производственный спрос – главная отличительная черта рынка ресурсов.

Для определения спроса на ресурсы ориентируются в основном на следующие параметры: 1) цены на приобретаемые ресурсы; 2) цены на реализуемые фирмой товары; 3) уровень производительности ресурсов.

Цены на приобретаемые ресурсы влияют на объем закупок. При данной величине капитала можно приобрести ресурсов тем больше, чем меньше их стоимость.

Цены реализуемых товаров сравнивают с ценами на ресурсы. На этой основе выясняют степень выгодности ресурсов. Приобретать ресурсы целесообразно, если цены на них ниже по сравнению с ценами на товары, которые производятся с помощью этих ресурсов.

Спрос напрямую зависит от производительности ресурсов. Чем выше производительность ресурсов, тем меньше их требуется для выпуска намеченного объема продукции. Первым будет применяться ресурс который при учете его цены будет самым производительным.

Принимая решение о масштабе продаж, фирма исходит из задачи максимизации прибыли. Фирма должна сравнить ожидаемый доход с предстоящими издержками. Для этого ей приходится оперировать предельными экономическими величинами, прежде всего сопоставлять предельный доход MR и предельные издержки MC .

Всякий раз перед фирмой встает вопрос о целесообразности использования каждого отдельного ресурса. С одной стороны, фирма несет издержки, а с другой – рассчитывает на доход. Разница между доходом и издержками подсказывает решение вопроса.

Напомним, что предельный доход MR – это доход от привлечения в производство дополнительной единицы ресурса, а предельные издержки MC – затраты на приобретение этого дополнительного ресурса. Фирма будет заинтересована в приобретении ресурса до тех пор, пока он будет в состоянии обеспечивать нормальную прибыль.

Существует закон спроса на ресурс: отдача последней привлеченной единицы ресурса должна покрывать расходы по ее привлечению.

Если предельный ресурсный доход равен предельным издержкам на ресурс, то он обеспечивает возмещение расходов на ресурс и получение нормальной прибыли, которая входит в состав предельного дохода.

В том случае, если цена поднимается выше общих издержек, то прибыль окажется выше средней. Это побуждает увеличивать производство до тех пор, пока предельные издержки не уравниваются с ценой. Если цена ресурса будет ниже издержек, то это станет сигналом к прекращению производства, ибо грозит убытками.

Рынок ресурсов реагирует на конкурентные различия. При совершенной конкуренции ни продавец, ни покупатель не могут воздействовать на цены ресурсов, в то время как при несовершенной конкуренции продавец и покупатель в состоянии воздействовать на цены ресурсов, поскольку находятся в положении монополистов и монополистов.

В условиях несовершенной конкуренции для расширения объема сбыта фирма вынуждена снижать цены на выпускаемые товары. Это уменьшает предельную доходность ресурса. Следовательно, предельные величины совершенного и несовершенного конкурентов по доходности ресурса не совпадают.

Предпринимателя интересует, как наиболее выгодно использовать все ресурсы. Применяются различные сочетания ресурсов, каждый вариант подбирается на основе цен на рынке.

Ресурсы обладают совокупной производительностью. В результате их взаимодействия создается совокупный продукт.

Спрос на отдельный ресурс и сочетание ресурсов претерпевает частые изменения. Это приводит к тому, что спрос может возрастать и падать, обретать новую структуру.

Перемены в спросе порождаются из-за: а) изменения в спросе, а соответственно и в цене на продукт, который производится с помощью данного ресурса; б) изменений в производительности ресурса в силу либо роста количества и повышения качества иных ресурсов, в сочетании с которыми используется данный ресурс, либо в связи с повышением качества самого указанного ресурса; в) изменений в цене иных ресурсов.

Снижение цены на ресурс «А» обычно влечет за собой сокращение спроса на заменяющий его ресурс «В» в силу эффекта замещения. Но это сокращение может компенсироваться тем, что понижение цены «А» приведет к уменьшению издержек производства.

Изменения могут последовать с появлением новинок техники и технологии, ростом размеров предприятий. То, что выгодно при производстве 1000 изделий, не всегда оправдывает себя при производстве 2000 изделий. Каждое предприятие имеет свой оптимальный размер, за пределами которого показатели деятельности становятся менее благоприятными.

Ресурсный спрос может испытывать на себе влияние особых условий местного характера. Например, в одной местности близко находится сырье, в другой – имеются подготовленные кадры работников, в третьей – удачно сложилась энергетическая база.

На динамику спроса серьезное воздействие оказывает сложившаяся структура предельных издержек (рис. 15.1).

Наиболее выгодное сочетание ресурсов обеспечивается оптимальной структурой. Оптимальная структура издержек создается рациональным распределением ресурсов. Рациональность состоит в том, чтобы последний рубль, вложенный в данный ресурс, представлял ту же предельную производительность, что и последний рубль, затраченный на другой ресурс. Предельные производительности

имеют тенденцию уравниваться. Их равенство показывает, что ресурсы распределены удачно. Если отдача какого-либо ресурса ниже или выше сложившегося равенства, то это свидетельствует о его нехватке или излишках.



Рис. 15.1. Структура предельных издержек на единицу ресурса

Наиболее выгодное сочетание ресурсов обеспечивается оптимальной структурой. Оптимальная структура издержек создается рациональным распределением ресурсов. Рациональность состоит в том, чтобы последний рубль, вложенный в данный ресурс, представлял ту же предельную производительность, что и последний рубль, затраченный на другой ресурс. Предельные производительности имеют тенденцию уравниваться. Их равенство показывает, что ресурсы распределены удачно. Если отдача какого-либо ресурса ниже или выше сложившегося равенства, то это свидетельствует о его нехватке или излишках.

Важную роль в механизме ресурсного спроса играет эластичность, раскрывающая взаимосвязь изменений в спросе с изменениями факторов, влияющих на спрос. В зависимости от перемен в этих факторах спрос на ресурсы может увеличиваться или сокращаться. Чем больше диапазон колебаний, тем сильнее их влияние на спрос.

Эластичность спроса на ресурс находится под воздействием ряда факторов.

1. Эластичность будет тем больше, чем шире возможности взаимозаменяемости ресурсов. Если данный ресурс нетрудно заменить другим, то спрос на него бывает относительно высоким.

2. Степень эластичности зависит от доли ресурса в издержках фирмы. В российской экономике одно из ведущих мест в ресурсной системе играет электроэнергия. Периодическое повышение цен на нее ведет к сокращению ее потребления, что сдерживает развитие экономики. Издержки на вспомогательные материалы занимают малозаметный удельный вес в производстве. Их подорожание и удешевление навряд ли скажется на объеме их использования.

3. Свое влияние на эластичность ресурса оказывает эластичность создаваемого с его помощью продукта. Например, спрос на продукты питания с ростом или снижением цен изменяется мало. В связи с этим и спрос на ресурсы для их производства тоже относительно устойчив и слабо эластичен.

Ресурсный рынок выражает постоянное взаимодействие спроса с предложением. Он функционирует, опираясь на действие законов спроса и предложения. Функцию предложения выполняют домохозяйства как собственники ресурсов. Предложение означает выставление ресурса домохозяйствами на продажу и вместе с тем характеризует объем ресурсов, предназначенных для удовлетворения спроса. В нем содержится один из основных компонентов хозяйственной деятельности. Этим он отличается от предложения готовых товаров и услуг. Предложение ресурсов есть звено в общем производственном процессе, в то время как предложение товаров выступает результатом производства.

Ресурсное предложение раскрывает связь между ценой ресурса и его объемом, который домохозяйства намерены и могут продать. В нем представлена готовность продавца реализовать определенный объем ресурса в определенный период.

Под объемом ресурсного предложения подразумевается количество какого-либо ресурса или ресурсов, которое домохозяйство намерено продать на рынке при определенных условиях. В зависимости от вида ресурса ресурсный рынок подразделяется на рынки земли, рабочей силы, информации, предпринимательских способностей.

Отправными моментами предложения являются характер применяемых технологий для изготовления ресурса, цены данного и других производственных ресурсов, размеры налогов, дотаций, специфика местных условий производства. С учетом всех этих условий устанавливается цена предложения. Обычно это минимальная цена, по которой домохозяйство согласно продать определенное количество ресурса.

На ресурсном рынке, как и на любом другом, предложение порождается спросом. Однако существуют некоторые особенности. Во-первых, здесь при оценке ресурса учитываются не потребительские, а производственные его свойства; во-вторых, просчитывается его значимость с точки зрения получения дохода; в-третьих, принимается во внимание степень редкости каждого ресурса.

Предложение факторов находится под воздействием закона редкости, ограниченности ресурсов. Так, такой ресурс, как земля, распределен между собственниками и использовать его можно только с их согласия и на согласованных условиях.

В определенной степени предложение зависит от прогнозов домохозяйств. На него могут повлиять ожидания перемен в спросе, изменений в цене ресурса, величине расходов и доходов.

На предложение воздействует различие в эластичности. Например, предложение земли чаще всего неэластично. Это объясняется тем, что нет ресурса, который мог бы заменить землю и увеличить предложение.

Особенность ресурсного предложения в недостаточной гибкости. В своих изменениях оно не успевает за переменами в спросе. Спрос меняется быстрее, чем совершается перестройка предложения. Когда цена спроса становится более привлекательной, рост предложения сдерживается недостаточной готовностью производства к моментальному увеличению поставок ресурса на рынок.

Возникают трудности в случае падения цен на ресурсы. Домохозяйства терпят убытки. Они не в состоянии дожидаться улучшения рыночной конъюнктуры.

Существует правило: объем предложения должен быть на таком уровне, при котором предельные издержки MC на изготовление ресурса равны его цене P . В этом случае будет достигнута окупаемость затрат и обеспечено получение нормальной прибыли.

На основе понятий ресурсного рынка выработана теория формирования доходов в виде «вознаграждения факторов производства». Картина выглядит следующим образом.

Все расходы по производству благ несут собственники факторов производства. Поэтому доходы первоначально сосредотачиваются в их руках. Это доходы от факторов, или факторные доходы.

В связи с тем что собственники каждого фактора выполняют определенную функцию в рыночном производстве, первичное формирование доходов получило название «функциональное распределение доходов».

Обоснование этой концепции опирается на теорию предельной производительности. Считается, что каждый фактор производства – земля, труд, капитал, информация, предпринимательская способность – имеет свою предельную производительность, измеряемую предельным продуктом, являющимся приростом продукции от последней, наименее производительной единицы данного фактора.

Создаются предельные продукты труда, капитала, земли, информационной деятельности, предпринимательской способности. Стоимость каждого товара рассматривается как слагаемое из этих факторов. Каждый вид дохода равен стоимости предельного продукта, умноженный на цену продукта.

Согласно этой концепции, факторы должны вознаграждаться на основе их предельной производительности. Каждый собственник производственного фактора получает в виде дохода величину, равную продукту, созданному его фактором: рабочий получает заработную плату, землевладелец – ренту, на использованный капитал начисляется процент, предприниматель и поставщик информации вознаграждаются прибылью.

Итак, используются факторы: труд, земля, капитал, информатика, предпринимательская способность. На их основе возникают доходы: заработная плата, рента, процент, прибыль.

Факторные доходы имеют первичный характер. В дальнейшем на их основе возникает вертикальное распределение доходов, охватывающее все группы населения. Оно существенно отличается. Если функциональное распределение сводит совокупный доход к накоплениям только собственников ресурсов, то вертикальное распределение распространяется на все население. Оно не обеспечивает равенства в получении жизненных благ, но позволяет иметь доходы всем социальным группам общества, в том числе безработным, нетрудоспособным, пенсионерам и другим категориям социально незащищенных граждан.

Рынок факторов производства отличается тем, что на нем производители, которые раньше были продавцами товаров, выступают как покупатели, обеспечивая производственный процесс необходимыми ресурсами. Расходы производителей становятся доходами для продавцов ресурсов. Поэтому уровень доходов в обществе зависит от уровня развития производства, от их рационального распределения между отдельными производителями.

Предложение факторов производства зависит прежде всего от специфики каждого рынка. Дело в том, что рынок факторов производства складывается из трех видов рынка: рынка труда, рынка земли, рынка капиталов. В зависимости от факторов развития рынка формируется предложение. Однако общим для всех рынков является то, что количество ресурсов, предлагаемых к продаже, ограничено по сравнению с потребностями в их производстве.

Для фирмы-производителя большое значение имеют цены на ресурсы, так как именно от них зависит уровень издержек производства. При имеющемся техническом базисе цены будут определять количество ресурсов, которое можно использовать.

Спрос на факторы производства. Особенностью, специфической чертой спроса на любые факторы производства является то, что он имеет производный, вторичный характер по сравнению со спросом на конечные потребительские блага. Производный характер спроса на факторы производства объясняется тем, что потребность в них возникает лишь в том случае, если с их помощью могут быть произведены пользующиеся спросом конечные потребительские блага.

Спрос на любой фактор производства может возрастать или снижаться в зависимости от того, возрастает или снижается спрос на потребительские товары, изготовленные с помощью данного фактора производства. Спрос на факторы производства предъявляют лишь предприниматели. Предприниматели стремятся обнаружить возможности получения дохода, не замеченные конкурентами. Рынки факторов производства сообщают предпринимателям информацию о ценах, технико-экономических характеристиках товаров, уровне издержек производства, объемах предложения и т.д. Для организации производственного процесса требуются многие факторы: труд, земля, техника, сырье, энергия. Все они в большей или меньшей степени могут быть взаимодополняемыми и взаимозаменяемыми: живой труд может быть частично заменен техникой, и наоборот, природные сырьевые материалы могут быть заменены искусственными и т.д. Однако и труд, и техника, и сырье сопряжены, взаимодополняемы лишь в едином производственном процессе. По отдельности каждый из них бесполезен. Но при прочих равных условиях изменение цен на один из этих факторов вызывает изменение привлекаемого количества не только этого, но и сопряженных с ним факторов производства. Например, более высокая заработная плата и относительно низкие цены на технику способны вызвать снижение спроса на труд и повышение его на машины, заменяющие рабочую силу, и наоборот.

Следовательно, спрос на факторы производства – это взаимозависимый процесс, где объем каждого привлекаемого в производство ресурса зависит от уровня цен не только на каждый из них, но и на все остальные сопряженные с ними ресурсы и факторы.

15.2. СОВЕРШЕННАЯ И НЕСОВЕРШЕННАЯ КОНКУРЕНЦИЯ НА РЫНКЕ РЕСУРСОВ

Оптимальные пропорции использования ресурсов определяются их производительностью. Одного и того же результата можно достигнуть, используя разные комбинации ресурсов. Например, один и тот же урожай можно получить и с огромного поля, применяя там минимум труда и техники (главный ресурс – земля), и с крошечного участка, удобрив и обработав его наилучшим образом (главные ресурсы – труд и капитал). То есть мерилom эффективности использования ресурсов служит отдача от них. В количественном отношении она выражается следующим образом:

$$\frac{MRP_i}{P_i},$$

где MRP_i – предельный продукт в денежном выражении соответствующего ресурса; P_i – цена ресурса.

Фирма всегда выбирает тот ресурс, для которого эта величина будет выше.

Однако в результате закона убывающей производительности, покупая все новые и новые порции самого эффективного ресурса, фирма будет тем самым снижать его отдачу, а следовательно, и эффективность. Этот процесс будет идти до тех пор, пока эффективность использования лучшего ресурса не сравнится с эффективностью всех прочих

$$\frac{MRP_1}{P_1} = \frac{MRP_2}{P_2} = \frac{MRP_3}{P_3} = \dots = \frac{MRP_n}{P_n}.$$

Поскольку фирма оптимизирует закупки каждого ресурса в соответствии с правилом $MRP = MRC$, а предельные издержки покупки ресурса равны его цене, т.е. $MRP = MRC = P$, наша формула примет вид

$$\frac{MRP_1}{P_1} = \frac{MRP_2}{P_2} = \frac{MRP_3}{P_3} = \dots = \frac{MRP_n}{P_n} = 1.$$

Максимизация прибыли обеспечивается использованием ресурсов в таких масштабах и пропорциях, при которых предельный денежный продукт от их применения точно равен цене соответствующего ресурса.

Предположим, что на рынке некоторого ресурса действует совершенная конкуренция. Этот ресурс может быть первичным или продуктом деятельности других фирм. Конкуренция продавцов ведет к тому, что рыночная кривая предложения есть горизонтальная сумма кривых предложения отдельных продавцов.

Поведение покупателя ресурса зависит от структуры рынка, на котором он продает свой продукт. Рассмотрим два случая: 1) покупатель ресурса продает свой продукт на конкурентном рынке; 2) покупатель является монополистом на рынке своего продукта.

Предположим, что все фирмы – покупатели продукта производят один и тот же продукт и продают его на одном рынке. Проанализируем рынок хлопка, который выращивается множеством независимых фермеров, а превращается в пряжу множеством независимых фирм (рис. 15.2).

Кривая D_1 отражает спрос всех фирм на хлопок при условии, что цена пряжи сохраняется на уровне P_1 . Но давайте посмотрим, что произойдет, если на рынке хлопка цена снизится до значения P_2 . В этом случае кривая предложения пряжи отдельной фирмы сдвинется вправо, соответственно сдвинется вправо (т.е. возрастет) и предложение всей прядильной отрасли. Это приведет к снижению цены пряжи, а следовательно, и к снижению спроса на хлопок. Фирмы не захотят увеличивать производство в том объеме, которому соответствует Q_4 . Отраслевой спрос на хлопок будет несколько меньше Q_4 и составит, скажем, Q_2 .

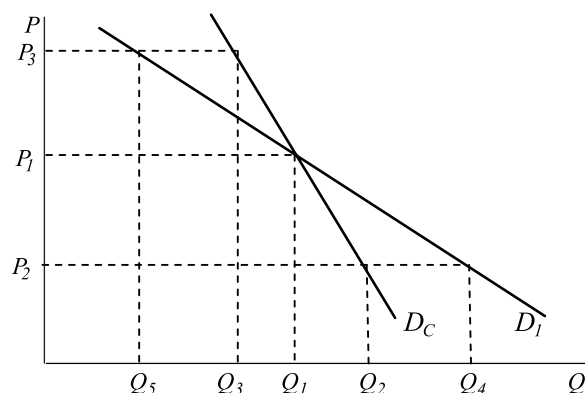


Рис. 15.2. Кривая отраслевого спроса на ресурс. Конкурентный рынок

Аналогично при цене, превышающей P_1 , кривая D_1 покажет заниженный объем спроса на хлопок (Q_5). На самом деле при уменьшении отраслевого предложения пряжи ее цена вырастет и, следовательно, будет предъявлен объем спроса больший, чем Q_5 , например Q_3 .

Итак, при ценах ниже P_1 кривая D_1 показывает завышенный объем спроса, а при ценах выше P_1 — заниженный. Можно сказать, что каждому значению цены P соответствует вполне определенный объем спроса фирм прядильной отрасли с учетом изменения цены на готовую продукцию. Если соединить множество этих точек, получится кривая D_c , которая и является кривой спроса отрасли на хлопок. Она показывает, какое количество хлопка будет куплено при той или иной его цене с учетом сдвига равновесия на рынке готовой продукции. Следовательно, кривая спроса на ресурс в графической интерпретации находится под более острым углом по отношению к спросу на продукт.

Теперь предположим, что предложение некоторого ресурса монополизировано, а спрос конкурентный. Оптимальным для него является объем выпуска, при котором предельные издержки на производство следующей единицы равны приращению общей выручки в результате ее продажи. Причем в отличие от конкурентной фирмы монополист сталкивается со всей кривой рыночного спроса, поэтому предельный доход при увеличении объема продаж у него убывает.

Для монополиста совершенно естественным будет принимать в расчет изменение его общего дохода, т.е. предельный доход MR (рис. 15.3).

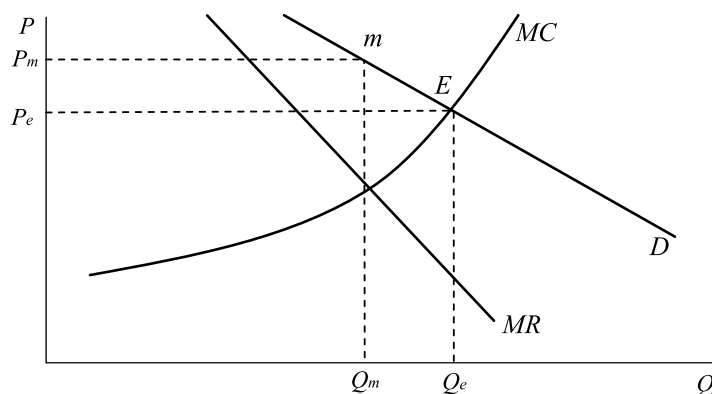


Рис. 15.3. Кривая спроса на ресурс монополиста

Напомним, что предельный доход меньше цены спроса, потому кривая MR расположена ниже кривой D .

Оптимальным для него будет объем выпуска, равный Q_m , определяемый точкой пересечения кривых MR и MC . При всех значениях выпуска меньше Q_m прирост общей выручки в результате продажи дополнительной единицы ресурса превышает предельные издержки на ее производство, а при всех значениях выпуска больше Q_m издержки на производство дополнительной единицы ресурса превышают прирост выручки от ее продажи. При этом цена ресурса устанавливается на некотором уровне P_m .

Определим, как изменяется равновесие на рынке готовой продукции, если фирмы покупают ресурс не на конкурентном рынке, а у монополиста.

При данном значении цены ресурса P_m кривой предложения готовой продукции станет кривая S_m (рис. 15.4) и равновесие установится в точке m . При этом цена продукции равна P_m , а количество — Q_m .

Таким образом, появление монополии на рынке ресурса так же невыгодно для потребителей, как и появление ее на рынке потребительских товаров.

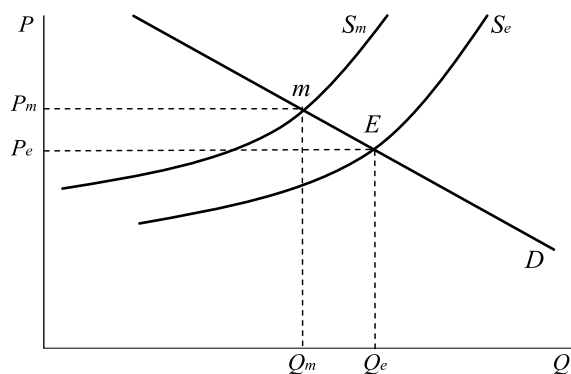


Рис. 15.4. Установление равновесия на рынке готовой продукции под действием монопольных цен на ресурс

Если ресурс, производство которого монополизировано, используется фирмами нескольких отраслей, то более высокая цена этого ресурса окажет влияние на цены продуктов всех этих фирм. Например, монополия на рынке стали будет причиной более высокой цены многих благ: от кнопок и скрепок до автомобилей и самолетов. Соответственно и страдать будет потребление всех этих благ.

До сих пор мы рассматривали ситуацию, когда производитель обладал гегемонией на рынке, однако существует и обратная ситуация – монопсония.

Монопсонией называется такая структура рынка, при которой множеству продавцов противостоит всего один покупатель.

На рынках ресурсов возможностей для появления монопсонии гораздо больше, нежели на рынках товаров. Достаточно, чтобы какой-то ресурс потреблялся только одной отраслью и в этой отрасли по тем или иным причинам существовала всего одна фирма. В примере с рынком хлопка для появления монопсонии достаточно, чтобы кто-то скупил все прядильные фабрики, и все производители хлопка будут иметь дело с одним покупателем их продукции.

Причиной существования монопсонии может быть естественная монополия, например, единственная железнодорожная компания будет монопсонией на рынке локомотивов, железнодорожных вагонов, рельсов и шпал.

Монопсония на рынке ресурса сочетается с монопольным положением фирмы на рынке продукта. Подобная ситуация может наблюдаться не всегда. Если фирма, конкурирующая со множеством других фирм на рынке своего продукта, приобретает некоторую власть над своими поставщиками, она становится в некоторой степени монопсонией.

Основой этой власти могут быть, например, географические барьеры. Предположим, что в отдельной местности существует много мелких фирм, добывающих железную руду, но всего один металлургический завод. Так как перевозка руды обходится гораздо дороже, чем перевозка металла, этот завод будет единственным покупателем, выгодным для добывающих руду фирм, но далеко не единственным продавцом металла на общем для всего хозяйства рынке.

Монополист сам устанавливает цену на продукцию, и у него нет конкурентов, которые могли бы предложить этот же продукт по более низкой цене. Однако монополист не может повышать цену сколько угодно высоко – покупатели уйдут с рынка. Но из всевозможных ее значений он выбирает такое, которое при заданных функциях спроса и затрат принесет ему наибольшую прибыль.

Монопсония обладает точно такой же возможностью – монополист может предлагать продавцам такую цену, какую захочет, но не может снижать цену бесконечно (иначе продавцы ресурса откажутся его продавать), поэтому старается при заданной кривой рыночного предложения ресурса выбрать на ней точку, обеспечивающую получение максимальной прибыли.

При конкуренции покупателей на рынке ресурса отдельная фирма может приобрести сколько угодно ресурса по установившейся цене. Кривая предложения ресурса для нее – горизонтальная линия. Это означает, что предельные издержки на приобретение еще одной единицы ресурса являются постоянной величиной и равны его рыночной цене. Поэтому пересечение кривой предельного дохода ресурса с горизонтальной кривой предложения, являющейся одновременно кривой предельных издержек, дает оптимальное количество ресурса, приобретаемого фирмой.

Монопсония действует в других условиях. Она имеет дело со всей кривой рыночного предложения ресурса, которая характеризуется положительным наклоном – кривая Se на рис. 15.5.

Для покупки каждой дополнительной единицы монопсонии необходимо предлагать за нее более высокую цену, чем за предыдущую, увеличивая одновременно до этого более высокого уровня оплату всех других единиц ресурса. Например, если монопсония приобретает ресурс в количестве не Q_1 , а Q_e , то кривая Se покажет, насколько должна будет вырасти цена ресурса. В нашем случае – от P_e до P_m . Увеличение общих расходов монопсонии будет состоять в этом случае из двух частей:

1) стоимости дополнительного количества ресурса – прямоугольник ABQ_eQ_1 и 2) увеличения стоимости количества Q_1 – прямоугольник $PePmAG$.

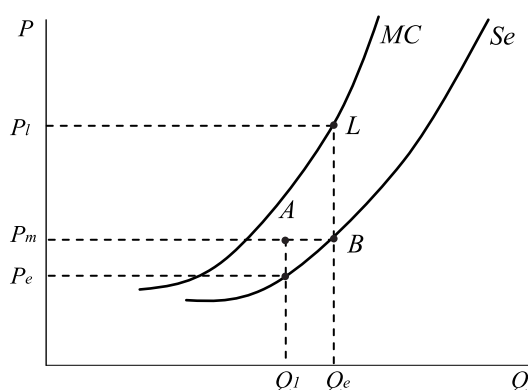


Рис. 15.5. Кривая предельных издержек монополии

Предельные издержки фирмы на приобретение дополнительной единицы ресурса, таким образом, оказываются больше цены ресурса. Так как для покупки дополнительной единицы ресурса монополии всегда нужно будет увеличивать цену, предельные издержки монополии всегда будут больше цены и кривая предельных издержек MC будет всегда лежать выше кривой предложения.

Это утверждение можно формализовать. Общие расходы монополии на приобретение некоторого ресурса равны произведению его цены на приобретаемое количество, поэтому функцию общих расходов можно представить так:

$$TC = Q \cdot P(Q).$$

При увеличении объема использования ресурса с Q_1 до Q_2 издержки монополии увеличатся на $P_2(Q_2 - Q_1)$ за счет приобретения дополнительного объема ресурса и на $Q_1(P_2 - P_1)$ за счет увеличения цены, по которой она приобретает объем Q_1 . Общее увеличение расходов монополии составит

$$\Delta TC = P_1(Q_2 - Q_1) + Q_1(P_2 - P_1) = P_1 \Delta Q + Q_1 \Delta P.$$

Предельные издержки – это прирост общих расходов при увеличении использования ресурса на одну единицу, поэтому при $\Delta Q = 1$

$$MC = P + \Delta P Q.$$

Если осуществить дифференциацию функции общих расходов по количеству ресурса, то получим предельные расходы монополиста

$$MC = dTC / dQ.$$

Отсюда

$$MC = P + dP(Q) / dQ,$$

где $p(q)$ – цена предложения ресурса при объеме Q .

Так как $dP(Q) / dQ > 0$, предельные издержки превысят цену предложения. Для конкурентной фирмы цена ресурса не зависит от объема покупки, и второе слагаемое в выражениях $MC = P + \Delta P Q$ и $MC = P + dP(Q) / dQ$ равно нулю, а предельные издержки равны цене ресурса. Для монополии предельные издержки всегда больше цены.

Поскольку теперь стало известно, чего стоит монополии приобретение дополнительной единицы ресурса, появляется возможность определить, использование какого количества ресурса будет для нее оптимальным.

Предположим, в отрасли появился крупный собственник и скупил все заводы, став таким образом единственным потребителем ресурса.

Кривая Se на рис. 15.6 является кривой рыночного предложения, например сахарной свеклы. Зная положение этой кривой, мы можем построить кривую предельных расходов Sm , которая будет показывать величину дополнительных расходов монополии на приобретение дополнительной единицы ресурса.

Кривая MRP на рис. 15.6 является кривой предельного дохода фирмы от использования дополнительной единицы этого ресурса.

Оптимальное количество ресурса для этой фирмы определяется пересечением кривых MC и MRP . Каждая дополнительная единица ресурса, используемая монополистом до этой точки, приносит ему больше, чем он должен заплатить за ее использование.

Цена ресурса устанавливается при этом на уровне P_m , что меньше предельного дохода от использования этого количества ресурса.

На рынке с монополией нет кривой спроса, точно так же, как и на монопольном рынке нет кривой предложения. При этом один и тот же объем спроса может предъявляться при разных значениях цены в зависимости от положения кривой предложения ресурса.

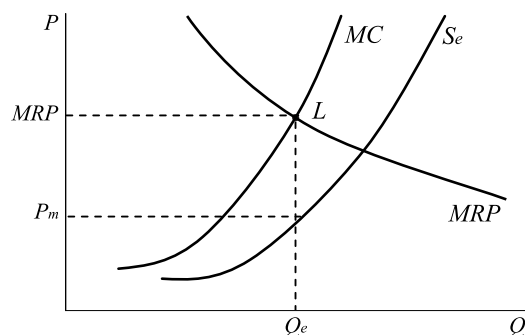


Рис. 15.6. Равновесие монополиста

Например, на рис. 15.7 показаны кривая предельного дохода от продажи предельного продукта MRP и два возможных положения кривой предложения ресурса S_1 и S_2 . Если кривой предложения является S_1 , то монополия выберет объем Q_e и цену P_e .

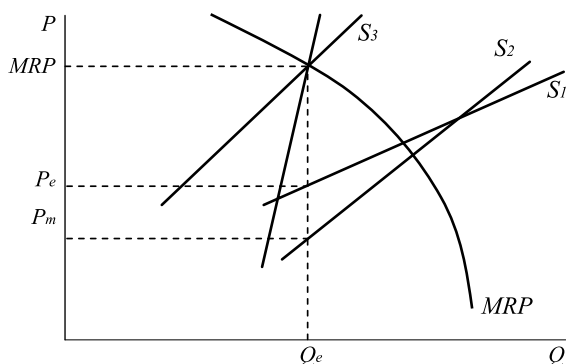


Рис. 15.7. Отсутствие кривой спроса для монополии

Если же кривой предложения является S_2 , то монополия выберет тот же объем Q_e при другом значении цены P_e . Таким образом, функции, связывающей цену в качестве аргумента и объем предложения монополии в качестве значения функции, не существует.

15.3. РЫНОК ТРУДА

Рынок труда, будучи составной частью ресурсного рынка, занимает важное место в смешанной экономической системе. На нем формируется стоимость рабочей силы, определяется величина заработной платы, раскрывается социальная сторона рыночных отношений. При этом он обладает определенным своеобразием.

Значительную часть жизни люди проводят на работе. Труд дает средства для приобретения жизненных благ. Но он не только создатель богатства общества. В нем люди совершенствуются, получают физическое и духовное развитие.

Наиболее эффективный труд – свободный и творческий, т.е. тот, который больше всего устраивает работника, открывает простор для его самовыражения, позволяет раскрыться его дарованиям. Не важно где трудится человек, важно как он трудится.

Вхождение страны в рыночную экономику предполагает создание цивилизованного рынка труда.

Рынок труда представляет собой совокупность социально-экономических отношений по поводу купли-продажи специфического товара – рабочей силы.

Под рабочей силой понимается способность человека к труду. Имеется в виду, во-первых, его физическая дееспособность, т.е. состояние здоровья, во-вторых, профессиональная дееспособность, подготовленность к работе по специальности. Рабочая сила выражена в личности человека. Ее носителем является работник. Рынок труда выражает отношения по найму работников. Включение их в процесс производства происходит путем стоимостной оценки их способности к труду.

На рынке труда образуются спрос, предложение и цена рабочей силы. Складывающиеся цены представляют собой ставки заработной платы, которые служат денежной формой стоимости рабочей силы.

Характерными чертами рынка труда являются: свобода личности в вопросах найма, спроса и предложения рабочей силы; повышенная мотивация труда, заключающаяся в материальной и моральной заинтересованности работников в производственной деятельности; конкурентная среда, заставляющая работников и работодателей состязаться за более выгодное приложение рабочей силы.

Подчиняясь в целом правилам рыночного хозяйства, рынок труда, однако, отличается от других рынков.

Во-первых, он имеет специфический объект рыночных отношений. В качестве товара выступает рабочая сила. Ввиду этого сам рынок проявляется всякий раз как совокупность сделок купли-продажи рабочей силы.

Во-вторых, покупатели и продавцы рабочей силы как товара составляют обособленные общественные группы. На обычном товарном рынке продавец одного товара может быть покупателем другого товара или одновременно выступать и продавцом, и покупателем.

На рынке труда субъекты рыночных отношений подразделяются на работодателей и наемных работников, носителей рабочей силы. В социальном отношении между ними пролегают существенные различия. Как правило, работодатели образуют социальную прослойку предпринимателей, являющихся собственниками или распределителями средств производства. Напротив, наемные работники, в число которых входят различные категории рабочих, служащих, специалистов, лишены средств производства и в силу этого вынуждены торговать рабочей силой.

В-третьих, рынок труда отличается тесной связью с социальными отношениями. С этой точки зрения его можно характеризовать как исторически сложившийся механизм согласования жизненно важных интересов работников и предпринимателей, как процесс саморегулирования трудовых вопросов, в том числе занятости, оплаты и охраны труда, продолжительности рабочего времени.

Есть особенности рынка труда, связанные со спросом и предложением. Предложение рабочей силы определяется в первую очередь демографическими факторами – уровнем рождаемости, темпами роста численности трудоспособного населения, его половозрастной структурой. На динамику рабочей силы оказывает влияние миграция людей из страны в страну, из села в город, из густонаселенных районов в недостаточно обжитые местности.

Сказывается степень трудовой активности различных групп населения. В ряде стран, например, рост предложения рабочей силы обусловлен значительным увеличением численности работающих женщин.

Серьезные сдвиги на рынке труда происходят в силу изменения доли участия. Этот термин показывает процент работающих или ищущих работу в составе данной группы населения – мужчин, женщин, молодежи. Возрастающая доля участия означает рост предложения рабочих рук.

Предложение труда связано с рабочим временем. Для многих имеет существенное значение работа в условиях полного или неполного рабочего дня. С повышением уровня жизни численность работников с неполным рабочим днем возрастает.

Со стороны спроса основным фактором изменения в занятости является общее состояние экономики, а также положение дел на том или ином предприятии. При ухудшении экономической конъюнктуры спрос падает, при улучшении – увеличивается. Потребность в рабочей силе предопределяется возможностями роста предприятия.

На предложение и спрос, вместе взятых, влияют изменения в трудовом законодательстве, государственная политика в области занятости, степень влияния профсоюзов на трудовые отношения, и все же первостепенную роль играет сложившийся уровень заработной платы в целом по стране и отраслях экономики.

Следует различать спрос на труд и предложение труда в условиях совершенной и несовершенной конкуренции.

При совершенной конкуренции участники рынка, как мы помним, не могут повлиять на сложившуюся рыночную ситуацию. Равновесные ставки заработной платы не зависят от поведения отдельных фирм или групп работников. Они являются результатом общего взаимодействия всех участников рыночного процесса.

Конкурентный рынок труда характеризуется общим равновесием предложения рабочей силы и равновесным уровнем заработной платы. Эта ситуация представлена на рис. 15.8.

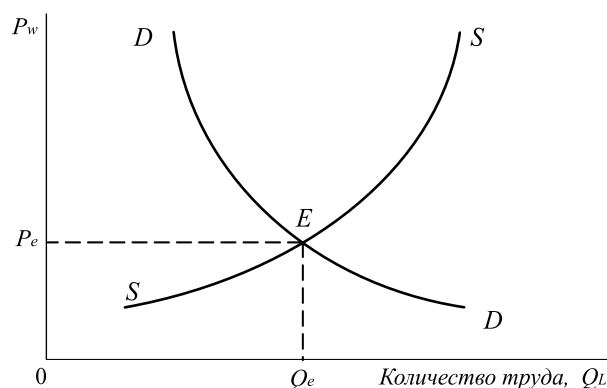


Рис. 15.8. Кривые спроса и предложения труда

Линия спроса на труд (DD) имеет отрицательный наклон, потому что с ростом общего уровня заработной платы спрос на труд падает (действие закона спроса). Кривая предложения труда (SS) имеет положительный уклон в связи с тем, что рост общего уровня заработной платы вызывает увеличение предложения (действие закона предложения). Пересечение кривых DD и SS дает равновесный уровень заработной платы, это служит признаком того, что спрос на труд равен предложению труда и, следовательно, в экономике наблюдается полная занятость. На рынке совершенной конкуренции уровень заработной платы подвержен изменениям. Рост заработной платы сверх равновесного уровня вызывает сокращение спроса на труд со стороны фирм и одновременно увеличение предложения труда. Возникающая при этом безработица давит на заработную плату работающих в сторону ее понижения до равновесного уровня.

Если заработная плата опустится ниже равновесного уровня, то произойдет увеличение спроса на труд и вместе с тем сокращение предложения труда. Это вызовет нехватку рабочей силы и вынудит фирму повысить заработную плату. В условиях совершенной конкуренции отклонения заработной платы от равновесного уровня не может продолжаться долго. Конкуренция ведет к равновесию.

В условиях несовершенной конкуренции рынок труда может быть монополизирован со стороны спроса и со стороны предложения. Монополизация спроса может проявиться в виде монополии. Она возникает тогда, когда на рынке действует один наниматель труда. Фирма-монополист сама устанавливает ставку заработной платы. Рабочие вынуждены соглашаться с такой ставкой или искать другую работу.

В противоположность этому на рынке труда нередко возникает монополия, когда условия найма рабочей силы предъявляются со стороны предложения, например, под давлением профсоюзных организаций.

Не является редкостью на рынке труда двусторонняя, двойная монополия. В этом случае монополия предложения в лице достаточно сильного профсоюза сталкивается с монополией спроса на труд в лице фирмы-монополиста. Равновесная заработная плата достигается путем переговоров и взаимных уступок.

Рынку труда свойствен компромисс между трудом и досугом. Он связан с выбором характера и времени работы каждым отдельным работником на основе сопоставления эффектов дохода и замещения.

Учитывая сумму получаемой заработной платы, работник решает, сколько времени ему следует уделить работе, а сколько – отдыху. Высокая заработная плата приносит достаточные средства, чтобы больше потреблять и дольше отдыхать. В этом состоит эффект дохода.

В свою очередь, эффект замещения заключается в возможности больше заработать и, стало быть, заменить часть времени отдыха работой. Это позволяет увеличить потребление благ. Работник старается работать больше, чтобы увеличить заработную плату.

Всякий раз приходится идти на компромисс между трудом и досугом. Избирается оптимальный вариант.

На рисунке 15.9 изображены кривые индивидуального предложения рабочей силы при эффектах замещения и дохода.

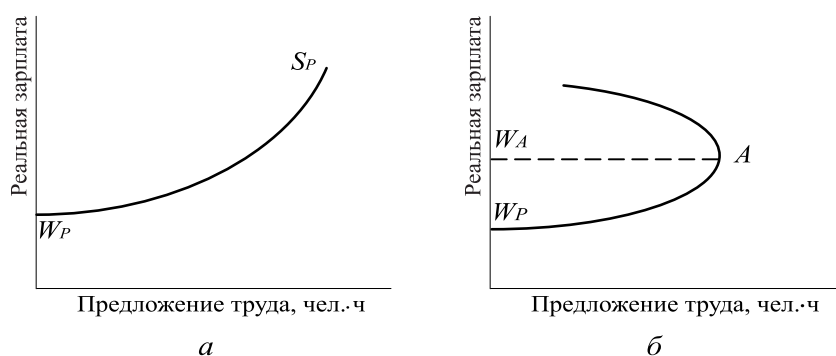


Рис. 15.9. Кривая предложения труда с учетом эффекта замещения (а) и эффекта дохода (б)

Кривая индивидуального предложения рабочей силы с учетом эффекта замещения описывает поведение работника, который при увеличении заработной платы старается выполнять больший объем работы. Кривая предложения труда с учетом эффекта дохода называется обратной кривой предложения рабочей силы. Она описывает случай, когда работник при повышении заработной платы вначале старается выполнить больший объем работы. Однако при заработной плате выше точки W_A работник предпочтет сократить свой рабочий день, чтобы иметь больше свободного времени. На обоих графиках точки W_p обозначают минимальный уровень заработной платы, при котором человек принимает решение о выходе на работу. Если уровень зарплаты находится ниже точки W_p , то он сочтет нецелесообразным наниматься на работу.

Конъюнктура на рынке труда складывается в зависимости от заработной платы. В экономической теории заработную плату относят к распределительным отношениям.

Существует два толкования распределения. В широком смысле под ним подразумевают распределение всех благ в виде средств производства и предметов потребления. Более узкая трактовка сводится только к распределению потребительских ценностей – материальных и духовных. В данном случае вопрос рассматривается с этих позиций.

Экономическая роль распределения состоит в том, что оно используется для стимулирования труда работников, создания заинтересованности в повышении эффективности производства. На предприятиях применяются материальные и моральные стимулы к труду.

Распределение выполняет ряд функций. Во-первых, через него дается объективная оценка трудового вклада работника; во-вторых, увязываются мера труда и мера потребления; в-третьих, обеспечивается поощрение добросовестных и предприимчивых работников.

Средства, полученные членами общества в порядке распределения, составляют их совокупный личный доход. После вычета налогов, сборов, других обязательств образуется располагаемый доход, т.е. доход, который используется людьми по своему усмотрению.

В современных условиях сложились главным образом три формы распределения жизненных благ между членами общества: 1) распределение по капиталу (по собственности); 2) распределение по труду; 3) распределение через социальные выплаты и услуги.

Распределение по капиталу затрагивает главным образом предпринимателей. Оно касается также держателей ценных бумаг (акций, облигаций, сертификатов), крупных менеджеров. В этом случае личный доход складывается из дивиденда, процента, части прибыли. Капитал может выглядеть в виде имущества, сдаваемого в аренду, тогда он приносит владельцу арендный доход.

Распределение по труду относится к наемным рабочим, кооператорам, мелким товаропроизводителям. Оно совершается путем начисления заработной платы, принимает форму оплаты труда членов кооператива, дохода от фермерского и личного подсобного хозяйства.

Распределение путем бесплатных и льготных социальных выплат и услуг практикуется в той или иной степени во всех странах. Оно заключено в назначении пенсии, стипендии, пособий, выделении дотаций на содержание детей в дошкольных учреждениях, средств на поддержание школ, высших учебных заведений, учреждений культуры. Такого рода выплаты получили наименование трансфертов, или трансфертных платежей.

Социальные выплаты в основном берет на себя государство. Вместе с тем растет число общественных организаций и предпринимательских структур, занимающихся благотворительной деятельностью. В США действует более 20 тыс. благотворительных фондов и обществ. Налаживается благотворительность и в России.

Заработная плата представляет собой денежную сумму, полученную наемным работником за выполненную работу. Считается, что она равна стоимости рабочей силы как товара. Заработная плата имеет две основные формы – сдельную и повременную. Сдельная начисляется за количество произведенных изделий, а повременная зависит от количества отработанного времени.

В свою очередь, сдельная заработная плата распадается на ряд систем – прямую сдельщину, сдельно-премиальную, сдельно-прогрессивную и аккордную. При прямой сдельщине заработок определяется, исходя из расценки единицы изделия, помноженной на количество изготовленных изделий. При сдельно-премиальной системе добавляется премия за хорошие показатели. Сдельно-прогрессивная оплата основана на повышении ставок при перевыполнении задания. Она применяется тогда, когда требуется ускоренное выполнение заказа. Аккордная сдельщина означает установление заработка по согласованию сторон – работника и работодателя.

К повременной заработной плате относятся простая повременная и повременно-премиальная системы. При простой системе оплачиваются часы и дни работы, а при премиальной выдается еще премия. Практикуются почасовая, поденная, понедельная, помесечная виды оплаты.

В связи с автоматизацией производства и применением конвейерной системы постепенно отпадает необходимость в учете результатов труда каждого отдельного работника, поскольку все они трудятся в одинаковом заранее заданном ритме. На этой основе сокращается применение сдельной заработной платы, зато возрастает доля использования повременных систем. В США и Англии 2/3 труда всех промышленных рабочих оплачивается повременным способом.

Технический прогресс и изменяющиеся производственные условия порождают новые виды заработной платы. Они направлены на повышение трудовой активности рабочих, формирование атмосферы доверия в производственных коллективах, развития у работников чувства сопричастности к делам предприятия.

Одной из таких систем является участие в прибылях. Работникам предоставляется возможность получить часть дохода за счет прибыли предприятия. Западные предприниматели применяют многофакторный метод аналитической оценки работ, когда заработная плата выводится на основе шкалы показателей, учитывающей отношение рабочего к труду, качество продукции, четкость выполнения задания.

Заработная плата оценивается с двух точек зрения – как номинальная и как реальная. Под номинальной предполагают начисленную заработную плату. Она измеряется полученной на руки суммой денег. Реальная заработная плата выражает ее покупательную способность, т.е. то количество товаров и услуг, которое можно на нее приобрести. На ее величину влияют цены и тарифы.

В рыночной системе действует свой механизм формирования заработной платы. Главными факторами, определяющими размер заработной платы, служат достигнутый уровень экономического развития страны, спрос на труд, предложение труда, экономическая конъюнктура, состояние конкуренции на рынке труда.

Рыночные преобразования в стране повлекли за собой реформу оплаты труда. Если в советский период уровень заработной платы определялся из центра, то теперь все вопросы, касающиеся оплаты труда, решаются непосредственно на предприятиях. Самостоятельно предприятие разрабатывает тарифную систему.

Государство в централизованном порядке регулирует заработную плату по ряду направлений. Во-первых, оно устанавливает минимальную заработную плату с тем, чтобы соблюдались интересы низкооплачиваемых категорий работников; во-вторых, разрабатывает порядок налогообложения заработной платы; в-третьих, определяет отчисления с заработной платы в Пенсионный фонд РФ, фонды социального и медицинского страхования.

Организация заработной платы связана с тарифной системой. Эта система представляет собой совокупность положений, с помощью которых определяется размер заработной платы различных категорий работников. Ее составные элементы показаны на рис. 15.10.



Рис. 15.10. Тарифная организация заработной платы

Особая социальная значимость рынка труда привела к тому, что сделки по купле-продаже рабочей силы перестали быть частным делом работодателей и наемных работников. Они приобрели большое общественное значение. В их регулировании принимают участие многие посредники – профсоюзы, объединения предпринимателей, государство, Международная организация труда, благотворительные организации.

15.4. Рынок земли

Важнейшим производственным ресурсом является земля. Под землей подразумевается вся природная среда, в том числе земельные угодья, водные богатства, воздушный бассейн, полезные ископаемые, леса, растительный и животный мир. Речь идет о спросе и предложении природных ресурсов, эффективном и в то же время бережном их использовании для создания благ.

Специфика земельного ресурса заключается в том, что производственная роль земли не поддается оценке. На ней основано сельскохозяйственное производство. С землей связано строительство фабрик, заводов, железных и шоссейных дорог. Без нее не было бы ни флоры, ни фауны. Поэтому ее считают всеобщим фактором производства и первоосновой развития общества.

Как производственный ресурс земля обладает рядом специфических признаков. Во-первых, она является естественным средством производства; во-вторых, земля ограничена в пространстве; в-третьих, она не перемещается и, в-четвертых, при умелом обращении не снашивается, как другие средства производства, а, напротив, даже улучшается.

Земля выступает главным средством производства в аграрной сфере, применяется здесь и как предмет труда, и как средство труда. Она оказывает решающее влияние на подбор и использование других сельскохозяйственных средств производства, эффективность аграрного труда.

С развитием промышленности, ростом городов и увеличением численности населения площадь сельскохозяйственных угодий в расчете на одного жителя сокращается. Так, в Советском Союзе на душу населения в 1960 г. приходилось 1,8 га, а в 2013 г. – только 1,3 га таких угодий (данные по России).

В последний период (2010–2013 гг.) тенденция сокращения земель сельскохозяйственного назначения и сельхозугодий сохранялась – их общая площадь уменьшилась на 9,8 млн га.

Сокращению площади сельхозугодий способствовали перевод земель в другие категории, в том числе расширение границ населенных пунктов, изменение вида разрешенного использования сельхозучастков и прекращение деятельности сельскохозяйственных организаций.

Наиболее заметно сокращение площади земель, закрепленных за организациями, подведомственными Россельхозакадемии. За последние 4 года общая площадь этих земель сократилась на 69% – до 1,5 млн га.

Основная часть организаций, подведомственных Министерству сельского хозяйства и Россельхозакадемии, не использует земли по назначению или использует ее неразумно.

Сбережение земли, ее рекультивация после промышленного использования становится насущной необходимостью.

На основе использовании земли возникают аграрные отношения, которые представляют собой совокупность социально-экономических отношений в обществе по поводу ведения сельскохозяйственного производства.

Это главным образом земельные отношения, т.е. отношения собственности на землю, отношения землевладения и землепользования. Они касаются производства, распределения, обмена и потребления сельскохозяйственной продукции. Аграрные отношения составляют часть или подсистему господствующих в обществе производственных отношений.

Представляя особую сферу сельскохозяйственной деятельности, аграрные отношения определяют уклад сельской жизни. Более того, они оказывают большое влияние на состояние и развитие всего общественного производства.

Аграрные отношения связаны с одной из самых острых проблем современности – продовольственной проблемой. В настоящее время лишь немногие страны мира обеспечивают себя в достатке продуктами питания. Остальное население земного шара постоянно страдает от нехватки сельскохозяйственной продукции.

Продовольственная проблема существует с тех пор, как появилось само человечество. Веками мечтали люди о сытой жизни, продовольственном изобилии, о «молочных реках» и «кисельных берегах», «скатертях-самобранках», которые по мановению волшебной палочки раскрывают свое необычное продуктивное богатство.

Для нормального питания людей важное значение имеет не только количество, но и качество, набор продуктов. В науке на этот счет существуют две точки зрения. В концепции сбалансированного питания отстает необходимость тщательной подготовки пищи к употреблению. Рекомендуются обязательная очистка. Концепция тождественного питания исходит из сохранения в продуктах основных природных компонентов. Например, ее последователи предпочитают хлеб с отрубями, темный неочищенный сахар.

Собственность на землю составляет основную часть аграрных отношений. Это означает, что весь сельскохозяйственный строй общества, вся система ведения аграрного производства, весь образ жизни на селе зависят от того, кто и как присваивает землю.

Аграрные отношения отличаются тем, что испытывают на себе сильное влияние природной среды. На сельское хозяйство воздействуют климат, рельеф местности, состояние почвы.

Для аграрных отношений характерны заметные региональные различия. Каждый регион страны отличается природными особенностями, экономическими возможностями, демографической ситуацией, исторически сложившимися хозяйственными традициями. Региональные различия отражаются на структуре производства, размерах и профиле сельскохозяйственных предприятий, сроках проведения сельскохозяйственных работ, на достигнутых экономических показателях.

По мере интенсификации сельского хозяйства значение экономических факторов повышается.

Мировой опыт последних десятилетий показал, что при использовании научно-технических достижений возможно значительное повышение плодородия земель, продуктивности сельскохозяйственных животных. В ряде стран осуществлена биологическая революция. Она ознаменовалась резким подъемом сельского хозяйства за счет биологизации производства, т.е. направленного приближения хозяйственной деятельности к законам биологического круговорота.

Биологическая революция характеризуется многосторонними достижениями в биотехнологии, особенно в генной инженерии и биоэнергетике. Методами биотехнологии уже получают высокоэффективные органические удобрения, пищевой и кормовой белок, витамины, аминокислоты, биологические средства защиты растений, различные биопрепараты, а также ферменты, необходимые для переработки сельскохозяйственных и пищевых отходов. На базе биотехнологии возникла микробиологическая промышленность.

Своеобразным проявлением биологической революции стала так называемая земельная революция. Этим термином было означено значительное увеличение в середине 1960-х – начале 1980-х гг. производства зерновых культур на орошаемых землях Индии, Пакистана, Мексики и ряда других стран. Основой послужили новые высокоурожайные сорта пшеницы, кукурузы, риса, выведенные в конце 1940-х гг. Их применение потребовало повышения общего уровня развития и культуры земледелия.

Значимым явлением современности следует признать и агропромышленную интеграцию, состоящую в сближении, переплетении и соединении сельскохозяйственного производства с промышленным.

Интеграция протекает в виде открытия в сельских хозяйствах промышленных подразделений, а на промышленных предприятиях – аграрных цехов, в виде объединения сельскохозяйственных и промышленных предприятий в единое производство, образования нового смешанного предприятия. Она может проявиться также в более крупных масштабах, скажем, в порядке формирования агропромышленных комбинатов, объединений. Главным признаком становится организация общего производства. Такая интеграция способствует достижению непрерывности и комбинирования технологических процессов, снижению транспортных расходов и потерь, повышению качества продукции.

Различают два вида интеграции горизонтальную и вертикальную. В первом случае происходит развитие хозяйственных связей вширь внутри самой сельскохозяйственной отрасли. Например, несколько хозяйств создают новое совместное предприятие. Возникает межхозяйственная кооперация. Вертикальная интеграция означает развитие хозяйственных связей по вертикали путем объединения в одном предприятии или комплексе промышленных, сельскохозяйственных, а иногда и торговых функций. В организационном отношении это могут быть фермы-заводы, специализированные хозяйства, имеющие в своем составе перерабатывающие заводы, консервные или иные цехи, а также крупные агропромышленные фирмы и производственные объединения.

На основе интеграции сложился агропромышленный комплекс – АПК, занятый производством продукции сельского хозяйства, ее хранением, переработкой и доведением до потребителя. Он включает три сферы или блока: первая сфера – производство средств производства для сельского хозяйства; вторая сфера – непосредственно сельское хозяйство; третья сфера – переработка и сбыт сельскохозяйственной продукции. В США наиболее обширна третья сфера АПК. В ней больше всего занято работников. В России основной удельный вес в АПК занимает сельское хозяйство. Третья сфера отстает в своем развитии и сдерживает решение продовольственной проблемы в целом.

По вертикали народнохозяйственный АПК можно разграничить по таким уровням: агропромышленный комплекс России, региональные АПК, локальные (районные) АПК и низовые АПК (на уровне предприятий). В отраслевом разрезе он охватывает ряд подкомплексов: зерновой, овощной, мясной, молочный и др.

Появление АПК знаменует новый качественный уровень связей и взаимозависимостей в экономике. Сельское хозяйство и смежные с ним отрасли все больше действуют в единой увязке и на общий результат.

Все эти моменты усиливают ресурсный потенциал земельно-природного фактора и способствуют росту его эффективности.

С земельно-природным фактором связано получение земельной ренты землевладельцем. Собственник земли может сам стать предпринимателем и вести хозяйство самостоятельно, а может передать землю в аренду. Тогда возникают рентные отношения. Земельная рента – это доход землевладельца от сданной в аренду земли.

Аренда может носить предпринимательский или продуктовый (потребительский) характер. В первом случае землю арендует предприниматель. Он вкладывает в землю капитал с целью извлечения прибыли. Для землевладельца получаемая рента служит экономической формой реализации собственности на землю. Земля приносит ему доход, поскольку является его собственностью.

При продуктовой аренде земля используется ради получения необходимых средств существования. Образуются мелкие арендные хозяйства. Арендаторы таких участков уплачивают ренту, которая зачастую включает не только прибавочный, но и часть необходимого продукта.

В условиях предпринимательства земельная рента меньше прибавочного продукта. Часть прибавочного продукта в виде прибыли достается предпринимателю-арендатору. Однако рента продолжает сохранять свое значение как экономическая форма реализации земельной собственности.

Земельная рента может по объему совпадать с суммой арендной платы. Все же чаще она составляет часть арендной платы. В сумму арендной платы может включаться амортизация основного капитала, если на арендованной земле имеются постройки и сооружения, а также проценты на ранее вложенный в землю капитал (рис. 15.11).

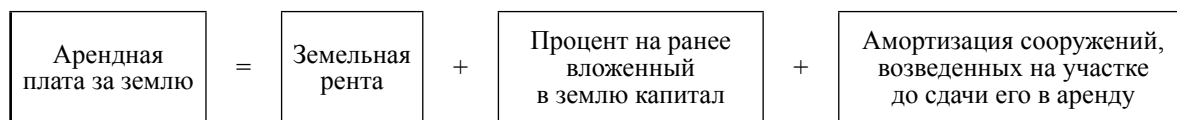


Рис. 15.11. Структура арендной платы

Наряду с этим в ней могут содержаться вычеты из заработной платы сельскохозяйственных рабочих, из прибыли капиталистов-арендаторов, а также вычеты из прибавочного и необходимого продукта мелкого производителя, если арендатором является крестьянин.

Рента в современной практике исчисляется в денежном выражении, как и арендная плата в целом. Вместе с тем в ряде стран Азии и Африки арендная плата нередко взимается в натуральной форме.

При продуктовой аренде крестьянин работает на основе издолящины (доли урожая), которая может составить до половины урожая («исполу»).

В составе земельной ренты различают абсолютную и дифференциальную ренты. Та и другая характеризуют пути возникновения в сельском хозяйстве добавочного дохода, дающего возможность предпринимателю иметь прибыль и выплачивать арендную плату и вместе с ней земельную ренту.

Абсолютная рента – та часть дохода земельного собственника, которая поступает в виде платы за пользование любым участком земли. Дифференциальная рента выплачивается со средних и лучших земель. Если земля плохая, землевладелец имеет только абсолютную ренту, а если земля обладает повышенным качеством то земельный доход собственника складывается из абсолютной и дифференциальной ренты.

В свою очередь, дифференциальная рента подразделяется на первую и вторую. Первая отражает образование добавочного дохода за счет более высокого плодородия земли и лучшего территориального расположения участков к рынкам сбыта, что позволяет снижать транспортные расходы. Вторая связана с интенсификацией сельскохозяйственного производства, добавочными вложениями средств в землю, обеспечивающими получение дополнительной продукции.

От абсолютной и от дифференциальной отличается монополярная рента. Она образуется в результате выращивания редких культур (например субтропических) на землях, обладающих особыми плодородными свойствами, что дает возможность продавать продукцию по монополярным ценам.

Как правило, земельные отношения носят платный характер. Если арендатор обеспечивает арендные платежи в пользу землевладельца, то земельный собственник уплачивает земельный налог государству.

Земля может быть продана и куплена, как любой другой товар. Ее цена должна выражаться в такой сумме денег, от которой продавец земли, положив в банк, будет получать доход, равный ренте. Поэтому цену земли называют капитализированной рентой. Она зависит от величины и нормы ссудного процента и рассчитывается по формуле

$$Ц_з = \frac{P}{П} \cdot 100,$$

где $Ц_з$ – цена земли; P – рента; $П$ – норма ссудного процента.

Если, например, годовая рента равна 20 000 дол., а банковский процент по вкладам составляет 5%, то цена земли будет:

$$Ц_з = \frac{20000}{5} \cdot 100 = 400\,000 \text{ дол.}$$

Умелое использование рентных отношений в рыночной экономике и агробизнесе может послужить увеличению предпринимательского дохода. Столь же важно учитывать тенденцию к повышению цены земли.

Для аграрного рынка свойственны те же характерные черты, что и для всей рыночной системы: широкое применение стоимостных связей, свобода предпринимательства, конкуренция, ориентация на спрос и предложение, свободное ценообразование, открытость международного партнерства. Все же рыночная система в аграрном спектре имеет свои особенности, которые нельзя не учитывать в предпринимательстве.

Аграрный рынок действует в условиях неэквивалентного обмена товаров между городом и деревней. В России диспаритетность цен наблюдается с середины XIX в. Особенно сильно она проявилась в годы индустриализации страны, когда село стало главным источником получения средств для строительства фабрик и заводов.

Нарушение эквивалентных связей между промышленностью и сельским хозяйством превратилось в постоянное явление. В 2012 г. коэффициент диспаритета составил 1,5. Это значит, что деревня на каждые 150 р. произведенной продукции получила 100 р. выручки.

В общем виде аграрная политика в развитых странах находит свое выражение в концепции паритета. Смысл концепции таков: каждый год произведенный объем сельскохозяйственной продукции должен обеспечить товаропроизводителям достаточно средств для продолжения производства и поддержания достигнутого уровня жизни. Это позволяет государству сохранять в обществе экономическое и социальное равновесие.

Паритет можно представить через соотношение цен промышленных и аграрных товаров. Индекс паритета будет выглядеть так:

$$\text{Индекс паритета} = \frac{\text{Цены на сельхозпродукты}}{\text{Цены на промышленные товары}} \cdot$$

Расчет индекса служит выяснению положения дел в аграрном секторе экономики и устранению причин и последствий диспаритета.

В аграрном секторе страны проводится аграрная реформа. Она имеет комплексный характер, реализуется по трем ведущим направлениям: 1) земельный передел; 2) реорганизация аграрных предприятий; 3) создание условий для социального развития села.

Центральным звеном реформы является перераспределение собственности на землю, переход от государственной монополии на нее к развитию многоукладности и демократизации хозяйствования

в аграрном секторе экономики. Земля поступила в рыночный оборот. Ее можно продавать, перепродавать, передавать по наследству, дарить, сдавать в аренду, залог, обменивать, передавать в качестве взноса в уставные фонды акционерных обществ. Сельские работники наделены земельными долями и имущественными паями.

Природный фактор включает всю естественную среду обитания. Издавна бытует утверждение, что, если труд является отцом богатства, то матерью следует назвать природу.

Выделяют три группы природных ресурсов: 1) исчерпаемые возобновимые (почва, растительность, животный мир); 2) исчерпаемые невозобновимые (руда, уголь, нефть); 3) неисчерпаемые (солнечная энергия, внутриземное топливо, энергия ветра, морских отливов и приливов).

Потребление природных ресурсов достигло огромных размеров. Ежегодно в мире добывается 150 млрд тонн полезных ископаемых. Это примерно 30 тонн на каждого жителя планеты. Люди выводят из кругооборота в две тысячи раз больше органических веществ, чем все другие обитатели планеты.

Во всех странах активизировалась природоохранная деятельность. Внедряется рациональное природопользование. Широкий размах приобрели природовосстановительные работы. Идет создание экологически чистых производств и ресурсосберегающих технологий.

Обновляется природоохранная деятельность государства. Используя рыночные методы, оно поощряет инвестиции в экологическую сферу, мобилизует средства для разработки крупных экологических программ.

Для оздоровления природной среды государство вводит платные нормативы, квоты, лимиты на ресурсы. Установлена плата за пользование землей. Применяются платежи и штрафы за вредные выбросы.

15.5. Рынок информации

Современную экономику невозможно представить без разветвленной информационной системы. Сегодня информатизация производства становится главным условием существования высокоэффективной и конкурентоспособной рыночной экономики.

Сложился особый информационный сектор народного хозяйства, обслуживающий разнообразные потоки информации. Речь идет об информатике. Доля этого сектора в США, по оценкам специалистов, составляет от 60 до 75% валового национального продукта.

На многих предприятиях организована информационная служба. Она осуществляет поиск, сбор, сортировку, обработку, хранение и передачу информации. Кроме того, всякий раз требуется правильное истолкование полученных результатов (рис. 15.12).



Рис. 15.12. Функции информационной службы

Как экономическая категория информатика выражает особую сферу производственных отношений, построенную на информационных связях. В системе этих отношений она действует в роли одного из основных факторов производства.

Экономическое значение информатики состоит в том, что она дает быстрые ответы на вопросы: что, как, почему. С ее помощью можно глубже заглянуть в хозяйственную жизнь, лучше услышать, почувствовать, понять производственные процессы, найти и выбрать оптимальный вариант управленческого решения. Еще более важно то обстоятельство, что информатика все больше превращается в сердцевину современного производства, становится его мощным двигателем. Она реализует ряд функций.

Во-первых, наличие нужной информации служит в качестве ориентира в производственной и рыночной деятельности. Чем разностороннее информированность, тем больше возможностей для точной оценки хозяйственной ситуации и выработки предпринимательского поведения. С ее помощью выясняются конъюнктура рынка, спрос и предложение на товары, осуществляются поиски гарантированных рынков сбыта, выгодных источников сырья и материалов, ведутся удачные переговоры, заключаются прибыльные сделки. Когда нет информации, приходится действовать вслепую.

Во-вторых, развитие информатики влечет за собой прогрессивные структурные изменения в производстве, способствуя ликвидации промежуточных стадий и звеньев. Так, применение заказов через компьютерную сеть поставщиков и потребителей делает излишней потребность в услугах некоторых посредников.

В-третьих, информация заменяет материальные ресурсы, и чем дальше, тем больше. Иначе говоря, она материализуется в более высоких результатах производства, подсказывает, каким образом можно сберечь сырье, материалы, подготовить из того же материала больше изделий, заменить один материал на другой, изготовить изделие из дешевых компонентов, как лучше использовать оборудование, повисить его производительность, избежать убытков, увеличить прибыль.

В-четвертых, информатика выступает главным средством автоматизации производства. На информационных системах построено применение роботов, автоматических линий, станков с программным управлением, электроники, лазерных и магнитных устройств.

В-пятых, на базе анализа информации составляются планы, программы, прогнозы, прослеживаются возможные последствия новых тенденций и приемов хозяйствования. С этим связано моделирование, т.е. разработка моделей конструируемых объектов, процессов, явлений в целях получения наилучшего варианта или поиска путей удешевления проекта.

Информационное обеспечение производства протекает неравномерно, имеет противоречивый характер. По одним направлениям случаются всплески и наплывы сведений, приобретающие признаки информационного взрыва, а в других случаях возникает недостаток сведений, перерастающий в информационный голод. Для предпринимательства одинаково важно улавливать обе эти тенденции.

С развитием информатики возник информационный рынок. Каждое предприятие пользуется не только собственной информацией, но и приобретаемой со стороны, вступая в рыночные отношения. Поставщики информации составляют ныне значительный предпринимательский слой. Информатика стала новой и выгодной сферой приложения капитала.

Значительная доля информационного капитала, занятая в сфере высоких технологий и изобретательства, действует в обстановке патентной монополии как исключительный обладатель новинок. Это равнозначно монополии интеллектуальной собственности на информационный товар.

Монополия позволяет диктовать цены и тарифы на рынке, получать повышенную монопольную прибыль. Схематично это выглядит так:

$$\boxed{\text{Цена информации}} = \boxed{\text{Издержки разработок}} + \boxed{\text{Монопольная прибыль}}$$

Монопольная прибыль в информатике складывается из средней прибыли, обычной сверхприбыли и монополистической сверхприбыли.

Обычная сверхприбыль образуется за счет применения новой техники, а монополистическая прибыль возникает за счет возможности повышения цен.

Следовательно, составные части монопольной прибыли в информатике можно изобразить таким образом:

$$\boxed{\text{Монопольная информационная прибыль}} = \boxed{\text{Средняя прибыль}} + \boxed{\text{Обычная сверхприбыль}} + \boxed{\text{Монополистическая сверхприбыль}}$$

Практика подтверждает, что даже по нынешним временам информационный бизнес – довольно выгодное дело. Небольшие российские фирмы получают доход от работы с информацией 10–15 тыс. дол. в месяц в расчете на одного человека.

Сильное воздействие на информационный рынок оказывает конкуренция. Будучи не менее остра, чем в любой другой сфере экономики, она переросла внутрисоциальные масштабы, приобрела международный размах. На мировом рынке сложились три крупных центра информационного соперничества – США, страны Западной Европы, Япония. Основным поставщиком информационной продукции остается США. На долю этой страны приходится 65% реализуемых программных средств и 75% продаж компьютерного оборудования.

Однако позиции США постепенно слабеют. Зато повышается роль Японии. Она уже покрывает 50% мировой потребности в электронике. Западная Европа в основном импортирует информационные товары.

В последнее время на информационном рынке выдвинулись новые страны. Среди них прочное место заняли Тайвань, Южная Корея, Сингапур, Индия.

Рынок информации имеет многовариантную структуру. По видам обслуживания клиентов его можно разделить на 5 сегментов:

1) распространение информации, включая показ кинофильмов, выпуск газет, журналов, микрофильмов, бюллетеней, буклетов, справочников, книг, брошюр, освещение докладов, записок, сообщений, подготовку видеоклипов и пленок;

2) оказание вспомогательных информационных услуг посредством программирования, создания банков данных и знаний, электронной передачи документов, рекламной маркетинговой деятельности, использования систем искусственного интеллекта;

3) внедрение в практику информационной и интегрирующей техники и технологии: компьютеров, терминалов, конторского и печатного оборудования, оптической аппаратуры, лазерных дисков, персональных компьютеров, речевых систем;

4) использование средств и каналов связи, в том числе радио, телевидения, телефона, телеграфа, телефакса, волоконной оптики, коммутаторов, средств почтовой, коммерческой, международной и коротковолновой, спутниковой связи;

5) предоставление смысловых услуг в виде работы библиотек, видеотек, биржевых, аудиторских и маклерских контор, службы новостей.

По отраслевому строению информатики выделяют рынок содержательной информации, рынок программно-обеспечивающих средств и рынки информационной техники и технологии. Распространены сделки с базами данных и типологиями интегральных микросхем (способами миниатюризации элементов электронной аппаратуры).

На информационном рынке реализуются товары двоякого рода – основные и сопутствующие. К основному товару относится непосредственно информация. Однако производство и обмен информации как товара всегда связаны с использованием его материальных носителей. Информация поступает в оборот с помощью технических средств. Поэтому сделки с информацией часто сопровождаются сделками с информационной техникой и технологией.

Своеобразие информационного товара заключено в том, что в отличие от обычных товаров он выступает в нематериальной форме, в виде идеи, знаний, сведений. К тому же, если производственное использование обычных товаров ведет к их физическому снашиванию, то использование информации дает противоположный эффект – способствует умножению и накоплению знаний.

Уникальная особенность информации как товара – её способность обслуживать многих потребителей. Она может многократно продаваться на рынке, при этом не теряет своих потребительских свойств и не отчуждается от собственника. Это товар многоразового использования.

Некоторые отличия информационного товара просматриваются в его свойствах – потребительской стоимости и стоимости. Потребительская стоимость информационного товара состоит в его способности вносить в процесс предпринимательства элементы новизны. Благодаря этому укрепляются конкурентные позиции и появляется возможность увеличения прибыли.

Потребительская стоимость представляет качественную сторону данного товара. Она выражает степень полезности полученных сведений.

В информатике качество услуг оценивается на основе полноты, объективности и оперативности информации. Особое значение придается достоверности сведений. Малейшее пятно на репутации информационной фирмы приводит к катастрофической потере клиентов.

Другое свойство информационного товара, состоящее в его стоимости, отличается тем, что оно является результатом функционирования факторов производства, обеспечивающих создание нематериального актива. В этой стоимости отражается значительный вклад умственного труда.

Информационный товар имеет производственное или потребительское значение. В свою очередь, каждый вид подразделяется на определенные подвиды. Так, товар-информация потребительского характера может выполнять образовательные функции, расширяя кругозор людей, или же функции развлекательные.

Существует несколько типов информационного товара. Это мнения, новости, программы, данные и факты, протоколы, художественные и драматические произведения, музыка, юмор.

Информационный товар связан с интеллектуальной способностью, т.е. собственностью, являющейся результатом умственного труда. Информация находится в руках тех, кто ее создал, или тех, кому она переуступлена или продана. Равно и доход от информации принадлежит ее держателям.

Интеллектуальная собственность сочетается с другими формами собственности. Информация, являясь интеллектуальной собственностью, может в то же время быть государственной, коллективной или частной собственностью.

Частью интеллектуальной собственности является промышленная собственность. К ней причисляют открытия, изобретения, полезные модели, промышленные образцы, товарные знаки, знаки обслуживания, наименование мест происхождения товара.

Интеллектуальная собственность признана законодательством многих стран. В России она также учитывается и охраняется законом. Ее защита осуществляется путем выдачи патентов, лицензий и других документов. Существует Всемирная организация интеллектуальной собственности.

Доля интеллектуальных продуктов в общей массе товаров возрастает, что свидетельствует о быстром развитии информационного предпринимательства. Этот принцип строится на широкой открытости информационного поля, раскованности информационной деятельности. Каждый член общества располагает правом искать, получить, распространять, продавать информацию.

Рыночные связи отражают колебания предложения и спроса на информацию. В нынешних условиях растущей информатизации производства господствует общая тенденция нарастания спроса. Особенно заметен спрос на новые виды информации.

Как известно, спрос рождает предложение. Растущий спрос вызывает увеличение информационного предложения. Это тоже общая мировая тенденция, хотя не исключены спады на отдельных предприятиях и в некоторых отраслях.

Периодически снижается спрос на устаревшие информационные материалы. В связи с этим возникает их избыточное предложение, что ведет к нарушению рыночного равновесия, появлению предпринимательских сбоев.

Считается, что результатом информационной революции в ближайшем будущем станет информационное общество. Его рассматривают как неизбежный этап развития цивилизации. Можно возражать против прихода нового дня, но он все равно наступит.

Некоторые страны находятся уже на пороге такого общества. Другим предстоит пройти более долгий путь.

Под информационным обществом мыслится качественно новая социально-экономическая система. Предполагается, что в нем будут главенствовать информатика, компьютерные комплексы и микроэлектроника. Всякий раз информация окажется в необходимое время в необходимом месте в наиболее удобной форме. Благодаря этому произойдут огромные сдвиги в производительных силах.

Речь идет о колоссальном информационном прорыве. По сути дела, общество вступит в новую эру, в которой коренным образом изменится весь жизненный уклад людей. Будет достигнут высокий уровень потребления и возможно всеобщее благоденствие.

Таким образом, информатизация экономики связана с применением устройств, заменяющих человека на выполнении многих производственных и контрольных операций, обеспечивающих общий экономический прогресс. Применение информационных систем значительно снижает финансовый риск предпринимательства, ведет к экономии средств и времени.

15.6. Рынок капитала

Капитал – одна из ключевых экономических категорий. Мы уже отмечали, что капитал – это фактор производства, представленный всеми средствами производства, которые создали люди для того, чтобы с их помощью производить другие товары и услуги. К ним относятся инструменты, оборудование, здания, сооружения и т.п.

В процессе производства различные элементы физического капитала ведут себя неодинаково. Одна часть капитала – здания, машины, оборудование – функционирует на протяжении длительного периода времени, от нескольких лет до нескольких десятилетий. Другая часть капитала – сырье, материалы, электроэнергия, вода и т.д. – используется однократно.

Первая часть представляет собой основные фонды – производительный капитал, который участвует в процессе производства на протяжении нескольких производственных циклов и переносит свою стоимость на создаваемые товары по частям.

Каждый элемент основного капитала имеет законодательно установленный срок службы, в соответствии с которым предприниматели накапливают перенесенную на производимые товары и услуги стоимость в форме амортизационных отчислений.

Другая часть капитала – оборотные фонды, которые участвуют в одном производственном цикле и полностью переносят свою стоимость на готовые изделия.

При реализации товаров деньги, затраченные на элементы оборотного капитала, полностью возвращаются в бизнес и могут быть снова использованы для приобретения ресурсов. Затраты на основной капитал так быстро не возвращаются, на это уходят годы, иногда десятилетия. Следовательно, в издержки производства входит вся стоимость оборотного капитала и лишь часть стоимости основного капитала, исчисляемая исходя из его срока жизни.

Рынками капитала называют те сегменты рынка, где совершается торговля финансовыми активами. Структура рынка капитала представлена на рис. 15.13.

На валютном рынке, рынке деривативов, рынке страховых услуг совершаются преимущественно краткосрочные сделки на срок до одного года включительно. На кредитном рынке, разделяющемся на рынки банковских кредитов и долговых ценных бумаг, также совершается немало краткосрочных сделок. Для рынка акций характерно преобладание долгосрочных операций. Рынок акций и часть кредитного рынка – (рынок долговых ценных бумаг) объединяются в один рынок, называемый фондовым.

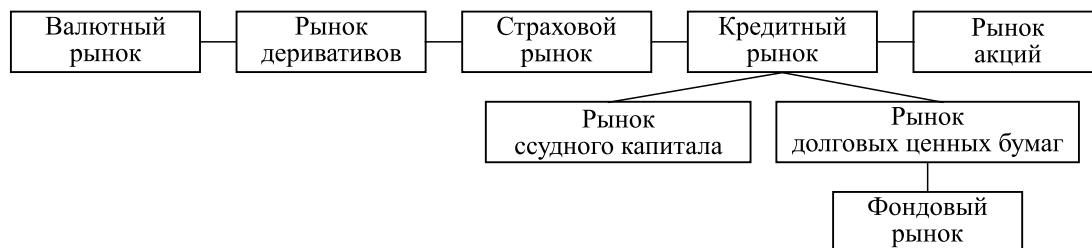


Рис. 15.13. Структура рынка капитала

Каждый фактор производства приносит свой доход, которым вознаграждается его владелец. Для капитала таким доходом служит процент.

Процент – это доход на вложенный в бизнес капитал. В основе этого дохода лежат издержки альтернативного использования капитала. Размер процентного дохода определяется ставкой процента, т.е. ценой, которую банк или другой заемщик должен заплатить кредитору за пользование деньгами в течение определенного периода.

Субъектом спроса на капитал является бизнес, а субъектами предложения – домашние хозяйства, предлагающие свои сбережения.

Спрос на капитал – это спрос на заемные средства. Его можно представить графически в виде кривой (D_C), имеющей отрицательный наклон (рис. 15.14).

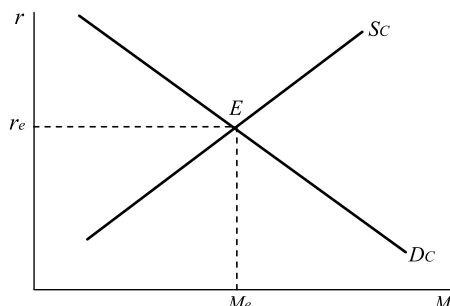


Рис. 15.14. Равновесие на рынке капитала

Предложение капитала представлено кривой S_C , имеющей положительный наклон. В точке пересечения двух этих кривых E устанавливается равновесие на рынке капитала. Ему соответствует равновесная процентная ставка r_e .

Предложение заемных средств в рамках рынка в целом находится в прямой зависимости от объема банковских депозитов, т.е. сбережений домашних хозяйств. Объем сбережений непосредственно обусловлен уровнем выплачиваемого по депозитам процента. Чем он выше при прочих равных условиях, тем больше величина сбережений и тем больше объем предлагаемых заемных средств.

При осуществлении капиталовложений (инвестиций) исчисляется стоимость денег во времени. Деньги вкладываются в осуществление инвестиционных объектов сегодня, а доход от инвестиций будет получен за весь срок функционирования объекта.

Движение капитала образует денежный поток. Денежный поток – сумма доходов предприятия и его амортизационных отчислений, сберегаемых для формирования собственного источника денежных средств. При оценке эффективности капитальных вложений денежный поток характеризует разность между притоком и оттоком денежных средств от инвестиционной и операционной деятельности в каждом периоде осуществления проекта или на каждой стадии расчета.

Денежные потоки могут быть: наличными, валовыми, отрицательными, свободными, чистыми, дисконтированными, положительными.

Капитал есть не что иное, как дисконтированная стоимость. Это значит, что любой элемент богатства, который приносит его владельцу регулярный доход на протяжении длительного времени, является капиталом и его стоимость рассчитывается с помощью дисконтирования.

Дисконтирование – это метод, основанный на приведении будущих доходов к их нынешней стоимости.

Дисконтированный денежный поток – процесс приведения к настоящему моменту будущих потоков денежных средств. Дисконтирование осуществляется с целью определения выгодности помещения капитала. Обычно для целей дисконтирования используется прогнозируемая ставка процента:

$$PV = \frac{1 \text{ р.}}{(1+r)^t},$$

где PV – дисконтированная стоимость; r – ставка процента; t – период времени.

Если предприниматель вкладывает деньги в банк, то по существу он решает проблему: сколько нужно потратить сейчас, чтобы через определенный промежуток времени получить доход. Например, какую сумму нужно поместить в банк, чтобы через год получить 10 000 руб. при существующей ставке 18% годовых? Для этого, используем приведенную выше формулу:

$$PV = \frac{10\,000}{1+0,18} = 8\,474,6 \text{ р.}$$

Дисконтированная стоимость денежного потока за ряд лет определяется по следующей формуле:

$$PV = \frac{x_1}{(1+r)} + \frac{x_2}{(1+r)^2} + \frac{x_3}{(1+r)^3} + \dots + \frac{x_n}{(1+r)^n},$$

где $x_1, x_2, x_3, \dots, x_n$ – ежегодные доходы; 1, 2, 3 ... n – годы.

При помощи приведенной формулы можно установить стоимость любого инвестиционного товара. Инвестиционный товар – разновидность материально-вещественных инвестиций, представленная оборудованием, машинами, механизмами, техникой и технологией, зданиями, сооружениями и т.п.

Например, предположим, предприятие решило приобрести станок, использовать его в течение 3 лет и получить доход в объеме 9 000 р. с разбивкой по годам: 2 000 р. в первый год, 3 000 р. во второй год и 4 000 р. в третий год. Ставка процента – 18%. В этом случае дисконтированная стоимость составит

$$PV = \frac{2\,000}{1+0,18} + \frac{3\,000}{(1+0,18)^2} + \frac{4\,000}{(1+0,18)^3} = 1\,694,9 + 2\,154,5 + 2\,434,5 = 6\,283,9 \text{ р.}$$

Если в течение трех лет станок полностью перенесет свою стоимость на вновь создаваемый продукт, то предприниматель затратив сегодня 6 283,9 р. получит через три года 9 000 р.

При осуществлении мероприятий по дисконтированию следует иметь в виду, что если доходы выражены в номинальном исчислении, то ставка процента также должна быть в номинальном исчислении; если в реальном, то и ставка процента должна быть в реальном исчислении.

Наиболее часто метод дисконтирования применяется при оценке инвестиционных проектов. Наиболее простое его применение заключается в сравнении периода окупаемости. Сначала компания должна установить максимально приемлемый для нее период окупаемости вложений. Затем следует определить действительный срок окупаемости конкретного проекта по формуле

$$\sum_{t=1}^n X_t - I_n = 0,$$

где X_t – годовой поток средств; I_n – первоначально вложенные средства.

К примеру, если фирма имеет альтернативу из четырех проектов, то период окупаемости по каждому из них можно подсчитать, суммируя ежегодные потоки денежных средств до тех пор, пока сумма не сравняется с величиной первоначальных вложений (табл. 15.1).

Таблица 15.1

Метод дисконтирования по периоду окупаемости инвестиционного проекта

Проект	Вложения	Поток средств по годам				Период окупаемости, лет
		2010 г.	2011 г.	2012 г.	2013 г.	
А	1 500	300	1200	150	–300	2
В	1 500	0	300	900	2400	3,125
С	1 500	450	750	900	120	2,333
Д	1 500	400	600	750	1750	2,667

Как видно из табл. 15.1, выгоднее всего проект А, который должен окупиться через 2 года ($300 + 1\,200 = 1\,500$). По проекту В для покрытия суммы первоначальных вложений потребуются доходы трех с лишним лет, а по проектам С и Д – по два с лишним года.

СЕМИНАРСКОЕ ЗАНЯТИЕ

Вопросы для обсуждения

- Рынок труда в системе рыночной экономики:
 - понятие рынка труда;
 - спрос и предложение на рынке труда;
 - рынки труда совершенной и несовершенной конкуренции;
 - эффект замещения и эффект дохода на рынке труда.
- Формирование заработной платы на рынке труда:
 - формы распределения потребительских благ;
 - сущность, формы и системы заработной платы;
 - номинальная и реальная заработная плата;
 - тарифная система;
 - социальное партнерство.
- Земельный ресурс и земельная рента:
 - земля и природная среда в системе экономических отношений;
 - земля как средство производства;
 - собственность на землю и аграрные отношения;
 - земельная рента;
 - абсолютная и дифференциальная земельная рента.
- Аграрный рынок:
 - характерные черты и особенности аграрного рынка;
 - ведущее значение земельного рынка в системе аграрного рынка;
 - специфика агробизнеса;
 - аграрные преобразования в России;
 - плата за землю.
- Информация как новый фактор производства:
 - содержание и значение экономической информации;
 - информация и информатика;
 - структура информатики;
 - организация информационной службы на предприятии;
 - информационная революция и ее компьютерное направление в экономике;
 - формирование информационного общества.
- Развитие рынка информации:
 - своеобразие информационного рынка;
 - образование патентной монополии на информационном рынке;
 - монопольная прибыль и монопольная цена на рынке информации;
 - многовариантная структура информационного рынка.
- Особенности товара-информации:
 - основной и сопутствующий товары на информационном рынке;
 - нематериальная форма товара-информации;
 - специфические свойства информации;
 - типы информационного товара;
 - связь информационного товара с интеллектуальной собственностью;
 - спрос и предложение на товар-информацию.

Рекомендуемая литература

Микроэкономика: практический подход (Managerial Economics): учеб. для вузов / под ред. А.Г. Грязновой, А.Ю. Юданова. 5-е изд., перераб. и доп. М., 2009.

Сидоров В.А. Общая экономическая теория. М., 2010.

Тарасевич Л.С. Микроэкономика: учеб. для вузов. 6-е изд., перераб. и доп. М., 2009.

Учебно-методические материалы для студентов всех вузов:

URL: http://www.std72.ru/dir/ehkonomicheskaja_teorija_mikro_makro/mikroehkonomika_rabochaja_tetrad/tema_6_gynki_resursov/216-1-0-3684.

Образовательный портал «Economicus»: URL:<http://50.economicus.ru/index.php>

Темы рефератов и докладов

1. Конституция России о трудовых отношениях.
2. Рыночные особенности организации заработной платы.
3. Человеческий капитал и его практическое значение.
4. Социальное партнерство и социальные амортизаторы.
5. Зеленая революция.
6. Экономическое плодородие земли.
7. Аграрная реформа в России.
8. Виды земельного рынка.
9. Развитие информатики в России.
10. Международная информационная система.
11. Особенности информационного товара.
12. Капитал и бизнес в информационной сфере.

Термины и понятия

Абсолютная рента	Информационный бизнес
Аграрная реформа	Информация
Аграрно-промышленная интеграция	Конкурентный рынок труда
Аграрные отношения	Монопольная рента
Аграрный рынок	Неконкурентный рынок труда
Аренда земли	Носители информации
Арендная плата	Предложение труда
Биологическая революция	Продовольственная проблема
Деловая информация	Профессиональная дееспособность
Дифференциальная рента	Располагаемый доход
Доля участия	Реальная заработная плата
Забастовка	Рынок информации
Заработная плата	Системы заработной платы
Земельный ресурс	Собственность на землю
Земельный рынок	Социальное партнерство
Земля как средство производства	Социальные амортизаторы
Индустрия информатики	Спрос на труд
Информатизация экономики	Тарифная система
Информационная революция	Типы информации
Информационная технология	Формы заработной платы
Информационное общество	Экономическая информация

Контрольные вопросы и задания

1. Каковы основные черты рынка ресурсов?
2. На какие виды делится рынок ресурсов?
3. Какую роль выполняют на рынке ресурсов фирмы и домохозяйства?
4. Что подразумевается под спросом на ресурсы?
5. Назовите главную отличительную черту рынка ресурсов.
6. Какие предельные величины используются при анализе рынка ресурсов?
7. Чем объясняются изменения в спросе на ресурсы?
8. Каковы особенности предложения ресурсов?
9. Как связан ресурсный рынок с формированием доходов?
10. В чем состоят различия между функциональным и вертикальным способами распределения доходов?
11. Что представляет собой рынок труда?
12. Охарактеризуйте особенности рынка труда?

13. В чем состоит своеобразие предложения труда?
14. Как вы понимаете систему найма работников?
15. Какими чертами характеризуется конкурентный и неконкурентный рынки труда?
16. Каким образом на рынке труда формируется уровень заработной платы?
17. Что понимается под трипартизмом?
18. Почему важно обеспечивать социальное партнерство в трудовых отношениях?
19. Почему собственность на землю является основным производственным отношением в аграрной сфере?
20. Перечислите особенности информационного рынка.
21. Что представляет собой информационный товар?
22. К какому виду собственности относится информационный товар?
23. Каковы основные принципы организации информационного бизнеса?

Тесты

1. Фирма минимизирует свои издержки, когда:
 - а) предельные продукты всех факторов производства одинаковы;
 - б) отношение предельных продуктов всех факторов производства к их ценам равно единице;
 - в) предельные продукты всех факторов производства стремятся к нулю;
 - г) предельные продукты превышают предельные издержки на их приобретение;
 - д) ни один из приведенных вариантов не является вполне точным.
2. Изменения реальной заработной платы определяются путем сравнения номинального роста заработной платы с:
 - а) изменениями цен на товары и услуги;
 - б) изменениями налогов;
 - в) изменениями банковского процента;
 - г) изменениями налогов и прочих обязательных сборов на величину налогов и прочих обязательных сборов, а затем сопоставлена с изменениями цен на товары и услуги;
 - д) номинальная зарплата должна быть уменьшена.
3. Вычисление текущей дисконтированной стоимости (PV) – это процедура, позволяющая:
 - а) установить сегодняшнюю стоимость будущих доходов;
 - б) устранить влияние инфляции на оценку будущих доходов;
 - в) выяснить, какую величину процентов можно получить в банке за рассматриваемый период;
 - г) выбрать наилучший из альтернативных инвестиционных проектов;
 - д) Верно все вышесказанное.
4. Уровень инвестиционного спроса связан со ставкой процента:
 - а) обратной зависимостью;
 - б) не зависит от нее;
 - в) прямой положительной зависимостью;
 - г) обратной квадратичной зависимостью;
 - д) все предложенные варианты ошибочны.
5. Рост процентной ставки, при прочих равных условиях, приведет к:
 - а) росту инвестиций;
 - б) сокращению предложения заемных средств;
 - в) сокращению инвестиций;
 - г) увеличению спроса на заемные средства;
 - д) не влияет на объем инвестиций.
6. Цена земли зависит от:
 - а) текущей дисконтированной стоимости арендной платы;
 - б) плодородия данного участка;
 - в) местоположения данного участка;
 - г) все приведенные варианты верны;
 - д) все приведенные варианты не верны.

Задача

Цена одного торта – 1500 р. Заработок одного пекаря – 50 р. с торта. Расход продуктов – 40 р. на торт. Расходы на организацию одного рабочего места – 35 р. в день. Производительность задана в таблице.

Количество рабочих	1	2	3	4	5	6	7	8	9
Производительность пекарни	100	210	330	425	510	590	660	720	770

Найти: TC, MP, AP, MRC, MRP, построить графики. Какое количество работников наймет фирма?

РАЗДЕЛ 3. МАКРОЭКОНОМИКА

16. СОВОКУПНЫЙ ОБЩЕСТВЕННЫЙ ПРОДУКТ

Экономические проблемы национального хозяйства относятся к одним из ведущих в жизни общества. Их решение позволяет оказать воздействие на повышение жизненного уровня всего населения, усилить мощь страны, улучшить социальный климат, консолидировать общество в целом.

Основные вопросы темы

1. Инструменты макроэкономической политики.
2. Совокупный общественный продукт.
3. Макроэкономические показатели в системе национального счетоводства.

16.1. Инструменты макроэкономической политики

Макроэкономика (от греч. *macros* – большой) – экономическая наука, исследующая экономику как целое. В центре внимания макроэкономики находятся важнейшие сектора экономики: промышленность, сельское хозяйство, финансово-кредитная сфера, домашние хозяйства, бизнес, государство. Для анализа процессов, происходящих в экономике, используются агрегированные макроэкономические показатели и их связи, например, инвестиции, государственные расходы, валовой внутренний или национальный продукт, потребление, сбережение. Объектом изучения микроэкономики служат процессы производства, распределения обмена и потребления, а также системы, организационно-хозяйственные механизмы и методы регулирования народного хозяйства.

Макроэкономика – относительно молодая, интенсивно развивающаяся наука, широко востребованная хозяйственной практикой. Она возникла в 1930-х гг. и окончательно сформировалась в отдельную область экономического анализа в 1960-х гг.

Впервые термин «макроэкономика» употребил в 1933 г. известный норвежский экономист-математик Р. Фриш. Однако содержательно макроэкономическая теория ведет свое начало от работы Дж. Мейнарда Кейнса «Общая теория занятости, процента и денег» (1936 г.), в которой он заложил основы макроэкономического анализа.

Макроэкономический анализ направлен на выявление результатов функционирования национальной экономики в целом. В макроэкономике исследуют факторы, определяющие национальный доход, уровень безработицы, темп инфляции, состояние государственного бюджета и платежного баланса страны, темпы экономического роста.

Системная трактовка макроэкономики как науки предполагает выявление главных элементов национальной экономики: ее структуры, благосостояния народа, экономического потенциала, валового национального и внутреннего продукта, системы макроэкономических пропорций, противоречий экономики, форм макроэкономической нестабильности и путей ее локализации.

Особое внимание макроэкономика уделяет рассмотрению проблемы макроэкономического регулирования: бюджетно-налоговой, денежно-кредитной и социальной политики государства; выявлению теоретических основ достижения макроэкономического равновесия на товарном и денежном рынках, а также выбору моделей макроэкономической политики страны, что важно для приобретения необходимых навыков практической работы с макроэкономическими моделями и определения курса социально-экономического развития.

В отличие от микроэкономики, изучающей поведение отдельных экономических агентов и отдельные рынки, макроэкономика изучает народное хозяйство как единое целое. Она исследует результаты совместной деятельности всех экономических агентов. При этом в центре ее внимания находятся такие обобщающие показатели функционирования экономики, как валовой внутренний продукт, уровни безработицы и инфляции, состояние государственного бюджета и платежного баланса страны, темпы экономического роста.

В своем анализе макроэкономика использует те же методы и принципы, что и микроэкономика. К таким общим методам и принципам экономического анализа относятся: абстрагирование – использование моделей для исследования и объяснения экономических процессов и явлений; сочетание методов дедукции и индукции, нормативного и позитивного анализа; использование принципа рациональности поведения экономических агентов и др.

Изучение экономических зависимостей и закономерностей на уровне экономики в целом возможно лишь, если рассматривать совокупности или агрегаты. Макроэкономический анализ требует агрегирования. Агрегирование представляет собой объединение отдельных элементов в одно целое, в агрегат, в совокупность. Агрегирование всегда основывается на абстрагировании, т.е. отвлечении от несущественных моментов и выделении наиболее значимых, существенных, типичных черт, закономерностей экономических процессов и явлений. Агрегирование позволяет выделить агентов, рынки, взаимосвязи, показатели.

Используя обобщенные параметры, в макроэкономике выделяют четыре экономических субъекта: сектор домашних хозяйств, предпринимательский сектор, государственный сектор и остальной мир (заграницу). Каждый из этих секторов представляет собой совокупность реальных хозяйственных субъектов.

Домохозяйство – экономическая единица, состоящая из одного или нескольких лиц, обеспечивающих экономику ресурсами, а полученные за них деньги использует на приобретение товаров. На рынке домохозяйства выступают в качестве потребителей благ, выпускаемых предприятиями, и поставщиков ресурсов тем же предприятиям для выпуска жизненных благ. В принципе домохозяйства определяют, что потреблять и что производить.

Сектор домашних хозяйств включает все частные хозяйственные ячейки внутри страны, деятельность которых направлена на удовлетворение собственных потребностей. Все факторы производства находятся в частной собственности домашних хозяйств. Продавая экономические ресурсы, домохозяйства получают доходы, большую часть которых тратят на потребление и поэтому выступают основным покупателем товаров и услуг. Оставшуюся часть дохода домохозяйства сберегают и поэтому являются основным кредитором в экономике.

Бизнес – это самостоятельный, рационально действующий макроэкономический агент, цель экономической деятельности которого – максимизация прибыли. Бизнес выступает в виде предприятий (фирм), производящих и реализующих продукцию, выполняющих работы, оказывающих услуги.

Домохозяйства и бизнес образуют частный сектор экономики.

Государство – основной элемент политической системы, определенный способ организации общества, публичной власти, распространяющейся на все общество. Обычно под государством понимается система правительственных учреждений, опирающаяся на определенные средства и меры принуждения.

Государство возникло в результате общественного разделения труда, появления частной собственности, образования различных классов. Признаками государства являются: 1) наличие особой системы органов и учреждений, осуществляющих функционирование государственной власти; 2) право, закрепляющее определенную систему норм, разрешенных государством; 3) определенная территория, на которую распространяется юрисдикция государства.

Государство выступает, во-первых, как производитель общественных благ; во-вторых, покупатель товаров и услуг; в-третьих, перераспределитель национального дохода; в-четвертых, кредитор или заемщик на финансовом рынке; в-пятых, регулятор и организатор функционирования рыночной экономики.

Кроме того, государство создает и обеспечивает институциональные основы функционирования экономики: формирует законодательную базу, системы безопасности, страхования, налогообложения; обеспечивает и контролирует предложение денег в стране; проводит структурную и конъюнктурную макроэкономическую политику. Структурная политика направлена на обеспечение экономического роста, а конъюнктурная – на сглаживание циклических колебаний экономики и обеспечение полной занятости ресурсов, стабильного уровня цен и внешнеэкономического равновесия. Основными видами стабилизационной политики являются: бюджетно-налоговая; денежно-кредитная; внешнеэкономическая; политика доходов и заработной платы.

Частный и государственный секторы образуют закрытую экономику.

Сектор остального мира (заграница) объединяет все страны мира. Это самостоятельный рационально действующий макроэкономический агент, связанный с данной страной международной торговлей, перемещением капитала и трудовых ресурсов.

Введение в макроэкономический анализ сектора остального мира позволяет получить открытую экономику.

Макроэкономическое агрегирование распространяется и на рынки с целью выявления закономерностей функционирования каждого из них. Это дает возможность выделить следующие макроэкономические рынки: товаров и услуг, финансовый, ресурсов и валютный.

Рынок товаров и услуг представляет собой все разнообразие производимых экономикой товаров. Соотношение спроса и предложения на них позволяет получить величину равновесного уровня цен и равновесного объема их производства. Это реальный рынок, поскольку здесь продаются и покупаются реальные активы.

Финансовый рынок – это рынок, где продаются и покупаются финансовые активы: деньги, акции, облигации, векселя (ценные бумаги). Он делится на два сегмента: денежный рынок и рынок ценных бумаг. Изучение условий равновесия на денежном рынке позволяет получить равновесную ставку процента (цена денег) и равновесную величину денежной массы. Изменения на денежном рынке прямо связаны с состоянием рынка товаров и услуг.

Рынок ресурсов в макроэкономических моделях представлен рынком труда и рынком капитала. Равновесие рынка труда позволяет определить равновесное количество труда в экономике и равно-

весную ставку заработной платы (цену труда). Анализ неравновесия на рынке труда позволяет выявить причины и формы безработицы.

Рынок капитала – рынок ссудных капиталов, где формируется спрос и предложение на средне- и долгосрочные активы. Это специфическая сфера товарных отношений, где объектом сделки является предоставление в ссуду денежного капитала, формируется спрос и предложение на него.

Рынок валюты – это рынок, на котором обмениваются национальные денежные единицы разных стран. Здесь действует система устойчивых экономических и организационных отношений по операциям купли-продажи иностранных валют и платежных документов в иностранных валютах. Включает рынок депозитов, кредитов, облигаций и пр. Вследствие обмена одной национальной валюты на другую формируется обменный валютный курс.

В результате макроэкономического агрегирования функционирование национальной экономики представляется в виде хозяйственной деятельности четырех субъектов, взаимодействующих друг с другом на четырех агрегированных рынках. Вследствие отмеченной специфики государственного участия в национальном хозяйстве между государством и частным сектором кроме рыночных существуют и нерыночные экономические связи.

16. 2. Состав совокупного общественного продукта

К числу объектов макроэкономики относятся структура и пропорции общественного производства. Общественное воспроизводство позволяет представить национальное хозяйство как органическое целое, т.е. не просто как совокупность предприятий, домохозяйств, отраслей, сфер, комплексов, а как самовоспроизводящуюся систему. Это значит, что взаимодействия и взаимосвязи между элементами данной системы создают условия для непрерывного продолжения, возобновления и повторения экономических процессов.

Общество не может перестать потреблять, не может и перестать производить. А всякий процесс производства, рассматриваемый в постоянной связи, в непрерывном потоке своего возобновления, и есть процесс воспроизводства.

Общество не может существовать, не воспроизводя постоянно все элементы производства. Чтобы экономическая система могла существовать, она должна воспроизводить сырье, средства производства, рабочую силу не только как элементы производства, но и как экономические отношения. Причем субъектами этих отношений выступают массовые экономические явления.

Впервые проблему измерения результатов общественного производства затронул физиократ, французский экономист XVIII в. Франсуа Кенэ (1694–1774). Его работа «Экономическая таблица» открыла данное направление экономических исследований. Модель воспроизводства Ф. Кенэ тесно связана с его теорией классов, которые он выделял в зависимости от их участия в создании и присвоении чистого продукта. Заслуга Ф. Кенэ состоит в том, что воспроизводство он предвидел не только как воспроизводство материальных благ, но и как воспроизводство классов, т.е. производственных отношений. Он впервые поставил вопрос об основных и производных доходах. Ф. Кенэ анализирует только простое воспроизводство, абстрагируясь от внешней торговли, изменчивости цен. Основное место в его теории воспроизводства занимает проблема реализации.

Заметное место в решении проблем воспроизводства в масштабах общества занимает теория К. Маркса, состоящая из трех взаимосвязанных частей: абстрактной теории реализации; теории национального дохода; теории экономических кризисов.

Производство здесь понимается как одна из фаз общественного воспроизводства. Решающая роль в структуре производственных отношений отводится распределению средств производства, которое обуславливает характер и форму распределения доходов и предметов потребления.

К. Маркс наметил общую схему воспроизводства, создав двухсекторную модель экономики, посредством которой проанализировал условия воспроизводства и распределения совокупного общественного продукта. При этом, в отличие от физиократов, он проводил различие между простым и расширенным типами воспроизводства. По К. Марксу, денежное выражение совокупного общественного продукта Y определяется суммой потребленных средств производства c , доходов труда v и доходов капитала m :

$$Y = c + v + m.$$

Помимо стоимостной структуры совокупного общественного продукта К. Маркс выделял также его натурально-вещественную структуру. В его трактовке совокупный общественный продукт подразделяется на средства производства и предметы потребления. Обе эти структуры показаны на рис. 16.1, где представлено простое воспроизводство совокупного общественного продукта. Условие простого воспроизводства таково:

$$Iv + Im = IIc,$$

т.е. сумма доходов труда и капитал в секторе, выпускающем средства производства, должна быть равна материальным затратам в секторе, выпускающем потребительские блага. Тогда совокупная ценность

последних будет равна общей сумме прибавочной ценности и ценности рабочей силы или сумме факториальных доходов, на которые эти блага покупаются:

$$Iv + Im + Iv + Im = IIY.$$

В то же время совокупная ценность произведенных капитальных благ будет соответствовать совокупной ценности их потребления, т.е. совокупным материальным затратам во всей экономике:

$$Ic + IIc = IY.$$

Расширенное воспроизводство совокупного общественного продукта состоит в том, что происходит накопление капитала, обеспечивающее прирост средств производства:

$$IY = Ic + Iv + Im > Ic + IIc, \text{ или } Iv + Im > IIc.$$

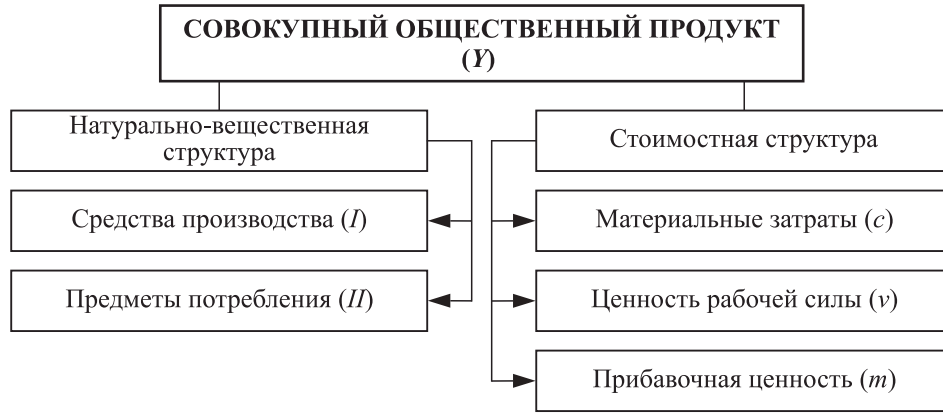


Рис. 16.1. Структура совокупного общественного продукта по К. Марксу

При определенных научных заслугах теория воспроизводства в марксистской политической экономии содержит односторонние оценки и диспропорции в анализе соотношения производства, распределения, обмена и потребления.

Вслед за классической политической экономией К. Маркс отрицает возможность самостоятельного развития фазы распределения по собственным законам, подчеркивая тем самым, что проблема распределения в марксистской политэкономии рассматривается как второстепенная по отношению к процессу общественного воспроизводства.

Общественный продукт это выраженная в рыночных ценах совокупность товаров и услуг, произведенных в течение одного года. Говоря об общественном продукте, мы имеем в виду такую комбинацию имеющихся в обществе факторов производства, которая позволяет в течение одного года получать возможно большую массу товаров. Поэтому в нем отражается эффективность национальной экономики и благосостояние всего населения страны.

Совокупный общественный продукт в масштабах макроэкономики выражается в показателях валового внутреннего продукта (ВВП – натуральный показатель, ВВД – стоимостной показатель), валового национального продукта (ВНП – натуральный показатель, ВВД – стоимостной показатель) и валового национального располагаемого дохода (ВНРД – стоимостной показатель). В современной экономической литературе все указанные показатели рассматриваются сквозь стоимостную оценку.

ВВП характеризует стоимость конечных товаров и услуг, произведенных резидентами и нерезидентами страны за тот или иной период (как правило, за год). Исчисляется в рыночных ценах конечного потребления, т.е. в ценах, оплачиваемых покупателем, включая все торгово-транспортные наценки и налоги.

ВВП рассчитывается тремя методами:

1) посредством исчисления доходов от экономической деятельности: оплаты труда, выплаченной предприятиями и организациями данной страны своим рабочим и служащим, независимо от того, являются ли они резидентами или нерезидентами данной страны, валовой прибыли и валовых смешанных доходов, налогов за вычетом субсидий на производство и импорт; здесь ВВП представлен как общий доход поставщиков ресурсов;

2) посредством исчисления расходов как суммарной стоимости затрат, состоящих из потребительских расходов, прибылей, инвестируемых в экономику, государственных расходов и сальдо торгового баланса;

3) посредством исчисления добавленной стоимости: ВВП является разницей между стоимостью произведенных благ и услуг и стоимостью благ и услуг, которые были использованы в процессе промежуточного потребления; в добавленную стоимость включаются заработная плата, процент на капитал, рента, прибыль. Основное достоинство данного метода – отсутствие повторного счета, которое возможно при использовании других методов.

Валовой национальный доход – это сумма первичных доходов, полученных резидентами данной страны за тот или иной период. Имеет качественные и количественные отличия от ВВД. По качественным характеристикам он представляет собой поток первичных доходов, полученных резидентами данной страны в результате их участия в создании ВВД данной и других стран. ВВП же характеризует поток конечных товаров и услуг, или вновь созданную стоимость. В количественном отношении ВНД отличается от ВВД на сальдо первичных доходов, полученных из-за границы или переданных за границу (оплата труда, прибыль, доходы от собственности, налоги на производство и импорт, проценты, дивиденды, реинвестируемые доходы от прямых зарубежных инвестиций).

Валовой национальный располагаемый доход охватывает все доходы, полученные резидентами данной страны в результате первичного и вторичного распределения доходов. Отличается от ВНД на сальдо текущих перераспределительных платежей (текущих трансфертов), переданных за границу или полученных из-за границы (гуманитарная помощь, подарки родственникам, штрафы и пени, выплачиваемые резидентами за границей, и т.д.).

1. Метод расчета ВВП по доходам:

$$Y = W + Q + R + P + T,$$

где W – заработная плата, выплаченная предприятиями и организациями данной страны своим рабочим и служащим, независимо от того, являются ли они резидентами или нерезидентами данной страны; Q – отчисления на социальное страхование; R – валовая прибыль; P – валовой смешанный доход; T – налоги на производство и импорт (за вычетом субсидий).

2. Метод расчета ВВП по расходам:

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

где C – конечное потребление; I – инвестиции (валовое накопление основных фондов, прирост запасов материальных оборотных средств, чистое приобретение ценностей); G – государственные закупки (расходы); X_n – чистый экспорт (экспорт минус импорт).

3. Метод расчета ВВП по добавленной стоимости:

$$Y = D + N - U,$$

где D – добавленная стоимость всех отраслей экономики в основных ценах; N – налоги на продукты; U – субсидии на продукты.

Общая система оценки совокупного общественного продукта представлена на рис. 16.2.

				Чистые трансферты	Валовой национальный располагаемый продукт, используемый на накопление и потребление (ВНРД)
			Чистый факторный доход	Валовой национальный продукт (ВНП)	
		Амортизация основного капитала	Валовой внутренний продукт (ВВП)		
Косвенные налоги		Чистый внутренний продукт (ЧВП)			
Процент на капитал	Национальный доход (НД)				
Рента на землю					
Доходы работников					

Рис. 16.2. Определение совокупного общественного продукта

В данной схеме совокупный общественный продукт представлен суммарной стоимостью валового национального располагаемого продукта (ВНРД). Он складывается из валового национального продукта плюс чистые трансферты. Трансферты – это перераспределительные платежи, с помощью которых перераспределяются доходы.

В чистом виде трансферты – это экономические операции, в результате которых одни институциональные единицы передают другим институциональным единицам безвозмездно товары, услуги, активы или права собственности.

Трансферты подразделяются на текущие и капитальные, в денежной или натуральной формах. Они представляют собой текущие налоги на доходы и собственность; отчисления на социальное страхование; социальные выплаты; страховые премии и возмещения; прочие перераспределительные платежи (штрафы, пени, пожертвования).

Текущие трансферты, полученные отечественными секторами экономики, как правило, не равны текущим трансфертам, выплаченным ими, ибо часть трансфертов выплачивается за границу, а часть трансфертов, наоборот, поступает из-за границы. Разница между ними и есть чистые трансферты.

Валовой национальный продукт представляет собой сумму чистого внутреннего продукта и величину потребления основного капитала.

Чистый внутренний продукт формируется из национального дохода плюс косвенные налоги на бизнес.

Наконец, национальный доход представляет собой суммарную величину всех факторных доходов: заработной платы, ренты, процента и прибыли бизнеса.

Таким образом совокупный общественный продукт представляет собой валовой продукт, всю продукцию, созданную обществом за определенный календарный период (как правило, за год). Это результат человеческого труда, хозяйственной деятельности, представленный в натурально-вещественной форме (произведенные средства производства и предметы потребления) и нематериальной форме (интеллектуальный продукт, выполненные работы и услуги). В агрегированном виде в денежном выражении он может быть охарактеризован суммарной стоимостью материальных общественных затрат, которые необходимо возместить, и вновь созданной стоимостью.

16.3. МАКРОЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПОКАЗАТЕЛИ В СИСТЕМЕ НАЦИОНАЛЬНОГО СЧЕТОВОДСТВА (СНС)

Национальное счетоводство является стройной системой сбора и анализа информации для целей регулирования механизма общественного воспроизводства. СНС – современная система информации, используемая практически во всех странах мира для описания и анализа развития экономики на макроуровне. Показатели и классификация этой системы отражают структуру рыночного механизма хозяйствования, его институты и механизмы функционирования.

СНС представляет собой комплекс взаимосвязанных балансовых таблиц, показатели которых предназначены для исчисления объемов национального производства. Они характеризуют процесс производства, распределения и конечного использования совокупного общественного продукта, обычно за год.

Существует ряд систем национальных счетов. Наиболее известные: норвежская система *REFI* (*RE – real, FI – financial*) и английская система *SAM* (*social accounting matrix*).

На основе последней ООН приняла упрощенную стандартную систему национальных счетов, используемую сегодня более чем в ста странах. В нее включаются не только финансовые потоки, но и таблица «затраты–выпуск», а также балансы имущества в реальной и денежной форме. В Европейском сообществе она применяется в несколько модифицированном виде, получившем название «Европейская система интегрированных экономических счетов – *ЕСИЭС*». Важная особенность СНС – группировка всех хозяйствующих субъектов по институциональным секторам. В современной СНС различают пять секторов:

- нефинансовые корпорации и квазикорпорации;
- финансовые корпорации и квазикорпорации;
- государственное управление;
- домашние хозяйства;
- некоммерческие организации, обслуживающие домашние хозяйства.

Для всех секторов в СНС предусмотрен стандартный набор счетов, в которых регистрируются экономические операции, связанные с производством, образованием доходов, распределением и перераспределением доходов, сбережением и накоплением, приобретением финансовых активов и принятием финансовых обязательств.

Информация, содержащаяся в секторных счетах, а также в счетах для отраслей экономики, используется для получения наиболее важных макроэкономических показателей (агрегатов):

- валовой внутренний продукт (в натуральном измерении ВВП) или валовой внутренний доход (в стоимостном измерении ВВД);
- валовой национальный продукт (в натуральном измерении ВНП) или валовой национальный доход (в стоимостном измерении ВВД);
- валовой национальный располагаемый доход (ВНРД);
- конечное потребление;
- валовое накопление;
- сальдо внешней торговли;
- национальное сбережение;
- чистое кредитование и чистое заимствование;
- национальное богатство.

Конечное потребление включает расходы на конечное потребление: домашних хозяйств; государственного управления; некоммерческих организаций, обслуживающих домашние хозяйства.

Валовое накопление охватывает накопление основного капитала, изменение запасов материальных оборотных средств, а также чистое приобретение ценностей (ювелирных изделий, предметов антиквариата и т.д.).

Сальдо экспорта и импорта представляет собой важный элемент конечного использования ВВП. Экспорт оценивается в ценах FOB, а импорт – в ценах СИФ.

Национальное сбережение – показатель, полученный путем вычитания из ВНРД величины конечного потребления. Сбережение – это источник финансирования накопления, т.е. прирост основных фондов, запасов материальных оборотных средств, ценностей и др.

Чистое кредитование/чистое заимствование – показатель, характеризующий объем финансовых ресурсов, временно предоставленных данной страной другим странам или временно полученных от них. Если сумма переданных средств превышает полученные из-за рубежа, то в балансе отражается чистое кредитование, если же денежные потоки из-за границы превышают средства, выданные страной другим государствам, – чистое заимствование.

Национальное богатство представляет собой сумму чистого капитала всех хозяйствующих субъектов страны. Оно равно сумме всех активов страны (нефинансовых и финансовых) за вычетом финансовых обязательств.

Все показатели системы национальных счетов взаимосвязаны и используются в сочетании друг с другом. Они дополняют друг друга, раскрывая различные аспекты экономического процесса. Взаимосвязь между наиболее важными макроэкономическими показателями СНС представлена в табл. 16.1.

Таблица 16.1

Взаимосвязь макроэкономических показателей в СНС

А	Расходы на личное потребление (C) + Валовой объем внутренних частных инвестиций (I) + Государственные закупки товаров и услуг (G) + Чистый экспорт (X_n) = Валовой национальный продукт (Y)
Б	Валовой национальный продукт (Y) – Амортизационные отчисления (A_o) = Чистый национальный продукт (NNP)
В	Чистый национальный продукт (NNP) – Косвенные налоги на предприятия (IBT) = Национальный доход (NI)
Г	Национальный доход (NI) – Взносы на социальное страхование (SI) – Налоги с доходов корпораций (CIT) – Нераспределенные прибыли корпораций (UCP) – Трансфертные платежи (TP) = Личный доход (PI)
Д	Личный доход (PI) – Налоги на личный доход (PIT) = Доход после уплаты налогов (DI)
Е	Валовой национальный доход (GNP) + Сальдо текущих трансфертов, полученных из-за границы (BCT) = Валовой национальный располагаемый доход ($GNLP$)
Ж	Валовой национальный располагаемый доход ($GNLP$) – Конечное потребление (FC) = Национальное сбережение (NS)
З	Национальное сбережение (NS) + Сальдо капитальных трансфертов, полученных из-за границы (BT) = Источники финансирования инвестиций (SFI)
И	Источники финансирования инвестиций (SFI) – Валовое накопление (как элемент ВВП) (GA) – Приобретение нематериальных нефинансовых активов ($ANMF$) = Чистое кредитование/чистое заимствование (PC/PL)

В СНС различают следующую группу счетов:

- 1) счета для секторов экономики;
- 2) счета отраслей экономики;
- 3) счета для отдельных экономических операций;
- 4) счета для экономики в целом (консолидированные счета).

Счета для секторов экономики в свою очередь подразделяются на следующие группы:

- 1) текущие счета – счет производства; счет образования доходов; счет первичного распределения доходов; счет перераспределения доходов в денежной форме; счет использования располагаемого дохода в денежной форме; счет перераспределения доходов в натуральной форме; счет использования скорректированного располагаемого дохода;

2) счета накопления – счет операций с капиталом; финансовый счет; счета прочих изменений в активах и пассивах (счет прочих изменений активов и пассивов и счет переоценки активов и пассивов);

3) балансы активов и пассивов – баланс активов и пассивов на начало периода; баланс активов и пассивов на конец периода.

В СНС существует важное правило, согласно которому выпуск должен быть определен в ценах, которые существуют на момент производства, а не на момент реализации продукции.

Рассмотрим теперь более подробно каждый текущий счет.

1. Счет производства

<i>Использование</i>	<i>Ресурсы</i>
2. Промежуточное потребление	1. Выпуск
3. Валовая добавленная стоимость (1–2)	
Всего использовано	Итого ресурсов

Счет производства используется для описания и анализа результатов производства. При исчислении выпуска не исключается стоимость товаров, израсходованная в ходе процесса производства. Из-за этого выпуск содержит повторный счет стоимости. В разных отраслях экономики выпуск исчисляется своими методами.

В секторе нефинансовых предприятий выпуск исчисляется по формуле

$$P = R + S,$$

где P – выпуск; R – стоимость реализованной продукции; S – прирост запасов готовой, но нерезализованной продукции, включая рост незавершенного производства.

$$S = S_1 - S_0,$$

где S_1 – стоимость запасов на конец периода; S_0 – стоимость запасов на начало периода.

Для того чтобы обеспечить оценку выпуска в ценах на момент производства, в СНС прирост запасов готовых, но не реализованных продуктов в условиях высокой инфляции определяется по следующей формуле:

$$S_j = L - M.$$

где L – стоимость продукции, направленной в запасы в течение периода в оценке по ценам, которые существуют на момент направления товаров в запасы; M – стоимость товаров, изъятых из запасов в оценке по ценам, которые существовали на момент изъятия товаров из запасов.

Выпуск финансовых учреждений исчисляется по следующим формулам:

а) выпуск банков:

$$P = T_1 - T_0,$$

где P – выпуск банков; T_1 – проценты, получаемые банками за размещение привлеченных ресурсов; T_0 – проценты, выплаченные банками за привлечение свободных финансовых ресурсов;

б) выпуск страховых компаний:

$$P = R - K + Q - N,$$

где R – страховые премии, уплаченные страховыми компаниями; K – страховые возмещения, выплаченные страховыми компаниями; Q – проценты, полученные страховыми компаниями от инвестирования страховых технических резервов в ценные бумаги, или другие ликвидные финансовые инструменты; N – прирост страховых технических резервов.

Промежуточное потребление – стоимость товаров и услуг, израсходованных в процессе производства. Важная статья расходов на промежуточное потребление – платежи за аренду помещений, оборудования и машин. Однако к промежуточному потреблению не относится потребление основного капитала. Оценивается оно в фактических ценах, которые существуют на момент, когда приобретенные товары используются в производстве, а не в тех ценах, которые были уплачены за товары.

Валовая добавленная стоимость (ВДС) исчисляется как разность между выпуском и расходами на промежуточное потребление. Оценивается в основных ценах и ценах производителя. Сумма валовой добавленной стоимости всех секторов или отраслей экономики равна валовому внутреннему продукту.

Соотношение между ВДС и ВВП, исчисленное в основных ценах, выглядит следующим образом:

$$VA + N - S = GDP,$$

где VA – валовая добавленная стоимость в основных ценах всех секторов экономики; N – сумма всех налогов на продукты; S – сумма субсидий на продукты; GDP – валовой внутренний продукт.

Соотношение ВДС и ВВП, рассчитанное в ценах производителя, выглядит следующим образом:

$$VA + VAT + Y = GDP,$$

где VA – валовая добавленная стоимость всех секторов экономики в ценах производителей; VAT – налог на добавленную стоимость; Y – налог на импорт за вычетом субсидий на импорт.

Счет образования доходов предназначен для распределения ВДС на составляющие элементы, представленные в левой стороне счета.

Оплата труда дается с начислениями на заработную плату. Включает выплаты резидентам и нерезидентам, принимавшим участие в производстве ВДС (например, заработная плата, дополнительные выплаты и премии иностранным рабочим).

2. Счет образования доходов

<i>Использование</i>	<i>Ресурсы</i>
2. Оплата труда	1. Валовая добавленная стоимость
3. Прочие налоги на производство	
4. Потребление основного капитала	
5. 1 – 2 – 3 – 4	
Итого использовано	Всего ресурсов

Прочие налоги на производство – налоги на факторы производства: землю, здания, сооружения, оборудование, транспортные средства, фонды оплаты труда. Эта статья регистрируется за вычетом прочих субсидий на производство, т.е. на чистой основе.

Потребление основного капитала – сумма амортизационных отчислений, исчисленная по восстановительной стоимости.

Прибыль – балансирующая статья, используемая в счетах образования доходов нефинансовых и финансовых корпораций.

Смешанный доход – балансирующая статья для некорпорированного бизнеса в счете образования доходов сектора домашних хозяйств, в состав которого помимо некорпорированных предприятий включены находящиеся в собственности домашних хозяйств мелкие фермы, рестораны, магазины, мастерские и прочие, принадлежащие отдельным семьям, в которых они сами и работают.

Этот счет предназначен для того, чтобы показать процесс распределения доходов, полученных в секторах, производящих добавленную стоимость. В левой части счета обозначены выплаченные доходы от собственности, балансирующей статьёй здесь является сальдо первичных доходов; в правой – основные виды полученных первичных доходов.

Прибыль/смешанный доход – первичный доход корпораций как финансовых, так и нефинансовых, мелких некорпорированных предприятий.

Доходы от собственности – первичные доходы, получаемые всеми секторами экономики: проценты, дивиденды, рента, инвестиционные доходы от прямых зарубежных инвестиций. К особенностям данной статьи следует отнести то, что здесь арендная плата за помещения рассматривается не как доход от собственности, а как платежи за услуги.

Налог на производство и импорт – первичный доход государства.

Оплата труда – выплаты заработной платы резидентам данной страны, участвующим в производстве ВВП в данной стране и за рубежом. Ее величина не совпадает с оплатой труда счета образования доходов, где она относится к выплатам, как резидентам, так и нерезидентам.

3. Счет первичного распределения доходов

<i>Использование</i>	<i>Ресурсы</i>
5. Выплаченные доходы от собственности	1. Прибыль/смешанный доход
6. Сальдо первичных доходов (1 + 2 + 3 + 4 – 5)	2. Полученные доходы от собственности
	3. Налоги на производство и импорт
	4. Оплата труда
Всего ресурсов	Итого ресурсов

4. Счет перераспределения доходов в денежной форме

<i>Использование</i>	<i>Ресурсы</i>
3. Выплаченные текущие трансферты	1. Сальдо первичных доходов
4. Располагаемый доход (1 + 2 – 3)	2. Полученные текущие трансферты
Всего использовано	Итого ресурсов

Этот счет предназначен для описания процесса перераспределения доходов в денежной форме. Сальдо первичных доходов является балансирующей статьёй.

Располагаемый доход – балансирующая статья счета. Он обычно рассчитывается на валовой и чистой основе, т.е. до и после вычета амортизации. Национальный располагаемый доход в СНС представлен суммой располагаемого дохода всех отраслей экономики. ВНДР больше или меньше ВНД на сальдо текущих трансфертов, полученных из-за границы (заработная плата, рента, процент, прибыль).

5. Счет использования располагаемого дохода в денежной форме

<i>Использование</i>	<i>Ресурсы</i>
2. Расходы на конечное потребление	1. Располагаемый доход
3. Сбережение (1 – 2)	
Всего использовано	Итого ресурсов

Этот счет применяется для регистрации операций по использованию располагаемого дохода.

Балансирующей статьей в этом счете является сбережение. Сумма сбережений всех секторов экономики дает показатель – национальное сбережение.

6. Счет перераспределения доходов в натуральной форме

<i>Использование</i>	<i>Ресурсы</i>
3. Выплаченные социальные трансферты в натуральной форме	1. Располагаемый доход
4. Скорректированный располагаемый доход (1+2-3)	2. Полученные социальные трансферты в натуральной форме
Всего использовано	Итого ресурсов

Перераспределение доходов в натуральной форме осуществляется с помощью трансфертов посредством безвозмездного предоставления социально-культурного вспомоществования: бесплатное медицинское обслуживание, питание, предоставление в индивидуальное пользование автомобилей, специального оборудования и др. определенным социальным группам населения. Показатель скорректированного располагаемого дохода охватывает все поступления в адрес домашних хозяйств и необходим для анализа изменений в уровне жизни населения.

Скорректированный располагаемый доход всех секторов экономики равен сумме их денежного располагаемого дохода.

7. Счет использования скорректированного располагаемого дохода

<i>Использование</i>	<i>Ресурсы</i>
2. Фактическое конечное потребление	1. Скорректированный располагаемый доход
3. Сбережение (1 – 2)	
Всего использовано	Итого ресурсов

Счет отражает использование скорректированного располагаемого дохода.

Фактическое конечное потребление исчисляется в натуральной форме как сумма расходов на конечное потребление и социальных трансфертов. По отношению к домашним хозяйствам оно представлено суммой их расходов на конечное потребление плюс социальные трансферты в натуральной форме, полученных от государства и некоммерческих организаций, обслуживающих домашние хозяйства.

В масштабах СНС фактическое конечное потребление эквивалентно общей сумме расходов на конечное потребление. В этом счете сбережение является балансирующей статьей.

Вторая большая группа счетов для секторов экономики – счета накопления, представленные далее.

С помощью счета операций с капиталом иллюстрируются источники финансирования капитальных затрат и направления их использования.

8. Счет операций с капиталом

<i>Использование</i>	<i>Ресурсы</i>
4. Валовое накопление основного капитала	1. Сбережение
5. Прирост запасов материальных оборотных средств	2. Полученные капитальные трансферты (+)
6. Чистое приобретение ценностей	3. Выплаченные капитальные трансферты (–)
7. Покупка земли и прочих произведенных активов	
8. Чистое кредитование/чистое заимствование (1 + 2 – 3 – 4 – 5 – 6 – 7)	
Всего использовано	Итого ресурсов

Сбережение – основной источник финансирования капитальных затрат. Переходит из счета использования располагаемого дохода, где сбережение является балансирующей статьей.

Капитальные трансферты – источник безвозмездного бюджетного финансирования различных хозяйствующих субъектов. В отличие от прямого финансирования, к капитальным трансфертам можно отнести реструктуризацию долгов, списание долгов, переоценку фондов, приватизацию имущества и т.п.

Валовое накопление основного капитала состоит из стоимости основных фондов: зданий, сооружений, машин, оборудования, транспортных средств и др.

Прирост запасов материальных оборотных средств включает увеличение стоимости различных запасов: сырья, материалов, запасных частей, нереализованной готовой продукции, а также незавершенного производства.

Чистое приобретение ценностей суммирует стоимость предметов роскоши (например, золото и изделия из него, произведения искусства, антиквариат, приобретаемые для защиты активов от инфляции).

Чистое кредитование/чистое заимствование – балансирующая статья счета, отражающая итог финансовых операций по движению ресурсов между секторами экономики в возмездной и возвратной формах, являющихся источниками капитальных затрат.

Счет операции с капиталом играет существенную роль при формировании платежного баланса. С его помощью определяется эффективность использования финансовых средств.

9. Финансовый счет

<i>Использование</i>	<i>Ресурсы</i>
8. Монетарное золото и специальные права заимствования	1. Чистое кредитование/чистое заимствование
9. Депозиты и наличные деньги	2. Депозиты и наличные деньги
10. Ценные бумаги (кроме акций)	3. Ценные бумаги (кроме акций)
11. Акции	4. Акции
12. Займы и кредиты	5. Займы и кредиты
13. Технические резервы страховых компаний	6. Технические резервы страховых компаний
14. Прочая кредиторская или дебиторская задолженность	7. Прочая кредиторская или дебиторская задолженность
Всего использовано	Итого ресурсов

Финансовый счет показывает, посредством изменения стоимости каких конкретных финансовых активов сложилось чистое кредитование или возрос чистый долг. В секторе финансовых учреждений в финансовом счете отражены страховые технические резервы. Это те средства, которые привлечены страховыми компаниями, выступающими в качестве финансовых посредников, у держателей страховых полисов и инвестируются ими ради получения прибыли. Однако сами эти средства считаются в СНС собственностью (активами) держателей полисов, которыми могут быть, например, домашние хозяйства. Поэтому в финансовом счете сектора финансовых учреждений технические резервы страхования отражаются в виде пассивов. То же относится и к резервам частных пенсионных фондов. Остальные финансовые инструменты могут выступать в качестве активов и пассивов для любого сектора.

10. Счет прочих изменений активов и пассивов

<i>Использование</i>	<i>Ресурсы</i>
2. Использование стоимости пассивов по причинам экстраординарного характера	1. Изменение стоимости активов по причинам экстраординарного характера
Всего использовано	Итого ресурсов

Здесь отражается влияние неэкономической деятельности на изменение стоимости активов и пассивов финансовых учреждений, например, стихийные бедствия, войны, некомпенсируемые конфискации или, напротив, списание долгов.

11. Баланс активов и пассивов на начало периода

<i>Активы</i>	<i>Пассивы</i>
1. Нефинансовые активы	3. Финансовые обязательства
2. Финансовые активы	4. Чистая стоимость собственного капитала (1 + 2 – 3)
Итого	Итого

Схема счета баланса активов и пассивов характеризует величину и структуру имеющихся ресурсов (активов), финансовые обязательства, а также стоимость чистого собственного капитала (как на начало, так и на конец периода).

Чистая стоимость собственного капитала является балансирующей статьёй счета, в совокупности по экономике представляющей национальное богатство.

Таким образом, баланс активов и пассивов на конец и начало года позволяет проследить динамику национального богатства страны и структуры активов и пассивов.

Для каждой отрасли по схеме секторных счетов составляются два основных счета: счет производства и счет образования доходов.

Группа счетов для наиболее важных экономических операций включает:

- счет товаров и услуг (группы: продукты и материальные услуги; нематериальные услуги);
- счет сектора «остальной мир» (группы: внешний счет товаров и услуг; внешний счет первичных доходов и текущих трансфертов; внешние счета накоплений: счет капитала; финансовый счет; счет прочих изменений в объеме активов; счет переоценки; внешний счет активов и обязательств).

12. Счет товаров и услуг

<i>Использование</i>	<i>Ресурсы</i>
4. Промежуточное потребление	1. Выпуск
5. Конечное потребление	2. Импорт
6. Валовое накопление	3. Чистые налоги на продукты
7. Экспорт	
Всего использовано	Итого ресурсов

Этот счет характеризует общие ресурсы товаров и услуг по экономике в целом, а также направления использования этих ресурсов. Каждая часть счета формируется самостоятельно на основе своих потоков статистической информации, вследствие чего суммарные итоги могут несколько различаться между собой. Для баланса по счету эта разница оформляется показателем «статистическое расхождение». Статистическое расхождение, не превышающее 4–5% ВВП, свидетельствует об удовлетворительном качестве расчетов.

13. Счет сектора «остальной мир»

<i>Использование</i>	<i>Ресурсы</i>
13. Экспорт	1. Импорт
14. Выплаченные доходы от занятости и с капитала	2. Полученные доходы от занятости и капитала
15. Доходы от работы по найму	3. Доходы от работы по найму
16. Доходы от предпринимательской деятельности и капитала	4. Доходы от предпринимательской деятельности и капитала
17. Оплаченные трансферты	5. Полученные трансферты
18. Субсидии	6. Налоги на продукцию
19. Прямые налоги	7. Взносы в соцстрах
20. Взносы в соцстрах	8. Выплата социальных пособий и т.п.
21. Социальные пособия и т.п.	9. Прочие текущие трансферты
22. Прочие текущие трансферты	10. Трансферты активов
23. Изменение дебиторской задолженности	11. Изменение кредиторской задолженности
	12. Статистическая погрешность
Итого использовано	Итого ресурсов

Сектор «остальной мир» охватывает зарубежные институциональные единицы-нерезиденты, которые вступают в сделки с единицами-резидентами данной страны или имеют с ними другие экономические связи. Составление этого счета имеет важное значение с точки зрения определения экономической (конъюнктурной и валютной) политики. Сектор «остальной мир» представлен как бы со стороны остальных стран мира. Поэтому то, что является ресурсом для остальных стран мира, для экономики России, например в целом, – вид использования и наоборот.

Внешнеэкономическая деятельность, отраженная в СНС, включает экспорт и импорт товаров и услуг, прав интеллектуальной собственности; международную кооперацию; совместную предпринимательскую и иную хозяйственную деятельность с участием иностранных юридических лиц на

территории России и российских организаций за рубежом; международное движение рабочей силы, иностранных и российских инвестиций; международный туризм; внешнеэкономические транспортные, страховые, расчетные, кредитные и иные хозяйственные операции, а также другие экономические отношения, возникающие в сфере международного общения, в том числе не имеющие возмездного характера.

В международной практике сектор «остальной мир» подразделяется на группы стран, с которыми данная страна имеет экономические связи.

Таким образом, глубинный смысл системы национальных счетов заключается в обеспечении общего экономического равновесия национальной экономики и возможности сопоставления результатов ее деятельности с другими странами.

СЕМИНАРСКОЕ ЗАНЯТИЕ

Вопросы для обсуждения

1. Охарактеризуйте совокупный общественный продукт и национальный доход:
 - состав совокупного общественного продукта;
 - совокупный общественный продукт как капитал;
 - условия реализации и противоречия рыночного воспроизводства;
 - распределение и перераспределение национального дохода.
2. Система национальных счетов:
 - основные показатели системы национальных счетов;
 - особенность исчисления основных показателей;
 - основные методы расчета показателей валового производства;
 - сравнение показателей валового производства по разным странам.

Рекомендуемая литература

Киселева Е.А. Макроэкономика. Экспресс-курс: учеб. пособие. М., 2008.

Макроэкономика. Элементы продвинутого подхода: учеб. для вузов. М., 2010.

Худокормов А.Г. Экономическая теория: новейшие течения Запада: учеб. пособие для вузов. М., 2012.

Экономическая теория. Кейсы из российской практики. Бакалавриат: учеб. пособие для вузов / под ред. Н.Н. Думной, М.А. Эскиндарова. М., 2009.

Энциклопедия знаний. URL: <http://www.pandia.ru/text/77/209/84261.php>

Библиотека EXOLVER. URL: <http://exsolver.narod.ru/Books/Econom/Economy/>

Темы рефератов и докладов

1. Проблемы производства совокупного общественного продукта в современных условиях.
2. Исключение двойного счета.
3. Совокупный общественный продукт как капитал.
4. Противоречия рыночного воспроизводства

Термины и понятия

Валовой мировой продукт	Обращение общественного
Воспроизводство общественного капитала	капитала
Государственное накопление	Общественный капитал
Государственный бюджет	Проблема рынка
Международные сравнения	Противоречия воспроизводства
Натуральная форма общественного продукта	Распределение национального дохода
Национальный доход	Система национальных счетов
	Структура мирового потребления

Контрольные вопросы и задания

1. Охарактеризуйте сущностные стороны совокупного общественного продукта.
2. Как формируется общественный капитал?
3. Назовите основные противоречия рыночного воспроизводства.
4. Сформулируйте основные принципы распределения и перераспределения национального дохода.
5. Определите роль государственного бюджета в перераспределении национального дохода.
6. Перечислите основные показатели системы национальных счетов.
7. В чем заключается особенность исчисления основных показателей СНС: ВВП, ВВП, ВНРД, НД, ЧНП, ЛД?

8. Какие группы счетов существуют в СНС?
 9. Назовите основные методы расчета показателей валового производства.
 10. Каким образом сравниваются показатели валового производства по разным странам?

З а д а ч и

1. Дано:

ВНП, ден. ед.	5000
С, ден. ед.	3200
G, ден. ед.	900
X_n , ден. ед.	80

Рассчитайте: величину инвестиций; объем импорта при условии, что сумма экспорта равна 350 ден. ед.; ЧНП при условии, что сумма амортизации составляет 150 ден. ед. Может ли чистый экспорт быть отрицательной величиной? Если да, то в каком случае?

2. По данным, приведенным в таблице, рассчитайте вклад автомобилестроителей в создание ВНП.

Показатели	Конечная сумма продаж, ден. ед.	Покупка товаров, необходимых для производства, ден. ед.
Производство:		
автомобилей	1000	270
стекол	100	12
шин	120	30
краски	20	0
ковровых покрытий для кресел	30	3

17. ЭКОНОМИЧЕСКОЕ РАВНОВЕСИЕ

Экономическое развитие отличается непостоянством, неустойчивостью, нестабильностью. Задача макроэкономики выяснить причины этих явлений, вовремя их предупредить, по возможности не допустить. В масштабах общества нестабильность связана с решением проблем безработицы и инфляции, качества экономического роста. Равновесие – одно из ключевых понятий экономической теории.

Основные вопросы темы

1. Совокупный спрос и совокупное предложение.
2. Качество экономического роста.
3. Экономические кризисы и экономические циклы.

17.1. Совокупный спрос и совокупное предложение

Макроэкономическое равновесие – такое состояние экономики, при котором сложившиеся в ней количественные пропорции обеспечивают гармоничное сочетание товарных и денежных потоков, стабильность цен и занятость населения. Более точно макроэкономическое равновесие определяет единственный ценовой уровень, при котором величина предлагаемой на рынке совокупной продукции равна величине совокупного спроса.

Оно характеризует состояние, при котором объем производства и пропорции обмена сложились таким образом, что на всех рынках одновременно достигнуто равенство между спросом и предложением и при этом никто из участников рыночных сделок не заинтересован изменять свои объемы покупок или продаж.

Определить состояние общего экономического равновесия – значит выяснить, при каких условиях все участники рыночного хозяйства смогут реализовать свои намеченные цели. Поэтому экономическому равновесию соответствуют не только определенный объем и структура предложения благ, но и удовлетворенность каждого участника рыночных сделок реализацией намеченных им планов.

В общем плане макроэкономическое равновесие можно определить как соответствие совокупного спроса и совокупного предложения при заданных параметрах экономической конъюнктуры (рис. 17.1).

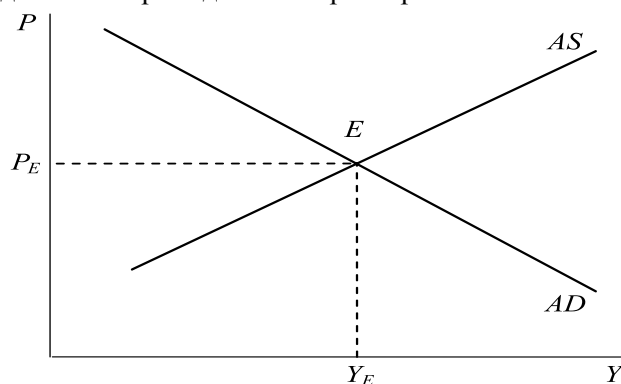


Рис. 17.1. Макроэкономическая модель «совокупный спрос – совокупное предложение» (модель «AD-AS»)

Строя модель «совокупный спрос – совокупное предложение», мы откладываем по оси X реальный валовой внутренний продукт в стоимостном выражении Y , а по оси Y – общий уровень цен P .

Совокупный спрос AD – это величина реального ВВП, который все покупатели хотели бы приобрести в течение данного времени при разных уровнях цен.

Совокупное предложение AS – это реальный ВВП, который все производители желают произвести и продать в течение данного времени при разных уровнях цен.

Кривые совокупного спроса и совокупного предложения непостоянны. Под действием некоторых факторов они могут сдвигаться вверх и вправо или вниз и влево (для AD); вниз и вправо или вверх и влево (для AS). Такими факторами являются инвестиции, номинальная процентная ставка, расходы государства и домашних хозяйств, валютный курс.

Потребительский спрос домашних хозяйств C зависит главным образом от: величины совокупных доходов всех потребителей или национального дохода; ожиданий потребителей; налогов; трансфертов; процентной ставки.

Инвестиционный спрос бизнеса зависит в основном от: реальной процентной ставки; величины национального дохода; ожидаемых прибылей от инвестиций; налогов с предприятий; государственных трансфертов – субсидий бизнесу.

Номинальная процентная ставка i – это ставка, по которой предоставляются заемные средства на финансовых рынках. Реальная процентная ставка r – это изменение покупательной способности процентного дохода. Если реальная процентная ставка снижается, цена заемных средств для предприятий

падает и наоборот. Инвестиции осуществляются в расчете на будущие прибыли и зависят от ожиданий предпринимателей. Если последние считают деловые перспективы благоприятными, инвестиции будут расти при тех же процентных ставках. Очевидно, что рост налогов на бизнес снижает инвестиции, а повышение субсидий фирмам их увеличивает.

Спрос государства – государственные расходы G , определяемые величиной консолидированного бюджета. Однако в хозяйственной практике перед выборами расходы государства, как правило, возрастают. В макроэкономических моделях государственные расходы обычно присутствуют в качестве заранее заданного параметра.

Валютный курс оказывает непосредственное влияние на величину совокупного спроса: чем ниже реальный курс рубля, тем дешевле российские товары относительно зарубежных, что повышает течественный экспорт и сокращает импорт. Можно сказать и так: чистый экспорт России тем больше, чем меньше номинальный обменный курс рубля, чем ниже цены в России и чем выше цены за рубежом.

Для достижения макроэкономического равновесия необходимо, чтобы совокупный спрос был равен совокупному предложению (точка E на рис. 17.1). Если этого нет – наступает неравновесная ситуация (рис. 17.2).

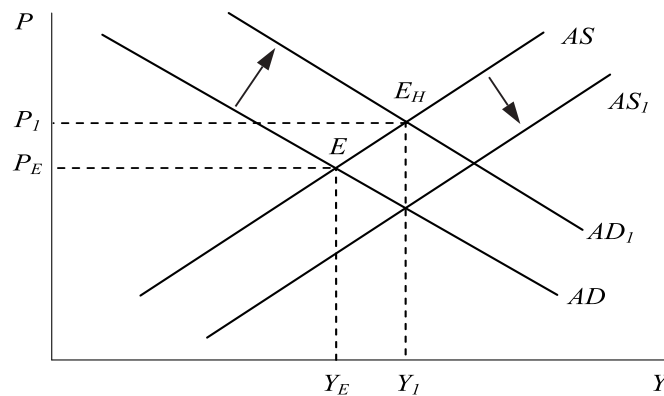


Рис. 17.2. Макроэкономическое неравновесие

Пусть совокупный спрос вырос по тем или иным причинам – кривая совокупного спроса сместилась из положения AD в положение AD_1 . В результате макроэкономическое равновесие нарушается, поскольку в точке E_H новый уровень совокупного спроса AD_1 не соответствует неизменившемуся уровню совокупного предложения AS .

Таким образом, главным условием макроэкономического равновесия является полное соответствие объемов совокупного спроса объемам совокупного предложения.

Как и на уровне отдельных рынков, на макроуровне пересечение AD и AS показывает равновесный объем производства и равновесный уровень цен. Иначе говоря, экономика находится в равновесии при таких значениях реального национального продукта и таком уровне цен, при которых объем совокупного спроса равен объему совокупного предложения.

С помощью модели равновесия можно изучать не только проблемы общего объема производства, инфляции, экономического роста, но и выявлять влияние экономической политики на ситуацию в национальной экономике.

При всей своей схожести поведение кривой совокупного предложения неоднозначно. На этот счет имеются разногласия и у экономистов. Они сформулированы в рамках классической (неоклассической) и кейнсианской (некейнсианской) теорий.

Классическая модель описывает поведение экономики в долгосрочном периоде. Согласно ей свободный рынок автоматически без государственного вмешательства обуславливает полное использование производственных ресурсов, обеспечивая полную занятость и соответственно достижение потенциального ВВП.

Потенциальный ВВП – это совокупный общественный продукт, максимально достижимый при полном использовании всех имеющихся ресурсов (иначе он называется состоянием полной занятости). Полная занятость допускает некоторую безработицу, соответствующую естественному уровню. Потенциальный ВВП зависит от количества имеющихся ресурсов и технологий, но не зависит от уровня цен. Поэтому долгосрочная кривая совокупного предложения вертикальна. Такой характер кривой совокупного предложения говорит о том, что силы рынка и конкуренции обеспечивают выпуск на уровне потенциального ВВП. Уровень цен при этом может быть любым и зависит от количества денег в экономике. При высокой денежной эмиссии цены будут высокими и наоборот. Таким образом, в долгосрочном аспекте денежная масса влияет только на цены, но не на объем производства.

В этих условиях увеличение совокупного спроса ведет лишь к повышению цен при неизменном реальном ВВП (рис. 17.3).

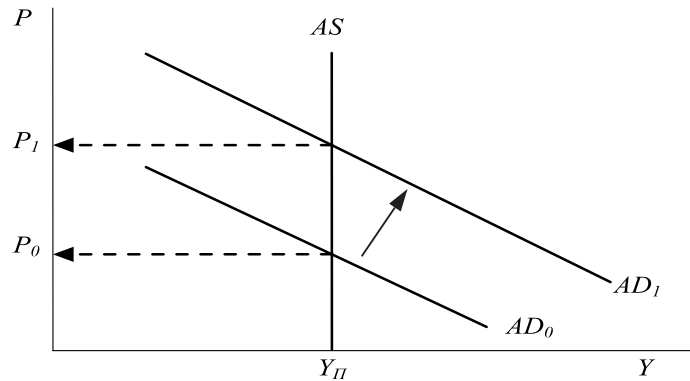


Рис. 17.3. Классическая модель $AD - AS$

В основе своей классическая модель верно описывает долгосрочный период в макроэкономике. Классики, однако, полагали, что любые отклонения фактического ВВП от его потенциального уровня могут быть крайне непродолжительны и быстро, безболезненно ликвидированы рынком. Вместе с тем в современных условиях существует временной отрезок, в рамках которого классический принцип не действует. Изменение денежной массы оказывает влияние не только на уровень цен, но и на реальный ВВП, уровень безработицы и т.д. Этот отрезок связан с относительной негибкостью цен и получил в макроэкономике название краткосрочного периода. В течение краткосрочного периода кривая совокупного предложения не является вертикальной.

Функционирование экономики в краткосрочном периоде впервые описано Дж.М. Кейнсом. В отличие от экономистов-классиков, Дж. Кейнс исходил из того, что свободный рынок не способен без вмешательства государства обеспечить полную занятость. Ему свойственно отставание фактического ВВП от потенциального.

Свою кривую совокупного предложения Д. Кейнс построил, основываясь на двух основных предпосылках: 1) экономика функционирует в условиях неполного использования имеющихся ресурсов; 2) цены и заработная плата являются фиксированными. В этих условиях кривая совокупного предложения является горизонтальной.

Логически построение подобной кривой совокупного предложения можно объяснить так: если в экономике имеется значительное количество неиспользуемых ресурсов, то фирмы могут при наличии спроса на их продукцию привлечь дополнительные ресурсы без повышения цен на них. Безработные, например, не требуют повышения заработной платы, когда им предлагают работу. Но раз цены на ресурсы не меняются, то с ростом производства не меняются и цены на готовую продукцию. Иными словами, фирмы предлагают больше товаров и услуг при прежних ценах.

В условиях горизонтальной кривой совокупного предложения повышение совокупного спроса влечет за собой лишь рост реального ВВП без увеличения цен. На этом основании Дж. Кейнс сделал вывод о целесообразности стимулирования совокупного спроса методами государственной бюджетно-налоговой политики.

Современная макроэкономика исходит из того, что краткосрочная кривая совокупного предложения горизонтальна лишь до определенного момента. Далее она получает положительный наклон, приобретая тенденцию к восхождению: совокупное предложение возрастает с ростом цен.

Приведем пример. Допустим, бизнес собирается увеличить выпуск в связи с ростом спроса на свою продукцию. Для увеличения производства ему необходимо использовать больше производственных ресурсов: труда, капитала и пр. Поскольку свободных работников на рынке труда не так уж много, а для их привлечения необходимо платить более высокую заработную плату, затраты на единицу выпускаемой продукции повышаются, что в свою очередь требует повышения уровня цен.

Таким образом, кривая совокупного предложения имеет положительный наклон в связи с тем, что с ростом ВВП возрастают ставки заработной платы, процент за привлеченный капитал, цены используемых ресурсов. Угол наклона кривой совокупного предложения зависит от того, насколько возрастут цены привлекаемых ресурсов. Если для небольшого увеличения выпуска приходится резко повышать ставки заработной платы, кривая совокупного предложения будет близка к вертикальной. Если, напротив, безработица высока, заработная плата слабо реагирует на повышение спроса на труд. В результате кривая совокупного предложения оказывается почти горизонтальной.

Поскольку для достижения макроэкономического равновесия необходимо, чтобы совокупный спрос был равен совокупному предложению, постольку их взаимодействие в новых условиях несколько трансформируется. Эту ситуацию демонстрирует рис. 17.4.

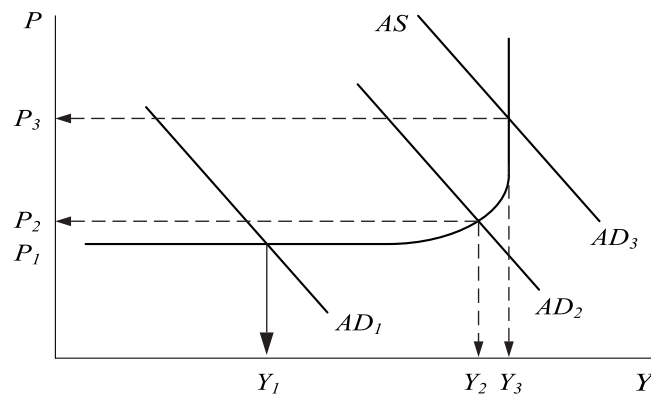


Рис. 17.4. Равновесный уровень цен и равновесный объем производства в неокейнсианских моделях

На рис. 17.4 кривая совокупного предложения включает три отрезка: кейнсианский (горизонтальный), промежуточный (отклоняющийся вверх) и классический (вертикальный). На горизонтальном, или кейнсианском, отрезке национальный продукт изменяется, а уровень цен остается постоянным; на вертикальном, или классическом, национальный продукт остается постоянным, а уровень цен изменяется; на промежуточном изменяются и реальный объем производства, и уровень цен.

Проанализируем три отрезка кривой совокупного предложения. На горизонтальном отрезке отражен объем производства значительно меньший, чем при полной занятости. Экономика при этом находится в состоянии глубокого кризиса, наблюдается огромная недогрузка производственных мощностей, рабочая сила бездействует. Эти неиспользуемые ресурсы можно привести в действие без изменения уровня цен, ибо рабочие, вовлекаемые в производство из состояния безработных, пока не думают о требовании повышения заработной платы. Машины, сырье, оборудование можно закупать по стабильно низким ценам. Следовательно, издержки производства останутся на прежнем низком уровне, а производство начнет расширяться. Такое состояние производства было проанализировано Дж. Кейнсом после Великой депрессии 1929–1933 гг., когда безработица во многих странах достигла 25%. В данной ситуации можно расширять производство, не опасаясь повышения издержек производства и роста цен на продукцию. Этот вывод заслуживает серьезного анализа и использования в условиях нынешней экономики.

Классический (вертикальный) отрезок характеризует такое состояние экономики, когда все производственные мощности загружены (достигнут потенциальный ВВП), наблюдаются полная занятость населения и достаточно высокий уровень цен. Такое состояние, по мнению классиков, может сложиться только благодаря «невидимой регулирующей руке» рынка.

Для промежуточного (восходящего) отрезка характерно одновременное движение реального объема производства вправо и уровня цен вверх. Данное положение возможно в силу неравномерности развития отдельных фирм и отраслей народного хозяйства: одни производства развиваются при совершенной технологии и полной занятости; другие вынуждены эксплуатировать устаревшее оборудование и нанимать неквалифицированных работников, что увеличивает издержки производства и уровень цен. Именно эти факторы, действующие на промежуточном отрезке кривой совокупного предложения, приводят к одновременному движению и реального объема производства, и уровня цен.

17.2. Качество экономического роста

Предложение факторов производства в современном мире изменяется довольно быстро: накапливаются капитал и рабочая сила, повышается качество трудовых ресурсов, увеличивается площадь пахотных земель, совершенствуется технология производства и добыча полезных ископаемых. Все это приводит как к внутренним изменениям производственных возможностей страны, так и к изменениям в межстрановых торговых отношениях. Участие страны в международных экономических связях, ее специализация в той или иной области, диверсификация производства, повышение эффективности использования экономического потенциала и многие другие факторы могут вызвать определенные сдвиги в характере экономического роста страны.

Традиционно различают сбалансированный и несбалансированный типы роста. Первый представлен полностью нейтральным ростом, а второй включает: экспорторасширяющий рост, импортозамещающий рост и разоряющий рост. В зависимости от характера роста национальной экономики определяется и положение страны на международной арене, планируется экономическая и социальная политика, определяются меры и направления хозяйственных решений.

Полностью нейтральный, или сбалансированный, рост возможен в том случае, когда все факторы производства увеличиваются пропорционально первоначальной величине. Эта ситуация характерна для эффекта постоянной отдачи от масштаба.

В этих условиях трудовые резервы растут теми же темпами, что и все остальные факторы, среднедушевой доход остается постоянным. Сохраняется та же структура торговых потоков, те же народнохозяйственные пропорции и соотношения цен. Изменяются только объемы производства и торговли, растет обеспеченность факторами. Кстати, в этом случае изменения степени использования каждого фактора в единице произведенного продукта не происходит. Изменяется лишь количество произведенного продукта.

Здесь не лишним было бы напомнить, что исследования немецкого экономиста Э. Энгеля, связанные с зависимостью распределения доходов и состоянием экономического роста, показывают сдвиги, происходящие под воздействием обмена в структуре личного потребления. В современной экономической литературе результаты этих исследований известны как закон Энгеля и эффекты Энгеля.

Изучая бюджеты домашних хозяйств с целью определения расходования доходов на приобретение предметов первой необходимости и предметов роскоши, Энгель установил, что при увеличении личного дохода спрос населения на различные товары и услуги возрастает неравномерно. Эта реакция потребителей описана эластичностью спроса по доходу:

$$\eta = \frac{\langle D, \%}{\langle R, \%},$$

где $\langle D$ – изменение спроса на товар, %; $\langle R$ – изменение дохода, обусловившего изменение спроса, %.

Рассчитывая таким образом эластичность спроса по доходу, он допускал, что при этом цены и другие переменные остаются неизменными. Если население покупает все товары и услуги в одних и тех же пропорциях при любом доходе, эластичность по доходу будет равна единице, т.е. $\eta = 1$. Однако экономическая теория установила, что с ростом дохода структура потребления существенным образом изменяется. Это происходит потому, что большему уровню дохода соответствует больший уровень сбережений, хотя в абсолютном исчислении объем потребления увеличивается. В связи с этим по мере роста дохода доля некоторых благ в общем объеме спроса сокращается, т.е. $\eta > 1$. Их называют предметами роскоши.

Эффект Энгеля. Абсолютные изменения долей отдельных товаров и услуг в суммарном спросе определяются как $\eta - 1$.

Большинству товаров длительного пользования (телевизоры, стиральные машины, бытовая электроника и т.д.) свойственны положительные эффекты Энгеля, при которых $\eta - 1 > 0$. Значит, исходя из найденных Энгелем закономерностей, такие товары следует относить к предметам роскоши, при росте дохода спрос на них увеличивается. Напротив, если доля товара в суммарном спросе при росте дохода неизменно сокращается, т.е. $\eta < 0$, то такие товары относят к предметам первой необходимости. Классический пример предметов первой необходимости – продовольственные товары. Эластичность спроса на них всегда является отрицательной (меньше единицы), так как производитель имеет возможность в силу специфичности этих товаров всегда поддерживать довольно высокие цены на них, при этом спрос остается высоким.

Закон Энгеля. Увеличение дохода приводит к снижению доли потребительских расходов на предметы первой необходимости. В то же время в абсолютных величинах спрос на них увеличивается, однако в меньшей мере, чем доход.

Таким образом, закон Энгеля описывает ситуацию, когда рост дохода ведет к снижению доли расходов на приобретение товаров первой необходимости (продовольствие) при неизменной системе предпочтений. В этом случае рост дохода на душу населения, сопровождающий экономическое развитие, повлечет за собой изменения в спросе, направленные против производителей товаров первой необходимости с низкой эластичностью спроса по доходу, особенно производителей зерна и других основных пищевых продуктов.

Эффекты и закон Энгеля позволяют сделать важный вывод об ожидающей производителей динамике цен на производимые ими предметы роскоши и предметы первой необходимости. Рост дохода переориентирует спрос на предметы роскоши. При любом заданном росте параметров предложения (росте предложения факторов производства и производительности) увеличение дохода приведет к относительному росту цен на предметы роскоши и процветанию (тоже относительному) тех стран и факторов, которые специализируются на их производстве.

С точки зрения экономического роста закон Энгеля дает следующий прогноз. Если производительность во всех секторах экономики растет одинаковыми темпами, то увеличившийся вследствие этого доход приведет к неблагоприятным для продовольствия изменениям спроса, в результате чего цены на продовольствие снизятся по отношению к ценам на предметы роскоши, в число которых входит большинство промышленных товаров.

Рассмотренный нами случай указывает на главный фактор, оказывающий влияние в процессе экономического роста на производство и потребление, – различия в темпах роста как между факторами, так и между странами. Воздействие роста предложения факторов на внешнюю торговлю прежде всего

определяется тем, какие именно факторы растут – занятые преимущественно в отраслях, конкурирующих с импортом, или производящих товары на экспорт. В соответствии с этим различают два вида несбалансированного развития экономики. Один из них – экспортрасширяющий рост, т.е. такое состояние экономики, когда наиболее эффективно функционируют отрасли, производящие продукцию, преимущественно ориентированную на экспорт.

Такая ситуация проявляется тогда, когда обеспеченность факторами производства растет разными темпами. В этом случае смещение кривой производственных возможностей определяется темпами прироста используемых факторов.

Рост факторов, интенсивно используемых в конкурирующих с импортом производствах, ведет к снижению спроса и цены на импортируемые товары, улучшая условия торговли. Последствием такого рода изменений в национальной экономике может стать сокращение объемов международной торговли.

Разоряющий тип роста связан с таким проявлением условий торговли, когда эффект роста отрасли вызывает ухудшение экономического положения страны и понижение уровня благосостояния нации. Он связан с резким увеличением производства в экспорториентированных отраслях экономики. В этом случае экспортрасширяющий рост может вызвать такое ухудшение условий торговли, которое поставит экономику страны в значительно худшее положение, чем было ранее. Эта ситуация связана с тем простым фактом, что расширение предложения некоторых уже экспортируемых товаров ведет к снижению их цен на мировом рынке, причем масштабы снижения могут оказаться разрушительными.

Анализ экономического роста неизбежно приводит к созданию его моделей, без чего невозможно эффективное прогнозирование экономического роста и его последствий. В современных теоретических исследованиях проблем экономического роста можно выделить два направления: классическое (неоклассическое) и кейнсианское (некейнсианское).

Неоклассическое направление в качестве инструмента количественного анализа экономического роста использует производственную функцию.¹ В ее основе лежит двухфакторная производственная функция, которая рассматривает зависимость объема производства только от двух факторов – капитала и труда, одновременно абстрагируясь от влияния всех других факторов.

Впервые двухфакторная модель была предложена американскими учеными Ч. Коббом и П. Дугласом (1928 г.) и поэтому носит название модели Кобба–Дугласа. В дальнейшем эта модель стала основой для разработки моделей экономического роста, учитывающих увеличивающееся число факторов производства. Так, американский экономист Р. Солоу исследовал функциональную зависимость объема производства от технического прогресса. В целом многофакторная модель экономического роста может быть выражена производственной функцией следующего вида:

$$V(t) = A(t)[L(t), K(t), N(t)],$$

где $V(t)$ – темп прироста объема производства за период времени t ; $A(t)$ – коэффициент, отражающий развитие научно-технического прогресса за период времени t ; $L(t), K(t), N(t)$ – темпы прироста затрат на труд, капитал, природные ресурсы за период времени t .

В целом классические (неоклассические) модели экономического роста, опираясь на аппарат производственных функций, определяют систему количественных характеристик для оценки воздействия всех факторов производства на экономический рост. Центральным пунктом этих моделей является положение о том, что ценовой механизм рыночной экономики обеспечивает равенство спроса и предложения ресурсов, сбережений и инвестиций.

Кейнсианское (некейнсианское) направление базируется на послышке о том, что экономический рост – неустойчивое явление. Наиболее известными моделями этого типа можно назвать модели Р. Харрода, Е. Домара, Н. Калдора, Э. Хансена и др.

Р. Харрод сформулировал ряд уравнений динамики, каждое из которых отражает особенности экономического роста. Он выделял гарантированный темп роста, т.е. темп, который создаёт условия равенства сбережений и инвестиций, и естественный темп роста, соответствующий темпу роста населения и производительности труда.

Гарантированный темп роста, как правило, не совпадает с естественным. Отклонения порождают длительные тенденции стагнации или инфляции. Поэтому необходимо государственное вмешательство по регулированию спроса, чтобы поддержать устойчивый рост.

Модель Е. Домара, в отличие от модели Р. Харрода, учитывает двойственную роль инвестиций, которые не только увеличивают совокупный спрос, но и приводят к возрастанию предложения. По его мнению, могут быть найдены такие темпы экономического роста, которые обеспечивали бы равенство прироста доходов и прироста продукции, следовательно, равенство совокупного спроса и совокупного предложения.

¹ Маркс К., и Энгельс Ф. Манифест коммунистической партии. // Соч., изд. 2-е. Т. 4. Стр. 429.

В учебной литературе указанные две модели часто рассматривают вместе, как модель Харрода–Домара:

$$G = s / c,$$

где G – темпы экономического роста; s – доля сбережений в совокупном доходе; c – коэффициент капиталоемкости (отношение капитала к выпуску продукции).

Из данной модели вытекает, что темпы роста находятся в прямой зависимости от доли сбережений в совокупном доходе s , так как чем больше сбережения, тем больше инвестиции. Коэффициент капиталоемкости c воздействует на экономический рост в обратном порядке: его повышение снижает темпы роста.

Неоклассическая модель экономического роста Р. Солоу в связи с изменением относительных цен предполагает замещение факторов производства. По Солоу, инвестиции и сбережения определяют не темпы экономического роста, а соотношение между факторами «капитал – труд» и объемом производства на душу населения. Взяв за основу своей модели простую производственную функцию и введя в нее уровень развития технологий T , он предположил, что последние в равной мере воздействуют и на труд, и на капитал. В результате Р. Солоу получил следующую модель экономического роста:

$$Y = T f(K, L).$$

Модель Солоу была использована экономистами для решения проблемы оптимального экономического роста. Наиболее точно она сформулирована американским экономистом Э. Фелпсом, который сформулировал «золотое правило накопления капитала». Его суть состоит в том, что каждое поколение должно сберегать для будущих поколений такую долю дохода, которую оно получило от предыдущих. Иными словами, ставка процента должна быть равна темпу роста населения. В этом случае траектория экономического роста и будет оптимальной. Иногда «золотое правило» называют правилом «биологической ставки процента».

С начала 1980-х гг. появляются модели экономического роста, в основе которых лежит стремление к реализации проблемы качества жизни. Эти модели были реакцией на высокие темпы экономического роста большинства стран после войны и нарушение равновесия между природой и человеком.

Примером может служить модель Дж. Неймана, в которой производство всех продуктов растет в одном темпе, цены не зависят от времени, природное производство финансируется путем инвестирования прибыли. Динамическое равновесие в ней характеризуется условием

$$P' = 1 + z',$$

где P – относительный рост производства, при простом воспроизводстве p' равен 1; z' – минимальный процент на капитал.

В модели рассматривается ограниченное число технологических способов выпуска продукции с определенной степенью интенсивности. Чистый продукт делится на фонд потребления и фонд накопления. На этой основе записывается ряд соотношений, используя которые можно развивать процесс производства.

Существуют и другие разновидности моделей, например, модели оптимального роста, сбалансированного и несбалансированного роста, модели, где фактором роста выступает процесс распределения национального дохода, и т. д.

17.3. ЭКОНОМИЧЕСКИЕ КРИЗИСЫ И ЦИКЛЫ

Утверждение крупного машинного производства положило начало экономическим кризисам, периодически нарушающим ход капиталистического воспроизводства. Начиная с 1825 г. экономика отдельных стран периодически подвергается разрушительному воздействию экономических кризисов, повторяющихся через определенные промежутки времени.

Кризисы проявляются, прежде всего, в перепроизводстве товаров. Во время кризисов разражается общественная эпидемия, которая всем предшествующим эпохам показалась бы нелепостью, – эпидемия перепроизводства. Это означает, что в обществе произведено товаров больше того количества, на которое предъявляется платежеспособный спрос.

При наступлении кризиса расстраивается вся система народнохозяйственных связей: торговля свертывается, рынки переполняются массой товаров, которые не находят сбыта, резко сокращается объем производства, масса рабочих увольняется и лишается тем самым средств существования. Ощущается острый недостаток наличных денег, необходимых для платежей, наблюдается расстройство кредита, падение курса акций, многие капиталистические предприятия и масса мелких производителей терпят банкротство.

Следует отметить, что перепроизводство товаров, наблюдающееся во время кризисов, носит не абсолютный, а относительный характер. Избыток товаров в конечном счете вызван только низким платежеспособным спросом населения, а не отсутствием действительных потребностей общества в этих товарах. Во время кризиса потребности населения в материальных благах не удовлетворяются, миллионы испытывают лишения, терпят нужду в необходимых средствах существования.

Формальная или абстрактная возможность экономических кризисов перепроизводства заложена еще в простом товарном производстве и обращении. Эта возможность обусловлена основным противоречием простого товарного производства – противоречием между частным и общественным характером труда товаропроизводителей. Непосредственные же условия возможности кризисов связаны с функциями денег как средства обращения и средства платежа.

Если при непосредственном обмене одного товара на другой акты продажи и купли осуществляются одновременно, то появление денег в качестве посредника при обмене вызывает возможность разъединения актов продажи и купли, которое может привести к нарушению непрерывности процесса обращения и нормального хода воспроизводства, к кризису. Следовательно, первая возможность кризисов содержится в отделении друг от друга купли и продажи.

Возможность кризисов перепроизводства получает свое дальнейшее развитие в функции денег как средства платежа. Продажа товаров в кредит означает разрыв во времени между продажей товара и выплатой денег за него. Это усиливает возможность кризисов, так как товаровладелец, купивший товары в кредит, к моменту уплаты денег по долговому обязательству может оказаться неплатежеспособным, а неплатежеспособность одних товаропроизводителей ведет к неплатежеспособности других.

Однако превращение этих абстрактных возможностей кризисов в реальную действительность в рамках простого товарного производства и обращения отсутствует и происходит только в условиях капитализма.

Причина неизбежности экономических кризисов – основное противоречие капитализма, противоречие между общественным характером производства и частнокапиталистической формой присвоения результатов производства. Главная из форм его проявления раскрывается в противоречии между производством и потреблением. Характерной особенностью капитализма является отставание платежеспособного спроса и потребления населения от роста производства. Противоречие между производством и потреблением, присущее капитализму, состоит в том, что производство растет с громадной быстротой, а конкуренция сообщает ему тенденцию безграничного расширения, тогда как потребление, если и растет, то крайне слабо.

Отставание платежеспособного спроса общества от расширения производства сокращает возможности сбыта производимых товаров, неумолимо ведет к разрушительным экономическим кризисам. Только в условиях капиталистического способа производства ограниченность потребления трудящихся масс противостоит тенденции к безграничному росту производства во имя ненасытной жажды прибыли, и именно это несоответствие неизбежно ведет к кризисам перепроизводства.

Переход к крупному машинному производству в результате развития производительных сил настоятельно требует подчинения последних удовлетворению потребностей населения. Но в рамках частной собственности на средства производства это требование неосуществимо, что наглядно проявляется в кризисах.

Следовательно, неизбежность экономических кризисов при капитализме порождена самой природой капиталистического способа производства. Она служит выражением несоответствия капиталистических производственных отношений характеру производительных сил.

Экономическим (иначе – деловым) циклом называют промежуток времени между двумя одинаковыми состояниями экономической конъюнктуры.

Экономический цикл представляет собой подъемы и спады уровней экономической активности в течение нескольких лет. Это промежуток времени между двумя одинаковыми состояниями экономической конъюнктуры.

Циклические колебания могут испытывать различные составляющие национальной экономики. Информацию о величине колебаний дает показатель совокупного общественного продукта.

На рис. 17.5 представлена схема экономического цикла. Линия тренда, или усредненное значение совокупного общественного продукта за ряд лет, показывает общее направление развития экономики во времени, линия валового выпуска экономики – реальные колебания этого показателя.

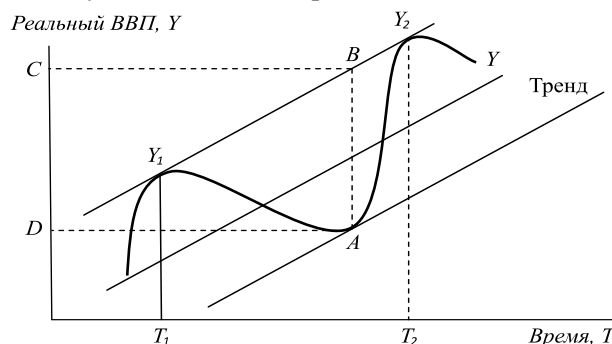


Рис. 17.5. Экономический цикл

Экономические циклы характеризуются амплитудой колебаний и продолжительностью. Амплитуда колебаний – максимальная разница между наибольшим и наименьшим значением показателя в течение цикла (расстояние CD на рис. 17.5).

Продолжительность цикла – период времени, в течение которого совершается одно полное колебание деловой активности, (расстояние T_1T_2 на рис. 17.5).

По продолжительности циклы делятся на короткие, средние и длинные.

Короткие циклы связаны с восстановлением экономического равновесия на потребительском рынке, колебанием оптовых цен и изменением запасов у фирм. Их продолжительность составляет 2–4 года.

Средние циклы обусловлены изменением инвестиционного спроса предприятий, долгосрочным накоплением факторов производства и усовершенствованием технологий. Их продолжительность составляет 10–15 лет.

Длинные циклы, или волны, связаны с открытиями или важными техническими нововведениями и их распространением. В среднем они продолжаются 40–60 лет.

Теория длинных волн была подробно разработана выдающимся русским экономистом Николаем Дмитриевичем Кондратьевым (1892–1938), который с конца XVIII в. на основании фактического материала выделил три большие волны¹:

1–я волна: с конца 1780–начала 1790–х гг. до 1844–1851 гг.;

2–я волна: с 1844–1851 гг. по 1890–1896 гг.;

3–я волна: с 1890–1896 гг. приблизительно по 1939–1945 гг.

Если продолжить основные тенденции, намеченные Н.Д. Кондратьевым, можно выделить четвертую и пятую волны:

4–я волна: с 1945 г. по 1983 г.

5–я волна: с 1983 г. по 2018 г. (прогноз).

Главную роль в смене циклов, по мнению Н.Д. Кондратьева, играют научно-технические новации. Так, для первой волны решающую роль сыграли изобретения и сдвиги в текстильной промышленности и производстве чугуна.

Рост в течение второй волны был обусловлен строительством железных дорог, бурным развитием морского транспорта, что позволило освоить новые хозяйственные территории и преобразовать сельское хозяйство.

Третья волна была подготовлена изобретениями в сфере электротехники и основывалась на массовом внедрении электричества, радио, телефона и других новшеств.

Продолжая анализ Н.Д. Кондратьева, можно предположить, что четвертая волна связана с изобретением и внедрением синтетических материалов, пластмасс, электронно-вычислительных машин первых поколений, а пятая – с массовым внедрением микропроцессоров, достижений генной инженерии, биотехнологий и т.д.

Необходимо отметить, что в реальной жизни происходит наложение одних циклов на другие и в рамках более длительных колебаний совершается несколько коротких циклов.

Яркими примерами циклов Кондратьева могут служить кризис 1873 г., Великая депрессия 1929–1933 гг., стагфляция 1974–1975 гг.

Между большими циклами экономической конъюнктуры и средними наблюдаются промежуточные циклы, получившие название строительных. Они исследованы С. Кузнецом. Строительные циклы охватывают 15–20-летний период и определяются продолжительностью обновления основного капитала. Эти циклы имеют тенденцию к сокращению под воздействием факторов НТП, вызывающих моральный износ оборудования и проведение политики ускоренной амортизации.

Средние циклы носят название классических. Их длительность – 10–12 лет, и они связаны с массовым обновлением основного капитала (оборудования). В связи с возрастающим значением морального износа основного капитала продолжительность таких циклов в современных условиях имеет устойчивую тенденцию к сокращению.

Среди среднесрочных циклов выделяют циклы Жюгляра с характерным периодом в 7–11 лет. Названы они по имени описавшего их французского экономиста Клемана Жюгляра. В рамках циклов Жюгляра наблюдаются колебания не просто в уровне загрузки существующих производственных мощностей и соответственно в объеме товарных запасов, но и колебания в объемах инвестиций в основной капитал. В результате к временным запаздываниям здесь добавляются еще и временные задержки между принятием инвестиционных решений и возведением соответствующих производственных мощностей. Дополнительная задержка формируется и между спадом спроса и ликвидацией соответствующих производственных мощностей.

¹ Наиболее известные его работы: «Мировое хозяйство и его конъюнктуры во время и после войны» (1922 г.) и «Большие циклы экономической конъюнктуры» (1925 г.).

Жюгляр приводит следующие значения данных о кризисах во Франции, Британии и США:

- 1804 (Франция) – 1803 (Британия) – нет (США);
- 1810 (Франция) – 1810 (Британия) – нет (США);
- 1813 (Франция) – 1815 (Британия) – 1814 (США);
- 1818 (Франция) – 1818 (Британия) – 1818 (США);
- 1826 (Франция) – 1826 (Британия) – 1826 (США);
- 1830 (Франция) – 1830 (Британия) – 1830 (США);
- 1836 (Франция) – 1837 (Британия) – 1837 (США);
- 1839 (Франция) – 1839 (Британия) – 1839 (США);
- 1847 (Франция) – 1847 (Британия) – 1848 (США);
- 1857 (Франция) – 1857 (Британия) – 1857 (США).

Поскольку чёткой периодичности не наблюдается, было взято среднее значение в 7–10 лет.

Короткие циклы носят имя Китчина. Их продолжительность – 2–3 года, и связаны они с массовым обновлением потребителями товаров длительного пользования.

Сводная информация о циклах приведена в табл. 17.1.

Таблица 17.1

Виды циклов		
Тип цикла	Длина цикла, лет	Характеристика цикла
Тоффлера	1000–2000	Развитие цивилизаций
Форрестера	200	Энергия и материалы
Кондратьева	40–60	Технический прогресс
Кузнеца	16–25	Строительство зданий
Жюгляра	7–12	Инвестиционный цикл
Китчина	2–4	Величина запасов

В современной экономике продолжительность фаз цикла и амплитуда колебаний могут быть самыми различными. Это зависит в первую очередь от причины кризиса, а также от особенностей экономики в разных странах: степени государственного вмешательства, характера регулирования, доли и уровня развития непромышленного сектора, условий использования научно–технической революции.

Циклические колебания важно отличать от нециклических колебаний. Для экономического цикла характерно то, что изменяются все показатели и цикл охватывает все отрасли.

Нециклические же колебания отражаются в изменении: а) деловой активности лишь в отдельных отраслях, имеющих сезонный характер работ (например, в сельском хозяйстве); б) некоторых макроэкономических показателей, например, рост объема розничных продаж перед праздниками.

Циклы отличаются по продолжительности и интенсивности, но все циклы проходят одни и те же фазы: подъем, бум, спад, депрессия (дно спада, рис. 17.2)

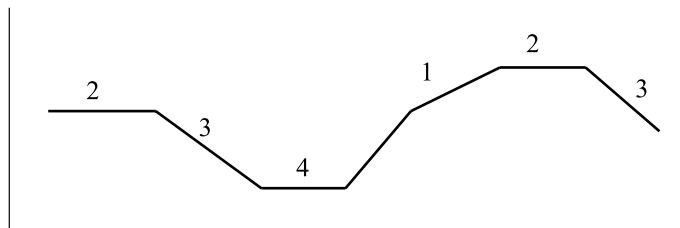


Рис. 17.2. Фазы цикла

Фаза 2 – бум. Фаза подъема заканчивается бумом, при котором отмечается сверхвысокая занятость и перегрузка мощностей, очень высокий уровень цен, ставка зарплаты и ставка процента очень высокие. Инвестиции в производство почти не осуществляются из-за высокой стоимости привлечения ресурсов. Уровень валового выпуска экономики превосходит высшую докризисную точку, производство продолжает увеличиваться, растут занятость, спрос, уровень цен. Постепенно размеры производства вновь выходят за рамки платежеспособного спроса, рынок переполняется нереализованными товарами и начинается спад.

Фаза 3 – спад, проявляющийся прежде всего в перепроизводстве товаров, сокращении кредитов и повышении ссудного процента. Производство и занятость сокращаются. Из-за снижения спроса падают цены на товары и услуги. Это ведет к понижению нормы прибыли и падению производства, росту банковской задолженности, банкротству банков и промышленных предприятий. Инвестиции становятся отрицательными, потому что на данной стадии цикла фирмы не осуществляют новых

капиталовложений, но наблюдается рост простаивающих мощностей. Многие фирмы терпят убытки или становятся банкротами.

Фаза 4 – депрессия. Темпы спада замедляются и на данном этапе стабилизируются. Падение производства и рост безработицы достигают максимальных значений. Производство не сокращается, но и не растет. Товарные излишки постепенно исчезают, торговля идет вяло. Ставка ссудного процента падает до минимума. Цены тоже минимальны. Выживают только самые сильные фирмы. Накапливается потенциал для будущего роста, при низких ставках процента объем инвестиций возрастает. Переход в стадию подъема происходит через некоторый промежуток времени, тогда, когда инвестиции начинают приносить отдачу.

Рассмотренные четыре фазы цикла могут различаться по продолжительности или по глубине. Так, например, на фоне повышательной длинной волны цикла Кондратьева средние и короткие циклы будут иметь более долгий и интенсивный подъем и кратковременный незначительный спад. В ситуации понижательной длинной волны, наоборот, спады будут глубокими и продолжительными, а подъемы незначительными и кратковременными.

Следует отметить, что не для всех циклов поведение макроэкономических показателей совпадает с описанным выше. Бывают ситуации, когда на фоне спада производства и роста безработицы наблюдается также рост цен. Такая ситуация носит название стагфляции и чаще всего возникает при резких изменениях экономической ситуации. Стагфляция наблюдалась в 1970-е гг. в развитых странах во время энергетических кризисов, вызванных ростом цен на нефть. Другой пример – Россия в 1990-е гг. после начала экономических преобразований.

Фазу спада в экономике называют также фазой кризиса и депрессии. Эта стадия имеет особое значение для экономики, поскольку после кризиса происходит обновление состава предприятий, выживают наиболее сильные и эффективные фирмы, появляются новые изобретения и открываются новые экономические возможности. Однако кризис является и большим социальным потрясением – люди теряют работу, сокращаются их доходы, снижается уровень жизни населения. Поэтому предотвращение или смягчение кризисов – одна из важнейших задач государства.

Циклическое развитие экономики отчетливо стало проявляться с XIX в. Первый циклический кризис перепроизводства произошел в Англии в 1825 г., а начиная с 1856 г. они стали мировыми.

Первый мировой экономический кризис, который нанес удар народному хозяйству и общественной жизни одновременно США, Германии, Англии и Франции, произошел в 1856–1857 гг. Кризис начался в США. Причиной послужили массовые банкротства железнодорожных компаний и обвал рынка акций. Коллапс на фондовом рынке спровоцировал кризис американской банковской системы.

Позже кризис перекинулся на Англию, а затем на всю Европу. Волна биржевых волнений прокатилась даже по Латинской Америке. В период кризиса производство чугуна в США сократилось на 20%, потребление хлопка – на 27%. В Великобритании больше всего пострадало судостроение, где объем производства упал на 26%. В Германии на 25% снизилось потребление чугуна; во Франции – на 13% выплавка чугуна и на столько же потребление хлопка; в России выплавка чугуна упала на 17%, выпуск хлопчатобумажных тканей – на 14%.

Очередной мировой экономический кризис начался в 1873 г. с Австрии и Германии. Кризис 1873 г. рассматривается как крупный международный финансовый кризис. Предпосылкой для кризиса был кредитный подъем в Латинской Америке, подпитываемый из Англии, и спекулятивный подъем на рынке недвижимости в Германии и Австрии. Австро-германский подъем закончился крахом фондового рынка в Вене. Фондовые рынки в Цюрихе и Амстердаме также обвалились.

В США банковская паника началась после сильного падения акций на Нью-Йоркской фондовой бирже и банкротства главного финансиста и президента Объединенной Тихоокеанской железной дороги Дж. Кука. Из Германии в Америку кризис перекинулся из-за отказа германских банков пролонгировать кредиты. Так как американская и европейская экономика впали в фазу рецессии (спад производства), экспорт стран Латинской Америки резко сократился, что привело к падению доходов государственных бюджетов. Это был самый продолжительный в истории капитализма кризис: он завершился в 1878 г.

В 1914 г. произошел международный финансовый кризис, вызванный началом Первой мировой войны. Причина – тотальная распродажа бумаг иностранных эмитентов правительствами США, Великобритании, Франции и Германии для финансирования военных действий. Этот кризис, в отличие от других, не распространялся из центра на периферию, а начался практически одновременно в нескольких странах после того, как воюющие стороны стали ликвидировать иностранные активы. Это привело к краху на всех рынках, как товарных, так и денежных. Банковская паника в США, Великобритании и некоторых других странах была смягчена своевременными интервенциями центральных банков.

Следующий мировой экономический кризис, обусловленный послевоенной дефляцией и рецессией, произошел в 1920–1922 гг. в связи с банковскими и валютными кризисами в Дании, Италии, Финляндии, Голландии, Норвегии, США и Великобритании.

1929–1933 гг. – время Великой депрессии. 24 октября 1929 г. на Нью-Йоркской фондовой бирже произошло резкое снижение акций, ознаменовавшее начало крупнейшего в истории мирового экономического кризиса. Стоимость ценных бумаг упала на 60–70%, резко снизилась деловая активность, был отменен золотой стандарт для основных мировых валют. К концу 1929 г. падение курсов ценных бумаг достигло фантастической суммы в 40 млрд дол. Закрывались фирмы и заводы, лопались банки, миллионы людей остались без работы. По официальным данным, в 1933 г. в 32 развитых странах насчитывалось 30 млн безработных, в том числе в США 14 млн.

Промышленное производство во время этого кризиса сократилось в США на 46%, в Великобритании – на 24, в Германии – на 41, во Франции – на 32%. Курсы акций промышленных компаний упали в США на 87%, в Великобритании – на 48, в Германии – на 64, во Франции – на 60%.

Первый послевоенный мировой экономический кризис начался в конце 1957 г. и продолжался до середины 1958 г. Он охватил США, Великобританию, Канаду, Бельгию, Нидерланды и некоторые другие капиталистические страны. Производство промышленной продукции в развитых капиталистических странах снизилось на 4%. Армия безработных достигла почти 10 млн чел.

Экономический кризис, начавшийся в США в конце 1973 г., по широте охвата стран, продолжительности, глубине и разрушительной силе значительно превзошел мировой экономический кризис 1957–1958 гг. и по ряду характеристик приблизился к кризису 1929–1933 гг. За период кризиса в США промышленное производство сократилось на 13%, в Японии – на 20, в ФРГ – на 22, в Великобритании – на 10, во Франции – на 13, в Италии – на 14%. Курсы акций только за год – с декабря 1973 г. по декабрь 1974 г. упали в США на 33%, в Японии – на 17, в ФРГ – на 10, в Великобритании – на 56, во Франции – на 33, в Италии – на 28%.

Число банкротств в 1974 г. по сравнению с 1973 г. выросло в США на 6%, в Японии – на 42, в ФРГ – на 40, в Великобритании – на 47, во Франции – на 27%. К середине 1975 г. число полностью безработных в развитых капиталистических странах достигло 15 млн чел. Кроме того, более 10 млн были переведены на неполную рабочую неделю или временно уволены с предприятий. Повсеместно произошло падение реальных доходов населения.

В 1973 г. разразился первый энергетический кризис, который начался с подачи стран – членов ОПЕК, снизивших объемы добычи нефти. Таким образом добытчики черного золота пытались поднять стоимость нефти на мировом рынке. 16 октября 1973 г. цена барреля нефти поднялась на 67% – с 3 до 5 дол. В 1974 г. стоимость нефти достигла уже 12 дол.

19 октября 1987 г. американский фондовый индекс *Dow Jones Industrial* обвалился на 22,6%. Вслед за американским рынком рухнули рынки Австралии, Канады, Гонконга. Возможная причина кризиса – отток инвесторов с рынков после сильного снижения капитализации нескольких крупных компаний.

В 1994–1995 гг. произошел мексиканский кризис. В конце 1980-х гг. мексиканское правительство проводило политику привлечения инвестиций в страну. В Мексику хлынул поток иностранного капитала. Первое проявление кризиса – бегство капитала из Мексики: иностранцы стали опасаться экономического кризиса в стране. В 1995 г. из страны было уведено 10 млрд дол. Начался кризис банковской системы.

В 1997 г. было зафиксировано самое масштабное падение азиатского фондового рынка со времен Второй мировой войны. Азиатский кризис – следствие ухода иностранных инвесторов из стран Юго-Восточной Азии. Причина – девальвация национальных валют региона и высокий уровень дефицита платежного баланса стран Юго-Восточной Азии. По подсчетам экономистов, азиатский кризис снизил мировой ВВП на 2 трлн дол.

В 1998 г. кризис ударил по России. Это один из самых тяжелых экономических кризисов в истории России. Причины дефолта: огромный государственный долг России, низкие мировые цены на сырье и пирамида государственных краткосрочных облигаций, по которым правительство страны не смогло расплатиться в срок. Курс рубля по отношению к доллару в августе 1998 г. – январе 1999 г. упал в 3 раза – с 6 до 21 р. за доллар.

Начало очередного мощного экономического кризиса отмечено в 2008 г. Среди основных его причин выделяют высокие цены на сырьевые товары, ставшие результатом планетарной инфляции, завышенные цены на продукцию, энергетический и продовольственный кризис, а также угроза глобальной рецессии, перегрев кредитного рынка, ипотечный кризис и низкие процентные ставки. Этот кризис отмечен многими международными экспертами в области экономики как «кризис развитых стран», отразившийся на богатых странах мира.

СЕМИНАРСКОЕ ЗАНЯТИЕ

Вопросы для обсуждения

1. Равновесие совокупного спроса и совокупного предложения:
 - категория совокупного спроса;
 - категория совокупного предложения;
 - совокупные спрос и предложение в классической и кейнсианской моделях;
 - факторы влияния на равновесие совокупного спроса и предложения.
2. Экономические циклы и экономический рост:
 - категория экономического цикла;
 - циклические колебания;
 - фазы цикла;
 - Н.Д. Кондратьев и его теория циклов.
3. Экономические кризисы:
 - понятие экономического кризиса;
 - виды экономических кризисов;
 - мировые кризисы и их периодичность.

Рекомендуемая литература

Киселева Е.А. Макроэкономика. Экспресс-курс: учеб. пособие. М., 2008.

Туманова Е.А., Шагас Н.Л. Макроэкономика. Элементы продвинутого подхода: учеб. для вузов. М., 2010.

Худокормов А.Г. Экономическая теория: новейшие течения Запада: учеб. пособие для вузов. М., 2012.

Мировая экономика. URL: <http://www.ereport.ru/articles/macro/macro11.htm>

Административно-управленческий портал. URL: <http://www.aup.ru/books/m17>.

Аналитический портал «Мировой кризис». URL: <http://www.crisis.org>.

Темы рефератов и докладов

1. Циклический характер рыночного воспроизводства.
2. Периодические экономические кризисы и обострение противоречий рынка.
3. Теории экономических кризисов.
4. Историческая тенденция развития капитализма.

Термины и понятия

Аграрный кризис	Периодичность кризисов
Антикризисные мероприятия	Равновесие совокупного спроса и совокупного предложения
Депрессия	Рецессия
Диспропорции между производством и потреблением	Совокупное предложение
Кейнсианская модель равновесия	Совокупный спрос
Классическая модель равновесия	Точка равновесия
Конъюнктура	Фазы цикла
Массовая безработица	Экономический кризис
Оживление	Экономический подъем
Перепроизводство	Экономический цикл

Контрольные вопросы и задания

1. Сформулируйте принцип равновесия, применяемый в макроэкономическом анализе.
2. Определите две стороны совокупного спроса.
3. Постройте кривую совокупного спроса.
4. Под влиянием каких факторов снижается совокупный спрос, находясь в обратной зависимости от цены?
5. Постройте кейнсианскую модель динамической функции совокупного спроса и совокупного предложения.
6. Как осуществляется регулирование цен государством в модели совокупного спроса и предложения?
7. Дайте определение экономического роста и сформулируйте подходу к его анализу.
8. Покажите принципиальное различие между экстенсивным и интенсивным типами экономического роста, типами научно-технического прогресса.

9. Опишите основные модели равновесного экономического роста.
10. Назовите концепции стадий экономического роста.
11. В чем проявляется экономический кризис?
12. Какие виды экономических кризисов вы знаете?
13. Почему цикличность является всеобщей формой экономической динамики?
14. Дайте классификацию и периодичность экономических кризисов.
15. Сформулируйте особенности подходов к проблеме циклов и определите основы математического моделирования цикличности.

Т е с т ы

1. Экономический рост – это:
 - а) увеличение номинального объема ВВП за определенный период времени;
 - б) увеличение количества рабочего времени – интенсивный фактор экономического роста;
 - в) важная предпосылка повышения качества жизни.
2. Когда речь идет об экономическом цикле, справедливо утверждение:
 - а) высшая точка активности – это период оживления;
 - б) спад – это период депрессии;
 - в) все предыдущие утверждения неверны;
 - г) все предыдущие утверждения верны.
3. Определите, к какой из двух фаз экономического цикла – депрессии или бума, относятся перечисленные процессы:
 - а) рост инвестиций в частном секторе;
 - б) сокращение прибыли;
 - в) рост налоговых поступлений;
 - г) увеличение спроса на труд;
 - д) рост инфляции;
 - е) увеличение выплат по безработице.

З а д а ч а

Реальный ВВП составил 800 млрд дол. в прошлом году и 840 млрд дол. в текущем году. Рассчитайте темп роста ВВП.

Пример решения задачи

Реальный ВВП 2011 г. составил 2400 млрд дол. Номинальный ВВП 2012 г. равен 2214 млрд дол., а дефлятор ВВП – 0,9. Определите темп изменения ВВП и фазу цикла.

Решение:

$$\text{Реальный ВВП} = \frac{\text{Номинальный ВВП}}{\text{Дефлятор ВВП}} = \frac{2214}{0,9} = 2460.$$

$$\Delta Y = \frac{2460 - 2400}{2400} = 2,5\%.$$

Ответ: $\Delta Y = 2,5\%$, следовательно, фаза экономического цикла – подъем.

18. ОБЩЕСТВЕННОЕ ПОТРЕБЛЕНИЕ, СБЕРЕЖЕНИЯ, ИНВЕСТИЦИИ

Общественное потребление базируется на воспроизводственном процессе, основой которого служат инвестиции. Размер инвестиций находится в прямой зависимости от величины сбережений, которые и являются единственным источником непрерывной хозяйственной деятельности.

Основные вопросы темы

1. Теории потребления.
2. Определение равновесного объема производства.
3. Эффекты мультипликатора и акселератора.

18.1. ТЕОРИИ ПОТРЕБЛЕНИЯ

Потребление в макроэкономике – функция доходов разных периодов, накоплений, полученного наследства и процентной ставки, позволяющей сберегать или, наоборот, заимствовать.

Индивид часто стремится стабилизировать свое потребление, что отражает желание стабилизировать уровень жизни.

Ограничения по заимствованию часто накладывают отпечаток на размер и динамику потребления.

Потребление может быть достаточно эластичным в сторону увеличения, но крайне неэластичным в сторону уменьшения.

В современной макроэкономике различают классическую и кейнсианскую теории потребления.

Основы классической модели были заложены в XVIII в. такими выдающимися экономистами, как А. Смит, Д. Рикардо, Ж.Б. Сэй, Дж.С. Милль, А. Маршалл, А. Пигу и др.

Приведем основные положения классической модели.

1. Экономика делится на два независимых сектора: реальный и денежный, что в макроэкономике получило название принципа классической дихотомии. При этом денежный сектор не оказывает влияния на реальные показатели и не воздействует на ситуацию в реальном секторе. Поэтому в классической модели денежный рынок отсутствует, а реальный сектор состоит из трех рынков: рынка труда, рынка заемных средств и товарного рынка.

2. В экономике господствует совершенная конкуренция.

3. Поскольку на всех этих рынках действует совершенная конкуренция, то все цены гибкие. Это относится и к рынку ресурсов, и к рынку товаров. Гибкость цен означает, что цены меняются, адаптируясь к изменениям соотношения спроса и предложения, и обеспечивают восстановление нарушенного равновесия на любом из рынков, причем на уровне полной занятости ресурсов.

4. Так как цены гибкие, равновесие на рынках устанавливается автоматически по принципу «невидимой руки» А. Смита.

5. Государство не вмешивается в управление экономикой.

6. Все ресурсы используются полностью, и экономика всегда находится в состоянии полной занятости ресурсов, т.е. наиболее эффективного и рационального их использования, поэтому объем выпуска всегда находится на своем потенциальном уровне.

Ограниченность ресурсов делает главной в экономике проблему производства, т.е. проблему совокупного предложения. Поэтому классическая модель – это модель, изучающая экономику со стороны совокупного предложения. Основным рынком выступает ресурсный рынок, главным образом рынок труда. Совокупный спрос всегда соответствует совокупному предложению.

В экономике действует закон Сэя, предложенный известным французским экономистом начала XIX в. Жаном-Батистом Сэем: предложение порождает адекватный спрос, поскольку каждый человек одновременно является и продавцом, и покупателем и его расходы всегда равны доходам. Так, рабочий, с одной стороны, выступает продавцом экономического ресурса, собственником которого он является, а с другой – покупателем товаров и услуг, которые он приобретает на доход, полученный от продажи труда.

Сумма заработной платы всегда равна стоимости продукции, которую он произвел, поскольку условие максимизации прибыли для совершенно конкурентной фирмы $MC = MR$. Следовательно, $W = P$, MPL . Здесь W – номинальная заработная плата, P – цена продукции, производимой фирмой, MPL – предельный продукт труда. А доход рабочего равен сумме расходов.

Фирма также является одновременно продавцом товаров и услуг и покупателем экономических ресурсов. Доход, получаемый от продажи своей продукции, она расходует на покупку факторов производства. Поэтому проблем с совокупным спросом быть не может, так как все агенты полностью превращают свои доходы в расходы.

Классическая модель – это модель, описывающая долгосрочный период.

Реальных рынков в классической модели три: рынок труда, рынок заемных средств и рынок товаров (рис. 18.1).

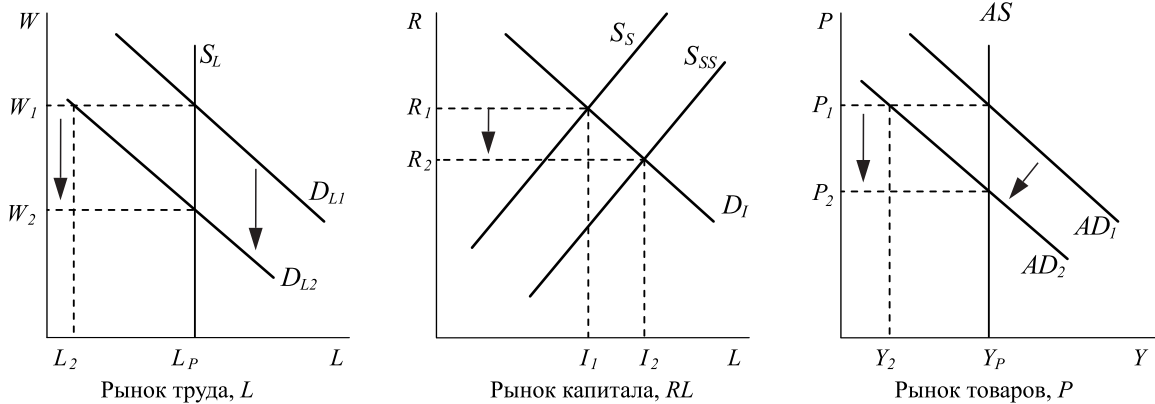


Рис. 18.1. Макроэкономические рынки в классической модели

Поскольку в условиях совершенной конкуренции ресурсы используются на уровне полной занятости, кривая предложения труда S_L вертикальна и объем предлагаемого труда равен L_P . Спрос на труд зависит от ставки заработной платы: чем выше ставка номинальной заработной платы W , тем выше издержки фирм, тем меньшее количество рабочих они нанимают. Поэтому кривая спроса на труд D_L имеет отрицательный наклон. Первоначально равновесие устанавливается в точке пересечения кривой предложения труда S_L и кривой спроса на труд D_{L1} и соответствует равновесной ставке номинальной заработной платы W_1 и количеству занятых L_P . Если спрос на труд снизится, кривая спроса на труд D_{L1} сдвинется влево до D_{L2} . При номинальной ставке заработной платы W_1 предприниматели предъявят спрос на количество рабочих, равное L_2 . Разница между L_P и L_2 есть не что иное, как безработица.

Поскольку в XIX в. не существовало пособий по безработице, по мнению представителей классической школы, рабочие как рационально действующие экономические агенты предпочтут получать более низкий доход, чем не получать ничего. Номинальная ставка заработной платы снизится до W_2 , и на рынке труда вновь восстановится полная занятость L_P .

Безработица в классической модели имеет добровольный характер, поскольку ее причиной выступает отказ рабочего работать за данную ставку номинальной заработной платы.

Рынок капитала (см. рис. 18.1) – это рынок, на котором присутствуют инвестиции I и сбережения S и устанавливается равновесная ставка процента R . Спрос на капитал предъявляют фирмы для покупки инвестиционных товаров, а предложение кредитных ресурсов осуществляют домохозяйства, предоставляя займы свои сбережения.

Первоначально равновесие инвестиций и сбережений ($I_1 = S_1$) устанавливается при величине ставки процента R_1 . Но если сбережения увеличиваются, кривая сбережений S_1 сдвигается вправо до S_{SS} , при прежней ставке процента R_1 часть сбережений не будет приносить дохода. Поэтому домохозяйства предпочтут получать доход, пусть даже по более низкой ставке процента. Новая равновесная ставка процента установится на уровне R_2 , при которой все кредитные средства будут использоваться полностью. Равновесие установлено, причем вновь на уровне полной занятости ресурсов.

На товарном рынке (см. рис. 18.1) первоначальное равновесие устанавливается в точке пересечения кривой совокупного предложения AS и совокупного спроса AD_1 , чему соответствует равновесный уровень цен P_1 и равновесный объем производства на уровне потенциального выпуска Y_P . Поскольку все рынки связаны друг с другом, снижение номинальной ставки заработной платы на рынке труда и рост сбережений на рынке капитала обуславливают снижение потребительских расходов, а следовательно, и совокупного спроса. Кривая AD_1 сдвигается влево до AD_2 . При прежнем уровне цен P_1 фирмы могут продать не всю продукцию, а только ее часть, равную Y_2 . Однако поскольку фирмы являются рациональными экономическими агентами, поэтому они в условиях совершенной конкуренции предпочтут продать весь произведенный объем производства, пусть даже по более низким ценам. В результате уровень цен снизится до P_2 и равновесие снова установится на уровне потенциального выпуска Y_P .

Рынки уравнились автоматически за счет гибкости цен, при этом равновесие на каждом из рынков установилось на уровне полной занятости ресурсов. Следует иметь в виду, что в классической модели номинальные показатели являются гибкими, тогда как реальные показатели – жесткими. Это относится и к реальному объему выпуска равному его потенциальной величине, и к реальным доходам каждого экономического агента. Объясняется это тем, что цены на всех рынках меняются пропорционально друг другу, поэтому отношение $W_1/P_1 = W_2/P_2$ есть не что иное, как реальная заработная плата. Следовательно, несмотря на падение номинального дохода, реальный доход на рынке труда остается неизменным.

Реальная ставка процента тоже не изменилась, поскольку номинальная ставка процента снизилась в той же пропорции, что и цены. Реальные доходы бизнеса не уменьшилась, несмотря на падение уровня цен, так как в той же степени снизились издержки в виде расходов на оплату труда. При этом падение совокупного спроса не привело к падению производства, так как снижение потребительского спроса компенсировалось увеличением инвестиционного спроса в результате падения ставки процента на рынке капитала.

Согласно классической экономической теории, основным фактором, определяющим динамику сбережений и инвестиций, является ставка процента. Если она возрастает, домохозяйства начинают больше сберегать и меньше потреблять. Рост сбережений со временем приводит к снижению цены кредита, что обеспечивает рост инвестиций.

Таким образом, соответственно классической теории невозможна ситуация, когда $AD \neq AS$. В том случае если она возникает, немедленно изменяются зарплата, цены и ставка процента. Вслед за спадом AD произойдет быстрый и незначительный спад производства, что стабилизирует ситуацию. Денежный рынок всегда гарантирует равенство инвестиций и сбережений. Возможна лишь добровольная безработица в пределах ее естественного уровня.

Из положений классической модели следовало, что затяжные кризисы в экономике невозможны, а могут иметь место лишь временные диспропорции, которые ликвидируются постепенно сами собой в результате действия рыночного механизма. Однако в конце 1929 г. в США разразился кризис, охвативший ведущие страны мира, который показал несостоятельность положений и выводов классической макроэкономической модели, и прежде всего идеи о саморегулирующейся экономической системе.

Причины и рекомендации по недопущению в будущем подобных экономических катастроф были проанализированы и обоснованы Дж. М. Кейнсом. Результатом стало выделение макроэкономики в самостоятельный раздел экономической теории с собственным предметом и методами анализа.

Кейнс опроверг основные предпосылки и выводы классической школы, построив собственную макроэкономическую модель.

Основные положения модели заключаются в следующем:

- 1) реальный и денежный секторы экономики тесно взаимосвязаны и взаимозависимы;
- 2) денежный рынок становится макроэкономическим рынком, частью финансового рынка наряду с рынком ценных бумаг;
- 3) на всех рынках несовершенная конкуренция;
- 4) цены фиксированы на определенном уровне и не изменяются в течение определенного периода времени.

Например, на рынке труда жесткость номинальной ставки заработной платы обусловлена тем, что действует контрактная система; профсоюзы контролируют конкретную величину номинальной ставки заработной платы; государство устанавливает минимум заработной платы и предприниматели не имеют право нанимать рабочих по ставке, ниже минимальной.

Поэтому на графике рынка труда (см. рис. 18.1) при сокращении спроса на труд (сдвиг кривой D_{L1} до D_{L2}) номинальная ставка заработной платы не снизится до W_2 , а останется W_1 .

На товарном рынке жесткость цен объясняется тем, что на нем действуют монополии, которые имеют возможность фиксировать цены, поэтому на графике товарного рынка (см. рис. 18.1) при сокращении спроса на товары уровень цен не снизится до P_2 , а сохранится на уровне P_1 .

Ставка процента, по мнению Кейнса, формируется на денежном рынке по соотношению спроса и предложения денег. Поэтому денежный рынок становится полноценным макроэкономическим рынком, изменение ситуации на котором оказывает воздействие на ситуацию, складывающуюся на товарном рынке.

При одном и том же уровне ставки процента фактические инвестиции и сбережения могут быть не равны, поскольку они – продукт разных экономических агентов, которые имеют разные цели и мотивы экономического поведения.

Инвестор принимает инвестиционное решение, сравнивая величину предельной эффективности капитала, которая является субъективной оценкой инвестора, со ставкой процента. Если первая величина превышает вторую, то инвестор согласится финансировать инвестиционный проект независимо от абсолютной величины ставки процента, а фактором, определяющим величину сбережений, будет величина располагаемого дохода. Если располагаемый доход невелик и его едва хватает на текущие расходы, то делать сбережения даже при очень высокой ставке процента невозможно. Поэтому сбережения не зависят от ставки процента.

В то же время рост сбережений может оказать на экономику антиинфляционное воздействие в условиях, близких к полной занятости ресурсов: спад потребления и следующее за ним сокращение совокупных расходов, занятости и выпуска ограничивают давление инфляции спроса – совокупный

спрос снижается от AD до AD_1 , что сопровождается спадом производства от Y_1 до Y_2 и снижением уровня цен от P_1 до P_2 (рис. 18.2).

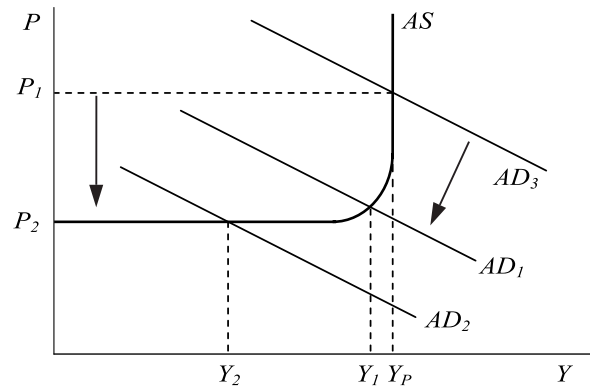


Рис. 18.2. Кейнсианский крест. Модель $AD - AS$

Модель кейнсианского креста предполагает фиксированные цены, что не позволяет иллюстрировать процесс изменения уровня цен P . Этот факт конкретизирует модель $AD - AS$ для целей краткосрочного макроэкономического анализа с «жесткими» ценами. В связи с этим крест Кейнса не может быть использован для исследования долгосрочных последствий макроэкономической политики, связанных с ростом или снижением уровня инфляции.

Кейнсу удалось доказать, что полная занятость в нерегулируемой экономике может возникнуть только случайно. Равновесие спроса и предложения не совпадает с полной занятостью ресурсов. Одна из причин такого несовпадения — несоответствие плановых инвестиций и сбережений.

Мотивы сбережений домохозяйств: покупки дорогостоящих товаров; обеспечение в старости; страхование от непредвиденных обстоятельств; обеспечение детей в будущем.

Мотивы инвестиций фирм: максимизация нормы чистой прибыли; реальная ставка процента.

Согласно теории Кейнса, не ставка процента, а величина располагаемого дохода домохозяйств является основным фактором, определяющим динамику потребления и сбережений. При этом сберегается та часть дохода, которая остается после осуществления всех потребительских расходов. В то же время динамика инвестиций определяется динамикой процентных ставок.

К основным факторам, определяющим динамику потребления и сбережения, относятся: доход домохозяйств; богатство, накопленное домохозяйствами; уровень цен; экономические ожидания; величина потребительской задолженности; уровень налогообложения.

Величины потребления и сбережений относительно стабильны при условии, что государство не предпринимает специальных действий по их изменению.

Факторы, определяющие динамику инвестиций: ожидаемая норма чистой прибыли; реальная ставка процента; уровень налогообложения; изменения в технологии производства; наличный основной капитал; экономические ожидания; динамика совокупного дохода.

Основные факторы нестабильности инвестиций: продолжительные сроки службы оборудования; нерегулярность инноваций; изменчивость экономических ожиданий; циклические колебания ВВП.

Несовпадение планов инвестиций и сбережений обуславливает колебания фактического объема производства вокруг потенциального уровня, а также несоответствие фактического уровня безработицы естественному уровню.

Принципиальное отличие классической модели от кейнсианской состоит в том, что в классической теории предполагалось, что люди ведут себя аскетично: сначала принимают решение о сбережениях, а затем потребляют остаток располагаемого дохода. Сбережения, в свою очередь, положительно зависят от реальной ставки процента. Таким образом, потребление является функцией реальной ставки процента. Эмпирические исследования не подтвердили данной гипотезы: потребление если и зависит от ставки процента, то очень слабо.

Кейнс же предположил, что существует некоторый психологический закон, заставляющий людей увеличивать потребление вместе с ростом располагаемого дохода. При этом люди увеличивают потребление не на всю величину прироста располагаемого дохода, а лишь на ее часть. Таким образом, чем богаче люди, тем меньше доля их потребления и больше доля сбережений.

Методы регулирования экономики путем воздействия на совокупный спрос, главным образом мерами фискальной политики, предложенные Кейнсом, были особенно популярны в экономике развитых стран после Второй мировой войны. Однако усиление инфляционных процессов в экономике и энергетический кризис середины 1970-х гг. выдвинули на первый план и поставили особенно остро проблему стимулирования не совокупного спроса, а совокупного предложения. На смену «кейнсианской революции» приходит «неоклассическая контрреволюция».

К основным течениям неоклассического направления в экономической теории относятся: 1) монетаризм; 2) теория экономики предложения; 3) теория рациональных ожиданий.

Отличие взглядов представителей неоклассического направления от идей представителей классической школы состоит в том, что они используют основные положения классической модели применительно к современным экономическим условиям, анализируя экономику со стороны совокупного предложения, но в краткосрочном периоде.

Представители неокейнсианского направления в своих концепциях также учитывают инфляционный характер современной экономики. Поэтому в современной макроэкономической теории речь скорее идет не о противопоставлении неоклассического и неокейнсианского подходов, а о разработке такой теоретической концепции, которая наиболее адекватно отражала бы и теоретически объясняла современные экономические процессы.

18.2. ОПРЕДЕЛЕНИЕ РАВНОВЕСНОГО ОБЪЕМА ПРОИЗВОДСТВА

Равновесный объем производства – это такой объем выпуска, который обеспечивает общие расходы, достаточные для закупки данного объема продукции. То есть равновесна такая ситуация в экономике, когда общее количество произведенных товаров точно равно общему количеству закупленных товаров. Поэтому графическое изображение равновесного объема производства выглядит как линия под углом 45° (рис. 18.3).

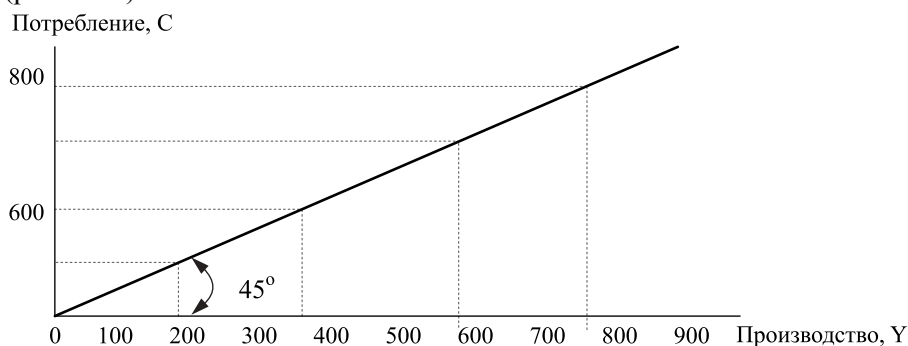


Рис. 18.3. Равновесный объем производства и потребления

Существует два метода определения равновесного объема производства: 1) метод совокупных расходов и 2) метод изъятий и инъекций.

Согласно методу совокупных расходов при определении равновесного объема производства исходят из того, что общие расходы определяются равенством

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

где Y – валовой выпуск экономики; C – потребительские расходы; I – валовые частные инвестиции; G – государственные закупки; X_n – чистый экспорт.

Тогда объем производства должен быть таким, чтобы в точности соответствовать величине совокупных расходов. Все другие его значения будут свидетельствовать о неравновесности ситуации в экономике.

Механизм метода совокупных расходов при определении равновесного объема производства может быть показан с помощью графика (рис. 18.4).

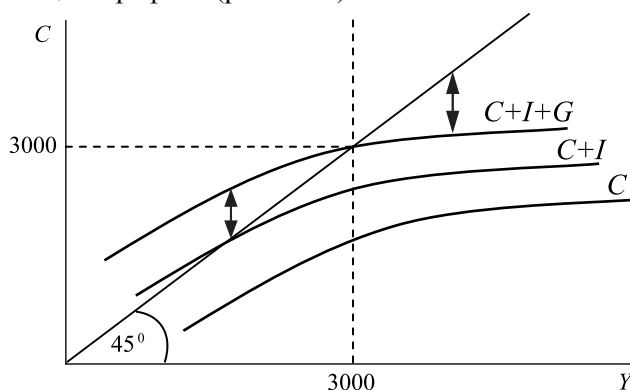


Рис. 18.4. Определение равновесного объема производства с помощью метода совокупных расходов (график потребления)

Та же самая ситуация может быть представлена и с помощью метода изъятий и инъекций или графика сбережений (рис. 18.5).

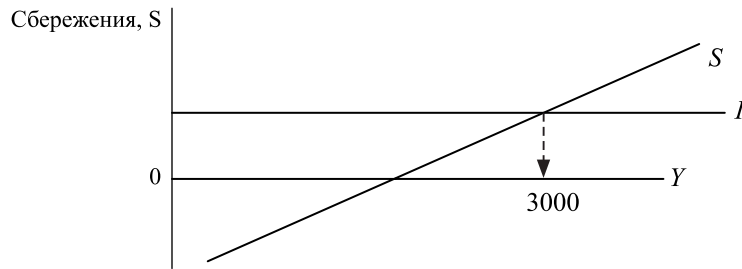


Рис. 18.5. Определение равновесного объема производства с помощью метода совокупных расходов (график сбережений)

Здесь положение кривой S определено угловым коэффициентом, математическое значение которого выражено предельной склонностью к сбережению. Суть метода в следующем. Сбережения, представляя собой изъятия средств из экономики (поскольку сберегаемые средства откладываются домохозяйствами про запас), с одной стороны, уменьшают объем потребления, тем самым отвлекая потенциальные расходы из потока «расходы – доходы». С другой стороны, бизнес инвестирует средства в основной и оборотный капитал. Это есть инъекции. Если изъятия больше инъекций, то $S + I$ будет меньше равновесного уровня производства и наоборот. В нашем случае на обоих графиках равновесной является ситуация, при которой кривая совокупных расходов пересекает биссектрису (см. рис. 18.4) и кривая сбережений S пересекает кривую инвестиций I (см. рис. 18.5). Оба метода дают один и тот же результат – 3000.

В условиях реальной экономической системы при определении равновесной ситуации в экономике мы должны исходить из того, что из-за вмешательства внешних факторов она может быть нарушена. Внешними факторами в данном случае выступают внешнеторговые операции, формирующие торговый баланс страны, влияние которого на равновесный уровень производства весьма чувствительно. Начнем с того, что внешнеэкономическая политика страны ограничена рядом обстоятельств, обязывающих Центральный банк расходовать большие средства на поддержание курса национальной денежной единицы.

Равновесный уровень сочетания ставки процента и объема произведенного ВВП, при которых достигается равновесие на товарном и денежном рынках, можно определить, пользуясь моделью макроэкономического равновесия, известной как модель $IS - LM$. Учитывая, что для достижения макроэкономического равновесия в открытой экономике требуется одновременное достижение внутреннего и внешнего равновесия, необходимо увязать изменения процентной ставки и объема произведенного ВВП с платежным балансом страны (B). В этом случае мы получим модель $IS - LM - B$. Каждая из составляющих полученной модели нуждается в определенной характеристике.

Кривая IS отражает взаимосвязь ставки процента и реального ВВП в условиях, когда планируемые инвестиции равны планируемым сбережениям ($I = S$). Она показывает равновесие на рынке товаров: чем больше сберегается, тем больше инвестиций, следовательно, больше объем реального ВВП. При этом спрос на товары сокращается, поскольку у потребителей становится меньше денег. Если реальная ставка процента повышается, то для сохранения равновесия на рынке товаров их производство должно сокращаться и наоборот (рис. 18.6).

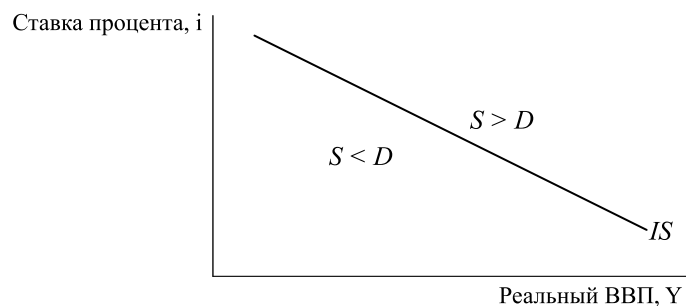
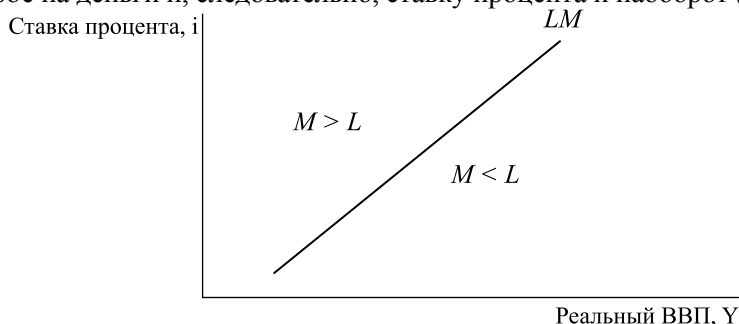


Рис. 18.6. Кривая IS

Все точки IS являются такими комбинациями реального ВВП и ставки процента, при которых рынок товаров находится в состоянии равновесия. Кривая IS разбивает экономическое пространство на две области: во всех точках, лежащих выше кривой IS , предложение больше спроса, т.е. объем реального ВВП больше запланированных расходов; во всех точках, ниже кривой IS , – дефицит на рынке благ.

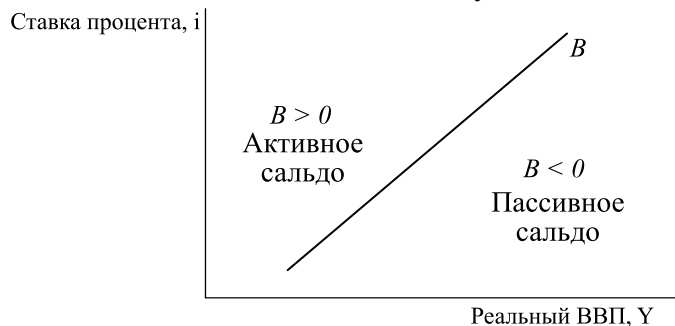
Кривая LM отражает возможные комбинации спроса и предложения денег, обеспечивающие равновесие на денежном рынке. Она учитывает взаимосвязь ставки процента и реального ВВП для спроса на деньги, равного денежному предложению ($L = M$). В каждой ее точке спрос на деньги, определяемый величиной реальной процентной ставки, равен соответствующему предложению денег. Рост реального ВВП увеличивает спрос на деньги и, следовательно, ставку процента и наоборот (рис. 18.7).

Рис. 18.7. Кривая LM

Кривая LM делит экономическое пространство на две части. Во всех точках, лежащих выше кривой LM , предложение денег больше спроса на них. Во всех точках, ниже линии LM , спрос на деньги больше их предложения. Кривая LM характеризует множество состояний равновесия на рынке денег при различном сочетании уровня реального ВВП и уровня процентной ставки. Таким образом, пересечение кривых IS и LM выявляет точку макроэкономического равновесия на товарном и денежном рынках.

В условиях открытой экономики определяющее влияние на равновесное состояние экономики страны оказывает состояние платежного баланса. Поэтому для поиска точки равновесия в условиях открытой экономики в модель $IS-LM$ требуется ввести корректировки, связанные с построением кривой платежного баланса.

Кривая B описывает взаимосвязь между реальным ВВП и процентной ставкой в условиях внешнего равновесия. Увеличение реального ВВП приводит к росту импорта и дефициту счета текущих операций. Компенсировать его можно только активным сальдо по счету движения капитала (рис. 18.8).

Рис. 18.8. Кривая B

Поэтому, увеличивая или снижая процентную ставку, можно регулировать приток или отток капитала.

Кривая B делит экономическое пространство на две части. Во всех точках, лежащих выше кривой B , наблюдается профицит платежного баланса (сальдо платежного баланса положительно, $B > 0$). В точках, ниже кривой B , — дефицит платежного баланса, $B < 0$.

При повышении процентной ставки в страну привлекается дополнительный капитал, который компенсирует потери, связанные с дефицитом платежного баланса. При положительном сальдо платежного баланса с понижением ставки процента происходит отток капитала, приводя тем самым баланс в равновесное состояние.

Кривая B отражает отрицательную зависимость от степени международной мобильности капитала и положительную — от предельной склонности к импорту. Чем меньше международная мобильность капитала, тем выше должна быть внутренняя процентная ставка для обеспечения привлечения капитала из-за рубежа. Поэтому кривая B в этом случае будет круче кривой LM .

При достаточно высокой международной мобильности капитала даже небольшое повышение национальной процентной ставки вызовет большой приток капитала. Поэтому здесь кривая B будет проходить ниже кривой LM (рис. 18.9).

Внутреннее и внешнее равновесие при фиксированном валютном курсе в условиях открытой экономики достигается путем использования соответствующей стимулирующей политики страны с целью приведения модели $IS-LM-B$ в равновесное состояние. Естественно, оно возможно только в случае, когда значения всех трех кривых равны, т.е. $IS = LM = B$. Существует три пути достижения этого

равновесия: посредством бюджетно-налоговой, кредитно-денежной и внешнеэкономической политики. Они подробно будут рассмотрены в главе 21 настоящего учебника.

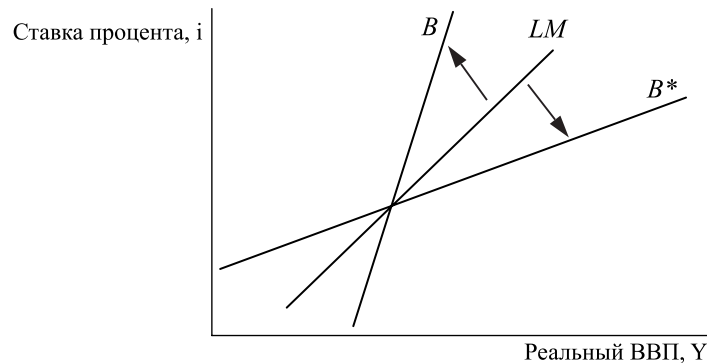
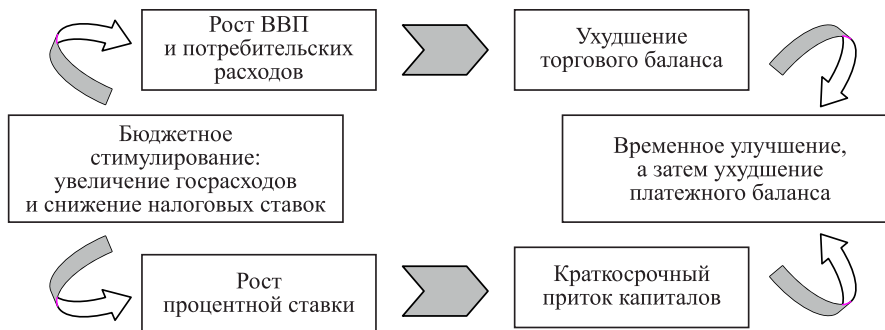


Рис. 18.9. Зависимость кривой B от степени международной мобильности капитала:
 B – низкая мобильность; B^* – высокая мобильность

Основная идея подхода к проблеме регулирования макроэкономического равновесия – постоянное вмешательство государства в реализацию рыночного механизма хозяйствования, а её главная задача – на примере макромоделей показать, каким образом при активном государственном вмешательстве экономика может одновременно достичь внутреннего и внешнего равновесия. Базовым элементом здесь служит модифицированная модель кривой $IS - LM$. Государственная политика в области экономики нацелена на достижение внутреннего и внешнего равновесия, целесообразный темп экономического роста и справедливое распределение дохода (рис. 18.10).

Внутреннее регулирование (достижение внутреннего равновесия)



Внешнее регулирование (достижение внешнего равновесия)

18.10. Макромодель открытой экономики

Внутреннее равновесие – состояние экономики с естественной нормой безработицы 2–3% в год и темпом инфляции не более 2–3% в год.

Внешнее равновесие – состояние платежного баланса, при котором его сальдо равно нулю.

Для достижения состояния внутреннего и внешнего равновесия страна может использовать политику изменения расходов, политику переключения расходов и прямой контроль.

Политика изменения расходов включает бюджетно-налоговые и кредитно-денежные инструменты. При этом она дифференцируется на сдерживающую и стимулирующую. Стимулирующей является такая политика, при которой увеличиваются государственные расходы или сокращаются налоги, равно как и то и другое, растет предложение денег и падают процентные ставки. Это порождает краткосрочный отток капитала, приводит к росту уровня инвестиций, национального дохода и вызывает увеличение импорта. Сдерживающая политика, наоборот, включает сокращение государственных расходов и (или) увеличение налогов, снижение предложения денег и рост процентной ставки. Эта мера ведет к краткосрочному притоку капитала, препятствует росту инвестиций, национального дохода и снижает импорт.

Политика переключения расходов представлена изменениями валютного курса посредством девальвации и ревальвации. В результате девальвации происходит переключение расходов с приобретения импорта на товары отечественного производства. Используется в основном в целях ликвидации дефицита платежного баланса. Последствия девальвации заключаются в увеличении национального производства, а стало быть, и импорта, что сводит на нет первоначальные усилия по улучшению сальдо платежного баланса. Ревальвация переключает расходы с приобретения отечественных товаров на импорт. Используется для ликвидации положительного сальдо платежного баланса. Она сокращает внутреннее производство, что ведет к падению импорта и уменьшает воздействие ревальвации.

Прямой контроль – регулирование цен и заработной платы в целях предотвращения инфляции и ограничения международных потоков товаров и капитала.

Любое из приведенных направлений политики влияет как на внутреннее, так и на внешнее равновесие. Поэтому рациональное их сочетание позволяет выбрать такое направление, которое обеспечит наиболее эффективное достижение поставленной цели.

18.3. ЭФФЕКТЫ МУЛЬТИПЛИКАТОРА И АКСЕЛЕРАТОРА

Центральная идея государственного регулирования потребления, сбережений и инвестиций базируется на теоретическом наследии Дж.М. Кейнса и заключается в отрицании автоматического характера устойчивого равновесия, саморегулирования экономики. Дж.М. Кейнс обосновал необходимость вмешательства государства в экономику. В неизбежности этого вмешательства он видел современную форму производственных отношений, которая соответствует растущему уровню обобществления производства.

Дж.М. Кейнс считал, что объем производимого национального дохода и уровень занятости населения определяются эффективностью спроса. Последний складывается из ожидаемых расходов на потребление и капиталовложения и не зависит от предложения ресурсов.

На рост национального дохода и занятости населения влияет объем инвестиций в экономику. Количественная зависимость между размерами инвестиций, потреблением и национальным доходом определяется величиной мультипликатора.

Под мультипликатором понимается числовой коэффициент, показывающий, во сколько раз увеличится (уменьшится) изменение дохода при данном уровне инвестиций.

Согласно теории Дж. Кейнса, с ростом внутренних расходов увеличивается объем производства национального продукта на большую величину, чем составляют сами. Это зависит от предельной склонности к сбережению (MPS). Если MPS равно $2/3$, прирост национального дохода при инвестициях, равных 10 млн дол., составит 30 млн дол., а мультипликатор будет равен 3, если MPS равно $3/5$, прирост национального дохода составит 50 млн дол., а мультипликатор будет равен 5. Числа $2/3$ и $3/5$ означают, что при графическом изображении мультипликатора при изменении вертикального значения показателя на 2 единицы его горизонтальное изменение составит 3 единицы. Соответственно при вертикальном изменении показателя на 3 единицы его горизонтальное изменение составит 5 единиц, что и определит положение кривых на графике.

Степень участия страны в международной торговле определяет и значение мультипликатора национального дохода. Предположим, что государственные расходы увеличились на 100 млн дол. и распределились следующим образом: 20 млн сберегаются населением, 50 млн дол. расходуются на внутреннее потребление и 30 млн дол. используется на приобретение импорта. Тогда предельная склонность к сбережению составит

$$MPS = \frac{20 \text{ млн дол.}}{100 \text{ млн дол.}} = 0,2,$$

а предельная склонность к импорту окажется равной

$$MPM = \frac{30 \text{ млн дол.}}{100 \text{ млн дол.}} = 0,3.$$

Таким образом, из выделенных государством 100 млн дол. на поддержку национальной экономики только 50 млн дол. вернутся обратно, стимулируя дополнительный спрос. Остальные же 50 млн дол. – утечка из внутреннего потока расходов. Выходит, что следующий этап формирования дохода обеспечивается лишь 50% первоначально выделенных средств, из которых 25 млн дол. уйдут на обеспечение следующего круга внутренних расходов, сбережения составят 10 млн дол., а на приобретение импорта будут задействованы остальные 15 млн дол. Все последующие этапы кругообращения расходов можно представить формулой

$$C = 1 - MPM - MPS.$$

При заданных нами значениях MPM и MPS мультипликатор расходов в открытой экономике будет равен

$$k = \frac{\Delta Y}{\Delta G} = \frac{1}{MPM + MPS} = \frac{1}{0,3 + 0,2} = 2.$$

Таким образом, мы можем с уверенностью говорить о том, что инвестированные государством 100 млн дол. в конечном итоге вызвали прирост национального дохода на 200 млн дол. Этот же результат мы можем получить при помощи графика (рис. 18.11).

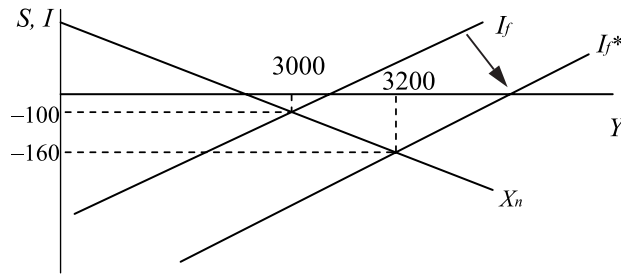


Рис. 18.11. Влияние роста государственных расходов на внешнюю торговлю и национальный ВВП

Отраженная на графике ситуация показывает, что рост государственных расходов на 100 млн дол. влечет за собой рост национального дохода на 200 млн дол., при этом конечный рост дохода вызывает рост импорта. Это увеличение составит

$$k = \frac{MPM}{(MPM + MPS)\Delta G} = \frac{0,3}{(0,3 + 0,2)100} = 0,6 .$$

Иными словами, импорт увеличится на 60 млн дол. (100 млн дол. $\cdot 0,6$), а торговый баланс при этом ухудшится. Его дефицит составит 160 млн дол. вместо прежних 100 млн дол.

Для понимания механизма проявления мультипликатора определим основные функциональные зависимости.

1. Равновесный уровень национального ВВП определяется как

$$\Delta I + \Delta X = \Delta S + \Delta M .$$

2. Изменения в сбережениях и импорте при изменяющейся величине национального ВВП обуславливается следующими соотношениями:

$$\Delta S = MPS \cdot \Delta Y ;$$

$$\Delta M = MPM \cdot \Delta Y .$$

3. Прирост национального ВВП находится в прямой зависимости от изменений в инъекциях ($\Delta I + \Delta X$) и изменений в утечках ($\Delta S + \Delta M$):

$$\Delta Y = \frac{1}{MPS + MPM} (\Delta I + \Delta X) .$$

Приведенные зависимости показывают направления возможных изменений национального ВВП, экспорта и импорта. Так, автоматическое изменение дохода влечет за собой возрастание импорта на меньшую величину, чем экспорта, т.е. в экономике страны происходит утечка дохода в сбережения и импорт.

Чем меньше сумма $MPS + MPM$, тем более полого проходит кривая функции импорта и тем большим является мультипликатор, а также прирост национального ВВП.

Увеличение импорта смещает кривую X_n (рис. 18.11) вниз, что вызывает сокращение национального ВВП и увеличение внешнеторгового дефицита. Снижение равновесного ВВП происходит потому, что импорт замещает внутреннее производство.

В целях изучения влияния инвестиций на величину национального дохода используется мультипликатор инвестиций. Он выступает сводным показателем экономической деятельности государства, фиксируя предельную отдачу капиталовложений и давая оценку потенциальных возможностей экономики к расширению внутреннего производства.

Для вывода формулы мультипликатора воспользуемся балансом «доходы – расходы»:

$$Y - C - (r \cdot TB) = G + I ,$$

где Y – валовой выпуск экономики; C – объем потребления; r – валютный курс; TB – торговый баланс; G – государственные расходы; I – величина инвестиций.

Данное равенство является максимально общим, отличаясь от стандартного уравнения равновесия тем, что вместо торгового баланса здесь учитывается платежный баланс, представляющий собой сумму торгового баланса (TB) и баланса по движению капиталов (BK):

$$TB = X - M ,$$

$$BK = I_x - I_m ,$$

где I_x и I_m – соответственно объем экспорта и импорта капитала.

Теперь для получения более достоверного результата введем в нашу модель норму инвестирования (i), среднюю ставку налоговых отчислений (t), показатели экспортной (Q_x) и импортной (Q_m) квоты, а также коэффициенты, привязывающие отток и приток капитала к экспорту и импорту товаров и услуг (α и β) В результате исходный баланс «доходы – расходы» примет вид

$$[1 + Q_m(1 + \beta) - Q_x(1 + \alpha) - (1 - i)(1 - t)]Y = I + G .$$

С учетом влияния баланса «доходы–расходы» значение мультипликатора несколько изменится. Теперь в нем главную роль играют финансовые показатели:

$$k = \frac{\Delta Y}{\Delta I} = \frac{1}{1 + Q_m(1 + \beta) - Q_x(1 + \alpha) - (1 - i)(1 - t)}.$$

Данное выражение представляет собой мультипликатор инвестиций в открытой экономике и указывает на то, что мультипликатор инвестиций равен мультипликатору государственных расходов, а именно:

$$\frac{\Delta Y}{\Delta I} = \frac{\Delta Y}{\Delta G}.$$

Полученная нами формула мультипликатора показывает, что увеличение налоговых платежей ведет к снижению его величины, точно таким же образом влияя на объемы производимого национального дохода. Увеличение налогового пресса вызывает сокращение спроса, что препятствует высокой отдаче от инвестиций (государственных расходов).

Рост нормы инвестирования ведет также к падению значения мультипликатора, так как увеличение сбережений уменьшает платежеспособный спрос, затрудняя оборачиваемость самих инвестиций.

Увеличение импортной квоты влечет за собой уменьшение мультипликатора, а экспортной – его увеличение. Здесь ситуация аналогична предыдущим: проникновение импортных товаров на внутренний рынок эквивалентно финансовым утечкам за границу, сокращающийся в результате этого эффективный спрос сдерживает эффект от производимых капиталовложений. С экспортом ситуация прямо противоположная. Воздействие коэффициентов эффективности притока и оттока капитала аналогично эффекту от увеличения экспортной и импортной квот, так как

$$\alpha = I_x / X;$$

$$\beta = I_m / M.$$

Полученная нами формула несколько отличается от предыдущей, потому что включает налоговые поступления, экспортные и импортные квоты, учитывает эффект ввоза–вывоза капитала.

Таким образом, прирост национального ВВП выступает как функция прироста капитальных вложений. Это означает, что с приростом общей суммы инвестиций национальный ВВП возрастает на величину, которая в α раз больше, чем прирост капиталовложений. Поэтому очень важно учитывать последствия иностранного влияния на национальную экономику, так как довольно малый объем инвестиций в страну может вызвать серьезные изменения в структуре ее экономики. И, наоборот, изъятие средств может существенно изменить не только государственный бюджет, но и общий уровень благосостояния.

Влияние мультипликативного эффекта на состояние национальной экономики достаточно велико, ибо расходы за границу порождают ответную реакцию зарубежных партнеров. Прирост национального дохода приводит к росту импорта, а рост импорта влечет за собой рост доходов за рубежом и способствует появлению там новых рабочих мест. Расширение доходов за рубежом поддерживает рост зарубежных покупок экспортируемых из страны товаров в количествах, определяемых зарубежными предельными склонностями к импорту из этой страны. Дополнительный спрос на экспорт еще больше повышает доход страны, увеличивая тем самым величину мультипликативного воздействия на первоначальные внутренние расходы (рис. 18.12).

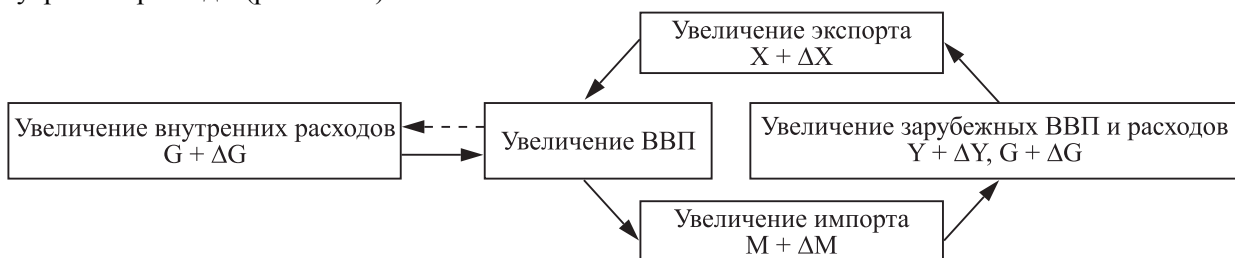


Рис. 18.12. Влияние роста национальных расходов на партнеров по внешнеторговым операциям

Схема описывает следующий процесс. Первоначальный рост расходов на товары и услуги со стороны государства внутри одной страны создает дополнительный доход. Одна его часть будет сберегаться, другая – расходоваться на импорт. Эта доля расходов на импорт создаст равновеликий доход для зарубежных продавцов, которые часть дополнительного дохода направят на сбережения, еще что-то потратят внутри своих стран, а какую-то часть используют для импорта товаров из первой страны. Здесь также произойдет деление дополнительного дохода от экспорта на сбережения, внутренние покупки и импорт. Этот процесс будет продолжаться до тех пор, пока мультипликативный эффект не прекратится, обусловив некоторое конечное расширение дохода.

Теоретически понятие мультипликатора помогает глубже уяснить проблемы равновесия, связанные с соответствием между инвестициями и сбережениями. Мультипликатор действует в режиме как расширения, так и сжатия национального дохода, в зависимости от того, как изменяются инвестиции.

Отсутствие равновесия между I и S может привести к отрицательным для функционирования экономики эффектам: инфляционному и дефляционному разрывам (рис. 18.13).

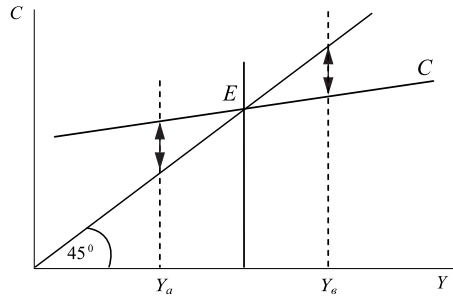


Рис. 18.13. Эффекты инфляционного и дефляционного разрывов

Инфляционный разрыв наступает тогда, когда $I > S$, т.е. инвестиции превышают сбережения, соответствующие уровню полной занятости. Это означает, что предложение сбережений отстает от инвестиционных потребностей. Поскольку реальных возможностей увеличения инвестиций нет, размеры совокупного предложения увеличиться не могут. Население большую часть дохода направляет на потребление. Спрос на товары и услуги растет, и нарастающий спрос давит на цены в сторону их инфляционного повышения.

Дефляционный разрыв наступает тогда, когда $S > I$, т.е. сбережения, соответствующие уровню полной занятости, превышают потребности в инвестировании. В этой ситуации текущие расходы на товары и услуги низкие, так как население предпочитает большую часть дохода сберегать. Это сопровождается спадом промышленного производства и понижением уровня занятости, что приводит к вторичному и последующим сокращениям занятости и доходов в экономике страны.

Эффект акселератора тесно связан с эффектом мультипликатора. Вместе они образуют мультипликационно-акселерационный механизм.

Акселератор – это коэффициент, показывающий, насколько увеличиваются инвестиции при росте дохода.

Автономные инвестиции вызывают с ростом дохода стимулированные инвестиции (производные инвестиции), зависящие от динамики дохода. Это получило название эффекта акселератора (ускорителя). Но эффект имеет и обратное действие – сокращение дохода будет уменьшать и производные инвестиции, а значит, вести к стагнации экономики.

Концепцию акселератора сформулировал впервые французский экономист А. Афтальтон в 1919 г. В дальнейшем она была развита Дж. Кларком, Я. Тинбергером, С. Кузнецом, П. Самуэльсоном.

Формулу акселератора в упрощенном виде можно представить как отношение инвестиций данного года к приросту дохода прошлого года:

$$a = \frac{I_t}{Y_t - Y_{t-1}}$$

Из данной формулы следует, что инвестиции периода t есть смещенная реакция на изменение дохода в предыдущий период.

Возрастание дохода при прочих равных условиях вызовет в последующем периоде более масштабный прирост инвестиций, а сокращение дохода приведет к кратному сокращению инвестиций.

Открытие принципов мультипликатора и акселератора позволило понять механизм экономического роста и его колебаний. Регулярные автономные инвестиции вызовут длительный устойчивый рост экономики, если склонность к сбережению, акселератор, коэффициент производительности капитала не изменяются. Если же автономные инвестиции не подпитывают регулярно экономический рост, предельная склонность к потреблению возрастает, а предельная склонность к сбережению падает. Уменьшение инвестиций вызовет падение дохода. Это приведет к дальнейшему уменьшению сбережений и инвестиций – рост сменится падением экономики. Так будет происходить до тех пор, пока автономные инвестиции не дадут толчка для роста экономики. Таким образом, мультипликационно-акселерационный механизм можно представить как спираль, которая то развертывается, то свертывается, вызывая циклические колебания экономики.

В макроэкономических моделях акселератор соединяется с мультипликатором в виде уравнения национального дохода Хикса:

$$Y_t = A_t + [I - s] Y_{t-1} + v [Y_{t-1} - Y_{t-2}],$$

где A – автономные инвестиции; $(I - s)$ – доля потребления в национальном доходе или его приросте.

В зависимости от соотношения мультипликатора и акселератора динамика национального дохода Y или его приростов может принимать равномерный или циклический характер. Циклические колебания возникают при соотношении

$$[(I - s) + v]^2 < 4v.$$

Таким образом, принцип акселератора рассматривается экономистами в качестве одного из главных объяснений причин экономического цикла.

Рациональные элементы концепции акселератора состоят в характеристике некоторых технических пропорций между возмещением и расширением основного капитала, а также в отображении переломных пунктов в динамике инвестиций при переходе от одной фазы цикла к другой.

СЕМИНАРСКОЕ ЗАНЯТИЕ

Вопросы для обсуждения

1. Теория потребления:
 - кривая потребления и склонности к потреблению;
 - эффект и закон Энгеля;
 - график потребления;
 - определение равновесного уровня экономики на основе потребления.
2. Сбережения и инвестиции:
 - кривая сбережения и склонности к сбережению;
 - график сбережения;
 - превращение сбережений в инвестиции;
 - определение равновесного уровня экономики на основе сбережения.
3. Эффекты мультипликатора и акселератора:
 - теория мультипликатора;
 - виды мультипликатора;
 - акселератор и его принципиальное отличие от мультипликатора.

Рекомендуемая литература

- Киселева Е.А.* Макроэкономика. Экспресс-курс: учеб. пособие. М., 2008.
- Туманова Е.А., Шагас Н.Л.* Макроэкономика. Элементы продвинутого подхода: учеб. для вузов. М., 2010.
- Худокормов А.Г.* Экономическая теория: новейшие течения Запада: учеб. пособие для вузов. М., 2012.
- Экономическая теория. Кейсы из российской практики. Бакалавриат: учеб. пособие для вузов / под ред. Н.Н. Думной, М.А. Эскиндарова. М., 2009.
- Мировая экономика. URL: <http://www.ereport.ru/articles/macro/macro08.htm>
- Макроэкономика. URL: <http://www.djut.biz/macroeconomics-t4r2part3.html>

Темы рефератов и докладов

1. Проблемы определения равновесного уровня национального дохода.
2. Функциональная роль инвестиций.
3. Показатели экономического равновесия.
4. Потребление населения в современной России.

Термины и понятия

Акселератор	Предельная склонность к сбережению
Валовые инвестиции	Производные инвестиции
Инвестиционные товары	Реальные инвестиции
Индекс потребительских настроений	Рентабельность инвестиций
Капиталовложения	Сбережения
Макроэкономические пропорции	Спрос на инвестиционные нужды
Мультипликатор инвестиций	Спрос на потребительские нужды
Мультипликатор расходов	Средние склонности к потреблению и сбережению
Потребление	Финансовые инвестиции
Потребление населения	Функция потребления
Предельная склонность к потреблению	Функция сбережений

Контрольные вопросы и задания

1. Что собой представляет общественное потребление?
2. Какой инструментальный используется для определения величины общественного потребления?
3. Сформулируйте сущностные стороны сбережения.
4. Определите взаимосвязи и различия потребления и сбережения.

5. Охарактеризуйте соотношение между объемом национального дохода и расходами на потребление.
6. Формализуйте предельные склонности к потреблению и сбережению.
7. Определите факторы, влияющие на величину потребления и сбережения.
8. Постройте графики функций потребления и сбережения.
9. В чем проявляется экономическое содержание инвестиций?
10. Назовите основные положения теории мультипликатора.

Задачи

1. Даны показатели, характеризующие отношение между объемом располагаемого дохода и потребительскими расходами:

C	DI	C	DI
240	200	660	800
400	400	760	1000
540	600	840	1200

Необходимо:

- а) изобразить функцию потребления;
- б) рассчитать MPC при условии роста DI от 200 до 400; от 600 до 800; от 1000 до 1200;
- в) определить, как отразится на кривой потребительской функции рост потребительских расходов на 10 млн при каждом уровне DI ;
- г) изобразить функцию сбережения;
- д) рассчитать MPS при условии роста DI от 200 до 400; от 600 до 800; от 100 до 1200;
- е) рассчитать сумму MPC и MPS по результатам расчетов пунктов «б» и «д»;
- ё) определить изменение функции MPS при росте национального потребления на 10 млн.

2. Вычислите, на сколько миллиардов рублей должны быть увеличены инвестиции в экономике, чтобы совокупный доход вырос с 400 млрд р. до 750 млрд р. при величине инвестиционного мультипликатора, равного 3,5.

2. Функция потребления имеет вид $C = 50 + 0,9DI$.

DI	C	S	DI	C	S
300			600		
400			700		
500			800		

Необходимо рассчитать потребительские расходы и сбережения при данных значениях DI ; MPC и MPS ; мультипликатор расходов.

Пример решения задачи

Население страны сберегает 40% от каждой единицы располагаемого дохода при автономном потреблении, равном 100 ден. ед. Инвестиционный спрос предпринимателей $I = 300$ ден. ед. Государственные закупки товаров и услуг $G = 900$ ден. ед. Экспорт на 200 ден. ед. превышает импорт. Определить равновесный объем производства и значение мультипликатора.

Решение

Поскольку население сберегает 40% располагаемого дохода, то потребление соответственно будет составлять 60%. Следовательно, $MPC = 0,6$, а $MPS = 0,4$.

$$C = A + MPC = 0,6 \text{ а } MPS = 0,4.$$

$$C = A + MPC \cdot Y.$$

Составляем функцию потребления: $C = 100 + 0,6 Y$.

В условиях открытой экономики равновесный объем производства можно определить по формуле

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

Так как экспорт на 200 ден. ед. превышает импорт, величина чистого экспорта будет составлять 200 ден. ед.

$$Y = 100 + 0,6 Y + 300 + 900 + 200.$$

$$Y = 0,6 Y + 1500.$$

$$0,4 Y = 1500.$$

$$Y = 3750 \text{ ден. ед.}$$

Определим значение мультипликатора:

$$M = 1 / 1 - MPC = 1 / MPS;$$

$$M = 1 / 1 - 0,6 = 2,5.$$

Ответ: $Y = 3750$ ден. ед., $M = 2,5$.

19. БЕЗРАБОТИЦА И ИНФЛЯЦИЯ

При увеличении производства и снижении уровня безработицы доходы населения растут, растет спрос на товары и услуги, что вызывает инфляцию. В результате стабильность хозяйственной деятельности нарушается. Вот почему безработица и инфляции находятся в центре макроэкономической политики государства.

Основные вопросы темы

1. Безработица и ее виды.
2. Инфляция и ее роль в экономике.
3. Связь инфляции и безработицы.

19.1. БЕЗРАБОТИЦА И ЕЕ ВИДЫ

Безработица – социально-экономическое явление, когда часть экономически активного населения не находит себе работу и становится лишним. По определению Международной организации труда (МОТ – *International Labor Organization*) безработным считается любой, кто на данный момент не имеет работы, ищет работу и готов приступить к ней. То есть только тот человек, который официально зарегистрирован на бирже труда. Численность безработных в каждый конкретный период зависит от цикла и темпов экономического роста, производительности труда, степени соответствия профессионально-квалификационной структуры рабочей силы существующему на нее спросу, конкретной демографической ситуации.

Для оценки безработицы используют следующие показатели:

- 1) коэффициент занятости – удельный вес самодеятельного взрослого населения, занятого в общественном производстве в общей численности населения страны;
- 2) уровень безработицы – процент безработных в общей численности рабочей силы;
- 3) естественную безработицу – удельный вес общего количества безработных в численности рабочей силы в период экономической стабильности.

Норма безработицы постоянно изменяется под влиянием общественного производства – циклического характера экономических спадов и роста производства; технического прогресса, требующего повышения квалификации и изменения профессий наемного персонала. При спаде производства безработица растет, а при расширении и подъеме падает.

Выделяют следующие виды безработицы.

Безработица вынужденная и добровольная. Первая возникает, когда работник может и хочет работать при данном уровне заработной платы, но не может найти работу. Вторая связана с нежеланием людей работать, например, в условиях понижения заработной платы. Добровольная безработица усиливается во время экономического бума и снижается при спаде; ее масштабы и продолжительность различны у лиц разных профессий, уровня квалификации, а также у различных социально-демографических групп населения.

Безработица зарегистрированная – незанятое население, ищущее работу и официально взятое на учет.

Безработица маргинальная – безработица слабозащищенных слоев населения: молодежи, женщин, инвалидов и социальных низов.

Безработица неустойчивая вызывается временными причинами, например, при добровольной смене работниками мест работы или увольнении в сезонных отраслях промышленности.

Безработица сезонная зависит от колебаний в уровне экономической активности в течение года, характерными для некоторых отраслей экономики, например сельское хозяйство, туризм.

Безработица структурная обусловлена изменениями в структуре спроса на труд, когда образуется структурное несоответствие между квалификацией безработных и требованием свободных рабочих мест. Она вызвана масштабной перестройкой экономики, изменениями в структуре спроса на потребительские товары и в технологии производства, ликвидацией устаревших отраслей и профессий.

Безработица технологическая – безработица, связанная с механизацией и автоматизацией производства, в результате часть рабочей силы становится либо излишней, либо нуждается в более высоком уровне квалификации.

Вынужденная безработица в рыночной экономике оказывается следствием негибкости цен и заработной платы. В результате колебаний совокупных расходов меняется уровень занятости, а не цены. Эта жесткость, в свою очередь, является следствием несовершенства рыночных структур.

В принципе стопроцентная занятость недостижима, ибо всегда будут существовать люди, не занятые в экономике. Они либо не хотят работать (добровольная безработица), либо покинули одну работу и находятся в поисках другой, либо не могут устроиться на работу сразу по окончании учебного заведения (фрикционная безработица), либо проходят переподготовку по другой специальности, ибо их специальные навыки вследствие структурных изменений в экономике оказались ненужными (структурная

безработица). Все эти изменения могут занять определенное время, поэтому всегда имеет место естественный уровень безработицы.

Фрикционная безработица возникает в связи с тем, что определенное число людей временно не заняты: в одном месте они потеряли работу, а в другом еще не нашли. К фрикционным безработным относятся и молодые люди, впервые ищущие работу после окончания учебы. Фрикционная безработица обусловлена тем, что в рыночной экономике одни предприятия закрываются, другие – расширяются и набирают персонал. Причем часто случается так, что в региональном плане эта ситуация асинхронна. Поэтому потерявшему работу человеку требуется определенное время, чтобы подыскать себе что-либо стоящее, может быть, даже связанное со сменой места жительства.

Фрикционная безработица относительно кратковременна и обычно не превышает одного года. В общеэкономическом плане продолжительность такой безработицы имеет тенденцию к увеличению, поскольку удлиняются сроки выплат пособий по безработице. В целом фрикционная безработица не создает серьезной социальной проблемы.

Структурная безработица возникает вследствие несовпадения структуры спроса и предложения на рынке труда. Работодателям требуются работники таких профессий и уровней квалификации, которыми соискатели работы не обладают. Например, научно-технический прогресс делает ненужными многих представителей традиционных рабочих профессий: слесарей-сборщиков, шахтеров, металлургов. Напротив, ощущается острая нехватка наладчиков автоматизированного оборудования, программистов и т.д. В Украине переход к рыночной экономике сократил потребность, например, в военнослужащих, но зато востребовал экономистов, менеджеров, юристов нового профиля.

Очевидно, однако, что бывший шахтер чаще всего не способен без переподготовки выполнять требуемые в новых условиях функции. Это обрекает его на довольно продолжительную структурную безработицу. Структурными безработными являются жители целых регионов, где сосредоточены предприятия, продукция которых оказалась либо вовсе не нужна рынку, либо нужна, но далеко не в прежних объемах.

Циклическая безработица – следствие колебаний деловой активности. Она возникает при экономических спадах и исчезает при подъемах. Принципиальное различие между структурной и циклической безработицей заключается в том, что циклические безработные, потерявшие рабочие места из-за кризиса, вернутся на них во время подъема, структурные же найдут свои рабочие места в новом качестве, ни при каких обстоятельствах не вернутся на свои прежние места, ибо этих мест больше нет.

В совокупности фрикционная и структурная безработица составляют естественный уровень безработицы. Ряд экономистов добавляют сюда еще и добровольную безработицу. Естественная безработица имеет место всегда.

Безработица – это огромная социальная проблема. Помимо прочего она оказывает прямое влияние на уровень произведенного совокупного общественного продукта. Если фактическая безработица не превышает естественный уровень, то фактический ВВП оказывается равен потенциальному ВВП, т.е. имеет место полная занятость. Дело в том, что фрикционная безработица – необходимое условие экономического развития.

Возможны случаи, когда фактическая безработица временно оказывается меньше естественного уровня. Это означает, что экономика работает с перегрузкой: фактический ВВП превышает потенциальный. В результате начинают расти цены на рабочую силу, товары и услуги. Поэтому экономисты вместо термина «естественный уровень безработицы» часто говорят об уровне безработицы, не усиливающем инфляцию.

Превышение фактической безработицы над естественным уровнем говорит о существовании циклической безработицы, связанной с экономическим спадом.

В переходных экономиках на уровень безработицы оказывает значительное влияние теневой сектор, поскольку работающие в нем часто регистрируются как безработные. Здесь распространена скрытая и велика структурная безработица.

Экономические последствия безработицы многообразны. Прежде всего, длительная безработица способствует деквалификации, делающей затруднительным использование безработных в будущем. Однако более серьезны последствия безработицы в том, что она существенно снижает жизненный уровень в семьях безработных, уменьшая шансы детей получить приемлемую профессиональную подготовку. В результате безработица начинает самовоспроизводиться.

Высокий уровень безработицы не обеспечивает достаточного платежеспособного спроса на многие виды продукции, что ведет к падению производства и новой безработице. Все это чревато в конечном счете снижением экономического потенциала страны.

В то же время выплаты пособий по безработице ложатся бременем на государственный бюджет. Возрастающие бюджетные расходы вынуждают увеличивать налоги, подрывая тем самым производственные стимулы. Или правительству приходится либо печатать дополнительные деньги, усиливая

инфляцию, либо заимствовать на финансовых рынках. Все это ведет к росту процентной ставки, соответственно к снижению инвестиций, затрудняя доступ бизнеса к ссудному капиталу.

В 1960-х гг. американский экономист А. Оукен, установив отношение между уровнем безработицы и отставанием ВВП, вывел закон, ныне носящий его имя. Он гласит, что каждый процентный пункт превышения фактической безработицы над ее естественным уровнем ведет к отставанию фактического ВВП от потенциального на 2–3%. В формализованном виде он выглядит так:

$$\frac{Y - Y_{\Pi}}{Y_{\Pi}} 100\% = -3(u - u_E),$$

где Y – фактический ВВП; Y_{Π} – потенциальный ВВП; 3 – коэффициент отклонения, выражающий чувствительность ВВП к изменению безработицы; u – фактический уровень безработицы, %; u_E – естественный уровень безработицы, %.

Левая часть формулы показывает отклонение фактического ВВП в процентах от его потенциального уровня, а правая часть – отклонение фактической безработицы от ее естественного уровня, помноженное на коэффициент чувствительности ВВП к изменению безработицы.

Для современной экономики коэффициент Оукена обычно колеблется от 2 до 3. В то же время он не является неизменным и устанавливается в каждой стране эмпирическим путем. Для сохранения безработицы на неизменном уровне ежегодный прирост реального ВВП должен составлять 2–3%. Этот минимально необходимый темп прироста ВВП обусловлен приростом населения и повышением производительности труда. Если фактически ВВП растет медленнее, то каждый недополученный процент прироста приведет к увеличению безработицы на 0,5%, а каждый следующий процент возрастания ВВП сверх минимально необходимых 3% сократит безработицу на ту же половину процента.

Заработная плата, занятость и условия труда, складывающиеся под воздействием рыночных сил, в решающей степени определяют уровень благосостояния работников и их семей. Уровень занятости определяется на рынке труда. Затраты бизнеса на оплату труда составляют важнейший элемент издержек производства. При этом различают номинальную заработную плату – сумму денег, которую наемные работники получают за свой труд, и реальную заработную плату – количество товаров и услуг, которое работники способны купить на свою номинальную заработную плату. Таким образом, величина реальной заработной платы определяется посредством деления номинальной заработной платы W на уровень цен P на потребительские товары и услуги: $\frac{W}{P}$. Если повышение заработной платы опережает рост производительности труда, издержки на единицу продукции увеличиваются. Это ведет к росту цен.

Уровень занятости зависит от спроса на труд и его предложения. Ситуация на рынке труда определяет не только занятость, но и безработицу, означающую превышение предложения труда над спросом на него. На этот счет существуют две точки зрения: классическая (неоклассическая) и кейнсианская (неокейнсианская). Они по-разному объясняют функционирование рынка труда и существование безработицы.

Классическая концепция исходит из того, что спрос на труд и его предложение зависят от реальной заработной платы. Чем реальная заработная плата ниже, тем больше работников готов нанять бизнес. Чем выше реальная заработная плата, тем больше и предложение труда (рис. 19.1).

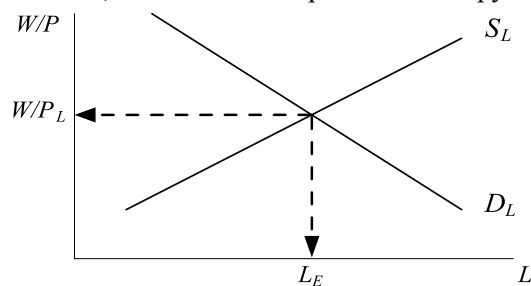


Рис. 19.1. Классическое равновесие на рынке труда

Точка пересечения кривых спроса и предложения определяет равновесную реальную заработную плату (W/P_E), а также равновесный уровень занятости (L_E). Здесь спрос на труд совпадает с его предложением – каждый желающий может найти работу. Существует лишь некоторая добровольная безработица среди тех, кого не устраивает сложившаяся на рынке цена труда. В случае, если спрос на труд изменится, его уравнивает новая реальная ставка заработной платы и наоборот. Таким образом, согласно классикам, рыночный механизм автоматически обеспечивает полную занятость на рынке труда и соответственно достижение потенциального ВВП.

В отличие от классиков, кейнсианцы исходят из того, что, предлагая свой труд, работники ориентируются на номинальную W , а не на реальную заработную плату W/P . Следовательно, если номинальная заработная плата растет вместе с ростом цен, предложение труда тоже увеличивается. При этом

кейнсианцы считают, что до достижения полной занятости кривая предложения труда горизонтальна, ибо безработные предлагают свой труд по сложившейся цене. В то же время кейнсианцы полагают, что ставки номинальной заработной платы могут повышаться, но устойчивы к снижению. Всякое понижение заработной платы наталкивается на упорное сопротивление наемного труда.

Спрос на труд в соответствии с идеями кейнсианцев определяется совокупным спросом на готовую продукцию. Если совокупный спрос известен, бизнес, опираясь на производственную функцию, определяет численность работников, необходимую для производства соответствующего ВВП. Тогда всякому данному уровню занятости соответствует максимальная ставка номинальной заработной платы, по которой бизнес согласен нанять это количество работников. Величина этой ставки заработной платы равна произведению предельного продукта труда MP на уровень цен P :

$$W = MP \cdot P.$$

При повышении заработной платы величина спроса на труд снижается. Снижение заработной платы не увеличивает спроса на труд, потому что при данном уровне совокупного спроса на готовую продукцию дополнительные работники бизнесу просто не нужны.

Кейнсианская модель рынка труда представлена на рис. 19.2.

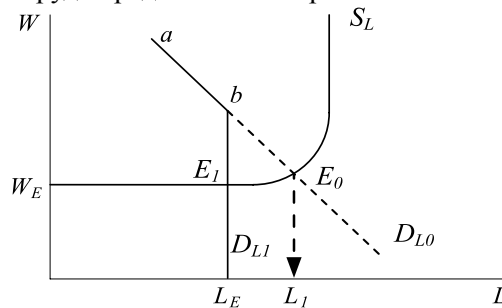


Рис. 19.2. Кейнсианская модель рынка труда

Первоначально кривая спроса на рынке труда имеет вид abD_{L0} . Равновесие при этом достигается в точке E_0 при уровне занятости L_1 и номинальной заработной плате W_E . Безработицы при этом нет, ибо спрос на труд равен его предложению. Имеет место полная занятость на рынке труда, и фактический ВВП равен своему потенциальному уровню.

Если совокупный спрос на готовую продукцию по каким-то причинам упал, сокращается и реальный ВВП. Бизнес начинает сокращать производство и используемые ресурсы, в том числе и персонал. При снизившемся спросе число наемных работников сокращается до L_E . Кривая спроса на труд в результате принимает вид ABD_{L1} . Кривая предложения труда продолжает оставаться горизонтальной вплоть до полной занятости. Последнее связано с тем, что работники всячески сопротивляются снижению номинальной заработной платы в сравнении с ее сложившимся уровнем.

Таким образом, равновесие на рынке труда теперь достигается в точке E_1 при прежней заработной плате W_E . При этом возникает безработица. Ее величина равна отрезку $L_E L_1$, ибо при такой заработной плате хотели бы трудиться, как и раньше, L_1 работников.

Решить проблему занятости может только рост совокупного спроса на продукцию фирм, который приведет к росту спроса на труд. В результате кривая спроса на труд вернется в положение abD_0 и полная занятость будет достигнута.

Опираясь на эти рассуждения, кейнсианцы выступают за стимулирование совокупного спроса методами государственной экономической политики.

19.2. Инфляция и ее роль в экономике

Инфляция – это повышение уровня цен на товары и услуги. За одно и то же количество денег потребитель в настоящий период сможет приобрести товаров и услуг меньше, чем в предшествовавший. Поэтому при одинаковом уровне заработной платы и социальных выплат материальное положение населения вследствие инфляции ухудшается.

Инфляция представляет собой одну из самых тяжелых экономических болезней современности. Ее грозные симптомы зафиксированы во всех хозяйствах рыночного типа.

Как экономическое явление инфляция существует длительное время. По своему происхождению инфляция связана с движением денег. Зарождаясь на разбалансированном денежном рынке, инфляция распространяется на всю экономику, вызывая негативные процессы в производстве, распределении, обмене и потреблении.

Наиболее общее определение инфляции – переполнение каналов обращения денежной массой сверх потребностей товарооборота, вызывающее обесценение денежной единицы и соответственно рост товарных цен.

Однако инфляция, хотя она и проявляется в росте товарных цен, не может быть сведена лишь к чисто денежному феномену. Это сложное социально–экономическое явление, порожаемое диспропорциями воспроизводства в различных сферах рыночного хозяйства.

Причины инфляции многообразны. Обычно в основе инфляции лежит несоответствие денежного спроса и товарной массы – спрос на товары и услуги превышает размеры товарооборота, что создает условия для того, чтобы производители и поставщики поднимали цены независимо от уровня издержек.

Диспропорции между спросом и предложением, превышение доходов над потребительскими расходами могут порождаться дефицитом госбюджета, когда расходы государства превышают его доходы; чрезмерным инвестированием, если объем инвестиций превышает возможности экономики; опережающим ростом заработной платы по сравнению с ростом производительности труда; произвольным установлением государственных цен, вызывающим перекосы в величине и структуре спроса и другими факторами.

Повышение цен и появление излишнего количества денег – это лишь внешние проявления инфляции, ее глубинной причиной является нарушение пропорций национального хозяйства, нарушение общего равновесия. В мировой экономической литературе выделяют три основные силы, приводящие к дисбалансу национального хозяйства и инфляции:

1) государственная монополия на эмиссию бумажных денег, на внешнюю торговлю, на непродовольственные, прежде всего военные, и прочие расходы, связанные с функциями современного государства;

2) профсоюзная монополия, задающая размер уровня заработной платы;

3) монополизм крупнейших фирм на определение цен собственных издержек.

Все эти три причины взаимосвязаны и каждая по-своему может вести к росту или падению спроса и предложения, нарушая их баланс. Значение источников инфляции важно для выработки конкретных мер борьбы с ней

В то же время инфляция не должна рассматриваться как абсолютное зло. Она служит инструментом, который может быть использован государством для блага общества и его экономического развития.

В странах с развитой рыночной экономикой ползучая инфляция рассматривается в качестве нормального фактора экономического роста.

Существуют три основные причины, вызывающие инфляцию: инфляция, вызванная ростом спроса, инфляция, вызванная ростом издержек и инфляция, вызванная инфляционными ожиданиями.

Экономисты считают, что рост инфляции зависит не только от монетарной политики, но и от других факторов, приводящих к нарушению равновесия между спросом и предложением. Такими факторами могут быть дефицит госбюджета, дисбаланс объема инвестиций с возможностями экономики и потребительским спросом, опережение роста заработной платы над повышением производительности труда, государственное регулирование цен и др.

Инфляция спроса учитывает зависимость денежной массы от спроса и колебания курса валют. Она уменьшается при росте денежного предложения и увеличении внутреннего спроса. При ослаблении курса рубля инфляция спроса увеличивается. Увеличение денежной массы в случае отклонения от равновесного состояния экономической системы увеличивает инфляцию. Если денежная масса направлена на повышение капитализации, она не влияет на рост инфляции.

Инфляция спроса анализируется на уровне макроэкономики и ее структур.

Инфляция предложения учитывает издержки производства. В наибольшей степени на уровень инфляции влияют издержки на оплату труда. Причинами инфляции могут быть ее импорт из-за рубежа и фактор инерции инфляционного процесса.

Инфляция предложения ускоряется при наличии избытка денежной массы, нарушающей равновесие системы, но основное значение имеет не размер излишней денежной массы, а степень отклонения от равновесного уровня. При этом фактор монетарной политики составляет только 20% всех факторов влияния на инфляционный процесс.

Только совместный анализ инфляции спроса и инфляции предложения дает возможность определить основные факторы, влияющие на рост инфляции.

Инфляцию различают в зависимости от темпов, характера протекания, ожиданий и масштаба охвата.

По темпам инфляции можно выделить умеренную инфляцию – рост цен составляет менее 10% в год; галопирующую инфляцию – рост цен составляет от 10 до 200% в год; гиперинфляцию – рост цен превышает 50 % в месяц.

Наиболее губительна для экономики гиперинфляция, которая выражается в астрономическом росте количества денег в обращении. Роль денег в экономике сильно уменьшается, а промышленные предприятия переходят на другие формы расчетов, например, бартер или взаимозачеты.

По признаку ожидаемости можно выделить ожидаемую инфляцию, которая ожидается и прогнозируется правительством и населением, и неожиданную инфляцию, которая характеризуется внезапным

скачком цен. Последняя оказывает неоднозначное влияние на поведение населения в зависимости от состояния инфляционных ожиданий.

Если в стране отсутствуют инфляционные ожидания, население, рассчитывая на краткосрочность роста цен, меньше приобретает и больше сберегает денег. Спрос уменьшается и оказывает давление на производителей, побуждая их снижать цены, восстанавливая таким образом макроэкономическое равновесие.

Если же в стране инфляционные ожидания велики, внезапный рост цен побуждает население закупать товары впрок. Спрос растет, что ведет к дальнейшему росту цен и увеличению инфляции.

По масштабу можно выделить локальную инфляцию, имеющую место в отдельных странах, и мировую, охватывающую группу стран или целые регионы.

По характеру протекания различают открытую инфляцию, отличающуюся продолжительным ростом цен, и подавленную, возникающую при твердых замороженных розничных ценах на товары и услуги при одновременном росте денежных доходов населения. В этом случае товары исчезают с прилавков и переходят в разряд дефицитных, а цены растут на черном рынке.

Открытая инфляция присуща странам с рыночной экономикой, где свободное взаимодействие спроса и предложения способствует открытому росту цен в результате падения покупательной способности денежной единицы.

Открытая инфляция искажает рыночные процессы, тем не менее она сохраняет за ценами роль сигналов, показывающих производителям и покупателям сферы выгодного приложения капиталов. Тем самым открытая инфляция служит своего рода антиинфляционным средством.

Подавленная инфляция присуща экономике с административным контролем над ценами и доходами. Она называется подавленной потому, что жесткий контроль над ценами и доходами не позволяет открыто проявляться инфляции в росте денежных цен. В такой ситуации инфляция принимает подавленный характер – внешне цены стабильны, но поскольку масса денег фактически возросла, избыток денег трансформируется в товарный дефицит, который не может быть компенсирован ростом производства.

Подавленная инфляция неизлечима, ее можно только обезболить загнав еще глубже, не позволяя проявиться и тем взрывая уже всю экономику. Да и добиться этого можно лишь административными методами. В результате экономику ожидает подлинная катастрофа. Дело в том, что подавление инфляции на протяжении десятилетий настолько искажает цены, что реальные экономические процессы просто не означаются, общество живет самообманом и приучается к нему.

Измеряется инфляция с помощью индекса цен. На практике обычно используется индекс валового национального продукта, индекс оптовых цен и индекс потребительских цен.

Индекс валового национального продукта, называемый дефлятором (P), выражает отношение объема ВВП в фактических ценах (Y_n) к объему того же ВВП в так называемых базовых ценах (Y_b), чаще всего в ценах предыдущего года:

$$P = \frac{Y_n}{Y_b}.$$

Дефлятор ВВП базового года всегда равен единице.

Далее представлена динамика дефлятора ВВП в экономике России за 1996–2012 гг.

1996 г.	145,8132141
1997 г.	115,0798065
1998 г.	118,5951998
1999 г.	172,4657302
2000 г.	137,6408819
2001 г.	116,4895193
2002 г.	115,6139262
2003 г.	113,7800615
2004 г.	120,2820769
2005 г.	119,3060948
2006 г.	115,1700471
2007 г.	113,8044207
2008 г.	117,959714
2009 г.	101,9937228
2010 г.	114,1870386
2011 г.	115,5374967
2012 г.	108,4524291

Как правило, для определения общего уровня цен и темпа инфляции используются индекс потребительских цен и дефлятор ВВП.

Отличия индекса потребительских цен от дефлятора ВВП, помимо того, что при их подсчете используются разные веса – базового года для индекса потребительских цен и текущего года для дефлятора ВВП, заключаются в следующем:

- индекс потребительских цен рассчитывается на основе только цен товаров, включаемых в потребительскую корзину, а дефлятор ВВП учитывает все товары, произведенные национальной экономикой;
- при подсчете индекса потребительских цен учитываются и импортные потребительские товары, а при определении дефлятора ВВП только товары, произведенные национальной экономикой;
- индекс потребительских цен служит также основой для расчета темпа изменения стоимости жизни, и черты бедности и, следовательно, для разработки программ социального обеспечения.

Темп инфляции равен отношению разницы уровня цен текущего и предыдущего годов к уровню цен предыдущего года, выраженному в процентах:

$$T_{и} = \frac{\text{Дефлятор ВВП}_{T+1} - \text{Дефлятор ВВП}_T}{\text{Дефлятор ВВП}_T} 100\%.$$

Темп изменения стоимости жизни подсчитывается так:

$$T_{ж} = \frac{\text{ИПЦ}_{T+1} - \text{ИПЦ}_T}{\text{ИПЦ}_T} 100\%,$$

где $T + 1$ – текущий год; T – предыдущий год; ИПЦ – индекс потребительских цен.

В макроэкономических моделях дефлятор ВВП используется в качестве показателя общего уровня цен, который измеряется только в относительных величинах.

Однако и индекс потребительских цен, и дефлятор имеют свои недостатки – индекс потребительских цен завышает величину общего уровня цен и уровень инфляции, а дефлятор ВВП занижает эти показатели. Это происходит по следующим причинам. С одной стороны, индекс потребительских цен недооценивает структурные сдвиги в потреблении, в частности, эффект замещения относительно более дорогих товаров относительно более дешевыми, поскольку рассчитывается на основе структуры потребительской корзины базового года, т.е. приписывает структуру потребления базового года текущему году. Например, если к данному году относительно подорожала говядина, то потребители увеличат спрос на баранину и структура потребительской корзины изменится – доля говядины в ней сократится, а доля баранины увеличится.

Это изменение не будет учтено при подсчете индекса потребительских цен и текущему году будет приписан вес базового года, тогда стоимость потребительской корзины будет искусственно завышена.

Дефлятор же ВВП, наоборот, переоценивает структурные сдвиги в потреблении, возникающие на базе эффекта замещения, приписывая веса текущего года базовому году.

С другой стороны, индекс потребительских цен игнорирует изменение цен товаров в связи с изменением их качества. Рост цен на товары рассматривается как бы сам по себе, не учитывается, что более высокая цена на товар может быть связана с изменением его качества, тогда как дефлятор ВВП переоценивает этот факт и занижает уровень инфляции.

В связи с тем что оба индекса имеют недостатки, для более точного расчета темпа изменения общего уровня цен может использоваться индекс Фишера:

$$I_f = \sqrt{I_p \cdot I_L},$$

где I_p – индекс Пааше; I_L – индекс Ласпейреса.

Индекс цен Ласпейреса предлагает использование весов базисного периода Q_0 (впервые был введен в 1864 г.):

$$I_L = \frac{\sum p_1 q_0}{\sum p_0 q_0},$$

где $p_1 q_0$ – стоимость продукции, реализованной в базисном (предыдущем) периоде по ценам отчетного периода; $p_0 q_0$ – фактическая стоимость продукции в базисном периоде.

Индекс цен Ласпейреса показывает, насколько изменились цены в отчетном периоде по сравнению с базисным, но на товары, реализованные в базисном периоде. Иначе говоря, во сколько раз товары базисного периода подорожали или подешевели из-за изменения цен в отчетном периоде.

Индекс цен Пааше – это агрегатный индекс цен с весами, например количества реализованного товара, в отчетном периоде:

$$I_p = \frac{\sum p_1 q_1}{\sum p_0 q_1},$$

где $p_1 q_1$ – фактическая стоимость продукции отчетного периода; $p_0 q_1$ – стоимость товаров, реализованных в отчетном периоде по ценам базисного периода.

Индекс цен Пааше характеризует изменение цен отчетного периода по сравнению с базисным по товарам, реализованным в отчетном периоде, т.е. показывает, насколько подешевели или подорожали товары.

Значения индексов цена Пааше и Ласпейреса для одних и тех же данных не совпадают, так как имеют разное экономическое содержание и, следовательно, применяются в разных ситуациях.

В отечественной статистике до перехода к рыночным отношениям отдавали предпочтение индексу цен Пааше. Но из-за особенностей расчета начиная с 1991 г. вычисление общего уровня цен на товары и услуги начали проводить по формуле Ласпейреса. Связано это с тем, что во время инфляции или экономических кризисов многие товары могут выпасть из потребления. При исчислении по формуле Пааше не учитываются товары, спрос на которые упал, поэтому при исчислении индекса цен по формуле Пааше необходим частый перерасчет информации для формирования правильной системы весов.

Идеальность индекса цен Фишера заключается в том, что он является обратимым во времени, т.е. при перестановке базисного и отчетного периодов получается обратный.

Индекс цен Фишера лишен какого-либо экономического содержания. В силу сложности расчета и трудности экономической интерпретации используется довольно редко, например, при исчислении индексов цен за длительный период времени для сглаживания значительных изменений.

Индексы оптовых цен – это относительные показатели, которые характеризуют соотношение цен во времени. Обычно цены базисного года принимаются за 100%, а цены последующих лет пересчитываются по отношению к базисному году. Например, средняя цена яблок в базисном 2012 г. была 54 тыс. р. за тонну, а в 2013 г. составила уже 162 тыс. р., тогда индекс цен на яблоки будет равен 300% (162 тыс.: 54 тыс.)100%. То есть средняя цена в отчетном году по отношению к базисному выросла в 3 раза.

При расчете инфляции по индексу потребительских цен исходной точкой является потребительская корзина – набор товаров и услуг, покупаемых среднестатистическим жителем в течение определенного промежутка времени: года, квартала, месяца. Стоимость корзины за прошлый год, квартал, месяц берется за базу, отправную точку и сопоставляется со стоимостью корзины, исчисленной в ценах данного месяца, квартала или года. Индекс цен рассчитывается по индексу Ласпейреса.

Экономические и социальные последствия инфляции сложны и разнообразны. Небольшие ее темпы содействуют росту цен и нормы прибыли, являясь, таким образом, фактором временного оживления экономической конъюнктуры. По мере углубления инфляция превращается в препятствие для воспроизводства, обостряет экономическую и социальную напряженность в обществе.

Галопирующая инфляция дезорганизует хозяйство, наносит ущерб как крупным корпорациям, так и мелкому бизнесу, прежде всего из-за неопределенности рыночной конъюнктуры. Инфляция затрудняет проведение эффективной макроэкономической политики. К тому же неравномерный рост цен усиливает диспропорции между отраслями экономики, искажает структуру потребительского спроса.

Инфляция активизирует бегство от денег к товарам, превращая этот процесс в лавинообразный, обостряет товарный голод, подрывает стимулы к денежному накоплению, нарушает функционирование денежно-кредитной системы, возрождает бартер.

Высокие темпы роста общего уровня цен отрицательным образом воздействуют и на фискальную систему – обесцениваются поступления от налогообложения. Так, если налоги начисляются, например, в III квартале, а выплачиваются в IV квартале года, то при гиперинфляции падает реальное значение налоговых поступлений в бюджет.

В условиях инфляции обесцениваются сбережения населения, потери несут банки и учреждения, предоставляющие кредиты. Интернационализация производства облегчает переток инфляции из страны в страну, осложняя международные валютные и кредитные отношения.

Инфляция имеет и социальные последствия, она ведет к перераспределению национального дохода, является как бы сверхналогом на население, что обуславливает отставание темпов роста номинальной, а также реальной заработной платы от резко возрастающих цен на товары и услуги. Ущерб от инфляции терпят все категории наемных работников, лица свободных профессий, пенсионеры, рантье, доходы которых либо уменьшаются, либо возрастают темпами меньшими, чем темпы инфляции.

Негативные социальные и экономические последствия инфляции вынуждают правительства разных стран учитывать это явление в своей экономической политике. Проблема инфляции в разных странах решается с учетом их специфики. В США и Великобритании, например, на государственном уровне ставится задача борьбы с инфляцией. В других странах разрабатывают комплекс адаптационных мероприятий, таких как индексация и др.

В антиинфляционной политике государств можно выделить два подхода. Первый подход, кейнсианский, предусматривает активную бюджетную политику – маневрирование государственными расходами и налогами в целях воздействия на платёжеспособный спрос.

При инфляционном, избыточном спросе государство ограничивает свои расходы и повышает налоги. В результате сокращается спрос, снижаются темпы инфляции. Однако одновременно ограничивается и рост производства, что может привести к застою и даже кризисным явлениям в экономике, к увеличению безработицы. Такова для общества цена сдерживания инфляции.

Бюджетная политика проводится и для расширения спроса в условиях спада. Если спрос недостаточен, осуществляются программы государственных капиталовложений и других расходов, понижаются налоги. Низкие налоги устанавливаются прежде всего для людей со средними и невысокими доходами, которые обычно быстро используют свои доходы. Считается, что таким образом расширяется спрос на потребительские товары и услуги. Но стимулирование спроса бюджетными средствами может и усиливать инфляцию. К тому же большие бюджетные дефициты ограничивают правительственные возможности маневрирования налогами и расходами.

Второй подход рекомендуется экономистами неоклассического направления, выдвигающими на первый план денежно-кредитное регулирование, косвенно и гибко воздействующее на экономическую ситуацию. Этот вид регулирования проводится Центральным банком, который изменяет количество денег в обращении и ставки ссудного процента, воздействуя таким образом на экономику страны.

В этом случае государство должно проводить дефляционные мероприятия для ограничения платежеспособного спроса, поскольку стимулирование экономического роста и искусственное поддержание занятости путем снижения естественного уровня безработицы ведет к потере контроля над инфляцией.

Современная рыночная экономика инфляционна по своему характеру, поскольку в ней невозможно устранить все причины инфляции. В связи с этим очевидно, что полная ликвидация инфляции невозможна, поэтому многие государства ставят перед собой такие цели: как сделать ее умеренной, контролируемой и не допустить ее разрушительного размера.

Большой опыт проведения антиинфляционных мероприятий в западных странах показывает целесообразность сочетания долговременных и краткосрочных мер. Схематично комплекс мер антиинфляционной политики может быть представлен следующим образом.

Во-первых, долговременные меры опираются на погашение инфляционных ожиданий населения, нагнетающих текущий спрос. Для этого правительство проводит четкую последовательную антиинфляционную политику, включающую стимулирование производства, принятие антимонопольных мер, осуществление либерализации цен, ослабление административного контроля, содействие эффективному функционированию рынка.

Во-вторых, принятие мер по сокращению бюджетного дефицита, поскольку его финансирование посредством займов Центрального банка ведет к инфляции. Это достигается за счет повышения налогов и снижения расходов государства.

В-третьих, осуществление мероприятий в денежном обращении путем установления жестких лимитов на ежегодный прирост денежной массы, что позволяет контролировать уровень инфляции.

В-четвертых, ослабление влияния внешних факторов, в частности, уменьшение инфляционного воздействия на экономику переливов иностранного капитала в виде краткосрочных кредитов и займов правительства за рубежом для финансирования бюджетного дефицита.

Краткосрочная политика направлена на временное снижение темпов инфляции. Здесь успешный результат возможен в случае расширения совокупного предложения без увеличения совокупного спроса. В этих целях государство предоставляет льготы предприятиям, выпускающим дополнительно к основному производству побочные товары и услуги.

Государство может продать часть своей собственности и таким образом увеличить поступления в государственный бюджет, облегчить решение проблемы его дефицита, а также понизить инфляционный спрос за счет продажи большого количества акций новых частных предприятий. Содействует росту предложения и увеличение импорта потребительских товаров.

Определенное воздействие на темпы инфляции оказывает уменьшение текущего спроса при неизменном предложении. Это может быть достигнуто за счет повышения процентных ставок по вкладам, стимулирующим более высокую норму сбережения.

В табл. 19.1 представлены данные месячной и годовой инфляции России с 1991 г. по настоящее время, выраженной в процентах относительно предыдущего периода.

Таблица 19.1

Динамика инфляции в России

Год	Месяц												За год
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	
2013	0,97	0,56	0,34	0,51	0,66	0,42	0,82	0,14	0,21	0,57	–	–	5,32
2012	0,50	0,37	0,58	0,31	0,52	0,89	1,23	0,10	0,55	0,46	0,34	0,54	6,58
2011	2,37	0,78	0,62	0,43	0,48	0,23	–0,01	–0,24	–0,04	0,48	0,42	0,44	6,10
2010	1,64	0,86	0,63	0,29	0,50	0,39	0,36	0,55	0,84	0,50	0,81	1,08	8,78
2009	2,37	1,65	1,31	0,69	0,57	0,60	0,63	0,00	–0,03	0,00	0,29	0,41	8,80
2008	2,31	1,20	1,20	1,42	1,35	0,97	0,51	0,36	0,80	0,91	0,83	0,69	13,28
2007	1,68	1,11	0,59	0,57	0,63	0,95	0,87	0,09	0,79	1,64	1,23	1,13	11,87
2006	2,43	1,66	0,82	0,35	0,48	0,28	0,67	0,19	0,09	0,28	0,63	0,79	9,00
2005	2,62	1,23	1,34	1,12	0,80	0,64	0,46	–0,14	0,25	0,55	0,74	0,82	10,91
2004	1,75	0,99	0,75	0,99	0,74	0,78	0,92	0,42	0,43	1,14	1,11	1,14	11,74
2003	2,40	1,63	1,05	1,02	0,80	0,80	0,71	–0,41	0,34	1,00	0,96	1,10	11,99
2002	3,09	1,16	1,08	1,16	1,69	0,53	0,72	0,09	0,40	1,07	1,61	1,54	15,06
2001	2,8	2,3	1,9	1,8	1,8	1,6	0,5	0,0	0,6	1,1	1,4	1,6	18,8
2000	2,3	1,0	0,6	0,9	1,8	2,6	1,8	1,0	1,3	2,1	1,5	1,6	20,1
1999	8,4	4,1	2,8	3,0	2,2	1,9	2,8	1,2	1,5	1,4	1,2	1,3	36,6
1998	1,5	0,9	0,6	0,4	0,5	0,1	0,2	3,7	38,4	4,5	5,7	11,6	84,5
1997	2,3	1,5	1,4	1,0	0,9	1,1	0,9	–0,1	–0,3	0,2	0,6	1,0	11,0
1996	4,1	2,8	2,8	2,2	1,6	1,2	0,7	–0,2	0,3	1,2	1,9	1,4	21,8
1995	17,8	11,0	8,9	8,5	7,9	6,7	5,4	4,6	4,5	4,7	4,6	3,2	131,6
1994	17,9	10,8	7,4	8,5	6,9	6,0	5,3	4,6	8,0	15,0	14,6	16,4	214,8
1993	25,8	24,7	20,1	18,7	18,1	19,9	22,4	26,0	23,0	19,5	16,4	12,5	840,0
1992	245,3	38,0	29,9	21,7	11,9	19,1	10,6	8,6	11,5	22,9	26,1	25,2	2508,8
1991	6,2	4,8	6,3	63,5	3,0	1,2	0,6	0,5	1,1	3,5	8,9	12,1	160,4

19.3. Связь инфляции и безработицы

В конце 1950-х гг. английский экономист О. Филлипс вывел зависимость, отражающую обратную связь между уровнем безработицы и темпами годового прироста номинальной заработной платы, позже получившую название кривой Филлипса.

Формально кривую Филлипса можно выразить следующим образом:

$$W_t = W_{t-1} (1 - \alpha(U - U_n)),$$

где W_t – ставка заработной платы в периоде t ; α – параметр, характеризующий темп изменения заработной платы в зависимости от уровня безработицы; U – уровень фактической безработицы; U_n – естественный уровень безработицы.

Основное достоинство работы А. Филлипса заключается в сделанном им выводе, что рост номинальной заработной платы может сосуществовать с заметной величиной безработицы. Зарплата обнаруживала тенденцию к росту задолго до достижения полной занятости, при уровне безработицы примерно 5,5%. Дальнейшие исследования не только подтвердили этот вывод, но и показали, что уровень безработицы, при котором номинальная ставка заработной платы становится гибкой, может быть еще выше.

Кривая Филлипса говорит о том, что безработицу в коротком периоде можно сократить за счет возрастания темпов инфляции (рис. 19.3).

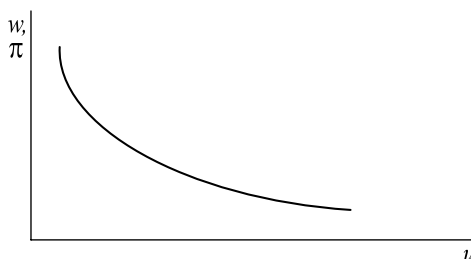


Рис. 19.3. Кривая Филлипса: w – прирост заработной платы, %; π – темп инфляции, %; u – уровень безработицы, %

В 1960-е гг. кривую Филлипса рассматривали как набор альтернативных вариантов проведения экономической политики. Сторонники либерального направления советовали выбрать такую ситуацию, в которой полная занятость и процветание экономики достигаются ценой умеренной инфляции.

Сторонники консервативного направления настаивали на ситуации, в которой ценовая стабильность обеспечивается за счет уменьшения количества рабочих мест.

Кривая Филлипса фактически отражает зависимость между уровнем безработицы и инфляцией издержек, инспирированной ростом заработной платы.

Более поздние исследования показали, что в экономике существует не менее устойчивая зависимость между темпами инфляции и уровнем безработицы.

В современной интерпретации кривая Филлипса показывает зависимость уровня инфляции от трех факторов:

- 1) ожидаемой инфляции;
- 2) отклонения нормы безработицы от естественного уровня;
- 3) шоковых изменений предложения.

В долгосрочном периоде кривая Филлипса представляет собой вертикальную линию, при этом она четко фиксирована на уровне естественной безработицы. Дело в том, что на долгосрочном временном интервале не существует различий между фактической и ожидаемой инфляцией, это возможно только при достижении естественного уровня безработицы (рис. 19.4).

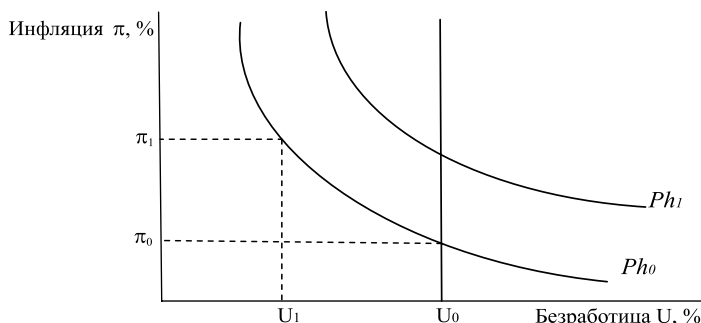


Рис. 19.4. Кривая Филлипса в долгосрочном периоде

В ходе глубокого экономического кризиса 1974–1975 гг. сложилась ситуация, получившая название стагфляции, когда высокие темпы инфляции существуют одновременно с высоким уровнем безработицы. В 1980-е гг. безработица и инфляция одновременно снижались, что несколько противоречит кривой Филлипса. Это подорвало доверие к теории Филлипса и макроэкономической политике, проводимой на ее основе.

Анализ зависимости инфляции и безработицы в новых условиях был сделан Э. Фелпсом и М. Фридманом. Ученые пришли к выводу о том, что обратная зависимость между безработицей и инфляцией может существовать в краткосрочном периоде. В долгосрочном периоде, когда уровень безработицы стремится к естественному независимо от темпа изменения заработной платы (и соответственно инфляции), кривая Филлипса вертикальна (см. рис. 19.4).

Естественный уровень безработицы должен определяться структурой рынка рабочей силы с учетом информации о потребностях в различных отраслях.

Необходимо заметить, что политика обеспечения естественного уровня безработицы и снижения уровня инфляции до умеренных и стабильных не всегда достигает своих целей. При всех положительных факторах этого метода у него существует довольно важный недостаток: при достижении естественного уровня безработицы инфляция продолжает некоторое время как бы по инерции усиливаться, а ее темпы не могут быстро снизиться.

Это означает, что в условиях естественного уровня безработицы попытки государства ее понизить и расширить производство стимулированием совокупного спроса не имеют успеха, а приводят к росту цен.

СЕМИНАРСКОЕ ЗАНЯТИЕ

Вопросы для обсуждения

1. Инфляция и ее роль в экономике:
 - инфляция и ее виды;
 - механизм развития инфляции;
 - социально-экономические последствия инфляции;

- кривая Филлипса;
 - антиинфляционная политика.
2. Безработица и ее виды:
 - концепции занятости населения;
 - рынок труда и его регулирование;
 - виды безработицы;
 - трудовая миграция.
 3. Связь инфляции и безработицы.

Рекомендуемая литература

- Киселева Е.А.* Макроэкономика. Экспресс-курс: учеб. пособие. М., 2008.
- Туманова Е.А., Шагас Н.Л.* Макроэкономика. Элементы продвинутого подхода: учеб. для вузов. М., 2010.
- Худокормов А.Г.* Экономическая теория: новейшие течения Запада: учеб. пособие для вузов. М., 2012.
- Экономическая теория. Кейсы из российской практики. Бакалавриат: учеб. пособие для вузов / под ред. Н.Н. Думной, М.А. Эскиндарова. М., 2009.
- Библиотека «E-Reading». URL: http://www.e-reading.co.uk/chapter.php/98061_45/Shevchuk_-_Макроекономика_konspekt_lekciii.html
- Статистика. URL: <http://www.grandars.ru/student/statistika/indeks-cen.html>
- Административно-управленческий портал. URL: http://www.aup.ru/books/m202/13_8.htm
- Учебный портал. URL: <http://www.study-i.ru/economics/macroeconomics/topic.php>

Темы рефератов и докладов

1. Безработица в России
2. Инфляция в России.
3. Трудовое законодательство в современной России.
4. Антиинфляционные меры в экономике России.

Термины и понятия

Антиинфляционная политика	Рост цен
Безработица	Рынок труда
Внутренняя миграция	Сезонная безработица
Галопирующая инфляция	Стагфляция
Инфляция	Структурная безработица
Инфляция спроса	Теория занятости
Концепция гибкого рынка	Трудовые ресурсы
Кривая Филлипса	Трудоспособное население
Массовая безработица	Уровень занятости населения
Международная миграция	Фрикционная безработица
Номинальная заработная плата	Циклическая безработица
Ожидаемая инфляция	Человеческие ресурсы
Последствия инфляции	Человеческий капитал
Рабочая сила	Шоковая терапия
Реальная заработная плата	Экономический человек

Контрольные вопросы и задания

1. Назовите концепции занятости населения.
2. Графически изобразите рынок труда.
3. Сформулируйте основные характеристики рынка труда.
4. Какие существуют виды безработицы? В чем их сущность?
5. Каковы причины миграции трудовых ресурсов?
6. В чем заключаются закономерности формирования человеческого капитала?
7. Сформулируйте механизм развития инфляции и назовите ее виды.
8. В чем заключаются социально-экономические последствия инфляции?
9. Изобразите кривую Филлипса и на ее основе определите связь между инфляцией и безработицей.
10. Охарактеризуйте антиинфляционную политику России.

Т е с т ы

1. Циклическая безработица возникает вследствие:
 - а) воздействия НТП;
 - б) спада производства;
 - в) поиска работы;
 - г) все ответы верны.
2. Естественный уровень безработицы соответствует потенциальному ВВП:
 - а) да;
 - б) нет.
3. Уровень безработицы определяется как отношение общей численности безработных к:
 - а) всему населению страны;
 - б) численности занятых;
 - в) экономически активному населению;
 - г) все ответы верны.
4. Кривая А. Филлипа показывает:
 - а) обратную зависимость между уровнем безработицы и уровнем инфляции;
 - б) прямую зависимость между уровнем безработицы и инфляцией;
 - в) пропорциональную зависимость между уровнем безработицы и инфляции;
 - г) все ответы верны.

Комментарии к тесту

Циклическая безработица возникает в периоды спада производства, когда закрывается предприятие и увольняются работники.

Естественный уровень безработицы соответствует потенциальному ВВП, т.е. максимально возможному реальному объему валового продукта в условиях полной занятости всех пригодных для производства ресурсов, в том числе и ресурсов труда.

При определении уровня безработицы применяется отношение общей численности безработных к экономически активному населению, которое включает сумму занятых и безработных.

Кривая Филлипа показывает обратную зависимость между уровнем безработицы и уровнем инфляции, т.е. чем ниже уровень безработицы, тем выше уровень инфляции и наоборот.

З а д а ч а

Имеется следующая информация: численность занятых – 90 млн чел.; численность безработных – 10 млн. человек. Необходимо: рассчитать уровень безработицы. Месяц спустя из 90 млн чел., имевших работу, были уволены 500 тыс. чел.; 1 млн чел. из числа официально зарегистрированных безработных, прекратили поиски работы. Определить, каковы теперь:

- 1) численность занятых;
- 2) количество безработных;
- 3) уровень безработицы.

20. ДЕНЕЖНО-КРЕДИТНАЯ СИСТЕМА ГОСУДАРСТВА

В рыночной экономике деньги играют важную роль. Они определяют уровень развития современной экономики, опосредуют рыночный оборот, наполняя бюджет государства.

Основные вопросы темы

1. Деньги и банковская система.
2. Рынок кредитных ресурсов.
3. Достижение равновесия в финансовой сфере государства.

20.1. ДЕНЬГИ И БАНКОВСКАЯ СИСТЕМА

Деньги – металлические или бумажные знаки, являющиеся мерой стоимости при купле-продаже и выполняющие роль всеобщего эквивалента, выражающие стоимость всех других товаров и обмениваемые на любой из них.

Денежное обращение – это движение денег, отражающее оборот товаров и услуг. Оно обслуживает реализацию товаров, а также движение финансового рынка.

Существуют различные системы денежного обращения, законодательно закрепленные в каждом государстве. К важнейшим компонентам денежной системы относятся: национальная денежная единица, в которой выражаются цены товаров и услуг; способ организации кредитных и бумажных денег, разменных монет, являющихся платежными средствами в наличном обороте; законодательно закрепленный порядок выпуска денег в обращение; государственные органы, ведающие вопросами регулирования денежного обращения.

Исключительным правом выпуска как бумажных, так и кредитных денег обладает государство в лице Центрального банка. Только он занимается эмиссией, печатанием денег. Он же регулирует наличие денежной массы в обращении.

Денежная масса – это совокупность наличных и безналичных покупательных и платежных средств, обеспечивающих обращение товаров и услуг. В ее структуре выделяют активную и пассивную части.

Активная часть реально обслуживает хозяйственный оборот. К ней относятся денежные средства. Пассивная часть включает денежные накопления, которые могут служить расчетными средствами. Доля бумажных денег в общей денежной массе составляет до 25%, а основная часть сделок совершается путем использования безналичных денег.

В экономической литературе принято выделять денежные агрегаты: наличные деньги – агрегат M_1 ; наличные деньги плюс средства на расчетных счетах плюс депозиты до востребования – агрегат M_2 ; наличные деньги плюс средства на расчетных счетах плюс депозиты до востребования плюс крупные срочные вклады (депозитные сертификаты, государственные ценные бумаги и пр.) – агрегат M_3 .

Денежные агрегаты M_2 и M_3 – это «почти деньги». Деньги как таковыми не являются и непосредственно как средство обращения не функционируют. Однако, обладая высокой степенью ликвидности, они способны быстро в них превратиться. В хозяйственной практике денежные агрегаты служат ориентирами в осуществлении денежно-кредитной политики государства.

Согласно монетаристской теории весь экономический оборот определяется количеством находящихся в обращении денег, а товары и деньги вступают в обращение без стоимости. Сама же стоимость и цены образуются только в обращении в результате столкновения товарной и денежной массы.

Количественная теория денег и цен выражена уравнением Фишера

$$MV = PQ,$$

где M – денежное предложение; V – скорость обращения денег, среднегодовое количество оборотов, сделанных деньгами, которые находятся в обращении и используются на покупку готовых товаров и услуг; определяется отношением номинального значения ВВП к массе денег в обращении; P – средняя цена товаров и услуг, Q – количество проданных товаров.

Она объясняет, что количество денег в обращении, умноженное на число их оборотов в актах купли-продажи, равняется совокупному объему денежных средств, израсходованных в экономике страны в течение года.

Уравнение обмена позволяет понять, почему колеблются цены и соответственно покупательная способность денег, размеры реального национального продукта. Исходя из уравнения Фишера, если V и Q будут неизменны, то на цены будет влиять изменение денежного предложения. Однако роста цен не произойдет, если увеличение денежного предложения будет происходить одновременно с расширением выпуска товаров и услуг в той же или большей степени.

Общий спрос на денежных рынках возникает в результате спроса на деньги как средство обращения (деловой, операционный или спрос на деньги для совершения сделок) и как средство сохранения стоимости (спрос на деньги как на активы, спрос на запасную стоимость или спекулятивный спрос). Определенный запас наличности постоянно требуется для покрытия неизвестной стоимости сделок, возникающих при обмене денег на товары и услуги.

Спрос на наличные деньги в результате различных сделок зависит от годового объема такого рода сделок и тесно связан с уровнем произведенного ВВП.

Связь между национальным продуктом и спросом на деньги страны играет центральную роль в количественной теории денег. Уравнение количественной теории исходит из того, что предложение денег любой страны равно спросу на деньги, который прямо пропорционален стоимости ВВП. В отношении национального хозяйства уравнение выглядит так

$$M = kPY,$$

где M – предложение денег; k – поведенческий коэффициент; P – уровень цен; Y – реальный ВВП в постоянных ценах.

В соответствии с этим общий спрос на деньги и денежный рынок будут выглядеть следующим образом (рис. 20.1).

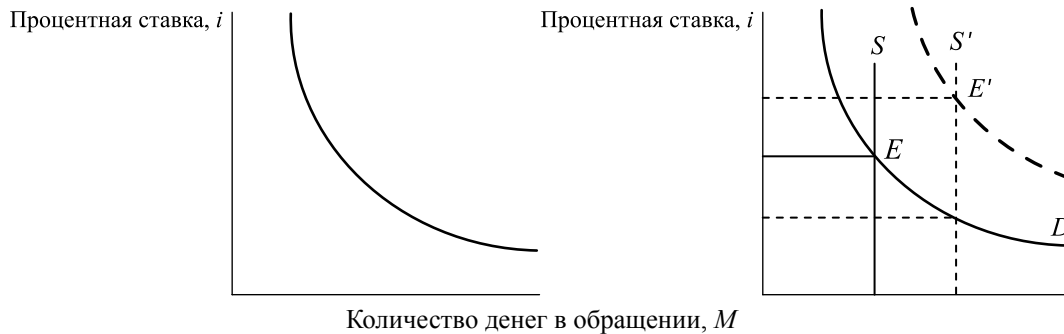


Рис. 20.1. Общий спрос на деньги и изменения на денежном рынке (справа)

Таким образом, совокупный спрос на деньги определяется процентной ставкой (ставкой рефинансирования), уровнем цен и величиной реального ВВП.

Обобщая изложенное, определим, каким образом постоянный прирост предложения денег воздействует на процентную ставку национальной валюты, уровень внутренних цен и обменный курс (рис. 20.2).

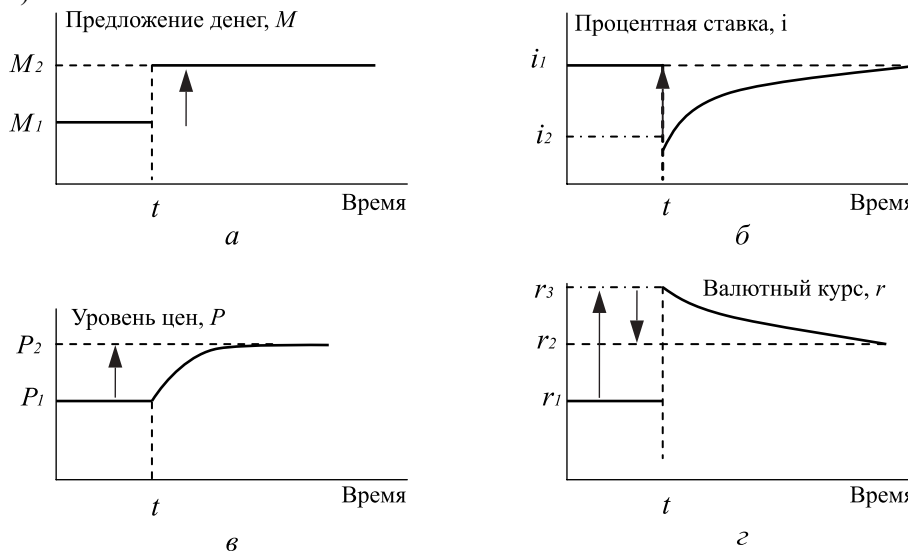


Рис. 20.2. Зависимость процентной ставки, уровня цен и валютного курса от объема денежного предложения

После возрастания предложения денег с M_1 до M_2 (рис. 20.2, а) происходит одновременное изменение в направлении своих долговременных равновесных уровней процентной ставки (рис. 20.2, б), уровня цен (рис. 20.2, в) и курса национальной валюты (рис. 20.2, г). Увеличение предложения денег понижает процентную ставку с i_1 до i_2 . Поскольку изменение предложения денег носит постоянный характер, ожидается рост цен и валютного курса, происходит постепенное обесценивание национальной валюты. Под действием роста процентной ставки происходит и рост цен с P_1 до P_2 , в свою очередь рост цен и процентной ставки оказывает влияние на валютный курс национальной валюты, которая постоянно дорожает.

При увеличении предложения денег в краткосрочном периоде имеет место явление, известное как «перелет валютного курса» (рис. 20.2, г). Оно заключается в том, что после одномоментного увеличения предложения денег происходит резкий скачок валютного курса с r_1 до r_3 . Обесценивание национальной валюты в этом случае оказывается более сильным, нежели окончательный итог роста денежного

предложения. В долгосрочном периоде курс валюты начинает повышаться, продолжается это до тех пор, пока уровень цен не войдет в полное соответствие с возросшей денежной массой (рис. 20.2, в).

Экономический смысл «перелета валютного курса» заключается в краткосрочной жесткости уровня цен, которые не могут мгновенно приспособиться к увеличенному предложению денег, поэтому поддержание равновесия на валютном рынке возможно лишь путем краткосрочного обесценивания национальной валюты.

Конкретно оценить размеры расширения денежной массы путем создания банками новых денег можно при помощи мультипликатора денежного предложения или банковского мультипликатора M_B :

$$M_B = \frac{1}{R},$$

где R – обязательная норма банковских резервов.

Основными факторами, влияющими на изменение денежной массы, является размер минимальной ставки резервов и спрос на новые ссуды со стороны заемщиков.

Таким образом, макроэкономическая модель денежного рынка в представлении монетаристов основывается на том, что спрос на деньги – это функция уровня номинального дохода, а предложение денег – фиксированная величина, которая устанавливается независимо от спроса на деньги.

Кейнсианская теория внесла некоторые уточнения в объяснение спроса на деньги. В ее терминологии спрос на деньги есть не что иное, как предпочтение ликвидности. На этой основе сформулированы три психологических мотива – транзакционный, спекулятивный и мотив предосторожности, которые заставляют население хранить сбережения в ликвидной (денежной) форме.

Транзакционный мотив связан с желанием населения формировать остатки денежных средств в целях осуществления сделок, связанных с поддержанием заданного уровня денежного дохода.

Спекулятивный мотив нацелен на желание обеспечить соответствующий уровень дохода по облигациям. Если человек знает, что будущая норма процента окажется выше той, что ожидается, то для него имеет прямой смысл хранить свои сбережения в денежной форме, а не покупать облигации, поскольку повышение нормы процента повлечет за собой понижение курса облигаций. Если ожидания связаны с понижением нормы процента, то следует повышение курса облигаций и тогда есть смысл хранить свои средства в облигациях.

Мотив предосторожности основан на риске потери капитала. Если процентная ставка в будущем может повыситься настолько, что принесет убыток от облигаций, то население склонно хранить деньги, которые хотя и не принесут дохода, но и не причинят убытки. Этот мотив, как и спекулятивный, связан с изменением ставки процента.

Организацию денежного оборота и кредитных отношений осуществляет банковская система. Банковская система – это совокупность различных видов национальных банков и кредитных учреждений, действующих в рамках общего денежно-кредитного механизма. Включает Центральный банк, сеть коммерческих банков и других кредитно-расчетных центров. Центральный банк, будучи ядром резервной системы, проводит государственную эмиссионную и валютную политику. Коммерческие банки осуществляют все виды банковских операций.

Центральный банк занимает монопольное положение не только в сфере эмиссии банкнот, но и в сфере проведения монетарной политики государства, которая рассчитана на краткосрочные периоды и ведется разными методами. Посредством монетарной политики Центральный банк обеспечивает благоприятные условия экономического роста и осуществляет: регулирование темпов экономического роста; смягчение циклических колебаний на рынках товаров, капитала и рабочей силы; сдерживание инфляции; достижение сбалансированности платежного баланса страны.

Коммерческие банки представляют собой элементы кредитной системы государства, являясь кредитно-финансовым учреждением универсального характера, они не только принимают вклады населения и предприятий, выдают кредиты, но и выполняет финансовое обслуживание клиентов.

Операции коммерческого банка подразделяются на пассивные и активные. Пассивные связаны с привлечением средств из различных источников, а активные – с их размещением. Коммерческие банки занимаются также посредническими и доверительными операциями. Главная задача коммерческих банков – аккумулирование бессрочных депозитов, оплата чеков, выписанных на эти банки, а также предоставление кредитов юридическим и физическим лицам. Все операции коммерческих банков являются основой для кредитных денег: чеков, банковских векселей и пр.

Важное место в современной кредитной системе занимают специализированные кредитно-финансовые организации: инвестиционные банки и компании, чековые инвестиционные фонды, страховые компании, пенсионные фонды.

Инвестиционные банки занимаются операциями по выпуску и размещению на фондовом рынке ценных бумаг, получая от этого доход. Они привлекают капитал для долгосрочного кредитования различных отраслей путем продажи собственных акций или за счет кредита коммерческих банков.

Инвестиционные компании работают с мелкими держателями обязательств, используя полученные средства для закупки ценных бумаг.

Широко распространены сберегательные учреждения, аккумулирующие мелкие сбережения и доходы, которые без помощи кредитной системы не могут функционировать как капитал.

Страховые компании привлекают денежные средства продажей страховых полисов. Полученные доходы размещаются в ценных бумагах коммерческих компаний и государства. Среди них распространена практика предоставления долгосрочных кредитов.

Пенсионные фонды различаются по организации и управлению, по структуре активов: управляемые страховыми компаниями и управляемые предприятиями или по их доверенности банками.

20.2. РЫНОК КРЕДИТНЫХ РЕСУРСОВ

Кредитные ресурсы – потенциальный объем денежных средств, которые могут быть направлены заемщиками в виде ссуд и кредитов. Кредитными ресурсами располагают банки, другие финансовые учреждения и государство. Временно свободные денежные средства должны поступать на рынок ссудных капиталов, аккумулироваться в кредитно-финансовых учреждениях, а затем эффективно использоваться, размещаться в тех отраслях экономики, где есть потребность в капиталовложениях.

Кредит (от лат. *creditum* – ссуда, долг) – займ в денежной или товарной форме на условиях возвратности и срочности, обычно с уплатой процента. Выражает экономические отношения между кредитором и заемщиком.

Различают коммерческий кредит и банковский кредит.

Коммерческий кредит предоставляется хозяйствующими субъектами друг другу. Коммерческий кредит обслуживает лишь обращение товаров. Обычно он выдается в товарной форме с отсрочкой платежа, оформляется векселем. Вексель – это ценная бумага, представляющая собой безусловное денежное обязательство векселедержателя уплатить по наступлении срока определенную сумму денег владельцу векселя.

Основная задача коммерческого кредита – ускорить реализацию товаров. Размеры коммерческого кредита ограничены величиной свободных капиталов, имеющихся у бизнеса.

Банковский кредит предоставляется кредитно-финансовыми учреждениями любым хозяйствующим субъектам в виде денежных ссуд. Различают краткосрочные (до 1 года), среднесрочные (от 1 до 5 лет) и долгосрочные (свыше 5 лет) банковские кредиты.

Банковский кредит существенно шире коммерческого, так как он не ограничен направлением, сроками и суммами кредитных сделок, предполагает накопление капитала, превращая в него часть денежных доходов и сбережений всех слоев общества.

Банковский кредит носит двойственный характер, выступая в виде: а) ссуды капитала, когда заемщики используют его для увеличения объема функционирующего капитала; б) ссуды платежных средств, необходимых для погашения долговых обязательств.

Для современной рыночной экономики характерно переплетение коммерческого и банковского кредита.

Совокупность кредитных отношений и институтов, организующих кредитные отношения в единстве с формой организации денежного обращения образует кредитно-денежную систему.

Современная кредитно-денежная система представляет собой комплекс валютно-финансовых учреждений, используемых государством в целях регулирования экономики. Кредитная система служит мощным фактором концентрации и централизации капитала, способствующим быстрой мобилизации свободных денежных средств и их использованию в экономике.

Кредитная система каждой страны включает три звена: Центральный банк, коммерческие банки и специализированные финансово-кредитные учреждения. При этом каждое звено выполняет свои конкретные функции.

Важнейшими инструментами кредитно-денежной политики являются операции на открытом рынке; учетно-процентная дисконтная политика; изменение нормы обязательных резервов для банковских учреждений.

Операции на открытом рынке наиболее широко практикуются в развитых странах, там, где существует емкий рынок государственных облигаций. Опираясь на открытый рынок, государство в лице Центрального банка покупает и продает ценные бумаги. Продавая государственные облигации, Центральный банк стремится добиться снижения банковских резервов, что ведет к сокращению депозитов. Покупая государственные облигации, Центральный банк добивается обратного эффекта.

Учетная (дисконтная) политика состоит в регулировании величины процентной ставки, по которой коммерческие банки покупают резервы у Центрального банка. Если ставка по кредитам повышается, коммерческие банки вынуждены сокращать объем заимствований, если понижается – увеличивать.

Центральный банк имеет возможность непосредственно воздействовать на величину банковских резервов путем одновременного изменения нормы обязательных резервов для всех банковских учреждений. Данный инструмент позволяет оперативно влиять на финансовую ситуацию в стране. В 1980-е гг. произошел пересмотр основ экономической политики государств, выразившийся в отходе от кейнсианских постулатов и возвращении к неоклассическим идеям, воплощенным в концепции монетаризма. Это привело к переносу центра тяжести в экономической политике с динамики процентной ставки на изменение темпов роста денежной массы.

Кредитная политика представлена совокупностью различных мероприятий по изменению объема кредитов и уровня процентных ставок, регулированию рынка ссудного капитала. В период экономического спада, как правило, применяется политика «дешевых» денег. Она заключается в снижении учетной ставки процента, скупке Центральным банком государственных ценных бумаг на открытом рынке для увеличения резервов коммерческих банков, снижении нормы обязательных резервов с целью обеспечения роста денежного предложения.

Механизм политики «дешевых» денег представлен на рис. 20.3.

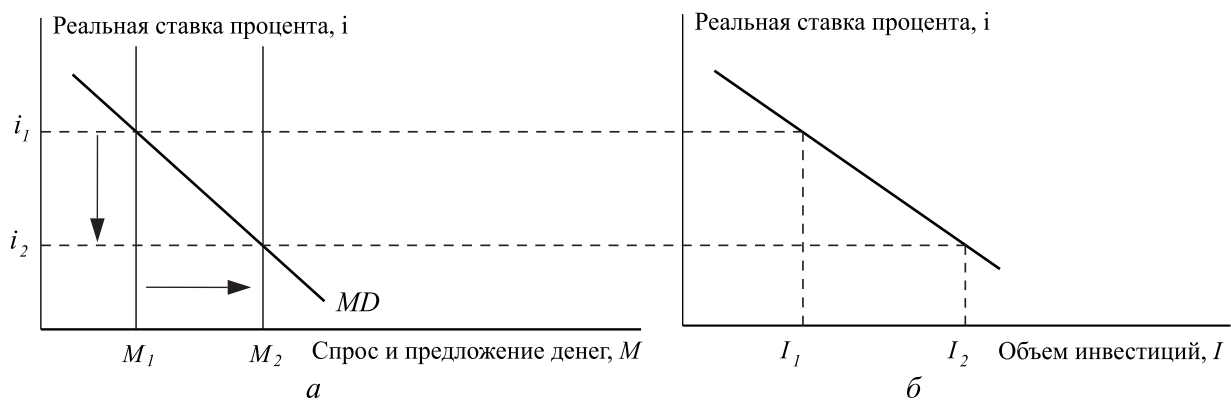


Рис. 20.3. Политика «дешевых» денег

Предположим, что Центральный банк для увеличения резервов банковской системы покупает государственные ценные бумаги на открытом рынке. Снижая процентную ставку с i_1 до i_2 , государство увеличивает объем денежного предложения с M_1 до M_2 (рис. 20.3, а). В свою очередь, снижение ставки процента с i_1 до i_2 приводит к увеличению и объема инвестиций с I_1 до I_2 (рис. 20.3, б).

Другим инструментом кредитной политики является ограничение роста денежной массы в стране, что делает кредит труднодоступным. Сокращение денежного предложения вызывает повышение процентной ставки, что ведет к сокращению объема инвестиций, уменьшая совокупные расходы и ограничивая инфляцию. На рис. 20.3 эта ситуация может быть представлена направлениями, противоположными указанным стрелками.

Таким образом, более высокие процентные ставки сдерживают инвестиции, сокращая спрос на деньги, понижая занятость и цены. Наоборот, более низкие процентные ставки приводят к росту спроса на инвестиции, увеличивая занятость и цены.

Инвестиционная политика представляет собой систему мер, определяющих объем, структуру и направления капитальных вложений, рост постоянного капитала, его обновление на основе последних достижений науки и техники. В структуре инвестиционной политики инвестиции в основной капитал играют определяющую роль, оказывая воздействие на всю экономику как в краткосрочном, так и долгосрочном плане. В краткосрочном периоде они оказывают воздействие на экономическую конъюнктуру, поскольку представляют собой часть совокупного спроса. В длительном периоде они формируют экономическую инфраструктуру, воздействуя на рост ВВП и определяя потенциал всей экономики.

Следует иметь в виду, что инвестиционная политика обусловлена устойчивым ростом спроса на блага. Сама же величина инвестиций является функцией от прироста национального дохода. Рост национального дохода вызывает рост потребления, который влияет на наличные производственные мощности, поощряя экономику увеличивать объем инвестиций.

С инвестиционной политикой связан эффект инвестиционной ловушки. Он возникает тогда, когда спрос на инвестиции D_i мало изменяется по отношению к ставке процента i , так что функция инвестиций принимает на графике вертикальное положение. В этом случае любые действия государства по обеспечению равновесия на денежном рынке $Sm - Sm^*$ не изменят объем реального национального дохода Y (рис. 20.4).

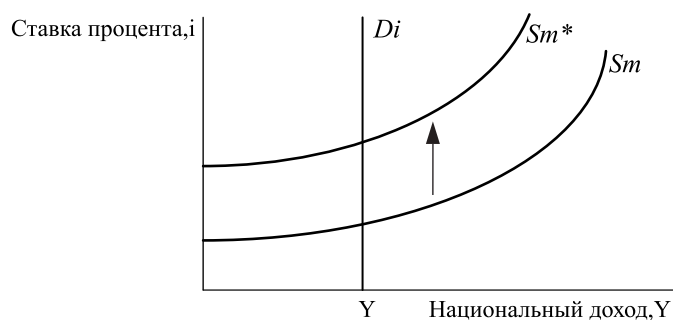


Рис. 20.4. Инвестиционная ловушка

Связь инвестиций и национального дохода представлена на рис. 20.5

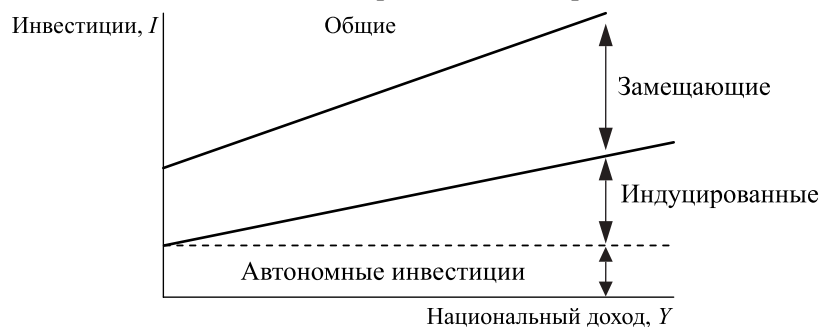


Рис. 20.5. Инвестиции и национальный доход

На рис. 20.5 изображена связь инвестиций и национального дохода. Здесь автономные инвестиции не зависят от величины национального дохода и осуществляются с ориентацией на факторы эффективности, такие, например, как технологические изменения и сокращение затрат. Индуцированные инвестиции имеют место тогда, когда повышающийся спрос оказывает давление на величину прибыли, побуждая увеличивать инвестиции в экономику. Замещающие инвестиции требуются для поддержания величины капитального запаса в экономике. Им присуща тенденция изменения в зависимости от величины национального дохода: выше доход — больше инвестиций, ниже доход — меньше инвестиций.

Таким образом, инвестиционная политика выражается в обеспечении экономики требуемым объемом капитальных вложений, нацеленным на увеличение производства благ.

На базе кредитно-денежной политики формируется бюджетная система государства. Бюджет — это форма образования и расходования денежных средств для обеспечения функций органов государственной власти и местного самоуправления. Формирование и исполнение бюджета регламентируется Конституцией, законодательными и нормативными актами.

Построение бюджета основано на теории общественного договора: домашние хозяйства и фирмы платят государству, региональным и местным властям налоги, взамен которых последние обязуются предоставлять обществу определенный набор услуг. Соответственно бюджет состоит из двух частей: доходной и расходной.

Доходная часть бюджета формируется за счет налогов и неналоговых платежей: акцизов, таможенных сборов, налога на добавленную стоимость, налога на прибыль, дохода от использования государственного имущества и др. В составе доходной части бюджета не учитываются средства, полученные от внутренних и внешних займов и продажи государственного имущества.

Расходы бюджета связаны с производством общественных благ общенационального назначения: финансированием социально-культурного развития и науки, содержанием органов государственной власти и управления, охраной правопорядка, обороной, финансированием приоритетных отраслей экономики, осуществлением целевых программ, обслуживанием государственного долга и т.п.

Расходы государственного бюджета делятся на две основные части: расходы по обслуживанию долга и прочие расходы.

Превышение государственных расходов над доходами образует дефицит государственного бюджета. В противном случае имеет место профицит.

Состояние государственного бюджета — объект пристального общественного внимания, потому что оказывает воздействие на все макроэкономические показатели. Величина бюджетного дефицита не может превышать 3% ВВП, в противном случае он негативно сказывается на состоянии экономики.

Главной статьёй бюджетных доходов являются налоги. Под налогом, сбором, пошлиной и другими платежами понимается обязательный взнос в бюджет соответствующего уровня или во внебюджетный

фонд, осуществляемый плательщиками в порядке и на условиях, определенных законодательными актами.

Если государство пытается увеличить налоговые поступления за счет повышения налоговых ставок, это ведет к сокращению частных расходов, подрывает стимулы к производственной деятельности. Бывают случаи, когда рост налоговых ставок сопровождается не повышением, а снижением государственных доходов, поскольку сокращается производство, многие виды деятельности уходят в теневую экономику. На возможность такой ситуации обращал внимание американский экономист А. Лаффер, предложивший кривую зависимости налогового сбора от налоговой ставки (рис. 20.6).

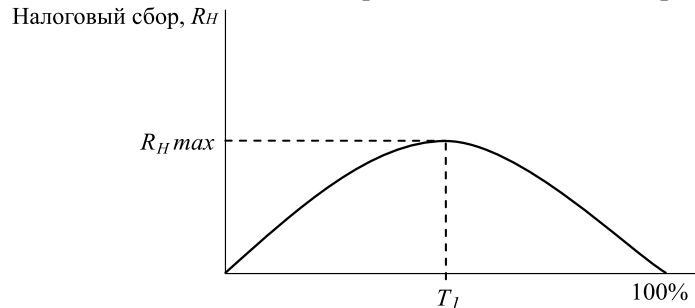


Рис. 20.6. Кривая Лаффера

Логика построения кривой Лаффера такова. При нулевой ставке налога доход государства равен нулю. Точно так же при 100%-ной ставке никто из хозяйствующих субъектов не будет работать легально, и государство останется без налоговых поступлений. Существует, следовательно, оптимальная налоговая ставка T_l , при которой доход государства будет максимальным $R_H max$. Ее превышение не только вредит экономике, но и подрывает государственный бюджет.

Совокупность взимаемых в государстве налогов, форм и методов их построения образует налоговую систему. К объектам налогообложения относятся: доходы; стоимость определенных товаров; отдельные виды деятельности налогоплательщиков; операции с ценными бумагами; пользование природными ресурсами; имущество юридических и физических лиц; передача имущества; добавленная стоимость произведенных товаров и услуг и другие объекты, установленные законодательными актами.

Налоги бывают двух видов. Первую группу составляют налоги на доходы и имущество: подоходный налог с граждан; налог на прибыль корпораций (фирм); налог на социальное страхование, на фонд заработной платы и рабочую силу (так называемые социальные налоги, социальные взносы); поимущественные налоги, в том числе налоги на собственность, включая землю и другую недвижимость; налоги на перевод прибыли и капитала за рубеж и др. Они взимаются с конкретного физического или юридического лица, их называют прямыми налогами. Вторую группу образуют налоги на товары и услуги: налог с оборота (налог на добавленную стоимость); акцизы (налоги, прямо включаемые в цену товара или услуги); налоги на наследство, на сделки с недвижимостью и ценными бумагами и др. Эти налоги называют косвенными. Они частично или полностью переносятся на цену товара или услуги.

Налоги выполняют три важнейшие функции: 1) финансирование государственных расходов (фискальная функция); 2) поддержание социального равновесия путем изменения соотношения между доходами отдельных социальных групп с целью сглаживания неравенства между ними (социальная функция); 3) государственное регулирование экономики (регулирующая функция).

Налогообложение строится на следующих принципах: уровень налоговой ставки должен устанавливаться с учетом возможностей налогоплательщика (уровня доходов) и налогообложение должно носить однократный характер.

Нарушение этих принципов ведет к повышению социальной напряженности в обществе, поскольку возможности разных физических и юридических лиц неодинаковы. Выход из этой ситуации видится в дифференциации налоговых ставок. Налог с дохода должен быть прогрессивным – богатые платят больше, бедные – меньше.

20.3. ДОСТИЖЕНИЕ РАВНОВЕСИЯ В ФИНАНСОВОЙ СФЕРЕ ГОСУДАРСТВА

Достижение равновесия в финансовой сфере государства представляет собой меры правительства по изменению государственных расходов и налогов, направленные на обеспечение производства потенциального ВВП и преодоление инфляции.

Для достижения равновесия в финансовой сфере государство осуществляет ряд мероприятий по организации и использованию финансов для осуществления своих функций и задач.

Изменение бюджета и налогов воздействует на развитие экономики страны так, что:

а) рост государственных расходов сдвигает кривую IS вправо, увеличивая ставку процента и реальный ВВП;

б) сокращение налогов сдвигает кривую IS вправо, вызывая рост реального ВВП и ставки процента.

Увеличение дохода приводит к увеличению импорта, а рост процентной ставки стимулирует приток капитала. При этом торговый баланс и счет движения капиталов изменяются в противоположных направлениях (рис. 20.7).

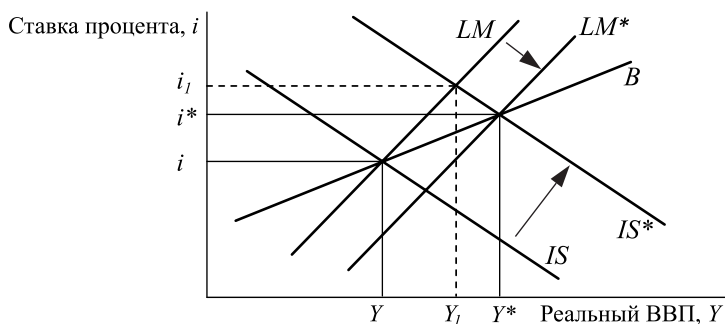


Рис. 20.7. Обеспечение внешнего и внутреннего равновесия при помощи бюджетно-налогового регулирования

В этом случае платежный баланс имеет положительное сальдо, а курс национальной валюты – тенденцию к повышению. Для поддержания его на постоянном уровне Центральный банк должен продавать национальную валюту в обмен на иностранную, увеличивая тем самым свои официальные резервы. Если таких возможностей нет, кривая LM сдвигается вправо, увеличивая денежную массу. Это ведет к снижению процентной ставки и стимулированию инвестиций и роста реального ВВП. Первоначально происходит резкий рост процентной ставки и незначительное увеличение реального ВВП в точке $i_1 = Y_1$, затем под действием увеличивающегося предложения денег внутреннее и внешнее равновесие достигается в точке $i^* = Y^*$. Здесь ставка процента несколько выше своего первоначального значения, но значительно меньше промежуточного, а объем реального ВВП достигает максимального уровня.

Таким образом, бюджетно-налоговое регулирование позволяет дополнить эффект государственного регулирования влиянием увеличения денежной массы.

Кредитно-денежное регулирование – воздействие на экономические процессы с помощью расширения или сужения денежной базы и массы денег путем изменения учетной ставки процента, нормы обязательных резервов коммерческих банков и валютного регулирования. Задача кредитно-денежной политики состоит в поддержании равновесия между спросом на деньги и предложением денег на уровне, обеспечивающем наиболее высокую эффективность развития экономики страны (рис. 20.8).

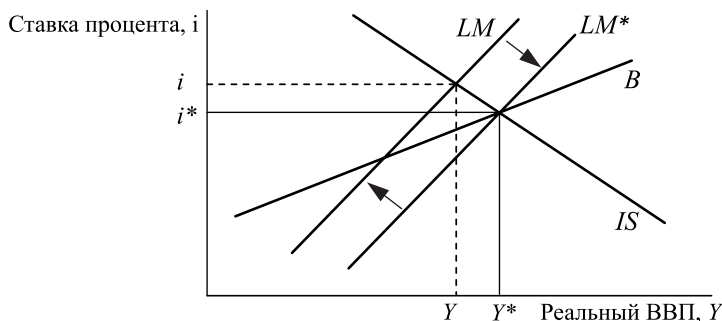


Рис. 20.8. Влияние кредитно-денежной политики на обеспечение внутреннего и внешнего равновесия

Под действием стимулирующих действий правительства кривая (LM) сдвигается вправо, увеличивая при этом уровень реального ВВП и понижая ставку процента. Это способствует оттоку капитала из страны. На фоне дефицита торгового баланса спрос на национальную валюту падает, образуется дефицит и в счете движения капитала. Суммарно это значительно ухудшает платежный баланс страны, приводя к его пассивному сальдо.

В краткосрочном периоде сокращение предложения денег повышает процентную ставку, вызывая сокращение инвестиций и падение реального объема производства ВВП. Чрезмерное же предложение денег ведет к снижению процентной ставки и расширению производства. Поэтому, увеличивая или сокращая предложение денег, Центральный банк может сдвигать кривую LM влево или вправо, ликвидируя дефицит или активное сальдо платежного баланса.

Таким образом, дефицит платежного баланса, возникший по причине снижения процентных ставок, может быть компенсирован активной стимулирующей деятельностью правительства, в результате которой темпы уменьшения валютных резервов увеличиваются, а достижение внутреннего и внешнего равновесия происходит быстрее.

Внешнеэкономическая политика – меры, осуществляемые правительством в области тарифных и нетарифных методов регулирования с целью изменения объема и структуры экспортно-импортных операций. Любое ограничение объема импорта приводит к положительному сальдо платежного баланса, что сдвигает кривую IS вправо, увеличивая уровень реального ВВП и процентной ставки. Одновременно кривая платежного баланса (B) также сдвигается вправо, поскольку рост чистого экспорта улучшает счет текущих операций (рис. 20.9).

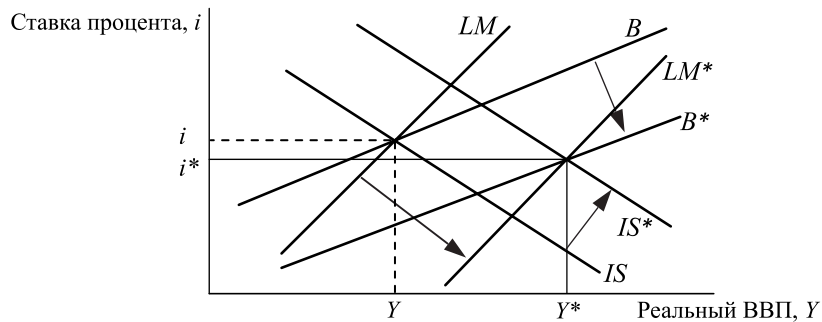


Рис. 20.9. Влияние внешнеэкономической политики на обеспечение внутреннего и внешнего равновесия

Следует помнить, что в случае протекционистской политики торговый баланс и счет движений капитала изменяются в одном направлении, поэтому возникает существенный профицит платежного баланса, что приводит к падению спроса на иностранную валюту. Такая ситуация вынуждает Центральный банк скупать иностранную валюту, увеличивая тем самым количество денежной массы в обращении. Реальный ВВП возрастает еще больше, а процентная ставка снижается.

Ситуация, связанная с падением спроса на экспорт, может быть проиллюстрирована рис. 20.10.

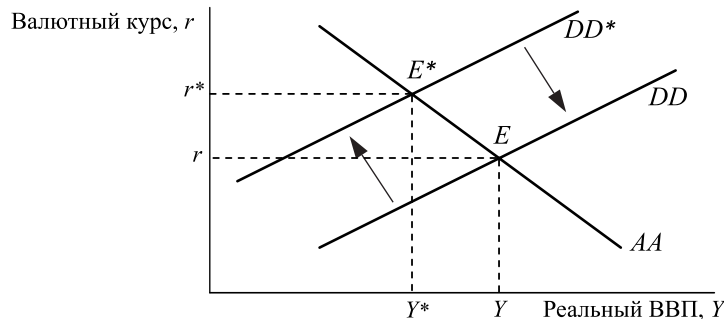


Рис. 20.10. Эффект падения спроса на экспорт при системе плавающих валютных курсов

Падение спроса на экспорт сокращает совокупный спрос с Y до Y^* , сдвигая кривую DD влево. Это смещение воздействует на равновесие экономики так, что валютный курс свободно колеблется. Благодаря этому изменения величины активов на рынке не происходит, кривая AA остается на месте. Линия DD характеризует пары значений валютного курса и объема национального производства, при которых совокупный спрос равен совокупному предложению. Линия AA показывает пары значений валютного курса и объема национального производства, при которых валютный рынок и внутренний денежный рынок находятся в состоянии равновесия.

Сокращение спроса и объема производства приводит к понижению внутренней процентной ставки, вызывая отток иностранного капитала из страны, вследствие чего национальная валюта обесценивается и валютный курс вырастает с r до r^* .

Сдвиги в предложении импортного товара понижают национальную покупательную способность, повышая общую стоимость импорта, вызывая дополнительные расходы со стороны потребителей импортирующей страны. При появлении первых признаков дефицита национальная валюта начинает обесцениваться, повышая конкурентоспособность национального производства. К тому же увеличивается производство импортозамещающих товаров. Рост экспорта и производства товаров, замещающих импорт, частично увеличивает стоимость национальной валюты, предохраняя тем самым экономику от кризисных явлений.

Таким образом, в большинстве развитых стран мира одной из наиболее важных целей достижения равновесия в денежно-кредитной сфере наряду с контролем над инфляцией является предотвращение существенных колебаний обменного курса национальной валюты.

Любые меры государственного воздействия на внутренние рынки путем увеличения государственных расходов или снижения налоговых ставок не только не стимулируют рост реального ВВП,

но и ослабляют экономику. Например, увеличивая совокупный спрос, мы получаем рост объема реального ВВП. Увеличение этих показателей ведет к росту процентной ставки. Это вызывает приток дополнительного капитала, который, компенсируя дефицит платежного баланса, возникший по причине увеличения экспорта, создает активное сальдо. В результате стоимость национальной валюты будет повышаться. Такое повышение повлечет за собой сокращение экспорта, уменьшив тем самым ВВП. Отсюда следует вывод: возрастание реального ВВП в результате бюджетно-налогового регулирования в большей степени нейтрализуется последующим сокращением экспорта, и эффект воздействия государства оказывается незначительным.

Кредитно-денежное регулирование является более действенным инструментом. Рост денежной массы стимулирует совокупный спрос, что снижает процентную ставку и способствует росту дохода. Однако снижение процентной ставки вызывает отток капитала и платежный баланс оказывается с дефицитом. Дефицит платежного баланса вызывает обесценивание национальной валюты. Однако это обесценивание снижает ВВП до уровня, несколько большего по отношению к его предшествующему значению.

По сравнению с бюджетно-налоговым регулированием здесь ясно видно поступательное движение вперед. В результате снижения ставки процента происходит увеличение реального объема ВВП и, как следствие, рост объемов экспорта, что и служит причиной стимулирования внешнего спроса.

Таким образом, кредитно-денежное регулирование способствует повышению эффективности национальной экономики. Его следствием является обесценивание национальной валюты, стимулирующей рост реального ВВП и чистого экспорта.

Общенациональный компонент экономического равновесия можно определить как совокупность элементов, которые реализуются на уровне государства и связаны с регулированием национальной экономики в целом. К числу общеэкономических элементов относятся:

- 1) равновесие между совокупным спросом и совокупным предложением в масштабах национальной экономики, а также равновесие между спросом и предложением на функциональных рынках;
- 2) равновесие, устанавливаемое в ходе межотраслевого перелива капитала;
- 3) равновесие между факторами, характеризующими способ производства, и совокупностью производственной инфраструктуры и квалифицированной рабочей силы.

Структурным элементом общенационального компонента экономического равновесия является наличие тесных взаимосвязей между отдельными регионами, приводящее к объединению территорий в единое экономическое пространство. Функциональные элементы – это национальные функциональные комплексы, обеспечивающие действие функциональных рынков, в том числе банковская система и другие объекты экономической инфраструктуры.

Неотъемлемым компонентом экономического равновесия выступает территориальная составляющая, поскольку существуют элементы равновесия, реализуемые внутри регионов. Региональный компонент экономического равновесия можно определить как взаимодействие перечисленных общеэкономических, функциональных и структурных элементов экономического равновесия в рамках отдельных территориальных образований.

Особая роль банковской системы как существенного объекта экономической инфраструктуры, обеспечивающего условия достижения экономического равновесия состоит в следующем:

во-первых, банковская система формирует денежное предложение, что влияет на уровень инфляционных ожиданий в экономике;

во-вторых, перераспределяя временно невостребованные денежные средства и трансформируя их в функционирующий капитал, коммерческие банки дают толчок к развитию реального сектора, способствуя наиболее эффективному направлению использования средств;

в-третьих, своей деятельностью банки влияют на склонность населения к сбережению и через него на ход всех мультипликативных макроэкономических процессов;

в-четвертых, банковская система служит своего рода информационным центром, аккумулирующим информацию о состоянии дел в реальном секторе.

Несмотря на существующие различия в уровне развития региональных банковских систем, последние занимают особую нишу в структуре экономики, являясь финансово-кредитными центрами обслуживаемой ими территории. Проводя традиционный для кредитных организаций круг операций (привлечение и размещение средств), банки оказывают опосредованное влияние на экономическое равновесие. Привлекая средства предприятий, организаций, населения на свои счета и депозиты, банковская система влияет на текущий совокупный спрос. В то же время, размещая привлеченные средства, вовлекая их в свои активные операции, банковская система осуществляет перераспределение ресурсов, формируя структуру совокупного спроса. При этом рост кредитных вложений в экономику закономерно способствует росту объемов производства промышленной продукции.

СЕМИНАРСКОЕ ЗАНЯТИЕ**Вопросы для обсуждения**

1. Денежный рынок:
 - банки, их виды и функции;
 - механизм кредита;
 - сущность, формы и функции кредита;
 - ссудный процент.
2. Количественная теория денег:
 - денежная масса, спрос и предложение денег;
 - фиктивный капитал;
 - фондовая биржа.
3. *IS – LM* -анализ:
 - макрорегулирование денежно-кредитной системы;
 - кейнсианская теория процента и денег.

Рекомендуемая литература

- Киселева Е.А.* Макроэкономика. Экспресс-курс: учеб. пособие. М., 2008.
- Туманова Е.А., Шагас Н.Л.* Макроэкономика. Элементы продвинутого подхода: учеб. для вузов. М., 2010.
- Худокормов А.Г.* Экономическая теория: новейшие течения Запада: учеб. пособие для вузов. М., 2012.
- Экономическая теория. Кейсы из российской практики. Бакалавриат: учеб. пособие для вузов / под ред. Н.Н. Думной, М.А. Эскиндарова. М., 2009.
- Экзамен. URL: <http://www.examen.ru/>
- Макроэкономика. URL: <http://makroekonomika.narod.ru/files/money.htm>
- Учебные материалы. URL: <http://works.doklad.ru/view/PfbUbjzIGNY.html>
- Образовательный проект. URL: <http://stud-time.ru/>

Темы рефератов и докладов

1. Процент и предпринимательский доход
2. Формы кредита.
3. Банки и их операции.
4. Акционерные общества и фиктивный капитал

Термины и понятия

Банковские операции	Лизинг-кредит
Банковский кредит	Предпринимательский доход
Бумажные деньги	Процент
Денежная масса	Рынок кредитных ресурсов
Денежное обращение	Спрос и предложение денег
Денежный рынок	Ссудный капитал
Коммерческий кредит	Ссудный фонд
Кредита	Уравнение Фишера
Кредитные деньги	Учредительская прибыль
Кредитный механизм	Фиктивный капитал

Контрольные вопросы и задания

1. Объясните содержание и цель кредитно-денежной политики.
2. Назовите основные инструменты кредитно-денежной политики.
3. Опишите механизм регулирования кредитно-денежной политики.
4. В чем заключается политика дешевых денег и политика дорогих денег?
5. Какое влияние оказывает кредитно-денежная политика на динамику реального объема производства?
6. Раскройте понятие денежного мультипликатора.
7. Покажите механизм изменения денежной массы при выдаче и возврате банковского кредита.
8. Объясните механизм функционирования денежного рынка.
9. Что собой представляет фиктивный капитал?
10. В чем состоят основные положения кейнсианской теории процента и денег?

Тест

Если деньги совершают в среднем четыре оборота в год, то количество денег в обращении:

- а) равно номинальному ВВП;
- б) в 4 раза больше номинального ВВП;
- в) составит 25% номинального ВВП;
- г) в 2,5 раза меньше номинального ВВП.

Задачи

1. Обязательные резервы банка – 25 млн дол., депозиты – 20 млн дол. Чему равна норма обязательных резервов?
2. Избыточные резервы банка равны 5 млн дол. Общая сумма текущих вкладов 30 млн дол. Норма обязательных резервов – 20%. Чему равны фактические резервы банка?
3. Норма обязательных резервов – 12,5%. Величина обязательных резервов – 20 млн дол. Найдите величину депозитов.

21. ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ПОЛИТИКА И ЭКОНОМИЧЕСКАЯ СТРАТЕГИЯ

Достижение экономических целей невозможно без реализации соответствующей стратегии и экономической политики. Эти элементы являются необходимым средством, обеспечивающим поступательное движение общества к намеченным рубежам.

Основные вопросы темы

1. Экономическая политика.
2. Макроэкономические цели государства.
3. Экономическая стратегия.

21.1. ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ПОЛИТИКА

Экономическая политика – курс действий, ставящий своей целью скорректировать проблему или избежать ее возникновения. Экономическую политику обычно связывают с совокупностью экономических мероприятий по управлению экономикой, реализуемых государством. Как правило, эти меры от лица государства осуществляются правительством в области производства, распределения, обмена, потребления, накопления, экспорта, импорта экономического продукта в стране. Посредством экономической политики оказывается воздействие на экономическое развитие. Можно сказать, что экономическая политика есть концентрированное выражение экономики.

Насущную потребность в активной экономической политике государства как важном факторе успешного развития экономики обосновал еще Ф. Лист, поддержал и развил В. И. Ленин, в обновленной форме применительно к рыночной структуре сформулировал Дж. М. Кейнс.

Экономическая политика опирается на факты и принципы. Связь между экономической политикой, фактами и принципами представлена на рис. 21.1.

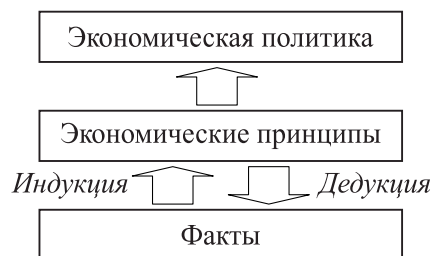


Рис. 21.1. Связь между фактами, принципами и экономической политикой

Как показано на рис. 21.1, для реализации экономической политики есть два пути. Во-первых, на базе изучения фактов формируются экономические принципы, которые затем уже претворяются в жизнь посредством экономической политики. Во-вторых, сначала формируются экономические принципы, которые подтверждаются или опровергаются собранным фактическим материалом, в случае положительного решения они реализуются посредством экономической политики.

Индукция означает, что выведение принципов осуществляется методом от частного к общему. Множество фактов кристаллизуется в общих принципах экономического поведения.

Дедукция представляет собой теоретическое осмысление какой-либо идеи, логики хозяйственного развития, которое оформляется как гипотеза. Ее справедливость должна быть подтверждена в последующем научными наблюдениями. Только тогда принцип имеет право быть воплощенным в реальной жизни. Такой метод идет от общего к частному.

Основываясь на экономических принципах, правительство разрабатывает меры по решению проблемы, ее исправлению или устранению.

Экономические принципы есть не что иное, как обобщения мотивов и практики экономического поведения индивидов и институтов. То есть принципы выступают исходными положениями.

Факты же представляют действительность, реальность, то, что объективно существует. Они выступают в роли твердо установленного знания, служащего для какого-либо заключения по поводу проверки некоего предположения.

Поэтому обоснование экономической политики неизбежно опирается на экономические принципы. Они дают возможность предвидеть, заглянуть в будущее и на этой основе сформировать еще более эффективную экономическую политику.

В этом ключе происходит превращение теории в практику, переход от теоретического видения решения проблемы к практической ее реализации. В связи с этим различают позитивную и нормативную экономику. Позитивная экономика имеет дело с фактами, изучает реалии, то что есть. Нормативная воплощает теоретические представления или предварительные оценки того, что должно быть.

Экономическая политика обладает собственной структурой, которую образуют структурная, инвестиционная, финансовая, кредитная, ценовая, фискальная, аграрная, научно-техническая, демографическая,

внешнеэкономическая политика, а также политика доходов, заработной платы, занятости и природопользования.

Структурная политика представляет собой систему мер в сфере инвестиций и финансовых стимулов, нацеленных на позитивные структурные изменения. Структурная политика реализуется в двух основных формах. Во-первых, в форме пассивной политики, во-вторых, в форме активной политики. Пассивная структурная политика направлена на сокращение производства в неперспективных отраслях, там, где затраты значительно превышают выход, а крупные капитальные вложения не находят должной отдачи. То есть речь идет о закрытии целых производств. Пассивная структурная политика осуществляется посредством кредитных и налоговых льгот, тарифной внешнеэкономической политики.

В случае активной структурной политики предполагается прекращение выпуска отдельных товаров в отраслях, где перспективы развития весьма туманны. Активная структурная политика обращена на ликвидацию или реперофилирование предприятий.

Когда структурная политика реализована недостаточно полно, либо в результате определенных просчетов, либо из-за неверно выбранных приоритетов может возникнуть структурный кризис. Его природа кроется в диспропорциональности развития между отдельными сферами и отраслями экономики. Структурный кризис, как правило, носит длительный характер, обычно не укладывается в пределы одного экономического цикла, преодолевается посредством коренного обновления материально-технической базы отраслей, их технического и технологического обеспечения, равно как и модернизации научной базы. К основным формам структурного кризиса относятся энергетический, продовольственный, сырьевой, экологический. Примером может служить структурный кризис в России, продолжающийся уже более двух десятков лет.

Финансовая политика, будучи составной частью экономической политики, представляет собой совокупность мероприятий государства по организации и использованию финансов для осуществления своих функций и задач. Она выражается в системе форм и методов мобилизации финансовых ресурсов, их распределении между отраслями, направлениями деятельности и регионами страны.

Финансовая политика реализуется правительством страны, в первую очередь министерством финансов. Она, как любая стабилизационная политика, направлена на сглаживание циклических колебаний экономики: обеспечение стабильного экономического роста, полной занятости ресурсов, стабильного уровня цен, решение проблемы циклической безработицы и проблемы инфляции. Финансовая политика – это политика регулирования, совокупного спроса, осуществляемая путем воздействия на величину совокупных расходов.

Однако некоторые инструменты финансовой политики могут использоваться для воздействия и на совокупное предложение через влияние на уровень деловой активности.

Инструментами финансовой политики выступают расходы и доходы государственного бюджета: 1) государственные закупки; 2) налоги; 3) трансферты.

Составную часть финансовой политики представляет фискальная политика.

Фискальная политика – это политика государства в области налогообложения и государственных расходов. Выражается посредством мер, применяемых правительством по изменению государственных расходов, налогообложения и состояния государственного бюджета для обеспечения полной занятости и производства реального ВВП.

В зависимости от фазы цикла, в которой находится экономика, инструменты фискальной политики используются по-разному.

При помощи фискальной политики решаются следующие цели: ослабление колебаний экономического цикла; обеспечение устойчивых темпов экономического роста; достижение высокого уровня занятости населения; снижение темпов инфляции.

Различают стимулирующую и сдерживающую фискальную политику (рис. 21.2).

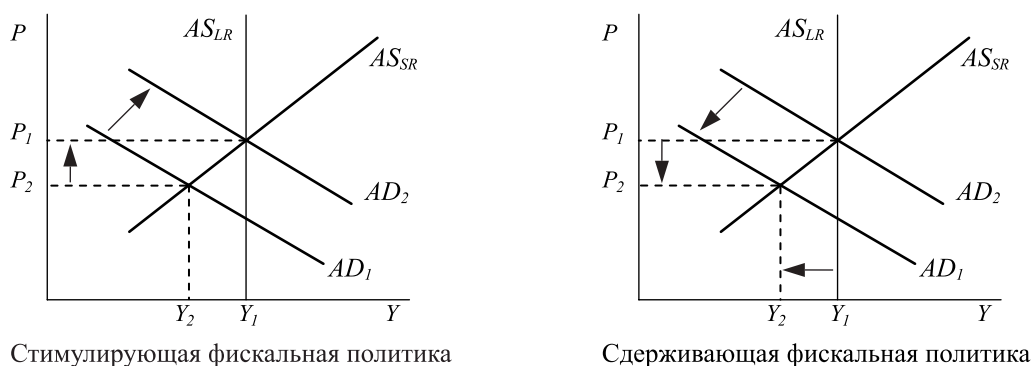
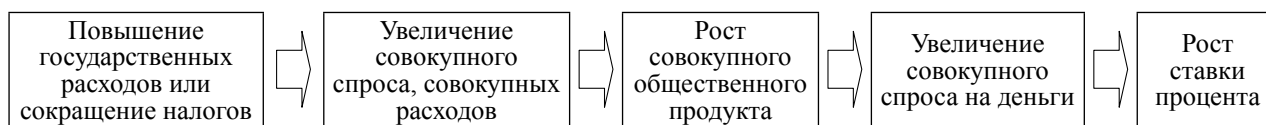


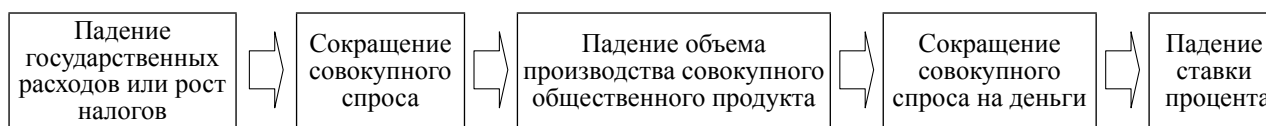
Рис. 21.2. Виды фискальной политики

Стимулирующая фискальная политика применяется при спаде с целью сокращения рецессионного разрыва выпуска и снижения уровня безработицы и направлена на увеличение совокупного спроса (совокупных расходов). Далее представлен механизм действия стимулирующей фискальной политики.



Стимулирующая фискальная политика представляет собой увеличение государственных расходов, снижение налогов и их комбинирование. Снижение налогов приводит к расширению предложения факторов производства и увеличению экономического потенциала. Увеличение государственных расходов стимулирует рост совокупного предложения и повышение уровня благосостояния нации.

Сдерживающая фискальная политика, направленная на сокращение совокупного спроса (совокупных расходов), используется при буме (при перегреве экономики) и предполагает сокращение инфляционного разрыва выпуска и снижение инфляции. Механизм действия сдерживающей фискальной политики можно показать так:



Кроме того, в рамках фискальной политики выделяют: 1) дискреционную, 2) недискреционную (автоматическую) и 3) комбинированную.

Дискреционная фискальная политика представляет собой законодательное (официальное) изменение правительством величины государственных закупок, налогов и трансфертов с целью стабилизации экономики.

Автоматическая фискальная политика связана с действием встроенных (автоматических) стабилизаторов, представляющих собой инструменты, величина которых не меняется, но само их наличие автоматически стабилизирует экономику, стимулируя деловую активность при спаде и сдерживая ее при перегреве. К автоматическим стабилизаторам относятся: 1) налоги; 2) пособия по безработице; 3) поощряемая правительством система участия наемных работников в прибылях; 4) пособия по бедности.

Механизм воздействия встроенных стабилизаторов на экономику следующий. При спаде уровень деловой активности Y сокращается, величина налоговых поступлений уменьшается и, наоборот, когда величина фактического выпуска максимальна, налоговые поступления увеличиваются. При этом ставка налога остается неизменной. Налоги – это изъятия из экономики, сокращающие поток расходов и, следовательно, доходов, получается, что при спаде изъятия минимальны, а на пике максимальны. Таким образом, экономика как бы автоматически сжимается при перегреве и расширяется при рецессии.

В развитых странах экономика на 2/3 регулируется с помощью дискреционной фискальной политики и на 1/3 – за счет действия встроенных стабилизаторов. Поэтому в реальной практике чаще всего используется комбинированная фискальная политика, которая представляет собой совокупность мер дискреционной и автоматической фискальной политики.

Использование фискальной политики имеет свои достоинства и недостатки. К достоинствам фискальной политики следует отнести: эффект мультипликатора, отсутствие внешнего лага и наличие автоматических стабилизаторов.

Одним из видов стабилизационной политики, направленной на сглаживание экономических колебаний является кредитно-денежная, или монетарная политика. Ее цель – обеспечение стабильного экономического роста, полной занятости ресурсов, стабильности уровня цен, равновесия платежного баланса.

Эту политику определяет и осуществляет Центральный банк. Однако изменение предложения денег в экономике происходит в результате операций не только Центрального банка, но и коммерческих банков, а также решений небанковского сектора (домохозяйств и фирм).

Целевыми ориентирами монетарной политики Центрального банка могут выступать контроль над: 1) денежной массой; 2) уровнем ставки процента; 3) контролем обменным курсом национальной валюты.

В зависимости от конкретных целей кредитно-денежная политика направлена либо на стимулирование кредитной эмиссии (кредитная экспансия), либо на ее ограничение (кредитная рестрикция). Кредитная экспансия преследует цель увеличения занятости и подъема производства, а кредитная рестрикция предотвращает инфляционные всплески. Кредитно-денежная политика может быть: стимулирующей и сдерживающей.

Стимулирующая кредитно-денежная политика проводится в период спада и имеет целью стимулирование роста деловой активности в целях борьбы с безработицей. Она заключается в проведении

Центральным банком мер по увеличению предложения денег. Ее инструментами служат: 1) снижение нормы резервных требований; 2) снижение учетной ставки процента; 3) покупка Центральным банком государственных ценных бумаг. Механизм сдерживающей кредитно-денежной политики таков:



По форме инструменты кредитно-денежной политики разделяются на административные (прямые) и рыночные (косвенные). Административные инструменты имеют форму директив, предписаний, инструкций, исходящих от Центрального банка и направленных на ограничение сферы деятельности кредитных учреждений. Под инструментами рыночного характера подразумеваются способы воздействия Центрального банка на кредитно-денежную сферу посредством формирования определенных условий на денежном рынке и рынке капитала.

По характеру параметров инструменты кредитно-денежного регулирования разделяются на количественные и качественные. С помощью количественных методов оказывается влияние на состояние кредитных возможностей коммерческих банков, а следовательно, и на денежное обращение в целом. Качественные инструменты представляют собой вариант прямого регулирования стоимости банковских кредитов.

По срокам воздействия инструменты кредитно-денежной политики разделяются на долго- и краткосрочные. Под долгосрочными целями подразумеваются задачи, реализация которых может осуществляться от одного года до нескольких десятилетий, например финансовая стабилизация, экономический рост. К краткосрочным относятся инструменты воздействия, с помощью которых достигаются промежуточные цели, например, преодоление финансового кризиса в стране, как это было в России в 2008 г.

В качестве инструментов монетарной политики, дающим возможность Центральному банку контролировать величину денежной массы, используются: изменение нормы обязательных резервов; изменение учетной ставки процента; операции на открытом рынке.

Все инструменты кредитно-денежной политики действуют либо на количество денег, главным образом в форме банковских депозитов, либо на процентные ставки. Эти инструменты всегда применяются в комплексе.

Ценовая политика состоит в изменении уровня цен с учетом динамики предложения и спроса, основывается на участии ресурсов госбюджета в регулировании экономики. В результате такой политики, как правило, происходит снижение уровня цен и повышение на этой основе конкурентоспособности отечественной продукции.

Важнейшей составной частью экономической политики является внешнеэкономическая политика. Суть ее заключается в регулировании экспортно-импортных потоков посредством изменения таможенных пошлин, тарифов, ограничений. На основе внешнеэкономической политики происходит изменение потоков международного капитала, становится возможным участие в крупных международных проектах, оказание помощи слаборазвитым странам.

Аграрная политика представлена деятельностью государства в области аграрных отношений. Ее центральная задача – урегулирование земельного вопроса: собственности на землю, другие средства производства, пути развития агропромышленного комплекса с целью удовлетворения потребностей населения страны в продуктах питания.

В масштабах национальной экономики наиболее важными и острыми проблемами являются три: безработица (занятость), инфляция (цены), экономический рост. Из этого следует центральная проблема: каким должен быть объем выпуска продукции, чтобы обеспечить решение этих задач.

21.2. МАКРОЭКОНОМИЧЕСКИЕ ЦЕЛИ ГОСУДАРСТВА

Макроэкономические цели – это задачи, стоящие перед обществом в экономической области и направленные на быстрейшее восстановление общего конкурентного равновесия с наименьшими потерями для своих граждан как в финансовом, так и в социальном отношении.

Все макроэкономические цели взаимосвязаны, взаимообусловлены и часто взаимопротиворечивы. Невозможно одновременно ставить все цели.

Поэтому цели, которые ставит перед собой общество, должны быть связаны между собой, а выбор курса требует профессионализма и продуманности экономических решений. В решении всех этих целей важнейшую роль играет государство и проводимая им экономическая политика.

Содержание и формы экономической политики со временем усложняются, но она всегда остается жизненно важным условием рационального функционирования экономики.

Классификация макроэкономических целей приведена в табл. 21.1.

Основные цели экономической политики государства заключаются в следующем:

1) обеспечение эффективного функционирования экономической системы страны посредством создания надлежащей правовой базы и регулирования общественной обстановки;

- 2) поддержание и регулирование конкуренции;
- 3) перераспределение дохода и, как следствие, богатства;
- 4) целесообразное перераспределение ресурсов для регулирования структуры национального продукта и контроля;
- 5) обеспечение стабильного состояния экономики посредством контроля уровня занятости и инфляции, изменений в конъюнктуре рынка страны и поддержания в стране экономического роста.

Таблица 21.1

Классификация макроэкономических целей и инструменты их реализации

Макроэкономические цели	Инструмент реализации
1. Стабильный рост национального объёма производства, предполагающий высокий ежегодный прирост выпуска продукции	1. Бюджетно-налоговая (фискальная) политика
2. Стабильный уровень цен, предполагающий их формирование на основе свободной конкуренции, и их относительно умеренный росте	2. Денежно-кредитная политика и политика цен
3. Высокий уровень занятости и достижение низкого уровня вынужденной безработицы	3. Социальная политика или политика доходов
4. Поддержание равновесного внешнеторгового баланса в результате свободной продажи внутренних товаров на рынках других стран и стабильный обменный курс национальной валюты	4. Внешнеэкономическая и валютная политика

Основная задача экономической политики государства – управление экономикой. Оно заключается в конкретном, целенаправленном воздействии на систему общественного труда. Такое управление позволяет целесообразно организовать и поддерживать на должном уровне экономическую деятельность как отдельных работников, так и производственных предприятий, а также осуществлять над ними контроль в соответствии с поставленными целями.

Для этого собирается и изучается информация о хозяйственной деятельности в масштабах всей страны, на основе полученных данных делаются выводы об экономических перспективах и правительство принимает необходимые решения, постановления, законы.

В задачи государства входит также обеспечение правовой базы для эффективной работы экономической системы страны. Эффективная правовая система подразумевает обеспечение работы частных предпринимателей на законных основаниях и дает необходимые права и гарантии предпринимательства. Таким образом, государство регулирует отношения между предприятиями, их поставщиками и потребителями. С помощью принятых законов правительство выполняет функции судьи в экономической сфере, выявляет случаи противозаконных экономических действий и применяет соответствующие санкции.

Кроме того, государство представляет своеобразные услуги обществу посредством содержания государственных структур для поддержания общественного порядка: суда, прокуратуры, полиции. На правительство также возложены задачи введения стандартов измерения веса, качества товаров, регулирования денежного обращения и функционирования рынка товаров и услуг, капитала и труда.

Для поддержания конкуренции государство создает условия соперничества между предпринимателями за более выгодные условия работы и за потребителей их товаров и услуг. Конкуренция здесь представляется как свободная творческая деятельность все участников рынка, ориентированных на требования потребителей. Таким образом, в условиях конкуренции спрос и предложение регулируются ценой, тогда производители и поставщики вынуждены для максимизации прибыли опираться на желания потребителей. Однако при возникновении монополий эта система нарушается, и производители могут действовать исключительно в своих интересах, не принимая во внимание потребности покупателей. Поэтому государство контролирует монополии: регулирует деятельность естественных монополий (к ним относят железные дороги, службы связи, газовое обслуживание населения и т. п.) и предотвращает появление монополий на рынке посредством издания соответствующих законодательных актов и содержания специальных служб контроля.

Реализация целей происходит под воздействием макроэкономических факторов.

1. Внешние факторы – социальные и природные катаклизмы.
2. Побудительные факторы – цели, к которым стремится общество в экономической области.
3. Политические факторы – правительство, которое возглавляет экономику страны.

Многие специалисты признают в качестве базовой теорию экономической политики, которую предложил еще в 1950-е гг. голландский экономист Ян Тинберген. Согласно его концепции составляющими экономической политики являются:

- 1) определение конечных целей экономической политики;
- 2) определение показателей, которых необходимо достичь;

- 3) определение политического инструментария (фискального и монетарного) и его оценка;
- 4) выбор модели экономики, связывающей целевые показатели и инструменты их достижения.

Такой подход дает возможность выбрать оптимальный масштаб используемых политических действий.

Базовая теория экономической политики – теория, которая с помощью эконометрических моделей объясняет, что при формировании оптимальной макроэкономической политики правительство должно исходить из существования стабильных количественных взаимосвязей политических инструментов и целевых показателей.

По мнению Я. Тинбергена, макроэкономическая политика должна быть направлена на максимизацию общественного благосостояния. Для этого необходимо сформулировать задания в форме целевых показателей, охватывающих полную занятость и нулевой уровень инфляции.

Отмеченные показатели являются относительно непротиворечивыми. Необходимое условие выработки политики – определение инструментов, с помощью которых можно достичь желаемых целей. Их набор зависит от характеристик институциональной среды. Например, при условии привязки обменного курса и свободного движения капитала денежная политика сводится к поддержке уровня обменного курса. Если он установлен, то денежная политика, в том числе изменение внутреннего предложения денег, признается в значительной мере исчерпывающей как способ достижения макроэкономических целей. При условии плавающего обменного курса внутреннее предложение денег служит эффективным политическим инструментом.

Последователи Я. Тинбергена внесли ряд дополнений в его концепцию. Например, американский экономист Г. Тейлор разработал оптимальную функцию благосостояния и функцию минимизации потерь, а также включил в модель Тинбергена расходы, связанные с переходом от использования одних инструментов к другим.

Эконометрическая модель Я. Тинбергена как основа экономической политики использовалась более двух десятилетий. Однако в середине 1970-х гг. специалисты все чаще стали обращать внимание на недостатки этой концепции, выражающиеся главным образом в проблемах неопределенности. Так, в условиях неопределенности правительства не могут предвидеть наверняка, какое влияние окажут их мероприятия на целевые показатели. К проблемам неопределенности можно отнести временные лаги между возникновением той или иной ситуации, опасности с принятием решений, их экономическим эффектом.

В модели экономической политики Я. Тинбергена выведены коэффициенты, связывающие экономические переменные и политические действия. Между тем изменения в экономике и политике делают эти коэффициенты ненадежными. Сами исходные экономические параметры чаще всего некорректны, поскольку уже являются результатом политического маневрирования, дальнейший их анализ может привести к неожиданным результатам.

Американский экономист Роберт Лукас, профессор Чикагского университета, в 1976 г. показал несостоятельность базовой теории экономической политики Я. Тинбергена. В центре внимания Р. Лукаса оказалась оценка ожиданий. Как правило, ее производят приблизительно, на основании накопленного опыта. Такая механическая экстраполяция, считает ученый, порочна. Реакции на политические перемены невозможно предвидеть, исходя из прошлого. Например, между предложением денег и выпуском продукции существует, как мы позже увидим, линейная зависимость, но неожиданные изменения количества денег могут нарушить ритм, предсказанный ожидавшимся приростом денежной массы. Или другой пример: почему взаимосвязь между безработицей и инфляцией, традиционно базировавшаяся на доктрине Т. Филлипса, оказалась в 1960-е гг. несостоятельной? Р. Лукас ссылается также на оценку эффекта, проистекающего из изменений в налоговой политике. Он зависит от того, являются ли налоговые изменения временными или постоянными и как их соответственно оценивают налогоплательщики.

Политика, основывающаяся на среднестатистических показателях прошлого и недооценивающая фактор переменчивых ожиданий, обречена на ошибки и неудачи. Следствием критики Р. Лукаса стало создание более совершенных макроэкономических моделей, включающих оценку фактора ожиданий.

В настоящее время для воздействия на экономику в зарубежных странах используются различные правовые нормы, научно-технические и социальные программы, финансово-экономические рычаги: госзаказ, лимиты, квоты, инвестиции, налоги.

В зависимости от степени, уровня, роли и характера государственного регулирования экономики и масштабов решаемых при этом социальных задач различают несколько моделей: американскую, японскую, немецкую, французскую и шведскую, характерные особенности которых приведены на рис. 21.3.



Рис. 21.3. Характерные особенности современных моделей экономической политики государства

В числе основополагающих принципов эффективного функционирования экономической политики необходимо выделить следующие:

- свобода принятия решений для всех хозяйствующих субъектов, гарантирующая личные свободы, право свободного выбора в сфере экономической жизни, инициативу и ответственность;
- саморегуляция, самонастройка функциональных механизмов применительно к изменению важнейших внутренних и внешних условий, влияющих на эффективность системы в целом;
- самофинансирование, самокупаемость затрат и экономической деятельности всех экономических агентов;
- самовозрастание капитала и богатства;
- сбалансированность интересов хозяйствующих субъектов при распределении доходов и богатства;
- справедливость и нравственность в производстве и распределении национального дохода, богатства, факторов и условий производства;
- сбалансированность структуры и показателей внешнеэкономической деятельности;
- свободу выбора времени, сфер, места и форм экономической деятельности;
- сбалансированность суверенитетов субъектов хозяйственной деятельности.

При реализации экономической политики неизбежно возникает вопрос системы приоритетов. Его решение – важнейшая задача государства. Она заключается в определении целей общественного развития, достижение которых воплощено в конкретных программах. При этом должна существовать альтернатива принимаемым к реализации программам, базирующаяся на общественных выгодах, получаемых от каждой конкретной программы. Более того, должны быть определены и политические мотивы каждой из альтернатив. Наконец, необходимо обязательно учитывать не только опыт реализации предыдущих программ, но и опыт предыдущих поколений.

21.3. ЭКОНОМИЧЕСКАЯ СТРАТЕГИЯ

Стратегия – искусство руководства, общий план ведения этой работы исходя из сложившейся ситуации. В рыночной экономике стратегия представлена комплексом долговременных целей и действий по их достижению. Обычно стратегия направлена на достижение нового, более высокого уровня, принципиально нового положения.

Стратегия обусловлена принимаемыми направлениями развития общества. Она определяет правила принятия дальнейших решений по способу достижения, как правило, крупномасштабных, обычно долгосрочных целей.

Следует учитывать, что стратегия подразделяется на экономическую, административную и правовую.

Сущность экономической стратегии заключается в выборе из множества альтернатив такого порядка действий, который наиболее оптимальным, эффективным образом позволит решить поставленные перед обществом задачи.

Выбор конкретной стратегии осуществляется правительством страны на длительную перспективу. Решения по стратегическим вопросам принимаются путем последовательных согласований, когда высшее руководство ставит и обозначает цели, а административный аппарат прорабатывает варианты достижения этих целей. При этом могут устраняться ранее допущенные ошибки в целеполагании и выборе средств. Если окажется, что цель или критерий функционирования экономической системы сформулированы неправильно, ее деятельность не может быть успешной.

Целеполагание является процессом обоснования и формирования целей развития управляемого объекта на основе анализа общественных потребностей и реальных возможностей их наиболее полного удовлетворения.

При формировании целеполагания важно проверить правильность формирования цели и критериев выбора наилучших вариантов развития, полноту формулировки цели, соответствие сформулированной цели предъявляемым требованиям.

Существует несколько видов экономической стратегии. В числе наиболее распространенных можно выделить следующие:

1) развития – обеспечение устойчивого функционирования экономической системы, заключающееся в расширении воспроизводственных возможностей экономики;

2) социального роста – повышение уровня благосостояния нации на фоне роста культурного и духовного уровня населения;

3) производственной функции – выполнение экономической системой определенного набора производственных функций в общенациональном и мировом разделении труда (например, специализация страны на производстве стали, электроэнергии, угля или в масштабах страны специализация региона на санаторно-курортном обслуживании).

В последнее время на выработку экономической стратегии существенное влияние оказывают: усиление воздействия общественно-политических сил на деятельность всей экономической системы; повышение роли территорий в регулировании экономической жизни; процесс глобализации, выражающийся в углублении международной интеграции и специализации. В этой ситуации процесс разработки экономической стратегии приобретает новые черты. Усиливается вовлечение разнообразных и разнородных структур в разработку стратегического решения.

В результате значительно повышается роль управления в реализации стратегии. Наиболее ключевыми являются следующие стили управления:

– стиль логической экстраполяции, что означает формирование задач на перспективу на базе представления неизменности воспроизводственного процесса;

– управление на основе контроля, что предусматривает детализацию общей программы по этапам реализации и установление жесткого контроля над каждым из них, при этом возможно внесение определенных коррективов в процессе реализации программы;

– импровизация, когда в условиях быстро меняющейся обстановки правительство вынуждено быстро реагировать на незапланированные отклонения ранее определенной программы; в данной ситуации нормой является принятие нестандартных решений в целях соблюдения общей стратегии развития;

– разработка принципиально новых стратегий.

Последний стиль используется в ситуации, когда изменения, происшедшие во внешней или внутренней среде, настолько велики, что приходится отступать от ранее избранной стратегии и использовать качественно новые принципы управления. Например, в связи с распадом Советского Союза Россия вынуждена была принять ряд неординарных мер по переориентации хозяйственного механизма на рыночные методы. Они коснулись практически всех уровней экономики.

В сущности, разработка управленческого решения в рамках экономической стратегии сводится к задаче повышения национального дохода, выявлению условий, при которых имеющийся в каждый данный момент экономический потенциал страны используется полностью. Экономическая стратегия призвана обеспечить рост экономического потенциала и его воздействие на экономическую конъюнктуру.

Известно, что доминантой краткосрочного состояния экономики является совокупный спрос, а перспективные возможности развития определяет производство. В этих условиях основная цель стратегии – создание таких условий экономического развития, которые обеспечат равновесный рост экономической системы, а ее развитие приведет к такому увеличению от года к году относительных объемов производства, которые всегда будут равны друг другу. Этот факт подтверждают статистические данные (табл. 21.2), согласно которым в течение длительного времени тренды экономического роста в общемировом масштабе были примерно равными, ускоряясь и уменьшаясь в отдельные годы. Следовательно, экономическая стратегия была сориентирована относительно правильно.

Таблица 21.2

Среднегодовые темпы роста различных уровней глобальной экономики, %¹

Годы	Мир в целом	Развитые страны (G7)	Развивающиеся страны
1995	3,7	2,6	4,0
1996	3,8	2,7	5,1
1997	4,1	3,4	5,2
1998	3,0	3,0	3,0
1999	3,8	3,8	3,8
2000	4,7	3,9	6,0
2001	2,6	1,7	4,0
2002	3,1	1,7	4,5
2003	3,8	2,1	6,2
2004	4,9	2,6	7,8
2005	4,5	2,3	7,7
2006	5,3	2,4	8,1
2007	5,4	2,2	8,6
2008	2,7	-0,2	6,0
2009	-0,5	-3,8	2,7
2010	5,2	2,8	7,8
2011	3,9	1,8	6,2
2012	3,6	1,9	5,8

Одна из задач экономической стратегии – сглаживание конъюнктурных колебаний и сосредоточение на факторах экономического роста. В экономическом развитии хозяйственной системы случаются продолжительные периоды, в течение которых:

- 1) темпы роста реального национального дохода, объемы используемого капитала и труда меняются незначительно;
- 2) темпы роста реального национального дохода и капитала имеют незначительное расхождение, вследствие чего производительность капитала более или менее постоянна;
- 3) темпы роста реального национального дохода превышают темпы роста используемого труда, поэтому производительность последнего растет;
- 4) темпы роста капитала опережают темпы роста используемого труда, вследствие чего растет его капиталовооруженность;
- 5) производительность капитала на протяжении длительного времени изменяется незначительно, так что структура распределения национального дохода между трудом и капиталом остается постоянной.

В связи с приведенными обстоятельствами, стратегия экономического развития для каждой указанной ситуации будет отличной. Цели же – одинаковы.

Ключ к пониманию ситуации дает диаграмма Т. Свона (рис. 21.4).

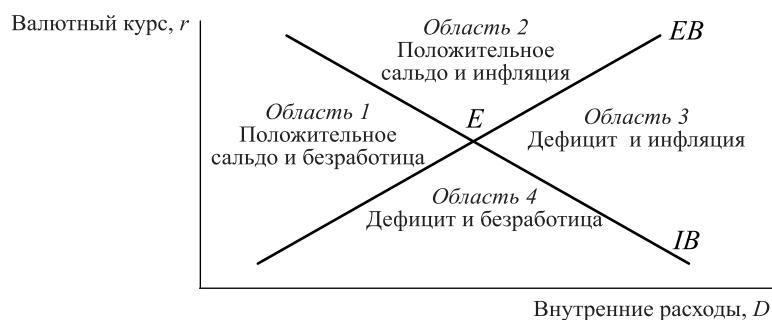


Рис. 21.4. Диаграмма Свона

На вертикальной оси измеряется валютный курс. Сдвиг вверх по оси означает девальвацию, вниз – ревальвацию. Горизонтальная ось показывает расходы по внутреннему потреблению, государственные расходы и инвестиции ($C + I + G$). Кривая внешнего равновесия EB показывает различные сочетания валютных курсов и реальных внутренних расходов, которые приводят к установлению внешнего равновесия. Она имеет положительный наклон, так как девальвация улучшает торговый баланс и увеличивает внутренние расходы, вызывая рост импорта.

¹ Рассчитана по: Global Wage Report 2012/13. Wages and equitable growth. Geneva, 2013.

Кривая IB – кривая внутреннего равновесия, показывающая различные сочетания валютных курсов и внутренних расходов, ведущих к установлению внутреннего равновесия. В этом случае обеспечивается полная занятость и стабильные внутренние цены. Данная кривая имеет отрицательный наклон, так как ревальвация ухудшает торговый баланс и увеличивает внутренние расходы.

Пересечение кривых IB и EB позволяет выделить четыре области внутреннего и внешнего равновесия:

- 1) внешнее положительное сальдо и внутренняя безработица (положительное сальдо баланса текущих операций и неполная занятость);
- 2) внешнее положительное сальдо и внутренняя инфляция (положительное сальдо баланса текущих операций и инфляционный спрос);
- 3) внешний дефицит и внутренняя инфляция (дефицит баланса текущих операций и инфляционный спрос);
- 4) внешний дефицит и внутренняя безработица (дефицит баланса текущих операций и неполная занятость).

Из рис. 21.4 видно, что имеется только одна точка общего равновесия – E . Чтобы достичь этого равновесия, необходимо использовать такую экономическую стратегию, чтобы решить поставленную задачу с наименьшими потерями. В экономической литературе данный прием известен как правило распределения ролей, или синтез экономической стратегии и политики (рис. 21.5).

На рис. 21.5 по горизонтальной оси представлена бюджетно-налоговая политика. Перемещение по ней вправо означает стимулирующую политику, влево – сдерживающую. Вертикальная ось характеризует кредитно-денежную политику. Перемещение по ней вверх показывает жесткую политику и высокие процентные ставки, вниз – мягкую и низкие процентные ставки. Различные сочетания кредитно-денежной и бюджетно-налоговой политики (стратегия), ведущей к внутреннему равновесию, заданы линией IB , сочетания же, ведущие к внешнему равновесию, – линией EB . Используя в качестве отправной точку A в области 4, страна должна проводить либо стимулирующую, либо сдерживающую политику, чтобы достичь точки равновесия E . Если она выберет стимулирующую политику, то достигнет точки B на кривой IB . Затем включается жесткая кредитно-денежная политика для того, чтобы достичь следующей точки, приближаясь к точке общего равновесия, в которой страна находится одновременно во внешнем и внутреннем равновесии. Если бы страна остановила свой выбор на сдерживающей политике, она переместилась бы в точку C на линии EB , далее все более отдаляясь от точки E .

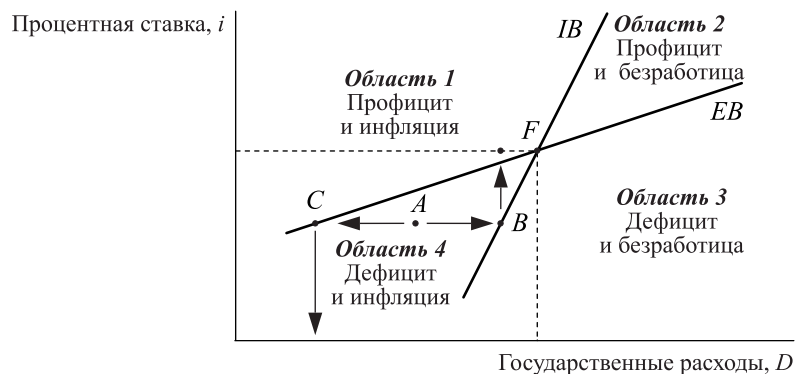


Рис. 21.5. Синтез экономической стратегии и политики для достижения внутреннего и внешнего равновесия

Экономическая стратегия предполагает определение стратегических ориентиров и практических задач в развитии экономической системы. Применительно к Российской Федерации в ее нынешнем положении они могут быть сформулированы следующим образом.

Необходимо сформировать приемлемый климат для привлечения как отечественных, так и зарубежных инвестиций, равно как и совершенствовать структуру их приложения. Связано это с тем, что гигантский российский инвестиционный рынок не имеет механизмов привлечения инвестиций в реальный сектор экономики, а имеющиеся инвестиции массовым порядком идут или в стратегически важные для них отрасли, например, топливно-энергетический комплекс, либо в отрасли с быстрой окупаемостью капиталовложений – торговлю, пищевую промышленность, сферу обслуживания.

Развитие внешнеэкономических связей может стать весомым позитивным фактором роста эффективности национальной экономики. Требуется комплексный подход к решению этой проблемы, поскольку внешнеэкономический сектор является лишь составной структурообразующей частью всего народнохозяйственного комплекса. Поэтому стратегические ориентиры в этом вопросе связаны с улучшением делового климата страны в целом.

В центре внимания системы управления и регулирования экономикой страны должны стоять интересы государства и законопослушных его членов. В этой связи требуется обеспечить защиту этих интересов.

Немаловажным стратегическим ориентиром служит формирование высокотехнологического сегмента российской экономики. Эта цель должна стать безусловным приоритетом национальной экономической стратегии.

Следует стремиться к рационализации географической структуры производства, ориентируясь на соотношение «цена – качество», а также на наличие реальных сравнительных преимуществ регионов, воплощенных в выпускаемой продукции.

СЕМИНАРСКОЕ ЗАНЯТИЕ

Вопросы для обсуждения

1. Экономические интересы, цели и средства:
 - цели и средства реализации интересов;
 - экономическая эффективность;
 - цели экономической системы;
 - цели экономической политики;
 - цели конкретных потребителей;
 - основные экономические цели;
 - рационализация целей;
 - средства достижения целей.
 - как осуществляется выбор оптимального решения?
2. Экономическая стратегия:
 - искусство руководства;
 - политика активного рыночного воздействия;
 - стратегия индивидуализации потребителя;
 - стратегия конкурентная;
 - стратегия ликвидации бизнеса;
 - стратегия рыночная;
3. Экономическая политика:
 - экономические принципы, используемые при разработке экономической политики;
 - общие принципы экономического поведения;
 - связь между принципами и политикой в экономике;
 - обоснование экономической политики;
 - экономическое предвидение;
 - разработка экономической политики.

Рекомендуемая литература

Туманова Е.А., Шагас Н.Л. Макроэкономика. Элементы продвинутого подхода: учеб. для вузов. М., 2010.

Худокормов А.Г. Экономическая теория: новейшие течения Запада: учеб. пособие для вузов. М., 2012.

Экономическая теория. Кейсы из российской практики. Бакалавриат: учеб. пособие для вузов / под ред. Н.Н. Думной, М.А. Эскиндарова. М., 2009.

Сайт цифровых учебно-методических материалов ВГУЭС. URL: abc.vvsu.ru, методическое обеспечение учебного процесса.

Помощник для студентов. URL: http://uchebnikonline.ru/ekonomika/ekonomichna_politika_-_byely-ayev_oo/kontseptsiyi_ekonomichnoyi_politiki.htm

Административно-управленческий портал. URL: <http://www.aup.ru/books/m2>

База знаний №1. URL: <http://uchebnik.biz/book/354-makroyekonomika/19-3-kritika-lukasa.html>

Темы рефератов и докладов

1. Интересы как экономическая основа повышения уровня благосостояния.
2. Экономические цели в рыночной системе.
3. Взаимосвязь основных компонентов экономики
4. Современная экономическая стратегия Правительства России .
5. Экономическая политика России.
6. Различия в экономической политике России и развитых стран мира.

Термины и понятия

Закон возвышения потребностей	Функциональное распределение дохода
Индивидуальные интересы	Хозяйственные решения
Коллективные интересы	Целеустремленность
Личные интересы	Экономическая деятельность
Максимизация полезности	Экономическая программа
Общественные интересы	Экономическая свобода
Общественные потребности	Экономическая стратегия
Принципы экономического поведения	Экономическая эффективность
Рациональность	Экономические абстракции
Справедливое распределение доходов	Экономические действия
	Экономические интересы
	Экономические модели
	Экономическое восприятие

Контрольные вопросы и задания

1. Каково значение экономической стратегии?
2. В чем проявляется взаимосвязь между экономической стратегией и экономической политикой?
3. Охарактеризуйте различия между экономической стратегией и экономической политикой.
4. Что является результатом экономической политики?
5. Что такое научно-технический прогресс?
6. В чем заключается особенность экономической стратегии интенсивного развития?
7. Какая экономическая стратегия наиболее предпочтительна для современной России?
8. Обоснуйте необходимость стратегии экономического развития для России.
9. Почему нация заинтересована в эффективной реализации экономической стратегии?
10. Как разрабатывается экономическая политика?
11. Перечислите факторы, которые учитываются при разработке экономической стратегии.
12. Какие причины лежат в основе несоответствия экономической стратегии и экономической политики?

Задача

1. В экономике без участия государства объем автономных инвестиций равен 50 ед., а функция сбережений имеет вид: $S = 0,2Y - 100$. При полном использовании производственного потенциала величина совокупного выпуска экономики достигает 1000 ед.

Как посредством участия государства в экономике обеспечить производство на уровне полной занятости при условии, что: а) все государственные расходы должны осуществляться за счет налогов, взимаемых по единой ставке подоходного налога; б) предельная склонность к сбережению от располагаемого дохода остается равной 0,2? Насколько при этом возрастет национальный доход?

Пример решения задачи

При $C = 0,6Y$; $I = 120$; $G = 100$; $T = 0,25$ на рынке благ установилось равновесие, но существующие производственные мощности позволяют увеличить совокупный выпуск в 1,25 раза.

Как государство должно изменить расходы на покупку благ и (или) ставку подоходного налога, чтобы обеспечить полное использование производственных мощностей при сбалансированности государственного бюджета?

Решение

$$Y = 0,6(Y - 0,25 Y) + 120 + 100 = 400.$$

Следовательно,

$$Y_{T+1} = 400 \cdot 1,25 = 500.$$

Дальнейший ход решения:

$$Y_{T+1} = C_Y (Y_t - T \cdot Y_{T+1}) + I + G;$$

$$G = T \cdot Y_{T+1};$$

$$500 = 0,6 (500 - 500T) + 120 + 500T.$$

Отсюда:

$$T = 0,4; G = 200.$$

Отсюда: $T = 0,4$; $G = 200$.

22. ЭФФЕКТЫ В ЭКОНОМИКЕ

Итогом хозяйственной деятельности экономической системы является эффект, результат. От его масштабов, направленности и степени воздействия на экономических агентов зависит экономическая выгода принимаемых решений.

Основные вопросы темы

1. Факторы риска и неопределенности в экономике.
2. Определение и классификация эффектов.
3. Величины *Ex Post* и *Ex Ante*.

22.1. ФАКТОРЫ РИСКА И НЕОПРЕДЕЛЕННОСТИ В ЭКОНОМИКЕ

В хозяйственной деятельности нередко возникает элемент неопределенности, который может отразиться на положении хозяйствующего субъекта или на проводимой им экономической операции. Неопределенность заключается в недостаточной предсказуемости последствий принятых хозяйственных решений. Считается, что ее мерой может быть вероятность, т.е. объективно обусловленная степень осуществимости.

Риск определяется как состояние знания, когда известны один или несколько исходов по каждой альтернативе и вероятность реализации каждого исхода достоверно известна индивиду, принимающему решение. Таким образом, речь идет о том, что в условиях риска существует объективное знание среды действий, а индивид способен прогнозировать результат по каждой из возможных альтернатив.

Под неопределенностью понимается такое состояние знания, когда одна или более альтернатив имеют ряд возможных исходов, вероятность которых либо неизвестна, либо не имеет смысла. В отличие от риска, неопределенность – чисто субъективное явление. Каждый индивид оценивает ее по-своему. Поэтому количественные характеристики неопределенности никогда не совпадают. Это связано не только с различным уровнем их знания, опыта, темперамента, подхода к оценке события, но и с тем обстоятельством, что на рынке изменения происходят столь часто и быстро, что невозможно подчас с достаточной степенью точности определить экономическую и социальную среду действия субъектов.

Предпринимательский риск как выразитель экономической неопределенности состоит в непредсказуемости будущих результатов, возможности получения как положительного, так и отрицательного результата.

Риски привлекают к себе внимание прежде всего ввиду опасности наступления нежелательных обстоятельств, одним из исходов которых могут стать серьезные потери. Невозможность точно предсказать судьбу принятого предпринимателем решения способна повлечь большие убытки.

Термин «риск» впервые появился в экономическом лексиконе Франции. Он означает «сомнение», «сомнительное». С XX в. его широко употребляют в научной и деловой литературе.

В качестве экономической категории риск выражает противоречивое хозяйственное отношение. С одной стороны, это знак надежды, ожидания успеха. В этом случае он служит стимулом предпринимательской деятельности. С другой стороны, он настораживает, порождает опасность наступления негативных последствий, тем самым сдерживая предпринимательскую инициативу.

Тем не менее риск – неотъемлемая часть предпринимательства. Он является результатом предпринимательских решений и действий. Его нельзя воспринимать только как отрицательное явление. В нем содержится и шанс выгоды, и шанс потери. Идут на риск в расчете не упустить выгоду.

Риск неизбежен в предпринимательстве. Он отражает такую ситуацию в бизнесе, когда надо делать выбор в условиях неопределенности. Такие ситуации возникают часто. Обычно выбор сводится к двум основным видам: 1) осуществить менее привлекательное, но более надежное действие; 2) остановиться на более привлекательном, но менее надежном действии.

Предпринимательский риск обусловлен колебаниями на рынках сырья и готовых изделий, непредвиденными изменениями в моде, новыми изобретениями, вторжением новых и сильных конкурентов в их соответствующие районы и т.д.

К риску нередко подталкивают обстоятельства. Бизнес идет на него, не видя другого выхода. Отказ от риска может привести даже к банкротству.

В ряде отраслей экономики риск занимает особое место. На риске построены кредитная и страховая деятельность, венчурный бизнес, занятый разработкой и реализацией рискованных идей и проектов. Венчурный (рисковый) бизнес обычно представлен сегментом деятельности, осуществляемой чаще всего в новых перспективных отраслях. Он нацелен на поиск ноу-хау, новых экономических, технических и технологических решений, повышающих эффективность производства с целью увеличения прибыли. Этот бизнес связан с большим риском. Доля риска велика в спекулятивных биржевых операциях, которые проводятся в надежде на получение высокой прибыли.

Однако существует и другая категория риска, бремя которого ложится только на человека, работающего с заемным капиталом, и ни на кого больше; этот вид риска можно назвать личным риском.

Дело в том, что тот, кто ссужает капитал, должен взимать за него высокий процент в качестве страховки от возможного изъятия или дефекта в личном характере или личных способностях заемщика.

Заемщик может оказаться менее способным, чем это представляется, менее энергичным или менее честным. У него нет таких стимулов, как у человека, работающего со своим собственным капиталом, чтобы смотреть неудаче прямо в глаза и выйти из спекулятивного предприятия, как только оно обнаруживает признаки грозящей ему опасности. Напротив, если его представления о честности не очень высоки, он может и не очень переживать свои убытки. Дело в том, что если он немедленно прекратит дело, он потеряет все, принадлежащее ему самому, но если он продолжит спекулятивное дело, всякий дополнительный убыток ляжет на его кредиторов, а вся возможная прибыль достанется ему самому.

Теория капиталистической экономики видит в риске оправдание прибыли, получаемой бизнесом. Основоположником учения о риске считается американский экономист Фрэнк Найт. По его мнению, прибыль есть плата за риск, за возможные потери, возникающие в условиях рыночной неопределенности. Прибыль непосредственно связана с непредсказуемым риском. Она достается наиболее одаренным предпринимателям, способным предвидеть и на этой основе рисковать в самых сложных ситуациях. Ныне эта концепция оспаривается.

Ф. Найт различает риски исчисляемые и неисчисляемые. Исчисляемые риски он относит к собственным рискам, а неисчисляемые связывает с неопределенностью. Наиболее типичными случаями исчисляемого риска считаются ситуации, когда риск заранее предсказуем, например, азартные игры, в которых известны конкретные доли вероятности. Скажем, игра в кости заранее предполагает выпадение одной из их сторон с вероятностью $1/6$. Или, например, ситуации, в которых присутствует определенная статистическая вероятность, в частности, вероятность конкретного человека дожить до определенного возраста. Все эти риски вполне могут быть определены и застрахованы.

Однако в экономике есть случаи неопределенности, которые не могут быть застрахованы. Такие ситуации ежедневно в массовом порядке встречаются в жизни предприятия. Их еще называют ситуациями подлинной неопределенности. Ф. Найт такую неопределенность приписывает каждому капиталистическому предприятию. Она не может быть ни застрахована, ни капитализирована, ни оплачена. Такая неопределенность существует как в области производства, где отнюдь не гарантировано количество и качество изделий, получаемых из конкретного объема ресурсов, так и в области потребностей будущего покупателя.

Бизнес, по Ф. Найту, не знает заранее цену, по которой он сможет реализовать свой товар, однако обязан немедленно расплатиться с собственниками ресурсов, приобретаемых им для обеспечения процесса производства. Неопределенность заключается в том, что бизнес ожидает получить определенную сумму сверх собственных расходов на производство. Однако реалии таковы, что в одних случаях он может ее получить, в других – нет. Тогда он либо получает прибыль, либо терпит убыток. Концепция риска и неопределенности связана с теорией предельной полезности, поскольку в рамках неопределенности размер предпринимательского дохода все же обусловлен величиной предельной производительности предпринимательских способностей. Это та доля факторных доходов, которая приходится в качестве вознаграждения за использование его ресурсного потенциала.

Примечательно то, что бизнес, настроенный пессимистически, согласно Ф. Найту, имеет большую вероятность получения прибыли, нежели оптимист, который фактически обречен на убыток. Предпринимательская прибыль – это вопрос предвидения и желания брать на себя риск, а само предпринимательство – экономическая функция особого рода, состоящая в приведении предложения в соответствие со спросом на различных товарных рынках. Таким образом, прибыль выглядит как вознаграждение предпринимателю за несение бремени неопределенности.

Подводя итог краткой характеристики концепции Ф. Найта, следует подчеркнуть, что исчислимость рисков в экономическом процессе является объектом страхования, становясь частью издержек производства, а прибыль есть результат неопределенности. Его можно определить как разницу между ожидавшимися и реальными поступлениями от продаж. Предприниматель, угадавший величину цен, выигрывает, получая больше прибыли, не угадавший – несет убытки. Неопределенность порождает несоответствие между действительным и ожидаемым доходом. Поэтому прибыль может быть как величиной положительной, так и отрицательной. Как только экономика научится предсказывать будущие события прибыль исчезнет.

Риски возникают на разной почве. Если причины сгруппировать, то их можно свести к трем основным обстоятельствам: 1) недостаток информации; 2) изменение конъюнктуры рынка; 3) неопределенность будущего (рис. 22.1). Недостаток информации порою ведет к просчетам в принятии решения. Неполная информированность предпринимателя возникает из-за сбоев в сборе, хранении, обработке и доставки информации, несовершенства информационной технологии, отсутствия доступа к сведениям конфиденциального характера. Особое значение имеет точность и своевременность получения информации.

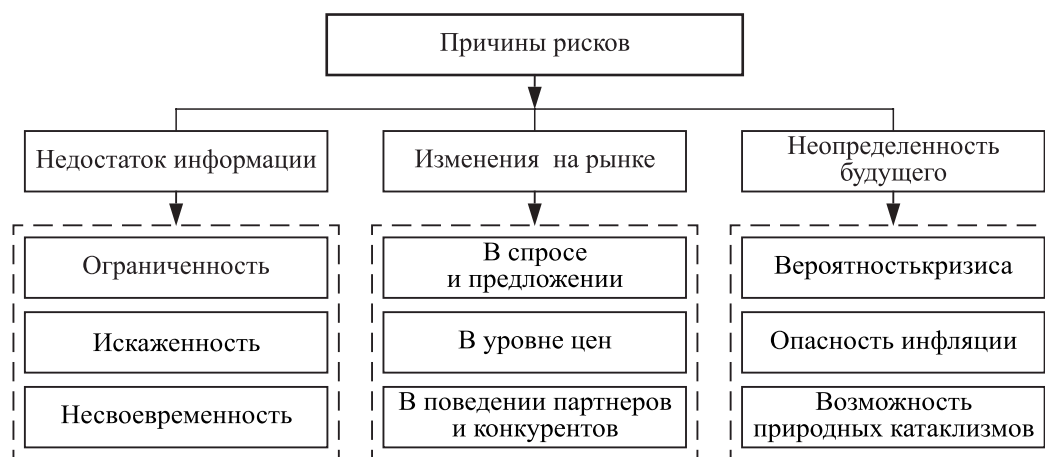


Рис. 22.1. Причинность рисков

Обстановка на рынке характеризуется соотношением между спросом и предложением, уровнем цен, поведением партнеров и конкурентов, портфелем заказов. Она может быть устойчивой и неустойчивой. Ее резкое изменение может заставить пойти на риск.

Что касается неопределенности будущего, предопределяющей риски, то она довольно многообразна и разнородна. Она может проявиться в виде изменения экономической ситуации в стране, экономических, валютных, экологических кризисов, всплеска инфляции, природных потрясений – землетрясения, наводнения, урагана, широкомасштабного лесного пожара. Все они тоже влияют на характер и размеры рисков.

В науке отмечено несколько функций, выполняемых фактором риска в экономике. Одна из них функция аналитическая, когда предприниматель, идя на риск, стремится на основе анализа положения дел выбрать более выгодное и менее рискованное решение. Вторая функция, называемая инновационной, состоит в том, что предприниматель принимает нетрадиционное, необычное решение. Риск базируется на нововведениях (инновациях). Третья, стимулирующая функция ориентирована на принятие такого решения, которое связывает риск с инициативой по поиску возможностей для повышения эффективности производства и экономии ресурсов.

К настоящему времени в экономической теории еще не разработана общепринятая и одновременно исчерпывающая классификация предпринимательских рисков. Существует много классификаций рисков. Некоторые из них приведены в табл. 22.1.

Таблица 22.1

Виды экономических рисков

Наименование рисков	Содержание рисков
Валютный	Возможность потерь при изменении валютного курса
Деловой	Возможность ухудшения общего состояния компании, снижение стоимости ее активов
Инвестиционный	Возможность обесценивания капиталовложений
Инфляционный	Опасность роста издержек вследствие инфляции
Кредитный	Опасность неоплаты полученных заемщиком ссуд
Организационный	Возможные ошибки менеджмента
Поставщика	Вероятность браковки партии поставляемой продукции
Потребителя	Опасность приемки партии продукции с дефектными изделиями
Рыночный	Нестабильность экономической ситуации, финансовые потери из-за ухудшения рыночной конъюнктуры
Случайной гибели имущества	Возможное нанесение убытков в связи с гибелью или порчей имущества
Стихийного бедствия	Опасности, которые могут возникнуть в связи с природными катаклизмами
Страховой	Вероятное событие или совокупность событий, на случай наступления которых проводится страхование
Технико-производственный	Возможность возникновения аварий, пожаров, проектных ошибок и т.д.
Товарный	Вероятность приобретения товара низкого качества
Юридический	Возможность изменения законодательства в период прохождения сделки, юридически некорректно составленной документации и т.д.

Прогресс научных знаний, развитие техники и накопленный практический опыт позволяют в современных условиях принимать более эффективные управленческие решения, связанные с риском. Риск стал в известной мере прогнозируемым. Во многих случаях он поддается, хотя и приблизительно, измерению и оценке, при необходимости его не следует избегать, но не следует и переходить допустимые границы.

Риск может быть уменьшен, а его нежелательные последствия смягчены. В оценке степени риска заметную роль играет интуиция, основанная на предпринимательских навыках. Нельзя обойтись без расчетов. Интуиция и расчеты дополняют друг друга.

Просчитываются возможные выгоды и потери. Важно учитывать все виды потерь, включая рабочее время, средства и предметы труда. В табл. 22.2 перечислены наиболее часто встречающиеся потери.

Таблица 22.2

Возможные потери от риска

Виды потерь	Содержание
Товарные потери	Естественная и сверхнормативная убыль товаров при хранении, перевозках, продаже
Брак	Непроизводительные затраты в результате порчи производимой продукции
Потери от дефицита	Убытки, которые возникают из-за недопоставки или срыва поставок сырья, материалов, энергоресурсов
Порча ценностей	Потери, вызванные порчей товаров и материалов при их хранении
Простои	Потери, возникающие от неиспользования оборудования и рабочей силы
Потери рабочего времени	Ущерб, нанесенный предприятию работниками из-за прогулов и нарушений производственной дисциплины

С точки зрения вероятности потерь дается оценка степени риска. Риск может сопровождаться обычными потерями, выступать в допустимых и критических размерах, носить катастрофический характер (рис. 22.2).

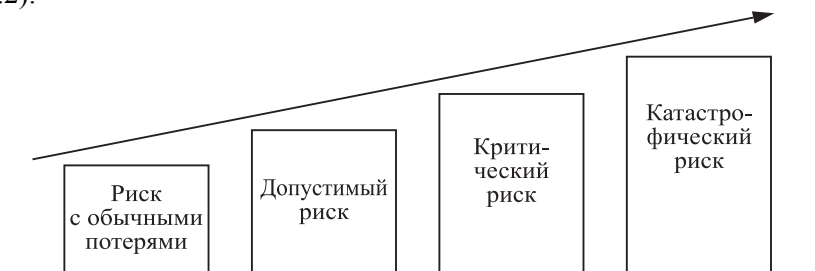


Рис. 22.2. Степени риска по размерам потерь

Риск с обычными потерями не меняет ресурсную базу предприятия. В этом случае имеют место потери, которые присутствуют в любом производственном процессе в виде боя, усушки, утруски, порчи.

Допустимый риск выражен в потере части или даже всей прибыли. Он не затрагивает основного капитала, выступает как временное явление, дает возможность предприятию сохранить производственный потенциал. Критический риск связан с потерей выручки и вместе с тем части затрат. Предприятию наносится серьезный урон, ставящий его на грань разорения. Наконец, катастрофический риск является самым тяжелым. Он может обернуться потерей всего капитала и полным банкротством.

На графике (рис. 22.3) изображена вероятность потерь предприятия при разной степени риска.

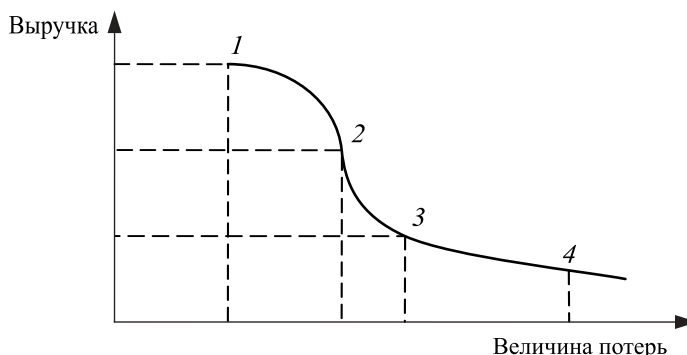


Рис. 22.3. Кривая вероятности потерь: 1 – простой (обычный) риск; 2 – допустимый риск; 3 – критический риск; 4 – катастрофический риск

Для количественного определения риска используется метод вычисления частоты событий. Предположим, что предприниматель решил вложить капитал в нефтегазразведку. Он наводит соответствующие справки и выясняет, что на одном месторождении при разведке дали нефть 20 скважин, а 40 оказались без нефти. На другом месторождении из 60 скважин нефть была обнаружена в 45 скважинах. Тогда вероятность успеха в первом случае составит $1/3$, а во втором – $3/4$. На основе этих фактических данных можно сделать вывод о том, что выгоднее иметь дело с компаниями, действующими на втором месторождении – риск меньше.

К способам смягчения и устранения риска относят предвидение, диверсификацию, систему гарантий, получение дополнительной информации, страхование, самострахование или резервирование, минимизацию.

Все вместе взятое позволяет в максимальной степени использовать отдачу эффектов, возникающих в экономике.

22.2. ОПРЕДЕЛЕНИЕ И КЛАССИФИКАЦИЯ ЭФФЕКТОВ

В общем плане под эффектом понимается действие, результат чего-либо. В экономической теории эффекты занимают одно из центральных мест. Они являются той силой, которая производится экономической системой и одновременно ее изменяет. Эффекты – результат реального поведения экономических субъектов. На их базе общество стремится построить обобщенную модель принятия решений.

Классическое понятие эффекта подразумевает наличие некоей рациональной модели поведения экономического агента, результаты которой затем сопоставляются с реальным поведением.

Некоторые известные экономисты видят в эффектах результат принятия решений, построенных на пересечении психологии, теории информации, теории организации, компьютерного моделирования. Ряд эмпирических исследований, проведенных ими в области принятия решений на конкретных предприятиях, дал основания для разработки нормативных алгоритмов принятия правильных решений. Правильность как раз и выражалась в заранее предсказанном результате осуществления той или иной хозяйственной операции.

В процессе этих исследований была создана обобщенная модель экономического поведения. Отправной точкой в ней служит необходимость пересмотра нереалистичной информации. Для того чтобы принять правильное решение по поводу максимизации прибыли или полезности, экономическому субъекту недостаточно его счетных способностей. Его проблема заключается не в том, что у него мало информации, а в том, что этой информации чрезмерно много по отношению к имеющимся возможностям ее обработки. В указанной модели процесс принятия решений описывается двумя главными понятиями – поиска и принятия удовлетворительного варианта.

Считается, что у человека с его ограниченными информационными и счетными возможностями не может быть всеобъемлющей функции полезности для сравнения разнородных альтернатив. Они сжаты до трех вариантов: удовлетворительного, неудовлетворительного и безразличного. В результате поиск вариантов осуществляется до тех пор, пока не будет найден удовлетворительный вариант. Дальнейшие поиски, с точки зрения хозяйствующего субъекта, становятся нерациональными. Причем приемлемость варианта каждый определяет индивидуально.

В каждый конкретный момент у человека есть определенное представление о том, что он может получить, а что нет. Такое положение развилось в концепцию притязания, в рамках которой каждый индивид располагает персонифицированным уровнем притязаний, как бы висящей над человеком планкой, которую он собирается преодолеть. Взятие слишком низко установленной планки не приносит удовлетворения, не слишком высоко – означает постановку в принципе разрешимых задач, высоко – ведет к разочарованию по поводу невозможности выполнения поставленных задач.

В конкретной жизненной ситуации эта планка постоянно находится в движении и сдвигается в зависимости от последнего взятого достижения, полученного результата. Если этап был успешным, планка поднимается, если нет – уровень притязаний не только не остается на месте, но и опускается. Человек начинает критично относиться к своим способностям. Удовлетворительным считается вариант, позволивший человеку преодолеть планку уровня притязаний.

Оказавшись в подобной ситуации, индивиду для выбора удовлетворительного варианта требуется минимум информации и времени. Вполне достаточно интуитивного представления о том, что сравниваемые варианты выше или ниже требуемого уровня. С появлением большего количества времени для выработки рационального решения ситуация значительно усложняется, но не потому, что появляется больше возможностей для перебора вариантов, а из-за того, что большей частью индивид поднимает планку уровня притязаний. Поэтому поиск удовлетворительного решения усложняется.

Если предположить, что на отбор варианта дается строго заданный отрезок времени, то ситуация становится еще более сложной. В этом случае субъекту придется выбирать между несколькими удовлетворительными вариантами. Множественность правильных решений не только запутывает ситуацию, но и настолько поднимает планку удовлетворительного решения, что оно становится практически недостижимым.

Поиск эффекта через призму теории рациональности достаточно широко применяется в нормативных рекомендациях, компьютерных программах, но для широкого круга явлений она остается недоступна. Основной причиной является то, что она не дает однозначных и устойчивых предсказаний экономического поведения.

Большим практицизмом отличается модель принятия решений немецкого экономиста, лауреата нобелевской премии Р. Зельтена. Она состоит из трех уровней: привычки, воображения и логического рассуждения. На каждом из этих уровней возникает свое решение проблемы. Столкнувшись с проблемой выбора, субъект может ограничиться низшим уровнем, постепенно подключая все более высокие уровни. Если на каждом из уровней отыскивается свое решение, то окончательный выбор падает на один из них сообразно выбору индивида, а не в зависимости от их иерархичности.

Степень рациональности экономического субъекта является величиной переменной. В зависимости от обстоятельств она нацелена на максимизацию целевой функции и опирается на расчетливые и обдуманые действия. Подчеркивая данное обстоятельство, австрийский экономист Е. Бём-Баверк считал, что до известного пункта выгода, получаемая нами благодаря старательному расчету, может превышать соединяющуюся с ним затрату умственной энергии, и в такой мере затрата эта оказывается рациональной с хозяйственной точки зрения. Но за указанными пределами расчетливость начинает приводить уже к результатам совершенно противоположным: в делах важных и крупных расчет должен быть очень точным, в делах средней важности он должен быть умеренно точным, в бесчисленной массе мелочей обыденной хозяйственной жизни – очень поверхностным.

Интересен момент, определяющий степень рациональности, продуманности человеческого поведения для достижения экономического эффекта. Он зависит от двух сил физиологической природы человека и институциональных условий среды его обитания. Физиологическая природа человека требует от него экономить физическую и умственную энергию. Чем большее время требуется для принятия решения, тем больше душевных сил и мыслительной энергии должен израсходовать человек. Тем больше труда он затрачивает. Тем больше неприятных моментов доставит экономическому субъекту процесс его принятия. Следовательно, физиологическая природа генерирует минимально рациональное поведение индивида.

Общественная же природа человека, вернее институциональная составляющая его бытия: нормы, правила поведения, стандарты, которые ставит перед ним общество. Эти институты действуют в рамках ограничений, не позволяя человеку в полной мере реализовать свое животное происхождение. В обществе рациональное, продуманное поведение всегда пользуется большим уважением, к тому же принося человеку удовлетворение. Конфронтация общественных норм с физиологической природой человека порождает явление эффекта. Когда при минимуме затрат достигается оптимальная степень рациональности в решении хозяйственных вопросов.

Вывод, который можно сделать, заключается в том, что поскольку никаким трудовым контрактом нельзя регламентировать поведение работника, то ни одна организация не в состоянии полностью использовать человеческий потенциал и достичь оптимальной эффективности в максимизации своих результатов. Внешняя граница производственных возможностей, таким образом, остается для нее недостижимой. Такое явление встречается и на уровне всей экономической системы, оно носит название *X*-неэффективности. *X*-неэффективность – неспособность произвести любой данный объем продукции при самых низких издержках производства.

Понятие *X*-неэффективности употребляется исключительно в сопоставлении с оптимальным состоянием экономической системы. Часто оптимальный уровень состояния экономической системы связывают с максимальным выпуском продукции. Однако при этом совсем не исключается максимизация личностной функции экономических агентов, т.е. экономический человек выглядит как рациональный максимизатор.

Оптимальный эффект не всегда достигается простым суммированием наивысших результатов хозяйственной деятельности отдельных индивидов.

Для максимизации результата хозяйственной деятельности предприятия требуется не достижение наивысших результатов деятельности каждого подразделения, а определение целевого уровня. Поскольку возможные цели всегда меняются, иногда даже противоречат друг другу, между отдельными подразделениями предприятия идет соревнование, способствуя стабильности целей организации.

Процесс рационализации в таком предприятии выглядит следующим образом. Сначала разрабатывается прогноз спроса на продукцию. Затем исследуются возможные действия конкурентов. Осуществляется оценка издержек. Формулируются цели подразделений и предприятия в целом. Наконец составляется план действий и происходит его оценка на соответствие целевым уровням показателей. Если план отвечает всем установленным и заявленным требованиям, его утверждают. Если нет – он корректируется: уточняются прогнозы, переориентируются цели, модернизируются показатели. Составляется новый план и процедура повторяется.

В качестве составляющей рационального функционирования экономической системы выступает поведение потребителя. Установлено, что все покупки делятся на два вида: обязательные (контрактные)

и необязательные (дискреционные). Определяющую роль играют дискреционные покупки. К ним относится приобретение товаров длительного пользования: телевизоров, холодильников, автомобилей и т.п. Важна также доля сбережений в общем объеме дохода. Несмотря на то, что решения по поводу дискреционных покупок и сбережений принимаются относительно редко, денежная масса на их осуществление достигает впечатляющих размеров. На эти решения влияют так называемые промежуточные переменные. К ним относятся мнения, ожидания, настроения, притязания, т.е. составляющие внутреннего мира человека. Только его субъективные ощущения формируют отношение к тому или иному фактору. Массовые явления оптимизма или пессимизма могут побудить такие конъюнктурные колебания, которые могут вызвать сбои во всей экономической системе. Тогда эффект может быть не получен вовсе или иметь отрицательное значение.

Такими волнами могут быть объяснены циклические колебания экономики, подъемы и спады, расцвет и депрессия.

Эффекты могут проявляться и не сразу. Это происходит потому, что в экономике существуют два взаимосвязанных периода: долговременный и краткосрочный. Долговременный период – период, в течение которого цены на ресурсы успевают приспособиться к ценам на товары таким образом, что в экономике существует оптимальный объем производства при полной занятости. В масштабах долговременного периода производители имеют возможность свободного входа в отрасль и выхода из нее. Кроме этого, они располагают достаточным временем для того, чтобы изменить количество всех используемых для производства продукции ресурсов. В этом периоде все издержки производителей являются переменными, поскольку скачки постоянных издержек принимают непрерывный характер, включаясь в одну из составляющих переменных издержек.

Примером долгосрочного периода может служить поведение конкурентной фирмы в соответствующем временном интервале (рис. 22.4).

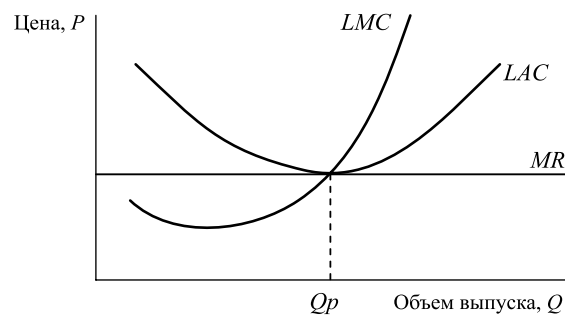


Рис. 22.4. Положение равновесия конкурентной фирмы в долговременном периоде

Из рис. 22.4 следует, что в долговременном периоде цена и предельный доход совершенно конкурентной фирмы установятся на уровне средних общих издержек, т.е. ее формализованное выражение равенства будет выглядеть как $MR = P = AC = MC$. Это равенство предполагает определенные выгоды. Здесь экономика конкурентных цен действует таким образом, что ограниченные ресурсы, имеющиеся в обществе, распределяются и используются с наивысшим эффектом, а потребности членов общества удовлетворяются с максимальной рациональностью.

Считается, что только конкурентное равновесие обеспечивает полную эффективность распределения ресурсов при невозможности изменения структуры совокупного объема общественного производства, давая обществу чистую выгоду. В этом случае производственная эффективность обуславливается оптимальным составом продукции, а ее объем обеспечивается наименее дорогостоящим способом.

Что касается долговременного отраслевого предложения, то оно отражает соотношение между ценой и предлагаемым объемом товаров для всех случаев, в рамках которых отрасль находится в состоянии равновесия.

На рис. 22.5 представлены основные виды такого равновесия: отрасли с убывающими, неизменными, возрастающими издержками, а также с различной комбинацией процессов.

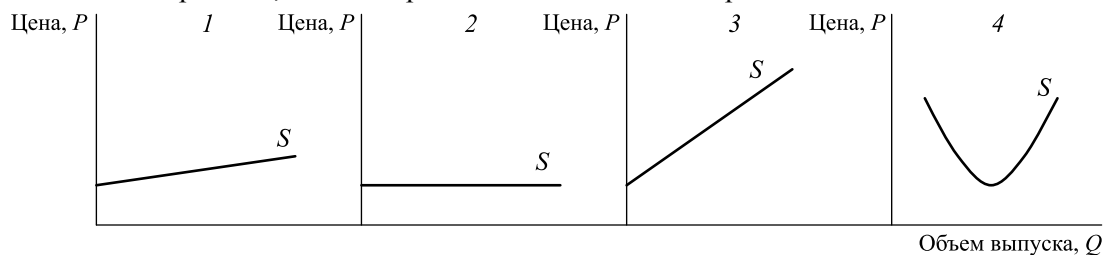


Рис. 22.5. Долговременное отраслевое предложение: 1 – с убывающими издержками; 2 – с постоянными издержками; 3 – с возрастающими издержками; 4 – с различной комбинацией процессов

Краткосрочный период – период, в течение которого производители товаров в состоянии изменить часть применяемых ресурсов. В масштабах этого периода предприятие имеет и постоянные и переменные ресурсы. Большинство экономистов склоняются к такому объяснению краткосрочного периода: отрезок времени в деятельности предприятия, в течение которого невозможно изменить хотя бы один производственный фактор. Критерием определения краткосрочного периода является ограниченность, а в ряде случаев невозможность, входа в отрасль новых предприятий и выхода их из нее. В рамках данного периода предприятие может только изменять объем выпуска, варьируя загрузкой производственных мощностей и регулированием рабочего времени. Другие возможности предприятия либо строго ограничены, либо совершенно отсутствуют.

Эффекты проявляются в различных ракурсах и фазах общественного развития. Они присутствуют и в производстве, и в обмене, и в распределении, и в потреблении. Их можно увидеть на различных этапах эволюции экономической системы. В экономике открыто более сотни различных эффектов. Одни эффекты проявляются в локальных условиях, носят частный характер, другие – в масштабах всей экономической системы. Экономический эффект выражает прежде всего полезный результат экономической деятельности. Нередко их исчисляют как разницу между денежным доходом от деятельности и денежными расходами на ее осуществление. Наиболее часто встречаемые и оказывающие существенное влияние на развитие экономической системы эффекты следующие: масштаба, «храповика», «гармошки», предельных затрат, кумулятивный, мультипликативный, производства, обратной связи.

Эффект масштаба возникает в случае расширения объемов выпуска и связан с поведением долгосрочных средних издержек в разных условиях организации производства, различают: а) положительный; б) отрицательный; в) постоянный эффекты масштаба.

Положительный эффект масштаба возникает при такой организации производства, когда долговременные средние издержки сокращаются по мере роста объема выпуска. Он связан с преимуществами специализации труда, производства и управления на крупных предприятиях, с использованием более высокопроизводительного оборудования, более широкими возможностями для диверсификации производства, выпуска продукции на базе отходов основного и развития побочного производства.

Положительный эффект масштаба возникает в случае наращивания объема выпуска, когда перечисленные ранее факторы начинают действовать в направлении снижения средних долгосрочных издержек производства.

Отрицательный эффект масштаба возникает при такой организации производства, когда долговременные средние издержки увеличиваются по мере роста объема выпуска. Обычно отрицательный эффект масштаба возникает в результате роста управленческих расходов при увеличении масштабов экономической деятельности, снижения эффективности взаимодействия между отдельными структурными подразделениями, гибкости экономической системы. В результате страдает эффективность, рациональная составляющая производства уступает место затратным методам хозяйствования.

Постоянный эффект масштаба возникает при такой организации производства, когда долговременные средние издержки остаются постоянными по мере роста объема выпуска.

Различные виды эффекта масштаба можно проследить на примере рис. 22.6.

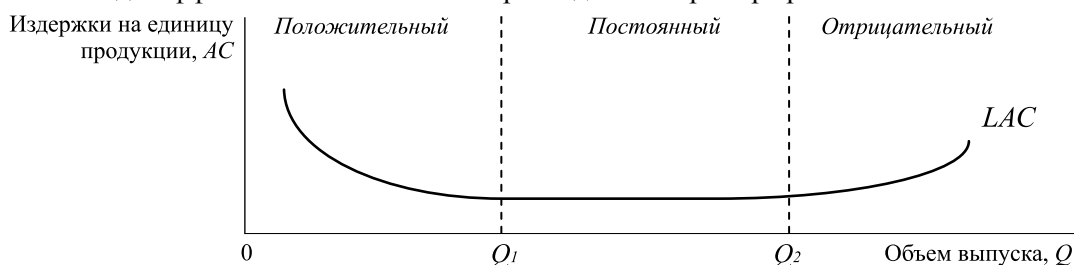


Рис. 22.6. Эффект масштаба при различном поведении кривых долгосрочных общих издержек

Эффект «храповика» выражает тенденцию уровня цен к повышению в случае возрастания совокупного спроса, или тенденцию сохранения стабильного уровня цен в случае снижения совокупного спроса. Суть эффекта «храповика» заключается в том, что изменение совокупного спроса своим следствием имеет изменение уровня цен. Рост совокупного спроса вызывает рост цен на товары, услуги и ресурсы. Сокращение совокупного спроса может не сопровождаться снижением цен, особенно в течение короткого периода времени. Цены на товары, услуги и ресурсы сохраняются стабильными. Назван так по принципу действия храпового механизма, преобразующего возвратно-вращательные движения в поступательные, позволяющие осуществлять движение только в одном направлении.

Эффект «гармошки» заключается в том, что длина периода производства сокращается во время экономического подъема и увеличивается во время экономического спада. Это происходит из-за того, что падение реальной заработной платы в условиях экономического подъема приводит к изменению относительной прибыльности различных методов производства в пользу более коротких методов.

В период экономического спада, наоборот. Растущий уровень реальной заработной платы вызывает оживление инвестирования в основной капитал. При этом появляется ярко выраженная тенденция использовать технику с более длительным сроком службы. В определенный момент такая политика начинает компенсировать снижение инвестиций, происходящих под действием экономического спада.

Эффект гармошки подчеркивает представление об экономике как о системе координации, что означает повышение внимания к таким ее элементам, которые обеспечивают согласованность действий экономических субъектов. Прежде всего речь идет о ценах как эффективной информационной и коммуникационной системе, капитале как сложной структуре, состоящей из неоднородных индивидуальных капиталов, деньгах как о связующем звене между настоящим и будущим, взаимосвязях между производством и потреблением.

Эффект предельных затрат – дополнительный экономический эффект, вызываемый дополнительной затратой единицы ресурса при неизменной величине остальных. Часто используется при нахождении оптимального объема производства при строго заданных ресурсах. Наиболее полно принцип действия эффекта предельных затрат можно разобрать на примере концепции предельной производительности. Ее основные положения сводятся к следующему: если к постоянному по своей величине капиталу прибавлять дополнительное количество рабочих, то каждый последующий рабочий будет производить убывающее количество продуктов. Считается, что каждый фактор производства приносит свой доход: капитал в денежной форме – процент, капитальные блага в виде земли и средств производства – ренту, деятельность предпринимателя – предпринимательскую прибыль, труд рабочих – заработную плату. В состоянии равновесия вклад каждого фактора оплачивается соответственно его предельной производительности. Такое распределение социального продукта отвечает естественному течению хозяйственных процессов.

Если капитал является фиксированным фактором, а труд переменным, то фирма может увеличить производство за счет использования большого количества трудовых ресурсов. Подсчет проводится с помощью среднего и предельного продукта. Средний продукт равен объему выпускаемой продукции Q , деленному на общие затраты труда L , т.е. Q/L . Предельный продукт труда MPL представляет собой дополнительный объем, получаемый при увеличении затрат труда на одну единицу:

$$MP_L = \Delta Q / \Delta L.$$

Предельный продукт зависит также от количества используемого капитала, других факторов производства. Аналогично определяется предельный продукт капитала MP_K .

Если переменный фактор, в данном случае труд, является многократно делимым, то средний продукт выступает его средней производительностью, а предельный продукт – его предельной производительностью. Если предельная производительность превышает среднюю, то последняя растет, если предельная производительность меньше средней, то средняя производительность снижается. Кривая предельной производительности пересекает кривую средней производительности в точке, в которой средняя достигает максимума.

Такое соотношение обусловлено математически. По крайней мере, для получения средней производительности каждое последующее приращение объема продукции должно прибавляться к тем приращениям, которые были получены за счет использования предыдущих единиц факторов: каждое такое приращение будет меньше последнего достигнутого приращения (рис. 22.7).

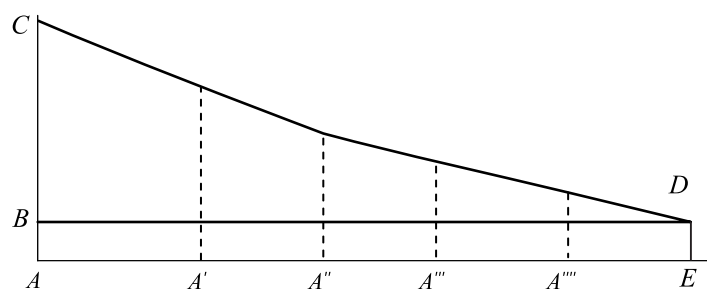


Рис. 22.7. Эффект предельных затрат

Площадь $ACDE$ на рис. 22.7 представляет собой весь продукт труда. В то же время, поскольку все приращения равноценны по качеству, заработная плата будет тяготеть к предельному продукту труда. Она измеряется прямоугольником $ABDE$, сторонами которого являются количество единиц труда и предельный продукт труда. Площадь ACD представляет собой рентный доход капиталиста.

Кумулятивный эффект – эффект, достигаемый путем постепенного накопления факторов и последующего их взрывного действия. Ярким примером кумулятивного эффекта является концепция кумулятивного процесса К. Викселя. Она заключается в том, что импульс к расширению производства дает рынок инвестиционных товаров, затем тенденция повышения деловой активности постепенно

распространяется на рынок товаров, работ и услуг, возвращаясь на рынок капитальных благ. Механизм его проявления таков. Когда банковский процент достигает своего минимума, у потенциальных инвесторов возникают ожидания дополнительных сверхнормативных прибылей, и они начинают усиленно претворять в жизнь инвестиционные проекты. Одновременно растет спрос на факторы производства. Это приводит к росту заработной платы (поскольку спрос на труд как фактор производства растет). Поднимается арендная плата, растут в цене информационные услуги. В таких условиях не замедлит проявиться и рост спроса на предметы потребления. Какое-то время он будет сдерживать возникшую в результате первоначального импульса тенденцию относительного роста цен на инвестиционные товары. Повышение спроса на предметы потребления начнет стимулировать производство и инвестиции. Так процесс приобретает кумулятивный характер.

Мультипликативный эффект – ситуация, при которой степень изменения уровня равновесия национального дохода происходит в большей степени, нежели вызвавшее его изменение исходного уровня автономных затрат. В его основе лежит положение о том, что любое приращение инвестиций в конкретной отрасли вызывает приращение потребления и дохода в смежных отраслях, вызывая, тем самым, общий рост экономики.

Эффект производства – полезный результат производственной деятельности, характеризуемый объемом материальных благ, качество и ассортимент которых отвечают общественным потребностям. В современной экономике выступает как мера изменения эффективности рассматриваемой экономической системы в процессе ее развития. Эффективным считается такое развитие, при котором соотношение затрат и результатов в процессе функционирования экономической системы улучшается.

Эффект обратной связи – изменение цен и количеств товаров, возникающее на конкретном рынке вследствие аналогичных изменений, происходящих на смежных рынках из-за первоначально появившихся диспропорций на первом рынке. Явления такого рода часто можно увидеть в современной российской экономике, когда повышение цен на энергоносители вызывает изменение уровня цен в других отраслях народного хозяйства, в результате сырье и материалы, закупаемые энергетиками в этих отраслях, дорожают, приводя к новому витку роста цен.

Помимо указанных существует специфическая группа эффектов, влияющих на поведение кривой совокупного спроса. Это эффект процентной ставки, эффект материальных ценностей, или реальных кассовых остатков, эффект импортных закупок. Характер проявления этой группы эффектов описан в общем на примере эффекта предельных затрат. Однако имеются некоторые частности. Так эффект процентной ставки предполагает, что траектория кривой совокупного спроса определяется величиной процентных ставок. Если процентные ставки высоки, это вызывает сокращение потребления и инвестиций. Если процентные ставки низки – уровень потребительских расходов увеличивается, вместе с ним растут и инвестиции (рис. 22.8, а).



Рис. 22.8. Эффект процентной ставки (а), эффект богатства (б), эффект импортных закупок (в).

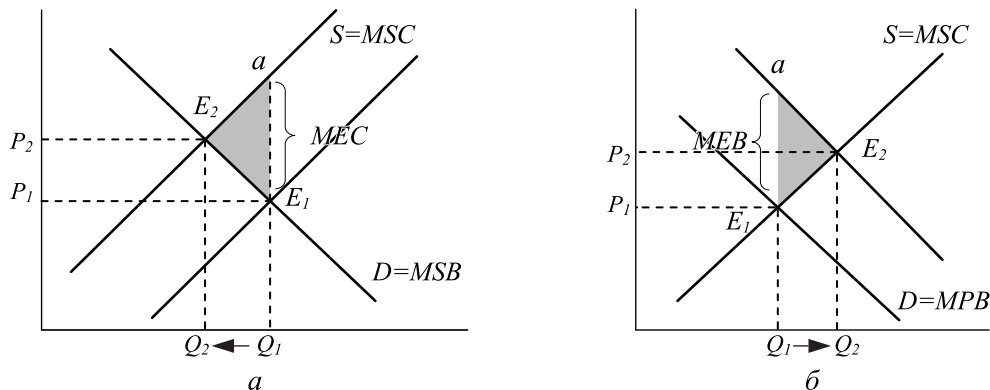
Эффект богатства, или эффект реальных кассовых остатков проявляется в том, что при снижении уровня цен реальная стоимость или покупательная способность материальных ценностей возрастает, поэтому растут и расходы. При более высоком уровне цен реальная стоимость накопленных активов снижается, поэтому покупательная способность населения падает. Особенно ярко эффект богатства проявляется в периоды инфляционных всплесков, поскольку последняя существенным образом влияет на уровень благосостояния нации (рис. 22.8, б).

Эффект импортных закупок приводит к уменьшению объемов совокупного спроса на отечественные товары и услуги при повышении уровня цен внутри страны. Со снижением цен объемы потребления отечественных товаров увеличиваются, а импортных – сокращаются (рис. 22.8, в).

Существенное значение в экономике играют внешние эффекты, или экстерналии. Они представляют собой издержки или выгоды от рыночных сделок, не получившие отражение в рыночных ценах. В современном рыночном хозяйстве считается, что в большинстве своем внешние эффекты являются показателем неэффективности. Они возникают как в производстве, так и в потреблении.

Все внешние эффекты делятся на отрицательные и положительные, или на потери и выгоды для третьих лиц. Пример отрицательного и положительного внешнего эффекта представлен на рис. 22.9.

$$MSC = MPC + MEC$$



MSC – предельные общественные издержки;
 MPC – предельные частные издержки;
 MEC – предельные внешние издержки.

MCB – предельные общественные выгоды;
 MPB – предельные частные выгоды;
 MEB – предельные внешние выгоды.

Рис. 22.9. Отрицательный внешний эффект (а) и положительный внешний эффект (б)

Отрицательный внешний эффект – стоимость применения ресурса, не отраженная в цене продукции, результат и производства, и потребления благ, обмениваемых на рынке. Например, по мере роста объема производства увеличивается и загрязнение окружающей среды. Движение от Q_1 в сторону Q_2 показывает, что мероприятия в области защиты окружающей среды требуют определенных затрат, в результате чего объем выпуска сокращается, а потери эффективности составят затухающую площадь треугольника. В основном, потери связаны с ростом цены. Так, если не осуществлять защитных мероприятий, то объем производства составит Q_1 при цене P_1 , т.е. рыночное равновесие установится в точке E_1 , где предельные частные издержки MPC будут равны предельным общественным выгодам MSB : $MPC = MSB$. Однако в этом случае не соблюдается тезис о социальной безопасности производства. Если учесть этот фактор, то владелец предприятия должен сократить объем выпуска до Q_2 , тогда в точке E_2 , $MSB = MSC$, то есть предельные общественные выгоды равнялись бы предельным общественным издержкам. Отрицательный эффект проявляется в том, что предельные частные издержки оказываются ниже предельных социальных издержек и поэтому экономическое благо продается и покупается в объеме большем, чем это необходимо, для относительно экологически безопасной деятельности.

Положительный внешний эффект – это полезность, не отраженная в ценах; выгоды от производства и потребления, которые получают лица, не являющиеся непосредственными производителями или потребителями в данном конкретном случае. Например, всеобщая грамотность, безусловно, дает определенный выигрыш обществу. Между тем, отдавая ребенка в школу, никто не задумывается о том, как это скажется на общественном развитии. Здесь интересы общества и отдельных его членов совпадают. Правая часть рис. 22.9 иллюстрирует этот факт. В точке E_1 предельные частные выгоды равны предельным социальным издержкам: $MPB = MSC$. В то же время предельные социальные выгоды такого решения существенно выше. Они увеличивают эффективное общественное равновесие, перемещая его в точку E_2 . Тогда общая эффективность от повышения уровня грамотности может быть измерена затухающей площадью треугольника E_1E_2a . В этом случае имеет место недопроизводство экономических благ, поскольку оно производится и покупается в объеме, меньшем по сравнению с общественно необходимым ($Q_1 < Q_2$).

Внешние эффекты имеют свойство трансформироваться во внутренние. Это означает, что они начинают отражать общественные издержки или полезность. Внешние эффекты превращаются во внутренние при помощи корректирующих налогов и субсидий.

Корректирующий налог (T) – налог на производство блага, посредством которого увеличиваются предельные частные издержки до уровня предельных общественных издержек. Он вызывает повышение цен, вследствие чего объем выпуска продукции сокращается. Такой налог устанавливается на производителей отрицательных благ в размере, равном предельным внешним издержкам в расчете на единицу производимого блага $T = MEC$, так что $MSB = MSC$.

Корректирующая субсидия (S) представляет собой платеж потребителями или производителям блага, потребление которого вызывает положительный внешний эффект. Она повышает предельную частную полезность до уровня предельной общественной полезности и вызывает уменьшение цен: $S = MEB$. Корректирующая субсидия устанавливается в объеме, равном предельной внешней выгоде в расчете на единицу произведенного блага ($MSB = MSC$).

Особое место в эффективности функционирования экономической системы играет концепция эффективности В. Парето, получившая название Парето-эффективности. Ее основная идея заключается в том, что ничье благосостояние не может быть улучшено без ухудшения благосостояния кого-либо другого. Предложенный им критерий благосостояния описывает ситуацию, при которой некоторые люди выигрывают, но никто не проигрывает.

Оптимальным, по Парето, является такое состояние экономической системы, при котором соблюдается несколько моментов. Во-первых, при заданном распределении богатства или покупательной способности экономических агентов располагаемые ресурсы используются наилучшим образом. Во-вторых, если изменить начальное распределение благ, то можно получить другие оптимальные состояния. Например, в 1896 г. Англия отменила ввозные пошлины на зерно. Это вызвало широкую дискуссию по поводу того, что лучше – выигрыш потребителей, приобретающих дешевое зерно, или же проигрыш производителей, получивших конкурента в лице зарубежных компаний. Как соотносить выигрыш одних и проигрыш других?

Лучшей иллюстрацией концепции В. Парето является кривая контрактов, посредством которой описывается множество возможных эффективных вариантов распределения двух экономических благ между двумя потребителями. Предположим, имеется два потребителя – Марина и Алексей. Каждый потребляет только два товара: сахар и кофе. Соединив их в одном графике, обозначим слева внизу начала координат Марины, справа вверху – Алексея, тогда линия, соединяющая начала координат будет кривой контрактов (рис. 22.10).

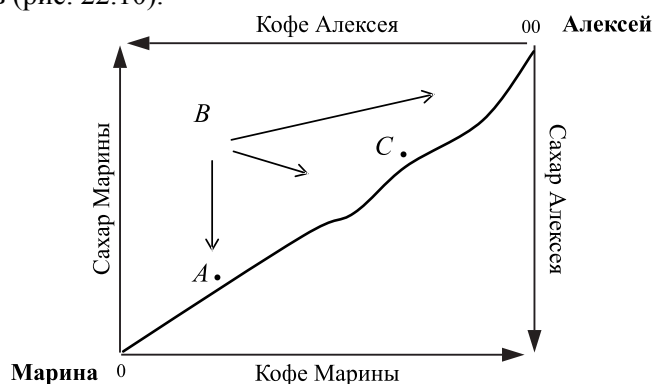


Рис. 22.10. Эффективность обмена по кривой контрактов

Из представленного рис. 22.10 следует два основных вывода. Во-первых, всякое движение в сторону кривой контрактов, например из точки *B* в любом из указанных направлений будет повышать общий уровень благосостояния, т.е. обмен здесь будет эффективен. Во-вторых, всякое движение вдоль линии контрактов, например из точки *A* в точку *C* или наоборот, всего лишь перераспределяет имеющееся благосостояние между потребителями. Любая точка на линии контрактов показывает, что здесь выполняется равенство между предельной нормой трансформации и предельной нормой замещения:

$$MRT = MRS.$$

Предельная норма трансформации (*MRT* – *Marginal Rate of Transformation*) – количество одного товара, от производства которого страна должна отказаться для производства каждой дополнительной единицы другого товара.

Предельная норма замещения (*MRS* – *Marginal rate of substitution*) – количество одного товара, от производства которого экономика может отказаться в обмен на производство одной дополнительной единицы второго товара и остаться на той же кривой безразличия. Задается наклоном общественной кривой безразличия в точке потребления и уменьшается, как только экономика начинает потреблять больше второго товара.

Таким образом, на кривой контрактов соблюдаются все условия Парето-эффективности, так что великое множество ее точек символизирует равенство соотношения цен обмениваемых товаров.

Из концепции В. Парето следует, что эффективность производства достигается только тогда, когда отсутствует любая возможность перераспределять имеющиеся ресурсы, чтобы увеличить выпуск одного экономического блага, без уменьшения другого экономического блага.

Рассмотрим это на примере. Допустим, что в производстве сахара и кофе используются 30 ч труда и 20 ч машинного времени, что тождественно вложениям труда и капитала в производство обоих товаров. Следовательно, ресурсное ограничение может быть выражено следующим образом:

$$\begin{aligned} L_0 &= L_{\text{сахара}} + L_{\text{кофе}}; \\ K_0 &= K_{\text{сахара}} + K_{\text{кофе}}. \end{aligned}$$

В случае производственной необходимости операции, выполняемые только живым трудом, могут быть заменены машинным производством и наоборот. Комбинируя различные сочетания труда и капитала, попытаемся найти наиболее приемлемое их сочетание для достижения эффективного распределения ресурсов. Очевидно, что предельная норма замещения капитала трудом может быть выражена:

$$MRTS_{сахара} = \frac{P_L}{P_K};$$

$$MRTS_{кофе} = \frac{P_L}{P_K}.$$

где P_L, P_K – соответственно цена труда (величина заработной платы) и цена капитала (величина учетной ставки процента).

Поскольку все эффективные варианты лежат на кривой контрактов, отыскать их можно простым сравнением предельных уровней замещения для обоих товаров, если они окажутся равны, то это и есть искомый вариант

$$MRT_{сахара} = MRT_{кофе}.$$

Помимо равенства предельных норм замещения в указанных точках окажутся равными и предельные производительности труда и капитала, т.е. каждый вложенный в производство рубль, независимо от того, истрачен ли он на приобретение единицы труда, или единицы капитала, даст совершенно одинаковую отдачу

$$\frac{MP_L}{MP_K} \rightarrow const.$$

Таким образом, можно заключить, что на конкурентных рынках максимизирующее прибыль сочетание ресурсов будет находиться там, где цена каждого вводимого в производство фактора равна его предельному продукту в денежном выражении. Иначе этот вывод можно записать следующим образом:

$$\begin{aligned} P_L &= MRP_L \\ P_K &= MRP_K \end{aligned} \text{ или } \frac{MRP_L}{P_L} = \frac{MRP_K}{P_K}.$$

Например, если $MRP_L = 300$ р., $P_L = 100$ р., $MRP_K = 180$ р., $P_K = 60$ р., хозяйствующий субъект недоиспользует как капитал, так и труд, хотя отношения MRP к цене на ресурс равны для обоих ресурсов $300 : 100 = 3$ и $180 : 60 = 3$. Для достижения действительно эффективного распределения ресурсов требуется соотношение $MRP_L = 100$ р., $P_L = 100$ р., $MRP_K = 60$ р., $P_K = 60$ р. Теперь мы получаем требуемое соотношение:

$$\frac{100 \text{ р.}}{100 \text{ р.}} = \frac{60 \text{ р.}}{60 \text{ р.}} \text{ вместо } \frac{300 \text{ р.}}{100 \text{ р.}} = \frac{180 \text{ р.}}{60 \text{ р.}} \text{ или } 1 = 1 \text{ вместо } 3 = 3.$$

В экономике существуют модели взаимодействия с окружающей средой, имеющие в основном рыночный характер. На рис. 22.11 представлены модели рационализации использования недефицитных, дефицитных ресурсов, находящихся в частном пользовании, а на рис. 22.12 – нерациональное распределение ресурсов, находящихся в общественной собственности.

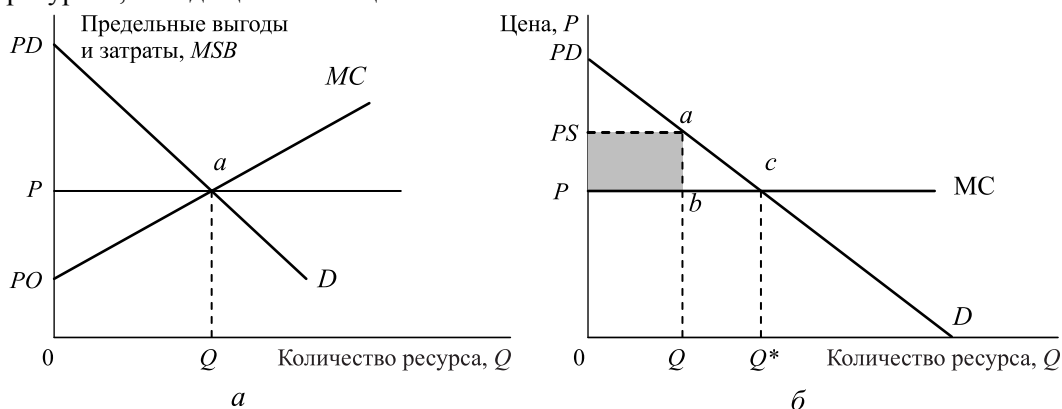


Рис. 22.11. Ресурсы в частной собственности. Стационарная эффективность распределения ресурсов (а) и оптимальное распределение ресурсов во времени (б)

Оптимизация использования любого природного ресурса происходит следующим образом (рис. 22.11, а). На конкурентном рынке Q показывает объем производства, MC – предельные затраты, D – спрос на ресурсы, P – цену ресурса. Избыточный доход производителя представлен площадью треугольника P_0Pa , потребительский излишек – P_Da . Их сумма обеспечивает чистую выгоду – P_0P_Da . Оптимальным считается решение, которое оптимизирует чистую выгоду от потребления данного ресурса обществом. То есть данный треугольник P_0P_Da выражает разницу между валовой выгодой общества и совокупными затратами производителей на ее достижение.

Суммарная чистая выгода максимизируется в том случае, если предельные затраты становятся равными предельной выгоде для потребителя.

На рис. 22.11, б показан процесс рационализации дефицитных ресурсов. Владелец располагает Q^* единицами ресурсов. Если он часть ресурсов зарезервирует, а будет продавать только Q единиц ресурса, то рыночная цена дефицитного ресурса установится на отметке P_s . В этом случае он получит ренту, равную PP_sab . Эффективность использования ресурсов достигается возможностью владельца получить ренту. Ибо в противном случае (т.е. в отсутствие дефицита) все Q^* единиц ресурса будут проданы по цене $P = MC$.

Таким образом, цена дефицитного ресурса должна быть равна текущей стоимости предельной чистой выгоды последней его единицы.

Коллективная форма собственности вносит свои коррективы в эффективность использования ресурсов (рис. 22.12).

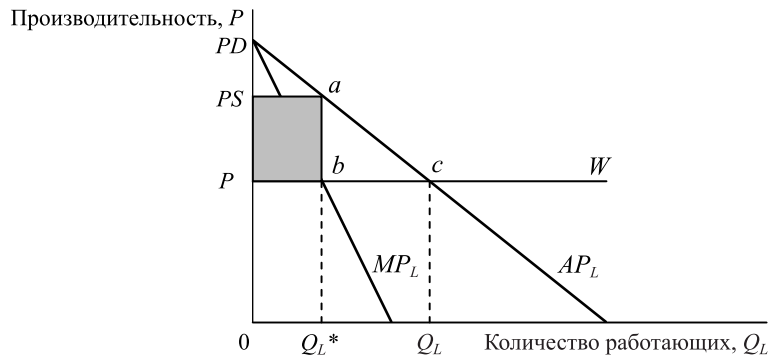


Рис. 22.12. Нерациональное использование дефицитных ресурсов, находящихся в общественной собственности

Если дефицитный ресурс находится в общественной собственности, то условия получения монопольной ренты исчезают. По утверждению неоклассического направления в экономической теории отсутствие такой ренты порождает неэффективность использования ресурсов. Разберем этот случай на примере пахотных земель. Чистый доход собственника от использования земли формируется в зависимости от величины среднего продукта (AP) и числа работников (Q_L^*). Тогда монопольная рента собственника составит $WAPab$. Понятно, что AP обеспечивает среднюю выработку работников. Однако в условиях действия закона убывающей доходности владелец обращает внимание, в первую очередь, на величину предельной производительности, поскольку с каждым дополнительно нанятым работником величина среднего продукта сокращается.

Предельный продукт каждого дополнительно привлеченного работника равен его среднему продукту за минусом величины общего снижения среднего объема выпуска.

Таким образом, если будет нанят дополнительный работник за пределами Q_L^* , расходы на оплату труда будут выше стоимости произведенного продукта и собственник будет нести потери. В условиях общественного производства каждый работник имеет возможность получить весь продукт своего труда, поэтому заработная плата будет ниже получаемых доходов. Доходы будут превышать уровень заработной платы до тех пор, пока приток дополнительных работников не выровняет стоимость среднего продукта и величины заработной платы. На рис. 22.12 это точка c , где $AP_L a = W$, при общей численности работников Q_L . В точке a невозможно получить какую бы то ни было ренту, поэтому общественное производство несет потери в размере $b - c$. Величина этих потерь как раз и характеризует неэффективность использования ресурсов, что порождает эффект загрязнения окружающей среды, причем основную тяжесть борьбы с загрязнением несут не сами виновники, а все общество (рис. 22.13).

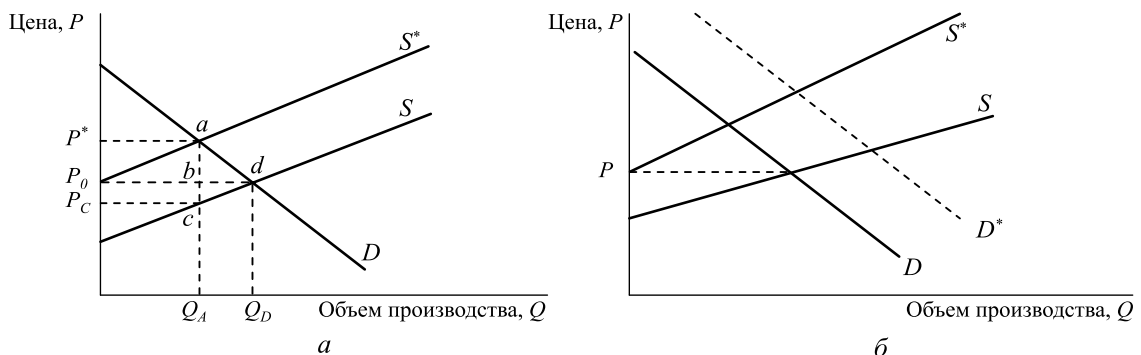


Рис. 22.13. Эффект загрязнения и роль налогообложения (а) и усиление эффекта загрязнения при экономическом росте (б)

На рис. 22.13, *a* кривая предложения S представляет предельные затраты производителя (MC) на производство какого-либо товара, а равновесный объем выпуска установлен соотношениями $P_0 Q_D$. Если же требуются дополнительные расходы на цели природоохранных мероприятий, то вводимый налог увеличивает затраты производителя до S^* . В результате в точке *a* природоохранный налог приводит к сокращению объемов производства до Q_A и повышению цены до P^* . В то время как доходы производителя снижаются с P_0 до P_C . Из общей суммы налога $a - c$ потребитель платит $a - b$, а производитель $b - c$.

Общественное развитие приводит к повышению экологической напряженности, так что концентрация вредных отходов постоянно увеличивается (рис. 22.13, *б*). Перемещение кривой спроса с D до D^* приводит к тому, что расходы на содержание среды обитания растут быстрее, нежели численность населения. При этом предельные издержки общества (S^*) растут более высокими темпами, чем издержки производителей (S).

Таким образом, развитие некоторых глобальных экологических проблем может быть приостановлено путем рационализации использования ресурсов, хотя в экономическом плане она вызовет некоторое подорожание предметов потребления.

22.3. ВЕЛИЧИНЫ *EX POST* И *EX ANTE*

В современной экономической науке для целей анализа широко используются понятия *ex post* и *ex ante*, относящиеся к определению межвременного равновесия. В рамках этого подхода возрастает актуальность влияния текущих изменений рыночной ситуации на будущие цены и, наоборот, влияние ожиданий будущих изменений на текущие цены. Впервые к указанной проблеме обратился в своих исследованиях знаменитый шведский ученый Г. Мюрдаль, который в начале 1930-х гг. и ввел эти понятия.

Ex post означает изучение фактических результатов, которые уже достигнуты за определенный период экономической системой. Этот метод напоминает по своей структуре учетные операции, поэтому часто его называют просто бухгалтерским методом. Идея проста. Берутся основные результаты, показатели функционирования экономики. Определяются преимущественные тренды, скорость и направление развития системы, выясняется их динамика. Полученные результаты функционирования экономической системы изучаются, сравниваются, при необходимости корректируются. После чего определяются новые перспективные направления развития общественного производства и разрабатывается экономическая политика на предшествующий период.

Ex ante базируется прежде всего на ожиданиях, планах и намерениях экономических агентов в процессе их разработки. С этой точки зрения подход *ex ante* больше напоминает моделирование экономической системы, определение возможных параметров и масштабов ее функционирования, прогнозирование желательных результатов и возможностей теоретических наработок экономической мысли. Конечной целью такого моделирования является получение перспективных устойчивых знаний о поведении экономической системы в разных условиях, апробация экономических и хозяйственных решений по поводу результативности экономической системы, а также изучения их влияния на основные параметры функционирования экономической системы.

Сам Г. Мюрдаль указывал, что он ввел понятия *ex post* и *ex ante* для выражения различий между ситуацией, которую определяют планы и ожидания, и ситуацией, которая фиксирует их реализацию. Эти понятия оказались незаменимыми при объяснении парадокса несовпадения совокупных инвестиций и сбережений.

Обычно *ex post* и *ex ante* анализ используется в макроэкономическом моделировании, поскольку оно требует наличия агрегатных показателей, таких, например, как совокупный спрос, денежное выражение совокупного спроса, т.е. могущих показать зависимость основных пропорций экономики. Причем модель может быть настолько же проста, насколько может затрагивать весь комплекс проблем экономической системы. Ее простота заключается в том, что здесь действуют три группы участников: потребители, предприятия и государство. Потребители предъявляют спрос на товары, работы и услуги, одновременно оказывая воздействие на предложение труда. Предприятия предъявляют спрос на труд и одновременно предлагают потребительские товары. Государство обеспечивает эффективное функционирование такой экономической системы.

Формально такую модель можно выразить через следующее соотношение:

$$Y = E(Y, M/P);$$

$$L^d (W/P) = L^s (W/P),$$

где Y – совокупное предложение; E – совокупный спрос; M – масса денег в обращении; P – индекс цен; L^d , L^s – спрос и предложение труда; W – номинальная заработная плата.

Иллюстрация модели может быть осуществлена при помощи рис. 22.14.

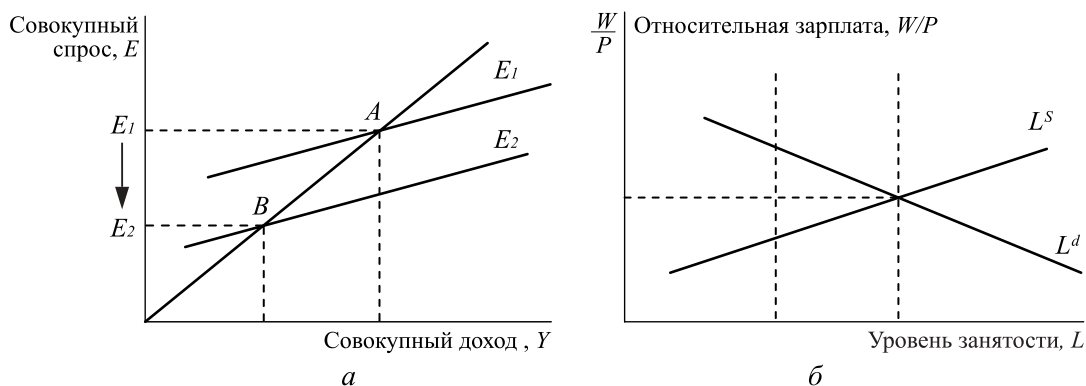


Рис. 22.14. Модель межвременного равновесия

Предположим, что в данной экономической системе сократился совокупный спрос с E_1 до E_2 , тогда макроэкономическое равновесие всей экономической системы сместится из A в B . Если цены в такой системе являются абсолютно подвижными, то в принципе восстановление равновесия не заставит себя долго ждать. Но если цены носят стабильный характер и практически не меняются, то возникает ситуация избыточного предложения товаров. Тогда следует ожидать сокращения производства товаров и уменьшение спроса на рабочую силу. На графике эта ситуация обозначена точкой C . Здесь ни предприятия, ни работники не находятся в положении равновесия, поскольку условие максимизации прибыли оказывается нарушенным. На рынке товаров избыток предложения, на рынке рабочей силы – тоже. Рост безработицы сдерживает покупательскую активность, оставляя большую часть товаров лежать на складе. Если цены и заработная плата меняются, а объем совокупного спроса – нет, ситуация сохраняется. Чтобы система адекватно отвечала на изменение ситуации, требуется подвижность цен и заработной платы. При этом восстановление равновесия произойдет на более низком уровне номинальных цен и заработной платы.

Постепенно проблема ожиданий стала одной из центральных в экономической теории, как и реакция экономических субъектов на степень реализации этих ожиданий.

СЕМИНАРСКОЕ ЗАНЯТИЕ

Вопросы для обсуждения

1. Краткосрочный и долгосрочный периоды в экономическом анализе:
 - внешние эффекты (экстерналии);
 - краткосрочный период и простое воспроизводство;
 - долгосрочный период и расширенное воспроизводство;
2. Сравнительная статика:
 - сущность сравнительной статистики;
 - сравнительный анализ в экономической теории;
 - замещение, предельное замещение;
 - норма замещения и предельная норма замещения;
 - показатели эластичности замещения.

Рекомендуемая литература

- Киселева Е.А. Макроэкономика. Экспресс-курс: учеб. пособие. М., 2008.
- Макроэкономика. Теория и российская практика: учеб. для студентов / под ред. А.Г. Грязновой и Н.Н. Думной. 5-е изд., перераб. и доп. М., 2008.
- Туманова Е.А., Шагас Н.Л. Макроэкономика. Элементы продвинутого подхода: учеб. для вузов. М., 2010.
- Худокормов А.Г. Экономическая теория: новейшие течения Запада: учеб. пособие для вузов. М., 2012.
- Экономическая теория. Кейсы из российской практики. Бакалавриат: учеб. пособие для вузов / под ред. Н.Н. Думной, М.А. Эскиндарова. М., 2009.
- Интернет-портал VipReshebnik. URL: <http://www.vipreshebnik.ru/karta-sajta.html>.

Темы рефератов и докладов

1. Фиксированные и переменные ресурсы как объект анализа.
2. Российская экономика сквозь призму сравнительного анализа.
3. Прогнозирование результатов экономической деятельности.

Термины и понятия

Экстерналии	Сравнительный анализ
Эффекты	<i>Ex post</i>
Краткосрочный период	<i>Ex ante</i>
Долгосрочный период	Эластичность замещения
Экономический анализ	«Бухгалтерский» метод
Масштаб производства	Ожидания и намерения
X-неэффективность	Эффект «храповика»
Эффект «гармошки»	Эффект предельных затрат
Кумулятивный эффект	Эффект производства
Эффект обратной связи	Эффект богатства

Контрольные вопросы и задания

1. Что такое эффект замещения?
2. Что показывает норма замещения?
3. Какой эффект характеризует предельная норма замещения?
4. Можно ли регулировать потребительское поведение?
5. Какой период в экономическом анализе называется краткосрочным?
6. Какие ресурсы обычно рассматриваются в качестве фиксированных?
7. Как действует закон убывающей предельной производительности?
8. Чем отличается долгосрочный период от краткосрочного?
9. В чем заключается специфика сравнительного анализа?
10. Охарактеризуйте метод сравнительной статистики.
11. Назовите показатели эластичности замещения.

Задача

В экономике с неполной занятостью государственные расходы возрастают на 2 млрд дол. Как увеличится при этом национальный доход, если предельная склонность к импортированию составляет 0,2, а предельная склонность к потреблению равна 0,9? Обратные связи с внешним миром не учитываются. Проанализировать и рассчитать чистый эффект этого прироста государственных расходов для импорта страны.

Пример решения задачи

Рассчитать индекс эффективности общественного производства, если в отчетном периоде по сравнению с базисным затраты труда увеличились на 5%, производительность труда – на 3%, доля материальных затрат в совокупном общественном продукте снизилась с 50 до 48%, а объем материальных ресурсов сферы материального производства увеличился на 10%.

Решение

Рассчитываем индекс национального дохода по следующей формуле:

$$I_Y = I_L \cdot I_{PL} \cdot I_{MC} = 1,05 \cdot 1,03 \cdot 0,96 = 1,0382, \text{ или } 103,82\%,$$

где I_L – индекс затрат труда (1,05); I_{PL} – индекс затрат труда (1,05); I_{MC} – индекс доли материальных затрат ($0,48/0,50=0,960$ (96,0%).

Итак, в указанных условиях величина национального дохода увеличилась на 3,82%.

Индекс объема ресурсов сферы материального производства составляет 1,10, поскольку известно, что объем материальных ресурсов сферы материального производства увеличился на 10%.

Индекс эффективности общественного производства вычисляется по формуле

$$I_{EY} = \frac{I_Y}{I_R} = \frac{1,0382}{1,10} = 0,944, \text{ или } 94,4\%,$$

где I_R – индекс объема ресурсов сферы материального производства (1,10).

Итак, эффективность общественного производства сократилась на 5,6%. Такая динамика обусловлена тем, что объем ресурсов сферы материального производства растет более быстрыми темпами (темпы прироста составил 10,0%), чем величина национального дохода (темпы прироста составил 3,82%).

23. ЭКОНОМИКА МИРОХОЗЯЙСТВЕННЫХ СВЯЗЕЙ

История экономической мысли по отношению к экономике мирохозяйственных связей исходит из трудов величайших ученых XVIII–XIX вв., посвященных проблемам внешней торговли и финансовой политики. Стремительные изменения в потоках обмена товарами и услугами, денежных средств, наукоемких технологий, высококвалифицированных научных кадров, инженерно-технических работников вызывают повышенный интерес к характеру взаимоотношений между странами, становятся главным фактором при разработке национальной внешнеторговой политики.

Основные вопросы темы

1. Международная торговля.
2. Валютный рынок.
3. Тарифные и нетарифные ограничения.

23.1. МЕЖДУНАРОДНАЯ ТОРГОВЛЯ

Приобретая предметы потребления, мы все чаще сталкиваемся с товаром, произведенным за рубежом. Много российских предприятий осуществляют совместное производство. Данные внешнеторговой статистики позволяют судить о все возрастающей доле импорта в нашем потреблении, увеличении экспорта в общих объемах национального производства.

В заявлениях членов правительства все чаще слышатся требования о защите отечественного производителя, выражается озабоченность проблемами международного движения капитала, деятельности многонациональных корпораций, миграции населения, состояния окружающей среды.

Эти и многие другие проблемы выражают сущность теории мирохозяйственных связей. Значение ее для современного поколения трудно переоценить. Ценность ее заключается в том, что, упрощая реальную структуру мира (впрочем, как и любые экономические модели), она дает объяснения многим происходящим в мире процессам. Почему страны торгуют, в чем проявляется выгода от международной торговли, какова роль факторов производства в эффективности этой торговли, зачем нужны торговые ограничения, каковы последствия от их введения или снятия, посредством каких механизмов регулируются потоки международных платежей и поступлений, наконец, как все это влияет на уровень благосостояния страны. Знание сущности этих процессов необходимо для принятия стратегических решений, оказывающих воздействие на положение страны на международной арене. На уровне отдельных организаций, фирм, банков, учреждений, корпораций познания в области международной экономики отличаются еще большим практицизмом.

Важнейшими элементами мирохозяйственных отношений являются: растущий торговый протекционизм в наиболее развитых странах, существенные колебания валютных курсов и их значительное неравновесие, устойчивая структурная безработица в отдельных странах мира, прежде всего в Европе, проблемы трансформации экономических систем в бывших странах социалистического лагеря, поражающая нищета в беднейших и развивающихся странах.

Теория мирохозяйственных связей в последнее время обогатилась рядом новых исследований. Они оказывают свое воздействие на ход международного сотрудничества. В период, когда мир стоит на пороге глобализации, международная экономика является тем инструментом анализа, который способен спрогнозировать направления этого развития, показать его эффективность и, возможно, предотвратить опасные последствия для всего человеческого сообщества.

Теория мирового хозяйства базируется на тех же фундаментальных методах анализа, что и прочие разделы экономической теории. Однако у нее имеется своя специфика. Проявляется она в том, что производство, распределение, обмен и потребление, подчиненные в национальном хозяйстве определенной экономической стратегии, могут быть нарушены на международном уровне либо вмешательством правительства, либо резкими скачками цен на мировых рынках, либо падением курса валют торгующих стран, или какими-либо другими экзогенными факторами.

Изучая экономическую взаимозависимость между странами, международная экономика анализирует движение потоков товаров и платежей, инструменты регулирования этих потоков, воздействие внешних факторов на экономику страны.

Теория мирового хозяйства базируется на знаниях многих поколений. Наибольший вклад в ее развитие внесли Т. Манн, У. Петти, А. Смит, Д. Рикардо, Дж. Милль, А. Маршал, Б. Олин, Э. Хекшер, П. Самуэльсон, М. Портер. С развитием науки взгляды на предмет международной экономики менялись. Если первоначально внимание акцентировалось на способах формирования национального богатства и путях его достижения, то сейчас предмет исследования – изучение экономической взаимозависимости между странами, особых проблем, существующих при экономическом взаимодействии отдельных стран, групп стран и мирового сообщества в целом.

Таким образом, предметом исследования международной экономики являются экономические, политические и институциональные механизмы, влияющие на распределение дефицитных ресурсов,

а также способы достижения в результате их применения оптимальных темпов развития отдельных стран, групп стран и мирового сообщества в целом.

Теория мирового хозяйства исследует проблемы международной торговли, международной торговой, валютной политики, практики функционирования валютных рынков, макроэкономического регулирования открытой экономики. Изучение этих аспектов мирохозяйственных связей дает ключ к пониманию механизма внешней торговли, ее результативности и влиянию на различные сектора национальной экономики. Поэтому объектом исследования международной экономики являются национальные экономические системы с присущими им закономерностями развития, равно как и международные институты, оказывающее влияние на ход этого развития. Особым элементом исследования выступает всемирное хозяйство.

Секторная структура национального хозяйства позволяет выявить элементы, которые испытывают наибольшее давление со стороны внешних факторов, что предупреждает нежелательные проявления в международной торговле: изменения в спросе, производстве, предпочтениях, распределении доходов, замещении отечественных товаров импортными. В свою очередь это позволяет устранить последствия или предотвратить влияние внешних шоков, сориентировать экономику на благоприятные сочетания национальных и привлеченных факторов. Таким образом, экономика от международного участия только выигрывает.

Экономика мирохозяйственных связей представляет собой совокупность национальных хозяйств и интеграционных группировок, взаимодействующих друг с другом в различных сферах. Поэтому сложность соотнесения результатов многонационального производства – одна из серьезных проблем экономической науки.

Современный этап развития экономики мирохозяйственных связей характеризуется прежде всего достаточно высоким уровнем специализации отдельных стран, групп стран на производстве определенного товара. Если первоначально межстрановая специализация базировалась на различиях в наделенности стран природными ресурсами, то в последние десятилетия усиливается специализация, основывающаяся на различиях в приобретенном преимуществе: высококвалифицированной рабочей силе, новейшей технике, технологии, обладании патентами на изобретения и открытия.

Мировой рынок на основе острой конкурентной борьбы определяет структуру и объем производства, экспорта, степень развития международного разделения труда. Бурный рост мирохозяйственных связей приходится на период, когда возрастает мобильность факторов производства – капитал перерастает национальные границы, усиливается миграция рабочей силы, ускоряются процессы формирования международного разделения труда.

Теории международной торговли формировались вместе с развитием мировой экономической мысли. Центральными их вопросами являются следующие: что лежит в основе развития международного разделения труда? какая международная специализация наиболее эффективна для отдельных стран и приносит им наибольшую выгоду? какими критериями должны руководствоваться народы, включаясь в международный обмен?

Все эти вопросы представляют, несомненно, практический интерес и поэтому, изучая теории международной торговли, мы познаем, каким образом решение внешних проблем связано с устройством внутренней хозяйственной жизни, ибо без нормального внутреннего рынка ни одна страна не сможет стать полноценным участником мирового. Проследим эволюцию взглядов на предмет международной торговли.

Меркантилизм возник в эпоху первоначального накопления капитала, эпоху больших географических открытий, эпоху кардинальной смены представлений человечества об устройстве мира. Это время характеризуется массовым развитием торговли между народами. В эпоху меркантилизма (XVI–XVIII вв.) зародилось первое стройное, системное представление об устройстве экономической жизни народов.

Центральное звено в меркантилизме – система торгового баланса. Суть ее и состоит в том, что чем больше разница между суммой стоимости вывезенных и ввезенных товаров, тем богаче государство. Отсюда так называемый активный торговый баланс.

Важнейшие представители меркантилизма: У. Стаффорд, Т. Манн (Англия), Г. Скаруффи, А. Серра (Италия), А. Монкретьен, Ж. Б. Кольбер (Франция). Их взгляды отражали закономерности и потребности экономического развития.

Основной акцент в исследованиях меркантилистов приходится на проблемы выработки такой экономической политики государства, которая способствовала бы увеличению притока золота и серебра в страну.

Для обеспечения активного торгового баланса меркантилисты отстаивали политику протекционизма, предусматривающую высокие ввозные пошлины и поощрение экспорта.

Примерно с середины XVIII в. меркантилизм начал подвергаться конструктивной критике. Среди его оппонентов были Р. Кантильон и Д. Юм. Посредством разработанной ими модели потоков золота

и денег было доказано, что стремление к постоянному положительному сальдо торгового баланса носит временный эффект. Механизм действия модели представлен в табл. 23.1.

Таблица 23.1

Механизм «золотодежных потоков»

Отдельная страна	Остальной мир
1. Исходное положение $X > M$	1. Исходное положение $X < M$
2. Приток золота	2. Отток золота
3. Сокращение безработицы	3. Увеличение безработицы
4. Рост цен	4. Снижение цен
5. Сокращение экспорта	5. Увеличение экспорта
6. Увеличение импорта	6. Сокращение импорта
7. Промежуточная ситуация $X = M$	7. Промежуточная ситуация $X = M$
8. Окончательная ситуация $X < M$	8. Окончательная ситуация $X > M$

Из модели следует, что дополнительное количество золота в отдельной стране повысит уровень внутренних цен относительно остального мира, что уменьшит объем экспорта и увеличит объем импорта. Процесс будет продолжаться до тех пор, пока в торгующих странах ситуация не выровняется, а затем не поменяется на противоположную.

В последнее время используется термин *неомеркантилизм* по отношению к странам, явно пытающимся иметь активный торговый баланс для достижения какой-либо социальной или политической цели. Например, многие развивающиеся страны с высоким уровнем безработицы стремятся к ограничению импорта, проводя политику протекционизма, пытаясь таким образом стимулировать отечественное производство и повысить занятость. Или же страна стремится сохранить свое влияние в каком-то регионе и поставляет туда больше товаров, чем получает оттуда.

В конце XVIII в. появилась идея фритредерства (*free trade*), основанная на принципах свободы торговли. Ее автор Адам Смит исходил из той простой истины, что если страны торгуют между собой, следовательно, все они выигрывают от этой торговли. По А. Смиту, в основе этой выгоды лежит принцип абсолютного преимущества.

Под абсолютным преимуществом понимается более высокая эффективность экономической деятельности отдельных стран или групп стран по сравнению с другими странами или группами стран.

Принципы теории абсолютного преимущества состоят в следующем:

- богатство нации основано не на количестве накопленного золота, а на способности производить конечные товары;
- разделение и кооперация труда способствуют увеличению производства товаров и услуг;
- минимальное вмешательство государства в механизм рыночной системы;
- страна должна специализироваться на производстве тех товаров, которые ей удастся производить с наименьшими издержками по сравнению с другими странами, и торговать ими в обмен на товары, эффективность в производстве которых принадлежит другой стране;
- цена товара выражена в количестве труда, затрачиваемого на его производство (теория стоимости);
- в стране обеспечена полная занятость населения.

Из теории абсолютного преимущества следует, что все страны могут выиграть от взаимной торговли только в том случае, если правительства будут как можно меньше вмешиваться в экономическую систему. Такая политика получила название *laissez-faire*. Считалось, что только свободная торговля создает условия для наиболее эффективного использования мировых ресурсов и максимизирует благосостояние в мире.

Адам Смит исходил из того, что основой международной торговли служит различие абсолютных издержек, т.е. в каждой стране есть такой товар, которого она на единицу затрат может производить больше, чем другие страны. Следовательно, если торговля не будет ограничиваться, каждая страна начнет специализироваться на производстве продукции, обладающей конкурентным преимуществом. Ресурсы каждой страны переместятся в рентабельные отрасли, так как страна не сможет конкурировать в нерентабельных отраслях. Путем специализации страны могут повысить производительность труда, так как рабочая сила может более квалифицированно выполнять одни и те же задания, работники не будут терять время на переключение с одного вида производства на другой, и длительный период производства однородной продукции обеспечит стимулирование более эффективных методов работы. Кроме того, страна может использовать избыток своей специализированной продукции для приобретения большего количества импорта, чем могла бы в противном случае произвести. Специализацию,

в свою очередь, должен обеспечить рынок, но при этом необходимо учитывать преимущества страны, которые подразделяются на естественное и приобретенное.

Естественное преимущество связано с климатом и природными ресурсами. Колебания естественных преимуществ по территориям помогают определять, где соответствующие готовые или переработанные изделия могут производиться рентабельно, особенно если транспортные расходы могут быть снижены за счет обработки сельскохозяйственной продукции или природного ископаемого до их экспортирования.

Приобретенное преимущество связано с развитием технологии и высокой квалификацией. Сегодня большая часть мирового товарооборота (около 70%) состоит из готовых изделий и услуг, размещение производства которых обусловлено способностью изготавливать разнообразную или сложную продукцию. Япония, например, экспортирует автомобили, бытовую технику, станки, машины и механизмы не потому, что обладает богатыми залежами железной руды, а потому, что японские компании выпускают высококачественные изделия.

В общем и целом теория абсолютного преимущества отражает производственные возможности страны и альтернативные варианты их использования, которые графически иллюстрируются границей производственных возможностей (рис. 2.1). Поскольку эти возможности задаются единственным фактором производства – трудом, то модель абсолютных преимуществ будет иметь следующий вид:

$$L \leq C_{L1}Q_1 + C_{L2}Q_2 + \dots + C_{Ln}Q_n,$$

где C_{L1} , C_{L2} , C_{Ln} – затраты труда, необходимые для производства товара 1, 2, ... n, ч; Q_1 , Q_2 , Q_n – количество произведенного товара вида 1, 2, ... n, единиц.

С помощью теории абсолютного преимущества мы можем объяснить, что результатом международной торговли является прирост потребления, который происходит под влиянием экономического эффекта от специализации производства. Специализация же становится возможной в случае минимизации издержек. Однако теория абсолютного преимущества не в состоянии объяснить, почему страны торгуют между собой, когда ни одна из них не обладает абсолютным преимуществом в производстве товаров.

Открытие феномена наличия международной торговли в отсутствие абсолютного преимущества принадлежит Д. Рикардо. Эта теория основана на законе сравнительных преимуществ, опубликованном Д. Рикардо в книге «Начала политической экономии и налогового обложения» (1817 г.). Суть закона сводится к следующему: даже если одна страна имеет абсолютную невыгодность в производстве всех товаров по сравнению с другой страной, взаимная торговля будет осуществляться на основе специализации в производстве товаров, обладающих относительно более низкими издержками по сравнению с другой страной, независимо от того, обладает ли она абсолютным преимуществом или нет.

Из закона следует, что для того чтобы страны торговали между собой, необходимо наличие ряда допущений:

- имеются только две страны и два товара;
- торговля свободна от каких бы-то ни было ограничений;
- свободное перемещение факторов производства (труда) внутри страны, но невозможность такого перемещения между странами;
- издержки производства постоянны;
- транспортные издержки отсутствуют;
- технологии производства в обеих странах одинаковы.

Согласно теории сравнительных преимуществ, дополненной Г. Хаберлером в 1936 г., стоимость одного товара определяется количеством другого товара, которым надо пожертвовать, чтобы высвободить ресурсы для производства дополнительной единицы первого товара (альтернативная цена).

Необходимым условием существования международной торговли в рикардианской модели выступает производство в различных странах одних и тех же товаров с различными издержками. Каждой стране целесообразно специализироваться на производстве таких товаров, по которым она имеет сравнительно более низкие затраты факторов производства. Д. Рикардо исходил из того, что при полной свободе торговли принцип сравнительных издержек действует автоматически и сам по себе приводит к оптимальной специализации. Он отмечал, что при системе полной свободы торговли каждая страна, естественно, затрачивает свой капитал и труд на такие отрасли, которые доставляют ей наибольшие выгоды. Это преследование индивидуальной выгоды самым удивительным образом связано с общим благом для всех. Стимулируя трудолюбие, вознаграждая изобретательность, утилизируя наиболее действенным образом все те силы, которые дает нам природа, этот принцип приводит к самому эффективному и наиболее экономичному разделению труда между разными нациями. Следовательно, при свободной торговле специализация стран должна идти в соответствии с критерием экономии трудовых затрат и затрат капитала.

Вплоть до 1930-х гг. теории абсолютного и относительного преимущества оставались единственными, объясняющими характер международных экономических отношений. Основы современных представлений о том, чем определяются направление и структура международных торговых потоков,

были заложены шведскими учеными Эли Хекшером – специалистом по экономической истории и Бертилем Олином – профессором Стокгольмского университета, нобелевским лауреатом.

Если по модели Д. Рикардо труд считается единственным фактором производства, а сравнительные преимущества проявляются только в различиях производительности труда между странами, то теория Хекшера – Олина объясняет мотивы внешней торговли еще и разницей в наделенности их ресурсами. Она учитывает влияние не только труда, но и иных факторов производства: земли, капитала и природных ресурсов.

По этой модели сравнительные преимущества определяются различиями в относительной избыточности факторов производства (так называемая *факторонасыщенность*), т.е. ресурсным потенциалом стран и относительной интенсивностью использования различных факторов в процессе производства, т.е. уровнем технологического развития (*фактороинтенсивность*).

Показатель факторонасыщенности определяет обеспеченность страны факторами производства. Страна имеет избыток фактора, если отношение общего количества одного фактора к общему количеству другого фактора, имеющегося в ее распоряжении, выше, чем то же соотношение в другой стране. Данный показатель может быть определен двумя способами: через абсолютные размеры факторов производства и через их относительные цены.

Фактороинтенсивность – показатель, дающий представление об относительных затратах факторов на производство единицы какого-либо товара. Какой-либо товар является капиталоемким, если отношение капитала и труда, используемое в его изготовлении, больше такого же соотношения капитала и труда, используемого в производстве другого товара.

Например, если для производства 1 т алюминия требуются четыре единицы капитала ($K = 4$) и четыре единицы труда ($L = 4$), то соотношение $K/L = 1$. В то же время для производства 1 т пшеницы требуются две единицы капитала ($K = 2$) и двенадцать единиц труда ($L = 12$). Тогда отношение $K/L = 1/6$. Так как для производства 1 т алюминия $K/L = 1$, а 1 т пшеницы $K/L = 1/6$, следовательно, алюминий является капиталоемким товаром, а пшеница – трудоемким.

Теория соотношения факторов производства строится на двух базовых теоремах: теореме Хекшера – Олина и теореме выравнивания цен на факторы производства.

Теорема Хекшера – Олина: каждая страна экспортирует тот товар, производство которого требует интенсивного использования относительно избыточного (следовательно, дешевого) фактора производства, и импортирует тот товар, для производства которого требуется использование относительно дефицитных (т.е. дорогих) ресурсов. Из нее вытекает, что страна, относительно богатая капиталом, экспортирует относительно капиталоемкий товар и импортирует относительно трудоемкий товар. Из этого следует, что различия в относительном избытке факторов и внутренних цен на них являются основной причиной разницы в ценах на товары между двумя странами до вступления в торговые отношения.

Межстрановые различия между долей труда по отношению к доле земли или капитала объясняют различия в стоимости факторов производства. Если трудовые ресурсы имеются в избытке по отношению к земле и капиталу, то затраты на труд будут низкими, а капитальные затраты и стоимость земли – высокими. Если трудовые ресурсы ограничены, их стоимость будет высокой по отношению к цене земли и капитала.

Стоимость данных факторов производства может побудить страны к развитию производства и экспорта той продукции, где используются избыточные и поэтому более дешевые факторы производства. Здесь факторы международной специализации, в отличие от предыдущих теорий, не связываются с природными различиями отдельных стран. Страны экспортируют продукты интенсивного использования избыточных факторов и импортируют продукты интенсивного использования дефицитных для них факторов.

Теорема выравнивания цен на факторы производства: международная торговля выравнивает относительные и абсолютные доходы от использования однородных факторов между странами.

Это означает, что международная торговля приведет к тому, что в условиях использования гомогенного (однородного по составу, структуре, качеству) фактора производства его цена будет абсолютно одинаковой во всех торгующих странах. Механизм выравнивания цен представлен на рис. 23.1.

При отсутствии торговли одна страна производит пшеницу по ценам P_x в точке B при относительной цене труда $[w/r]^*$. Другая страна производит уголь по цене P_y и относительной цене труда $[w/r]**$. Более низкий уровень цен на пшеницу в первой стране показывает, что она имеет сравнительное преимущество в производстве этого продукта. Поскольку после вступления в торговые отношения эта страна начинает специализироваться на производстве исключительно пшеницы и повышает спрос на труд – по сравнению со спросом на капитал, то отношение $[w/r]$ растет. Вторая страна специализируется на производстве угля и поэтому здесь повышается относительный спрос на капитал, падает спрос на труд, поэтому отношение $[w/r]$ снижается. Эти процессы будут продолжаться до тех пор, пока относительная цена труда в обеих странах не сравняется (точка E).

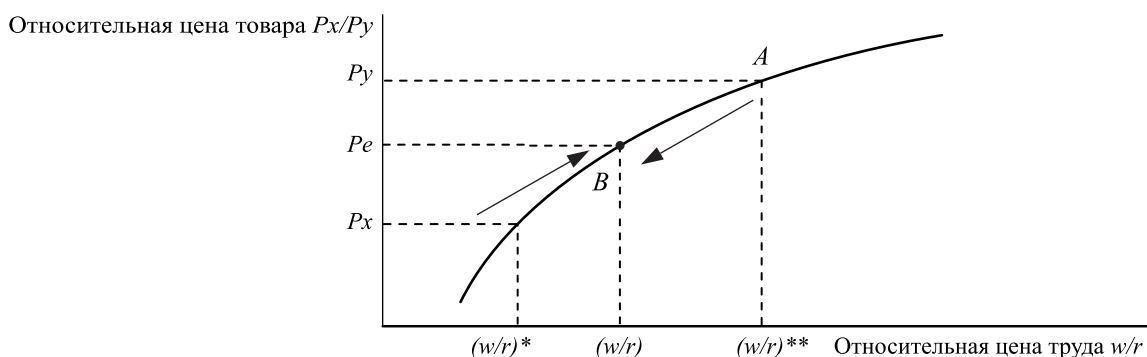


Рис. 23.1. Выравнивание относительных цен на факторы производства

После Второй мировой войны теория Хекшера – Олина подверглась проверке со стороны многих экономистов, которые пытались выяснить существование зависимостей между факторами производства в отдельных странах и реальной структурой их экспорта и импорта. В результате появились различные ее уточнения. Наиболее известными из них являются: теорема Столпера – Самуэльсона, доказавшая, что при определенных предпосылках внешняя торговля ведет к абсолютному обогащению одних стран и абсолютному ухудшению положения других; теорема Рыбчинского обосновавшая, что увеличивающееся предложение одного из факторов приводит к еще большему увеличению выпуска в том секторе, где этот фактор используется интенсивнее, тогда как в другом секторе наблюдается абсолютное сокращение темпов выпуска; теорема о закономерностях специализации факторов производства: чем больше какой-либо фактор специализирован в экспортном производстве, тем больше он выигрывает в результате внешней торговли и др.

23.2. Валютный рынок

Валютой является любой платежный документ или денежное обязательство, выраженное в той или иной национальной денежной единице, используемое в международных расчетах: банкноты, казначейские билеты, денежные средства на различных видах банковских счетов, чеки, векселя, аккредитивы и другие платежные средства.

Эти платежные документы, выраженные в различных валютах, покупаются и продаются как обычный товар на специальном рынке – валютном.

Валютный рынок – совокупность социально-экономических и организационных отношений по купле-продаже иностранных валют и платежных документов в иностранных валютах.

С институциональной точки зрения валютный рынок представляет собой множество крупных коммерческих банков и других финансовых учреждений, где совершается купля-продажа валют на основе спроса и предложения для обслуживания международного платежного оборота с использованием средств связи.

Посредством валютного рынка производятся страхование валютных рисков, диверсификация валютных резервов, валютная интервенция.

Субъектами международного валютного рынка являются: коммерческие банки, корпорации, небанковские финансовые учреждения и центральные банки.

Наибольшая доля операций на международном валютном рынке приходится на торговлю валютой между банками, называемой межбанковской торговлей. Результаты этой торговли публикуются в средствах массовой информации как межбанковские валютные курсы.

Валютная сделка представляет собой обмен денег одной страны на деньги другой. Валюты на международной арене принимают те же формы, что и денежные единицы внутри страны. Подавляющая часть денежных активов, продаваемых на валютных рынках, имеет вид депозита до востребования в ведущих банках, осуществляющих торговлю друг с другом. Только незначительная часть рынка приходится на торговлю монетами и на обмен наличных денег.

Конвертируемость валют определяется национальным режимом регулирования валютных сделок по различным видам операций для резидентов и нерезидентов.

Резиденты – физические лица страны с постоянным местожительством в этой стране; юридические лица страны с местонахождением в этой стране; предприятия и организации – не юридические лица, созданные в соответствии с законодательством страны, но находящиеся за ее пределами; дипломатические и иные представительства страны за ее пределами; зарубежные филиалы и представительства резидентов страны.

Нерезиденты – это иностранные физические и юридические лица, а также лица данной страны и лица без гражданства, постоянно проживающие за границей и действующие на основе законодательства страны пребывания.

Валютный рынок обеспечивает клиринговыми услугами индивидуальных клиентов и деловые круги. Под клирингом понимается система безналичных расчетов, основанная на зачете взаимных требований и обязательств.

Клиринг используется как в международных, так и внутренних расчетах, осуществляется через банки и специальные расчетные палаты (первая была учреждена в Лондоне в 1775 г.).

Ежегодные валютные сделки по экспорту и импорту товаров на многомиллиардные суммы составляют основу определения стоимости национальной денежной единицы. Экспорт товаров и услуг страны является причиной продажи иностранных валют с целью покупки национальной денежной единицы.

Валюты стран мира по степени своей популярности делятся на три группы:

- свободно конвертируемые валюты (СКВ);
- частично конвертируемые валюты;
- неконвертируемые или замкнутые валюты.

Валюта является свободно конвертируемой, если отсутствуют какие-либо законодательные ограничения на совершение валютных сделок по любым видам операций, как для резидентов, так и для нерезидентов. Частично конвертируемой считается валюта тех стран, где существуют количественные ограничения или специальные разрешительные процедуры на обмен валюты по отдельным видам операций или для различных субъектов валютных сделок.

Неконвертируемая валюта – это национальные денежные единицы тех стран, законодательство которых предусматривает ограничения практически по всем видам операций.

Каждая национальная валюта имеет цену в денежных единицах другой страны. Это и есть валютный курс. Таким образом, валютный курс есть не что иное, как цена иностранной валюты.

Валютный курс в целях эквивалентного обмена валют призван отражать их соответствие фактической покупательной способности. Для конвертируемых валют в основе валютного курса лежит валютный паритет.

Валютный паритет – соотношение между двумя валютами, устанавливаемое в законодательном порядке, выступающее основой валютного курса.

Наиболее распространенные котировки валютных курсов возникают в результате торговли между банками. Рынок валют складывается на основе обмена информацией между ними. За исключением некоторых специализированных рынков, таких как Международный денежный рынок в Чикаго. Валютный рынок не является местом сбора продавцов и покупателей. Это больше абстрактное понятие. Оно охватывает компьютерные системы и сети, отслеживающие международные финансовые потоки. Компьютер показывает текущие котировки курсов всех основных валют с датой совершения сделок. Каждый крупный банк рассылает свою котировку валют, которая показывает, по какому курсу банк готов вести торговлю.

Курс покупателя – это курс, по которому банк-резидент покупает иностранную валюту за национальную.

Курс продавца – курс, по которому банк-резидент продает иностранную валюту за национальную.

Маржа – разница между курсом продавца и покупателя, которая покрывает издержки и формирует прибыль банка по валютным операциям.

Валютные курсы различают по видам платежных документов, которые являются объектом обмена: курс телеграфного перевода, курс чеков, курс банкнот (меняльных контор).

Кросс-курс – котировка двух иностранных валют, ни одна из которых не является национальной валютой участника сделки, устанавливающего курс. Например, курс доллара к немецкой марке, установленный Центральным банком России.

Валютные курсы дифференцируются в зависимости от вида валютных сделок. В связи с этим различают курс-спот – курс наличных кассовых сделок, при которых валюта поставляется немедленно в течение 2 рабочих дней, и форвардный курс – при нем реальная поставка валюты осуществляется через четко определенный период времени (от 1–3 месяцев и более).

Курс-спот – базовый курс валютного рынка. По нему происходит урегулирование текущих торговых и неторговых операций.

Форвардный курс устанавливается участником валютной сделки, которая реально будет осуществлена через определенный период времени на фиксированную дату.

Если форвардный курс ниже курса-спот, считается, что иностранная валюта имеет форвардную скидку относительно внутренней валюты. Если ситуация противоположная, то иностранная валюта имеет форвардную премию. Скидки или премии выражаются ежегодным процентом от соответствующего курса-спот и рассчитываются следующим образом

$$F_{DP} = \frac{(FR - SR)}{SR} 4 \cdot 100\%$$

где F_{DP} – форвардная скидка или премия; FR – форвардный курс; SR – курс-спот; 4 – количество кварталов в календарном году.

Сопоставить процентные ставки с валютными курсами, можно пользуясь эффектом Фишера

$$(1 + i) = (1 + \pi).$$

Согласно эффекту, номинальная ставка процента (i) в стране вытекает из реальной процентной ставки (i_r) и темпа инфляции (π). В соответствии с этой теорией, если реальная ставка процента находится на уровне 5%, темпы инфляции в Канаде составляют 2,9%, в Европе – 1,5%, то номинальные процентные ставки можно рассчитать следующим образом:

$$\text{Канада } i = (1,05)(1,029) - 1 = 8,045\%;$$

$$\text{Европа } i = (1,05)(1,015) - 1 = 6,575\% .$$

Таким образом, разница в ставках процента в Европе и Канаде является функцией разницы их темпов инфляции. Если инфляция в указанных странах находится на одном и том же уровне, но процентные ставки в Канаде равны 10%, а в Европе – 6,575%, то инвесторы будут вкладывать свои деньги в Канаде, где им будет обеспечен больший реальный доход.

Спрос на валюту и ее предложение определяют курс валюты. В свою очередь курс валюты отражает особенности валютной системы той или иной страны.

Самая простая система – система плавающих валютных курсов без интервенций правительств и центральных банков. Ведущие страны мира приблизились к такой системе, начиная с 1971 г. Курс-спот и срочный валютный курс определяются взаимодействием спроса и предложения, которые в свою очередь формируются под воздействием денежной массы и некоторых других факторов. Рынок уравнивается через ценовой механизм (рис. 23.2).

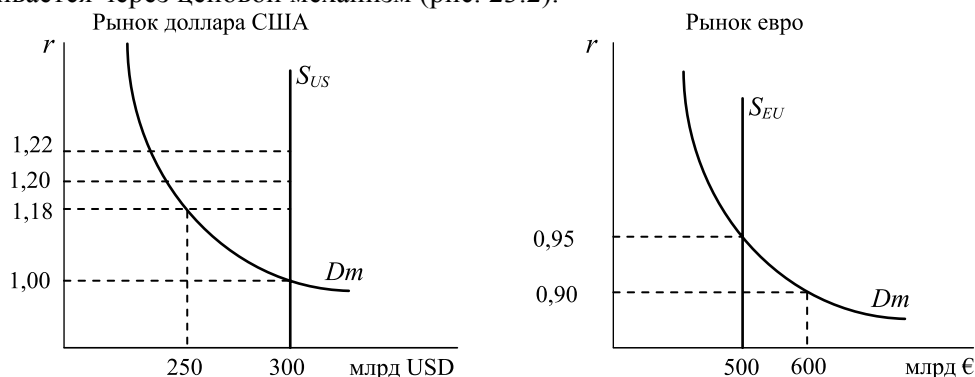


Рис. 23.2. Рынок-спот с интервенцией государства и в ее отсутствие

Предположим, что предложение долларов США увеличилось с 250 до 300 млрд. Первоначальный валютный курс в 1,18 евро не может больше поддерживаться. Такое изменение означает, что стало больше долларов для предоставления кредитов и расходов. Цена доллара или его курс начнет падать. По мере падения курса долларов ниже 1,18 евро им будет находиться все новое применение, ибо цена американского товара будет постепенно приближаться к цене европейского аналога. Другими словами, спрос на доллары США начнет возрастать, что опять вернет рынок в точку равновесия. До тех пор, пока более низкий валютный курс увеличивает спрос на количество денежных единиц, валютные рынки будут стабильными.

Другая система – система фиксированных валютных курсов. При этой системе официальные валютные органы стремятся удерживать валютные курсы зафиксированными, даже если курс, который они выбрали для поддержки, не соответствует текущему курсу равновесия. Как правило, официальные органы выбирают пределы, в рамках которых курс национальной валюты свободно колеблется. Если курс достигает верхней или нижней границы этих пределов, то официальные органы проводят интервенции. Согласно рис. 20.2, доллар США опустился до одного евро, т.е. ниже официально объявленного паритета – 1,2 евро. Валютные органы заявили, что будут поддерживать курс доллара в случае, если он опустится на 2% ниже паритета (или до 1,18 евро) или на 2% выше паритета (или при курсе 1,22 евро). На графике показано, что официальные органы были вынуждены в поддержку своих заявлений скупить дополнительно 50 млрд дол. для того, чтобы остановить курс на отметке 1,18 евро. Только таким способом можно увеличить совокупное предложение долларов, зафиксировав спрос в объеме 300 млрд. Если покупки долларов через продажу евро будут недостаточны, то общий спрос не может быть удовлетворен предложением и цена валюты упадет ниже уровня официальной поддержки – 1,18 дол.

В условиях современной системы валютно-финансовых и кредитных отношений наиболее приемлемы комбинированные системы валютных курсов. К ним относятся: фиксирование обменных курсов с валютным коридором; приспособляющийся валютный курс с валютным коридором; ползущий фиксированный валютный курс с коридором.

Система фиксирования обменных курсов с валютным коридором используется для борьбы с инфляцией в основном в развивающихся странах и странах с переходной экономикой. Суть ее состоит

в фиксации курса национальной валюты на определенном уровне с последующим незначительным колебанием относительно номинала в определенных границах (рис. 23.3).

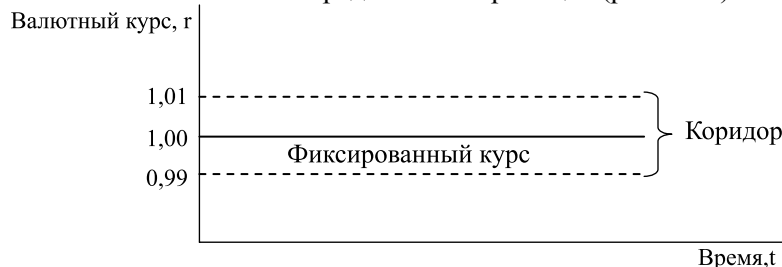


Рис. 23.3. Фиксированный валютный курс с коридором

В соответствии с международной практикой колебания валютных курсов допускаются в размере 1% выше или ниже установленного номинала. Так, на рис. 23.3 при номинале $r = 1$ границы коридора будут: верхний лимит – 1,01, нижний лимит – 0,99. Таким образом, диапазон колебаний валютного курса будет установлен в пределах $r = 0,99/1,01$.

Приспосабливающийся валютный курс с валютным коридором основан на его фиксации в рамках определенного номинала. Затем, через определенное время, происходит изменение номинала, в результате чего национальная валюта либо ревальвируется, либо девальвируется. Делается это для того, чтобы ликвидировать дефицит платежного баланса (девальвация) либо положительное сальдо платежного баланса (ревальвация). На рис. 23.4 показано, как это происходит.

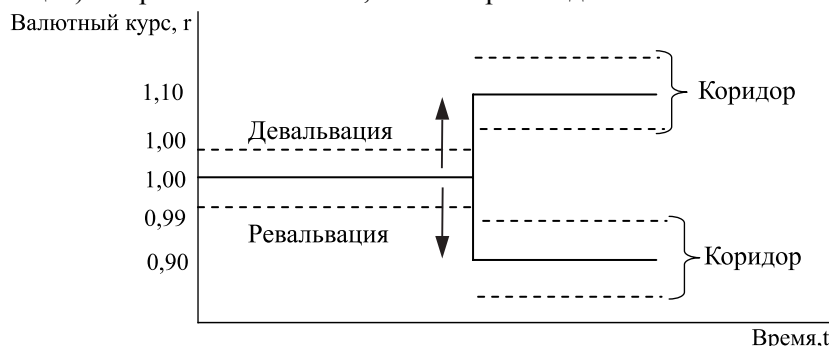


Рис. 23.4. Корректируемая система валютных курсов

Девальвация национальной валюты изменяет курс с $r = 1,00$ до $r = 1,10$. В результате новый номинал устанавливает тот же 1-процентный коридор в диапазоне $r = 1,09/1,11$. В случае с ревальвацией при номинале 0,90 коридор $r = 0,891/0,909$.

Ползущий фиксированный валютный курс с коридором используется в целях борьбы с дестабилизирующей спекуляцией на разнице валютных курсов как один из вариантов «мягкой» девальвации. Его идея основывается на незначительном изменении валютных курсов в течение определенного времени вместо разовой девальвации (рис. 23.5).

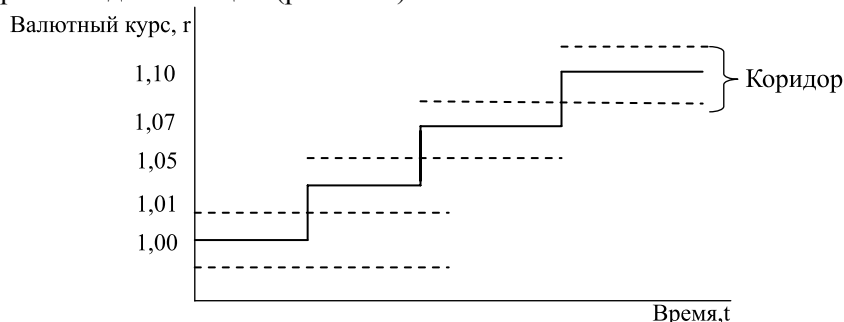


Рис. 23.5. Система ползущей привязки курсов

Если стране необходимо провести девальвацию национальной валюты, но она опасается дестабилизирующей экономику спекуляции, можно осуществить эту операцию в течение длительного периода. Так, девальвация в 10% может быть осуществлена в три этапа: с $r = 1,00$ до $r = 1,05$ (первый этап); с $r = 1,05$ до $r = 1,07$ (второй этап); с $r = 1,07$ до $r = 1,10$ (третий этап). На рис. 20.5 показано, что оптимальный режим ползущей привязки курса должен осуществляться в границах объявленного коридора. На практике это означает, что верхняя граница девальвации должна соприкасаться с нижней границей коридора.

Данная система достаточно широко используется в развивающихся странах, испытывающих экономические потрясения.

Таким образом, современные системы валютного курса представляют различные варианты смешения гибких и фиксированных курсов. В любом из перечисленных вариантов мы можем обнаружить как элементы свободного плавания, так и элементы участия государства в фиксации курса валюты.

Необходимо отметить, что в последние годы все чаще говорят о необходимости стерилизации при осуществлении валютного контроля. Идея стерилизации состоит в представлении о том, что есть определенное количество денег в экономике. Как только это правильное количество превышено, излишек необходимо изъять.

Для каждого из владельцев денег наличие у него определенной величины денежных остатков на данный момент – это результат экономического выбора. В рамках конкретной денежной зоны и в отсутствии дискреционной политики накачки денежной массы, все деньги являются заработанными деньгами. Их количество определяется издержками на их приобретение и сравнительной ценностью их хранения. То есть у каждого индивидуума их ровно столько, сколько он считает нужным в рамках своих возможностей.

Если стерилизация осуществляется банком посредством повышения норм обязательного резервирования в коммерческих банках, то издержки в той или иной степени несут владельцы вкладов, получающие меньший доход на вклады, заемщики банков, вынужденные платить больше процентов на кредиты и сами владельцы банков.

Если стерилизация осуществляется посредством выпуска дополнительного объема государственного долга, то прямые издержки этой операции несут налогоплательщики, за счет которых выплачивается процент по долгу. Кроме того, государственный долг чаще всего сопровождается гарантией со стороны Центрального банка. Это значит, что он считает возможным переложить соответствующие будущие издержки на держателей национальной валюты.

Итак, если обнаружилось, что денег стало слишком много, это вовсе не означает, что их стало действительно в избытке. Просто Центральный банк, не рассчитав своего уровня вмешательства в экономику, начинает предпринимать какие-то шаги по исправлению собственных же ошибок. Результатами таких действий являются баснословные суммы, находящиеся в стабилизационном фонде и золотовалютных резервах страны.

Серьезным аргументом в пользу стерилизации служит указание на нестабильность определенных категорий экспортных доходов. Когда экспорт жестко привязан к источникам сырья, а мировые цены на это сырье испытывают тенденцию резко колебаться, то государство вынуждено изъять временные сверхдоходы и стерилизовать их.

23.3. ТАРИФНЫЕ И НЕТАРИФНЫЕ ОГРАНИЧЕНИЯ

Международные торговые потоки регулируются с помощью торговой политики. Торговая политика представляет собой относительно самостоятельное направление бюджетно-налоговой политики государства, нацеленное на стимулирование экспорта или импорта товаров и услуг посредством налогов, сборов, субсидий и других инструментов. Самый распространенный вид торговой политики – импортный тариф.

Таможенные тарифы представляют собой простейшую форму торговой политики и подразделяются на автономные и конвенционные. Автономные тарифы устанавливаются государством в одностороннем порядке, конвенционные – в соответствии с международными соглашениями и содержат, как правило, более низкие ставки. Некоторые государства совмещают оба вида тарифа одновременно, применяя автономные тарифы к одним странам, конвенционные – к другим. С точки зрения международной практики такие действия государств недопустимы, так как ведут к дискриминации отдельных стран или товаров.

Тарифы могут быть специфическими, адвалорными и смешанными. Специфический тариф – устанавливается в фиксированной сумме за единицу перевозимого через границу товара, адвалорный тариф – в процентах к таможенной стоимости товаров, смешанный тариф является сочетанием адвалорного и специфического тарифов и представлен комбинированными ставками.

В зависимости от структуры таможенного тарифа различают дифференциальные, покровительственные (запретительные), преференциальные тарифы. Дифференциальные тарифы характеризуются различными ставками на одни и те же товары, что позволяет отдавать предпочтение определенным товарам или не пропускать их, в зависимости от того, в какой стране они изготовлены. Применяемые в этом виде тарифа ставки могут быть номинальными, льготными, промежуточными, максимальными.

Покровительственные (запретительные) тарифы используются с целью затруднить проникновение определенных иностранных товаров на внутренний рынок или их транзит. Разновидности такого рода тарифов – высокие антидемпинговые пошлины, а также очень высокие ставки, иногда превышающие цену товара.

Преференциальные (особо льготные) тарифы устанавливаются государством для всех или некоторых товаров отдельных стран и не распространяются на товары прочих стран.

Изучение механизмов воздействия тарифа на выигрыши и потери участвующих в торговых операциях сторон проведем на примере рис. 23.6.

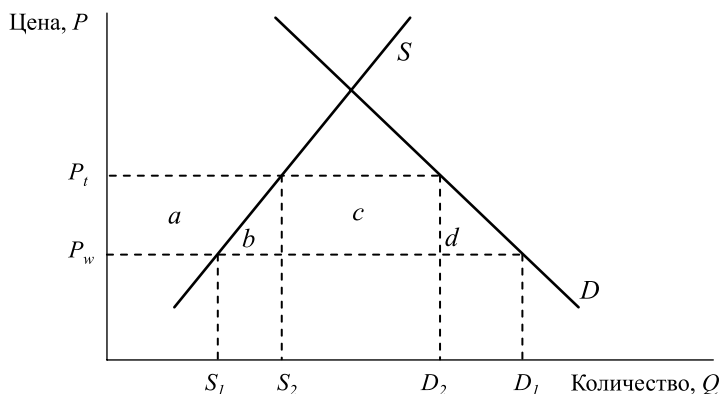


Рис. 23.6. Влияние тарифа на потребителей, производителей, государство и нацию в целом

Анализ рис. 23.6 показывает, что введение тарифа от P_w до P_t увеличивает внутреннюю цену. Внутреннее производство с S_1 увеличивается до S_2 , в то время как внутреннее потребление сокращается с D_1 до D_2 . Выигрыши и потери для участников торговых операций могут быть выражены четырьмя фигурами, обозначенными a, b, c, d .

Выигрыш национальных производителей складывается из суммарной площади в области под кривой предложения, представляющей собой общие издержки замещения для всего производимого товара. Поскольку они продают свой товар по более высокой цене, выигрыш для них возрастет и будет равен области a . Эта область представляет собой возросшую разность, получаемую вычитанием площади под кривой предложения из площади, получаемой умножением P на Q

$$P_t S_2 - P_w S_1 = a.$$

Это и есть чистый выигрыш, выраженный в разнице между выручкой и издержками производителей, или дополнительная выгода производителей.

Позиция национальных потребителей несколько иная. Вынужденные покупать по более высокой цене, они находятся в проигрыше. Потери национальных потребителей равны площади фигуры $a + b + c + d$ и могут быть рассчитаны как

$$P_t D_1 - P_w D_2 = a + b + c + d.$$

Наравне с потребителями и производителями в процессе торговых отношений участвует и государство. Оно получает доход, равный ставке тарифа, умноженной на объем импорта, и равный площади фигуры c . Величина тарифных сборов может быть определена как

$$(P_t - P_w) (S_2 - D_2) = c.$$

Чтобы сделать вывод о выигрыше или проигрыше страны, участвующей в международной торговле, мы должны заранее оговорить, к каждой денежной единице выигрыша или проигрыша следует относиться одинаково, вне зависимости от того, принадлежит ли она потребителям или производителям. Вопрос этот возникает оттого, что в одной стране проживают как производители, так и потребители. Если мы будем рассматривать их доходы изолированно, то не получим объективной картины происходящего. Еще большую путаницу может внести в этот вопрос государство, поскольку совершенно неясно, на какие цели оно будет использовать доход, полученный от введения тарифа.

Критерий равноценности денег дает четкую формулу для подсчета чистого выигрыша всей нации от внешней торговли. Очевидно, что если потребители теряют область $a + b + c + d$, а производители приобретают область a , то чистый выигрыш страны в результате установления торговых отношений составит область $b + d$. Другими словами, издержки от введения тарифа рассчитываются как

$$\Delta D - \Delta S - \Delta T = b + d,$$

где ΔD – потери потребителей; ΔS – выигрыш производителей; ΔT – доход государства.

Или, что то же самое:

$$(a + b + c + d) - a - c = b + d.$$

Последствия установления торговых отношений для остального мира выражаются чистым выигрышем, равным области f на рис. 23.7, представляющей собой разность между выигрышем иностранных производителей, образовавшимся от продажи товара по более высокой мировой цене, и потерями иностранных потребителей, связанными все с тем же ростом цены. Для получения количественной оценки чистого эффекта для остального мира достаточно знать объем торговли и изменения цен.

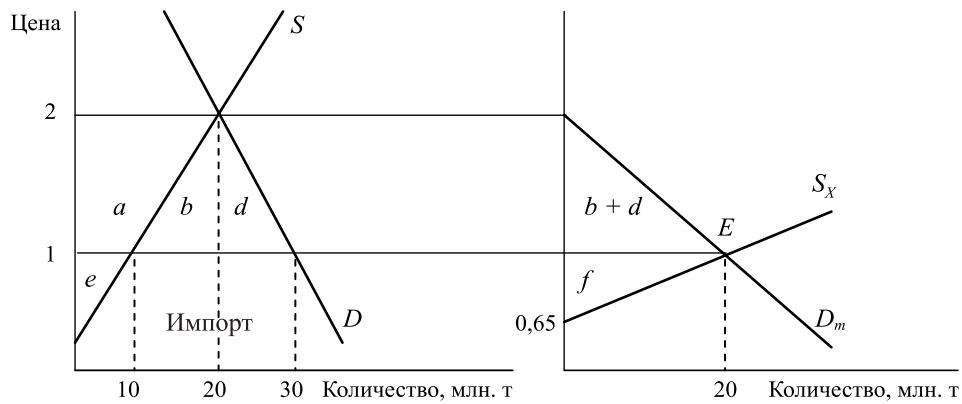


Рис. 23.7. Воздействие торговли на зарубежных экспортеров

Полученные выгоды распределяются по странам в зависимости от того, чьи цены претерпели наибольшие изменения при равных объемах внешней торговли у сторон. В нашем примере площадь $b + d$ больше, чем f .

Основываясь на этом, мы можем сформулировать следующее правило распределения выгод:

$$\frac{x}{y} = \frac{\text{выигрыш рассматриваемой страны}}{\text{выигрыш остального мира}}$$

Отсюда следует, что выигрывает та страна, для которой эластичность кривых торговли ниже.

В современном мире значение существует множество различных способов и нетарифного ограничения внешней торговли: импортные квоты, экспортные пошлины, экспортные субсидии, компенсационные пошлины, добровольные экспортные ограничения, санитарные стандарты, требование смешивания, государственная монополия на внешнюю торговлю, обеспечение государственного потребления только товарами отечественного производства, сложный валютный контроль и др. Многие из них имеют целью общее ограничение импорта; другие – направлены на торговую дискриминацию определенных стран посредством поощрения импорта из прочих государств; третьи – ограничивают или субсидируют экспорт.

Из всех нетарифных барьеров наибольшее распространение получили импортные квоты. Импортная квота – количественные ограничения объема иностранной продукции, разрешенной ежегодно к ввозу в страну.

Считается, что импортная квота как средство протекционизма гораздо эффективнее таможенного тарифа, если спрос на импорт имеет низкую эластичность по цене. В остальных случаях использование импортной квоты приводит только к ухудшению ситуации по сравнению с тарифом.

В современных мирохозяйственных связях импортные квоты используются практически всеми индустриально развитыми странами для защиты внутреннего производителя аграрного сектора экономики. В то же время развивающиеся страны квотируют производство импортозамещающих товаров промышленного сектора.

Влияние квоты на импорт автомобилей изображено на рис. 23.8.

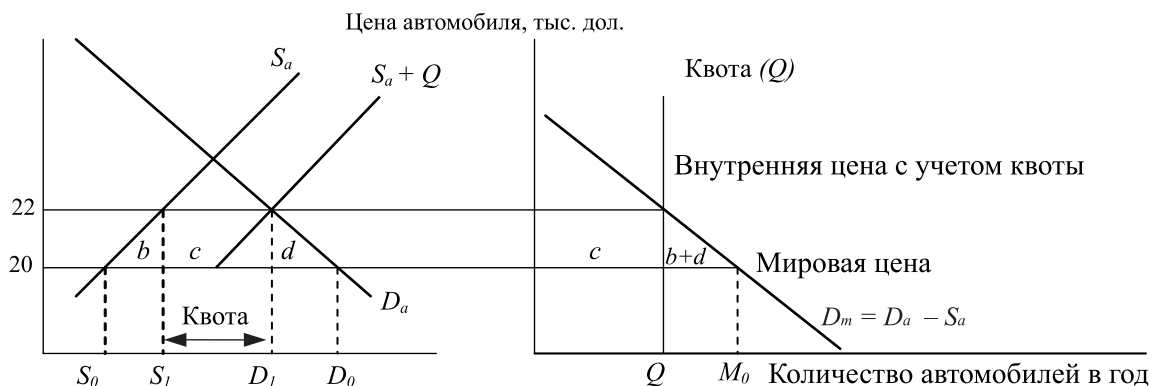


Рис. 23.8. Импортная квота

Здесь квота привела к росту отечественного производства с уровня S_0 до S_1 . Во что это обошлось стране, показывает область b , поскольку предельные издержки отечественных автомобилей возросли при этом до 22 тыс. дол., а в отсутствие квоты этот товар мог быть приобретен за границей по цене 20 тыс. дол. В то же время потребители терпят ущерб, равный области d , которая не выражает

чьего-либо выигрыша. Наценка на разрешенный импорт (область c) есть внутреннее перераспределение доходов от потребителей в пользу тех, кто так или иначе ведаёт лицензиями. Таким образом, чистый национальный ущерб составит области $b + d$. Этот результат эквивалентен полученному с введением тарифа в 2 тыс. дол., приведшего к аналогичному изменению импорта.

Импортная квота обходится нации дороже, чем эквивалентный тариф, если она становится причиной монополизации внутреннего рынка. Доминирующая отечественная фирма не может приобрести монопольную власть от введения не запрещающего тарифа, поскольку ей противостоит эластичное конкурирующее предложение по цене, равной мировому уровню, плюс тариф. Однако в условиях квотирования импорта она не опасается взвинчивания цен, поскольку уверена, что объем поставок конкурирующего зарубежного продукта не превысит размера квоты. В итоге квота дает возможность доминирующей отечественной фирме при неэластичной кривой спроса получать монопольные прибыли в результате установления высоких цен. Таким образом, провоцирующая монопольную ситуацию на внутреннем рынке квота приводит к установлению на внутреннем рынке еще более высокой цены, к снижению выпуска продукции и имеет следствием больший национальный ущерб, чем от тарифа. Квота может принести стране больший ущерб, чем тариф, и в том случае, когда окажется причиной монопольного положения иностранных экспортеров.

Ограничение внешней торговли с помощью таможенных барьеров может касаться как импорта, так и экспорта. Экспортная квота – метод количественного ограничения экспорта товаров и услуг в другие страны. Используется она, в основном, для предотвращения снижения экспортных цен и, следовательно, доходов от экспорта. В некоторых случаях квотирование экспорта может быть направлено на обеспечение предложения товара внутри страны с тем, чтобы не допустить чрезмерного повышения цен на него на внутреннем рынке. В графическом анализе эта ситуация выглядит зеркальным отражением импортных тарифов (рис. 23.9).

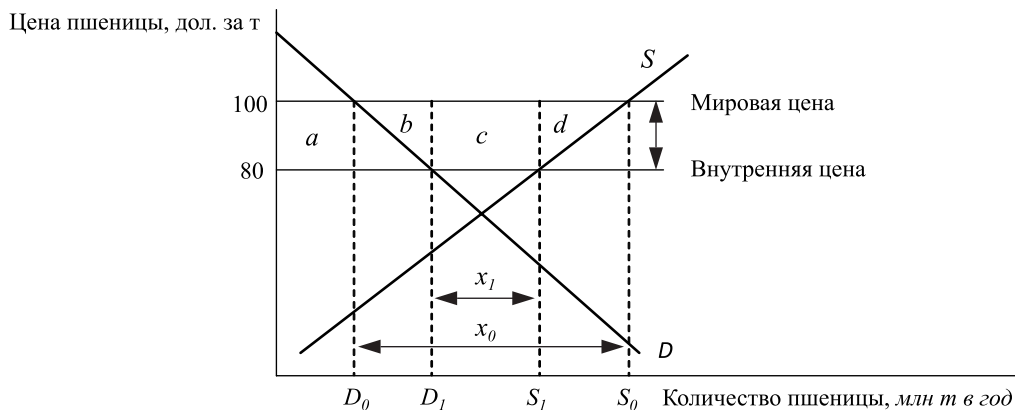


Рис. 23.9. Экспортная квота

В качестве примера возьмем последствия налогообложения экспорта пшеницы. Когда торговая политика страны не может повлиять на уровень мировых цен на пшеницу, экспортный налог делает экспорт пшеницы менее прибыльным, и производители возвращают часть товарной продукции на внутренний рынок. Это снижает уровень внутренних цен с 100 дол. за одну тонну до 80 дол. В новых условиях равновесия производители пшеницы предпочтут перебросить часть ресурсов в какую-либо другую сферу; в то же время спрос отечественных потребителей на пшеницу несколько возрастет.

Влияние налогообложения экспорта на благосостояние нации можно подсчитать. Производители пшеницы терпят большие убытки, получая только 80 дол. за одну тонну вместо 100 дол. Их потери составляют в общей сложности область $a + b + c + d$. Потребители пшеницы получают в результате снижения цен выигрыш в размере области a . Размер собираемых и распределяемых государством доходов от экспортных пошлин, соответствующих объему экспорта P_w , равен области c . В целом страна теряет области b и d , которые являются потерями экспортеров, не компенсируемые ничьим выигрышем.

Если страна обладает на внешнем рынке монопольной властью, то чаще всего она использует экспортные квоты для своих интересов. Подобно оптимальному тарифу, можно рассчитать оптимальную величину экспортной квоты. Она всегда прямо пропорциональна количеству стран-импортеров, находящихся в зависимости от поставляемого на их внутренний рынок товара. Следовательно, мы опять сталкиваемся либо с улучшением, либо с ухудшением условий торговли.

Современные условия внешней торговли таковы, что в отношении экспорта чаще используется политика субсидирования, чем налогообложения. Экспортные субсидии – один из способов государственного стимулирования экспорта за счет бюджета.

В среднем экспортные субсидии невелики, но для отдельных товаров, а также фирм они достигают достаточно больших размеров. В целом же эти субсидии не выходят за пределы 1% стоимости экспорта. Наибольшими в процентном выражении субсидиями пользуется сельскохозяйственная продукция. Обычно это осуществляется через гарантированную госзакупку избыточной сельскохозяйственной продукции, а также посредством выплаты премий за не возделывание посевных площадей.

Проведение политики субсидирования экспорта обычно используется наряду с ограничительными мерами по импорту. Поэтому субсидирование экспорта с одной стороны выглядит как субсидирование импорта с другой. Парадоксальный, на первый взгляд, факт подтверждается тем, что экспортные субсидии способствуют повышению обменного курса национальной валюты и таким образом удешевляют приобретение иностранцами товара в данной стране. С точки зрения международного права экспортные субсидии являются незаконными, однако многие страны их активно используют в практике международной торговли.

Субсидированный экспорт обычно сопровождается ответными мерами в виде компенсационных импортных пошлин. Экономическое содержание компенсационных пошлин, защищающих страну от субсидируемого экспорта, может быть проиллюстрировано с помощью следующего графика (рис. 23.10).

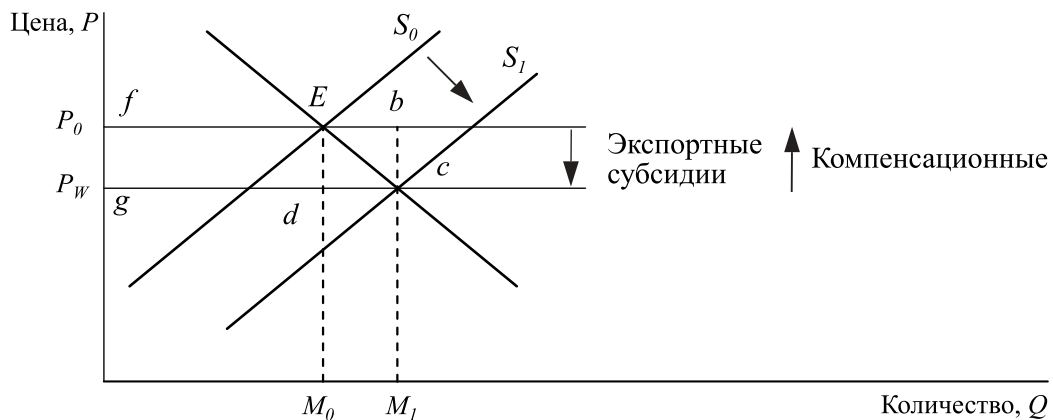


Рис. 23.10. Экспортные субсидии и компенсационные пошлины

В отсутствие субсидий рынок стремится к равновесию в точке E . В этой точке достигается максимум преимуществ от внешней торговли для всего мирового хозяйства, поскольку предельная стоимость реализуемого на экспорт товара выше мировой цены, что заставляет национальных производителей искать способы снижения издержек. На рис. 23.10 эта ситуация представлена кривой спроса и составляет цену P_0 , которая, в свою очередь, является предельной стоимостью ресурсов, необходимых для выпуска дополнительной единицы продукции страны-поставщика. Экспортные субсидии, предоставляемые национальным производителям, опускают кривую предложения до точки P_1 и увеличивают импорт субсидированных товаров другими странами до размеров M_1 . Иностранным компаниям становится выгодно заниматься импортом субсидированных товаров и использовать их в своем производстве вплоть до точки c , в которой стоимость последней единицы составляет для них только P_1 , в то время как всему мировому хозяйству издержки производства этой последней тонны обходятся в P_0 . Эта избыточная торговля в результате растраты ресурсов приносит мировому хозяйству в целом убытки в размере треугольника Eac . Однако это выгодно для импортирующей страны. Область $Ecgf$ — чистый выигрыш импортирующей страны от дешевых иностранных товаров.

Если бы стране, куда экспортируются эти товары, удалось ввести на них компенсационные пошлины, достаточные для нейтрализации предоставляемых экспортных субсидий, мы бы вернулись к той же самой цене P_0 и объему торговли M_0 , что и в отсутствие субсидий в точке E .

Итоговый результат совмещения мероприятий по субсидированию экспорта вывозящей страной и компенсационному налогообложению импорта принимающей страной приводит к тому, что объем торговли не меняется — остается в той же точке E . Потребители же страны-экспортера, сами того не подозревая, оплачивают стране-импортеру область $Edgf$, в то же время теряется Ecd . Такая невыгодная ситуация возникает из-за протекционистских действий правительства, которое несмотря ни на что субсидирует экспорт национальных компаний. В итоге внутренние производители получают выигрыш меньший, чем сумма потерь внутренних потребителей и затрат на субсидии из бюджета. Страна-экспортер несет чистые потери, равные издержкам таможенной защиты (треугольник Ecd).

СЕМИНАРСКОЕ ЗАНЯТИЕ

Вопросы для обсуждения

1. Международная торговля:
 - классические теории международной торговли;
 - современные теории международной торговли;
 - международная торговля и экономический рост.
2. Валютный рынок:
 - принцип функционирования валютного рынка;
 - фиксированный валютный курс;
 - плавающий валютный курс;
 - регулирование валютных курсов.
3. Тарифное и нетарифное регулирование:
 - виды тарифов;
 - механизм тарифного регулирования;
 - преимущества и недостатки нетарифных методов регулирования (импортная квота, экспортная квота, субсидии, субвенции, демпинг).

Рекомендуемая литература

- Киселева Е.А.* Макроэкономика. Экспресс-курс: учеб. пособие. М., 2008.
- Сидоров В.А.* Современные проблемы валютной политики государства. Краснодар, 2013.
- Туманова Е.А., Шагас Н.Л.* Макроэкономика. Элементы продвинутого подхода: учеб. для вузов. М., 2010.
- Худокормов А.Г.* Экономическая теория: новейшие течения Запада: учеб. пособие для вузов. М., 2012.

Темы рефератов и докладов

1. Место России в системе международной торговли
2. Последствия вступления России в ВТО
3. Современная структура мира
4. Проблемы регулирования валютного рынка

Термины и понятия

Абсолютное преимущество	Система плавающих валютных курсов
Валютный рынок	Система фиксированных валютных курсов
Выигрыш от торговли	Снижающиеся, постоянные и возрастающие издержки
Глобализация экономики	Сравнительное преимущество
Зависимость стран	Страны первого мира
Конвертируемость валюты	Страны третьего мира
Межстрановая специализация	Страны центра
Мировая экономическая система	Технологический разрыв
Парадокс Леонтьева	Условия торговли
Паритет покупательной способности	Форвардный рынок
Паритет процентных ставок	Хеджирование
Рынок-спот	

Контрольные вопросы и задания

1. В чем состоит особенность теории сравнительных преимуществ? Каково ее отличие от теории А. Смита? Как возникает выигрыш от международной торговли согласно теории Д. Рикардо?
2. Каковы основные допущения теории Хекшера – Олина?
3. Назовите альтернативные теории международной торговли. В чем их основной смысл?
4. В чем заключается отличие концепций глобальной экономической системы от классических теорий международной торговли?
5. Какие современные теории отражают процесс международного разделения труда? В чем их достоинства и недостатки?
6. Какова специфика модели технологического разрыва? Как она видит роль стран третьего мира в международной экономике?

7. В чем заключается смысл теории международной конкуренции?
8. Найдите выигрышные моменты в теориях глобальной экономической системы. Постарайтесь определить место России в современных общемировых процессах с позиций теории мировой системы.
9. Что такое валютный рынок? Дайте определение и опишите механизм функционирования.
10. Объясните последствия спекулятивных операций для национальной экономики.
11. Являются ли, по-вашему, валютные рынки эффективными?
12. Объясните современную ситуацию на российском валютном рынке.

З а д а ч и

1. Россия и Франция производят два одинаковых товара – автомобили и спутниковые антенны. В России общее количество труда, расходуемое на их производство, составляет 10 000 ч, а во Франции – 15 000 ч. В России необходимо затратить 50 ч на производство каждого автомобиля и 20 ч – на каждую антенну. Во Франции и на автомобиль, и на спутниковую антенну требуется по 30 ч.

Покажите графически границу производственных возможностей при одновременном производстве двух товаров отдельно для России и Франции. Подсчитайте относительную цену автомобилей, выраженную через цену спутниковых антенн, в России и во Франции.

2. Затраты труда на производство телевизоров и стиральных машин в России и Италии следующие:

Страна	Затраты труда на одну единицу, ч	
	Телевизоры	Стиральные машины
Италия	60	20
Россия	10	40

В производстве какого товара Россия имеет относительное преимущество и почему?

Рассчитайте альтернативную цену телевизоров, выраженную через цену стиральных машин, для России и Италии.

В каком интервале будет располагаться равновесная цена на телевизоры в случае развития торговли между двумя странами?

Если относительная равновесная цена на стиральные машины в результате торговли составит 20 ден. ед., на каком из товаров будет специализироваться каждая из стран и почему?

Подсчитайте выигрыш России от торговли, если она будет специализироваться на производстве телевизоров.

3. Бразилия производит 70, потребляет 20 и экспортирует 50 легких спортивных самолетов в год по цене 6 000 дол. за один самолет. Правительство, считая самолетостроение перспективной отраслью, предоставила производителям субсидию в размере 15% стоимости самолета, в результате чего внутренняя цена самолета увеличилась до 6 450 дол., а его цена на внешнем рынке сократилась до 5 550 дол.

Почему внутренняя цена на самолет увеличилась меньше, чем размер субсидии?

Как введение субсидии отразилось на объемах внутреннего производства и экспорта самолетов?

Как повлияло введение субсидии на потребителей и доходы бюджета?

Какое воздействие оказало введение субсидии на условия торговли Бразилии?

24. ТЕОРИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ

Происходящие изменения в международной обстановке положили начало новым подходам в сфере экономических отношений стран мирового сообщества. В этих условиях обеспечение национальной безопасности тесно связано с решением экономических вопросов. В связи с этим, с особой остротой встает проблема обеспечения экономической безопасности государства и практических шагов в этом направлении.

Основные вопросы темы

1. Безопасность как экономическая категория.
2. Показатели экономической безопасности.
3. Современные угрозы экономической безопасности России.

24.1. БЕЗОПАСНОСТЬ КАК ЭКОНОМИЧЕСКАЯ КАТЕГОРИЯ

Развитие мировой экономической мысли в последней четверти XX в. основательно связано с проблематикой экономической безопасности. Объективные причины ее лидерства объясняются тем, что в современных условиях экономическая безопасность является неотъемлемой и одной из важнейших составляющих современного способа производства.

Сама проблематика экономической безопасности своими корнями уходит в глубокое прошлое хозяйственной жизни человека. Поскольку категория экономической безопасности исторична, свойственна всем эпохам и общественно-экономическим формациям, неотделима от самого существования человека и его (существования) производных элементов можно полагать, что она формировалась и развивалась вместе с общественными отношениями.

Для того чтобы осознать значение категории «экономическая безопасность» требуется определить ее дефиницию. В общем и целом безопасность как таковая обеспечивает нас комфортными условиями бытия. Относительно экономической безопасности можно сказать, что она представляется как совокупность свойств хозяйственной системы, обеспечивающих поступательную динамику развития.

В научной литературе категория безопасности трактуется по-разному. Например, встречаются такие определения: 1) безопасность есть состояние защищенности жизненно важных интересов личности, общества и государства от внутренних и внешних угроз; 2) безопасность – состояние общественных отношений, при котором личность, социальная группа, общность, народ, страна (государство) может самостоятельно, суверенно, без вмешательства и давления извне свободно выбирать и осуществлять свою стратегию международного поведения, духовного, социально-экономического и политического развития; 3) безопасность – отсутствие недопустимого риска, связанного с возможностью нанесения ущерба; 4) безопасность – такое состояние сложной системы, когда действие внешних и внутренних факторов не приводит к ухудшению системы или к невозможности её функционирования и развития; 5) безопасность – такое состояние человека, когда действие внешних и внутренних факторов не приводит к смерти, ухудшению функционирования и развития организма, сознания, психики и человека в целом, а также не препятствует достижению определенных желательных для человека целей; 6) безопасность – система мероприятий, направленных на защиту свободы человека, как главного условия реализации его интересов, достижение каждым человеком устойчивого состояния осознания возможности удовлетворения своих основных потребностей и обеспеченности собственных прав в любой, даже неблагоприятной ситуации.

Из представленных определений вытекает, что стержневым направлением в обеспечении безопасности является формирование комфортной среды для реализации прав и свобод человека.

В отношении экономической безопасности мнения также порой диаметрально противоположны. Например, согласно Федеральному закону «О безопасности» от 28.12.2010 № 390-ФЗ, категория экономической безопасности вытекает из содержания деятельности по обеспечению безопасности государства и общества, в рамках которых дополнительно обозначены экологическая безопасность, безопасность личности, иные виды безопасности – всё вместе сводится к понятию «национальная безопасность».

Собственно национальная безопасность трактуется как безопасность многонационального народа Российской Федерации, носителя суверенитета и единственного источника власти в стране. Иначе национальная безопасность может быть охарактеризована как система мер, направленных на обеспечение в Российской Федерации безопасности личности, общества и государства от внешних и внутренних угроз во всех сферах жизнедеятельности. То есть по сути национальная безопасность представляет собой важнейшие направления государственной политики.

С другой стороны, национальная безопасность выражает защиту национальных интересов страны, представляющих собой совокупность сбалансированных интересов личности, общества и государства в экономической, внутривнутриполитической, социальной, международной, информационной, военной, пограничной, экологической и других сферах. Они носят долгосрочный характер и определяют основные цели, стратегические и текущие задачи внутренней и внешней политики государства.

Собственно термин «экономическая безопасность» в экономической литературе стал использоваться сравнительно недавно (примерно с последней четверти XX в). Объясняется это отсутствием аналогов в зарубежной практике, где распространение имеет термин «национальная безопасность». Методология определения сущности категории «экономическая безопасность» в России отличается от трактовки этого выражения за рубежом.

Анализ определения категории «экономическая безопасность» в отечественной экономической литературе позволяет сделать следующие обобщения (табл. 24.1).

Таблица 24.1

Категориальная определенность экономической безопасности

Определение экономической безопасности	Источник
Создаваемые государством условия, гарантирующие недопущение нанесения хозяйству страны непоправимого ущерба от внутренних и внешних экономических угроз	Райзберг Б.А., Лозовский Л.Ш., Стародубцева Е.Б. Современный экономический словарь. 2-е изд., испр. М.: ИНФРА-М., 2009
Состояние экономики, обеспечивающее достаточный уровень социального, политического и оборонного существования и прогрессивного развития Российской Федерации	ФЗ «Об основах регулирования внешнеторговой деятельности» в редакции ФЗ №409-ФЗ от 06.12.2011
Состояние экономики страны, достаточное для обеспечения существующего статуса государства, его независимого от внешнего давления, обеспечивающее абсолютному большинству населения благосостояние, соответствующее стандартам цивилизованных стран	Богданов И. Я. Экономическая безопасность России: теория и практика. М.: ИСПИ РАН, 2001
Устойчивое состояние защищенности национальной экономики, при котором она способна обеспечить: эффективное удовлетворение общественных потребностей; технологическую самостоятельность и неуязвимость страны; защиту национальных интересов	Экономическая безопасность хозяйственных систем / под общ. ред. д-ра эконом. наук, проф. А. В. Колосова. М.: Изд-во РАГС, 2001
Защищенность экономических интересов государства и его экономического суверенитета от дискриминации и экономического диктата, осуществляемых в форме экономических санкций, запретов и ограничений, а также от внутренних угроз экономическому потенциалу государства в условиях нестабильности экономических отношений и перестройки системы	Возжеников А. В. Парадигма национальной безопасности реформирующейся России: монография. 2-е изд., испр. и доп. М.: Изд-во ЭДАС ПАК, 2000
Надежная и обеспеченная всеми необходимыми средствами и институтами государства защищенность национально-государственных интересов в сфере экономики от внутренних и внешних угроз, экономических и прямых материальных ущербов	Национальная экономика России: потенциалы, комплексы, экономическая безопасность / под общ. ред. д-ра экон. наук, проф. В. И. Лисова. М.: ОАО «НПО Экономика», 2000
Состояние производства в стране, при котором социально-экономическая стабильность общества обеспечивается практически независимо от наличия и действия внешних факторов	Богомолов В.А. Экономическая безопасность. М., 2006

Приведенные в табл. 24.1 дефиниции подтверждают многоаспектный характер категории экономической безопасности, раскрывая ее наиболее существенные связи и отношения. В связи с этим обнаруживается по крайней мере пять подходов к пониманию экономической безопасности: позитивный, конституирующий, баланса интересов, баланса институтов, баланса потребностей.

Позитивный подход рассматривает дефиницию экономической безопасности как зависимое понятие, поскольку ее содержательное поле занято другими понятиями, такими, как конкурентоспособность, устойчивое развитие, защищенность национальной экономики. Такое понимание экономической безопасности свойственно преимущественно западной литературе, поскольку там распространено мнение, что преимущественно рынок определяет параметры экономической безопасности, а добавление экономической составляющей к стратегии национальной безопасности затрудняет ее разработку и реализацию.

В соответствии с конституирующим подходом понятие экономической безопасности отражает проблему хозяйственного уклада общества, способа производства в связи с возможными внутренними и внешними угрозами, причем угрозы характеризуются лишь степенью ущерба, который может понести хозяйствующий агент. Это понимание ситуации в основном свойственно русскоязычной литературе и нормативным документам: словарям, учебникам, государственным законодательным актами. Причины распространенности конституирующего подхода обусловлены исторической памятью (развал СССР, проблемы национального выживания в 1990-х гг.), электоральным потенциалом (в избирательной кампании вызывает положительную реакцию избирателей), коммерциализацией проблемы (борьба за укрепление безопасности через всевозможные гранты, проекты, фонды, центры).

Развитие конституирующего подхода, в основном в академической литературе, привело к появлению ориентаций, связанных с балансом интересов и балансом институтов.

В первой группе исследователей наиболее полно определение экономической безопасности государства дано как: «Состояние экономики и институтов власти, при котором обеспечивается гарантированная защита национальных интересов, социальная направленность политики, достаточный оборонный потенциал даже при неблагоприятных условиях развития внутренних и внешних процессов»; «...состояние экономики страны, которое, во-первых, по объемным и структурным параметрам достаточно для обеспечения существующего статуса государства, его независимого от внешнего давления политического и социально-экономического развития и, во-вторых, способно поддерживать уровень легальных доходов, обеспечивающий абсолютному большинству населения благосостояние, соответствующее стандартам цивилизованных стран».

Исследования, ориентированные на понимание экономической безопасности как баланса институтов, формулируют ее понятие в связи с совокупностью условий, защищающих хозяйство страны от внешних и внутренних угроз. Примеры такого подхода демонстрируют Л.И. Абалкин, который рассматривает экономическую безопасность как «...совокупность условий и факторов, обеспечивающих независимость национальной экономики, ее стабильность и устойчивость, способность к постоянному обновлению и самосовершенствованию», А.И. Илларионов: «...сочетание экономических, политических и правовых условий, которое обеспечивает в долгосрочной перспективе производство максимального количества экономических ресурсов на душу населения наиболее эффективным способом».

Авторы подхода к пониманию экономической безопасности как баланса потребностей стоят на воспроизводственной парадигме, несколько отличающейся от предыдущих, уже описанных, и подразумевают под таковой способность экономики обеспечивать эффективное удовлетворение общественных потребностей на межнациональном и международном уровнях. Например, С.А. Афонцев рассматривает экономическую безопасность «...как устойчивость национальной экономической системы к эндогенным и экзогенным шокам экономического или политического происхождения, проявляющуюся в ее способности нейтрализовать потенциальные источники негативных шоков и минимизировать ущерб, связанный с реально произошедшими шоками».

Таким образом, проблема определения экономической безопасности представляется достаточно сложной. Хотя она и имеет свой предмет, все же тесно связана с такими традиционными экономическими понятиями, как «экономический рост», «устойчивость социально-экономической системы», «интересы», «институты», «эффективность» и др. В некоторых работах экономическая безопасность определяется как один из компонентов антикризисного регулирования экономики. Существует мнение о том, что экономическая безопасность есть некое состояние экономики, проявляющее способность к самовывживанию в условиях возникновения внутренних и внешних угроз, а также функционированию в непредсказуемой окружающей среде и трудно прогнозируемых факторов. Достаточно часто предлагается рассматривать экономическую безопасность и как совокупность условий и факторов, обеспечивающих независимость национальной экономики, ее стабильность и устойчивость, способность к постоянному обновлению и самосовершенствованию.

Отдельными авторами экономическая безопасность трактуется как «важнейшая качественная характеристика экономической системы, определяющая ее способность поддерживать нормальные условия жизнедеятельности населения, устойчивое обеспечение ресурсами развития народного хозяйства, а также последовательную реализацию национально-государственных интересов России».

Существует и такая точка зрения, в соответствии с которой экономическая безопасность представляется в качестве обеспечительной совокупности свойств экономической системы, свойств состояния ее производственного базиса, обеспечивающего возможность достижения целей всей системы.

Оригинальным следует считать подход, рассматривающий экономическую безопасность как способность экономики обеспечивать эффективное удовлетворение общественных потребностей на национальном и международном уровнях. Здесь экономическая безопасность рассматривается сквозь призму общности внутренних и внешних условий, благоприятствующих эффективному росту национальной экономики, в случае если ее способности адекватно удовлетворяют потребности общества, государства и индивида, обеспечивают конкурентоспособность на внешних рынках, гарантируют избавление от различного рода угроз и потерь.

Фактически экономическая безопасность отражает хозяйственную независимость общественного производства, является необходимым условием его эффективности. Поскольку экономическая жизнь обуславливает важнейшую сторону жизнедеятельности общества, государства и личности, постольку категория экономической безопасности отражает объективные процессы и явления в социально-экономическом срезе общества: масштабы обособления, характер обобществления, способ производства, хозяйственный уклад, воспроизводство рабочей силы, буквально все этапы хода воспроизводственного процесса (производство, распределение, обмен, потребление). Поэтому обеспечение экономической безопасности принадлежит к числу важнейших императивов общественного развития. В силу этих причин экономическая безопасность органически включена в систему государственной

безопасности, вместе с такими её слагаемыми, как обеспечение надежной обороноспособности страны, поддержание социального мира в обществе, защита от экологических бедствий.

В рамках комплексного подхода к пониманию национальной безопасности экономическая безопасность традиционно рассматривается как качественная характеристика экономической системы, определяющая её способность поддерживать нормальные условия жизнедеятельности населения, устойчивое обеспечение ресурсами развития народного хозяйства, а также последовательную реализацию национально-государственных интересов. Сама экономическая безопасность имеет сложную внутреннюю структуру, в которой можно выделить четыре элемента: 1) экономическая независимость, 2) сбалансированность развития, 3) устойчивость развития, 4) способность к саморазвитию и прогрессу, которые собственно и определяют политэкономическую сущность исследуемой категории.

Экономическая независимость обуславливает возможность обеспечения государственного контроля над использованием ресурсов страны для интересов общественного развития, национальные конкурентные преимущества для смягчения экзогенных шоков на основе равноправного участия в международной торговле. Она сводится к достижению устойчивого, стабильного экономического положения, обеспечивающего поступательное увеличение экономического потенциала общества, перманентному техническому и технологическому перевооружению производства, эффективному использованию имеющихся ресурсов. В сложившихся условиях экономическая независимость ориентируется на формирование отношений безопасности рыночного хозяйства.

Устойчивость экономической системы как преобразователя потоков «природа – общество» характеризуется определением условий жизнедеятельности общества, его способностью противодействовать угрозам сложившимся общественным отношениям, возможностью обеспечивать необходимое развитие производительных сил и институциональной системы в целом. Надежность и эффективность экономических пропорций, вертикальных и горизонтальных связей позволяет смягчить последствия дестабилизирующих процессов.

Стабильность национальной экономики предусматривает сбалансированность различных сторон бытия общества, в том числе эндогенных и экзогенных, и опирается на создание определенной системы уравновешенных отношений между людьми по поводу их жизнеспособности, основой которой служит трудовая деятельность. Она выражена прочностью и надежностью всех элементов экономической системы, основными из которых являются отношения собственности, способ координации, хозяйственный уклад, способ производства.

При этом учитывается ее способность к сдерживанию дестабилизирующих факторов.

Способность к саморазвитию и прогрессу означает возможность вне зависимости от экзогенного влияния самостоятельно реализовывать и защищать национальные интересы, создавать благоприятный инвестиционный и инновационный климат, развивать интеллектуальный потенциал. Способность к саморазвитию достигается на основе сбалансированности многообразных интересов, в рамках которых превалирует примат интересов общества, осуществляется перевод их в новое качество. Баланс интересов базируется на рационализации методов, способов, приемов управления, основанных на иерархии целей, реализация которых невозможна вне выработки эффективных форм контроля за исполнением принятых решений, предотвращения ущерба текущим и будущим интересам. Экономика, которая постоянно развивается, способна противостоять внутренним и внешним угрозам.

Дополнительные характеристики сущностных черт исследуемой категории связаны с угрозами экономической безопасности страны, которые определяются совокупностью условий и факторов, создающих опасность, затрудняющих или делающих невозможным реализацию национальных экономических интересов. В отечественной и зарубежной литературе выделяют внутренние и внешние угрозы экономической безопасности страны.

Эндогенные (или внутренние) угрозы дифференцируются по объектам их приложения и распределяются по сферам 1) научно-технической; 2) экономической; 3) социальной. Угрозы научно-технического порядка описываются разрушением научно-технического потенциала, сокращением научно-технических разработок, падением потенциала фундаментальной науки, неопределенностью государственной научно-технической политики, оттоком научных кадров за рубеж.

Угрозы в экономической сфере связаны с сокращением объемов совокупного общественного продукта, а также падением производства в ведущих отраслях экономики, разрывом хозяйственных связей, монополизацией экономики, наличием структурных диспропорций, увеличением внутреннего долга, высоким уровнем изношенности основных фондов, инфляцией и безработицей, энергетической нестабильностью, низким уровнем производительности труда, инвестиционной деятельности, невнятной модернизационной политикой государства, низким платежеспособным спросом населения, ценовыми диспропорциями (диспаритет цен между продукцией сельского хозяйства и промышленности), угрозой потери продовольственной независимости, массовым уклонением от уплаты налогов, криминализацией общества, ростом неформальной экономики.

Угрозы в социальной сфере характеризуются углублением дифференциации доходов, расширением бедности, ухудшением структуры питания, снижением доступности образования, медицинских услуг, падением культуры, ухудшением качества жизни, развитием социальной незащищенности значительных групп населения, снижением рождаемости и ростом смертности, неконтролируемыми миграционными процессами.

К экзогенным (или внешним) угрозам экономической безопасности относятся: слабая склонность к импортозамещению, экономическая зависимость от импорта, дефицит платежного баланса и баланса текущих операций, нерациональная структура экспорта и импорта (преобладание в экспортных поставках топливно-сырьевой и энергетической составляющих, а в импортных – продовольствия и предметов потребления, включая предметы первой необходимости), потеря позиций на внешних рынках; рост внешней задолженности, нерациональное использование иностранных кредитов; неконтролируемый отток валютных ресурсов за границу, размещение их в зарубежных банках.

Исходя из приоритетов национальных интересов и угроз экономической безопасности, формируются меры государственной политики экономической безопасности, охватывающие научно-техническую, экономическую, социальную сферы, а также политику, военную, экологическую, информативную сферы для обеспечения в целом национальной безопасности страны.

Таким образом, в экономической системе угрозы имеют комплексный характер и обусловлены состоянием общественного производства, его динамикой, инвестиционной и инновационной активностью, возможностями научно-технического потенциала, степенью развитости аграрного сектора для целей определения продовольственной безопасности, уровнем сбалансированности финансовой, банковской и производящей систем, размерами внешнего и внутреннего государственного долга.

Обобщая сказанное, можно сделать вывод о том, что сущность экономической безопасности выражает способность и возможность экономической системы обеспечивать эффективное удовлетворение общественных потребностей в условиях воздействия эндогенных и экзогенных условий, благоприятствующих или препятствующих ее эффективному росту. Именно этот факт подчеркивает политэкономический аспект категории «экономическая безопасность», поскольку, во-первых, благоприятные условия функционирования экономической системы обеспечиваются собственно эффективностью самой экономики, во-вторых, стабильность и независимость хозяйственной жизни общества находятся в постоянной причинно-следственной связи с объективной реальностью протекания экономических процессов.

24.2. Показатели экономической безопасности

Динамика условий воспроизводства является важнейшей характеристикой состояния экономической безопасности государства. Эти условия могут быть исследованы с помощью индикаторов равновесного функционирования системы хозяйствования. Расширенное воспроизводство способствует бескризисному функционированию экономики и означает ее ориентацию на выполнение условий сбалансированного развития, проявляющихся в способности воспроизводства основного капитала в масштабах национального технологического контура и обеспечивающего рост производства продукции, работ и услуг.

Применительно к экономике современной России необходимо отметить, что эти условия оставляют желать лучшего. Зависимость экономического роста от внешнеэкономической конъюнктуры, существенная дифференциация доходов (по отраслевой вертикали, территориальной и демографической горизонталям) являются косвенными индикаторами нарушения условий сбалансированного функционирования отечественного хозяйства.

Действие упомянутых условий обусловлено обратными связями, создающими в системе экономических взаимодействий комплекс сопряженных причинно-следственных явлений, которые оказывают воздействие на качественную и количественную стороны экономической ситуации. Механизм этих обратных связей применительно к каждой конкретной ситуации проявляется по-разному. Уточним их содержание.

Первый уровень причинно-следственных связей. Высокий темп инфляции обусловлен действием механизма нерегулируемого ценообразования в условиях слабой конкурентоспособности хозяйствующих субъектов, высоким уровнем занятости, опережением темпов роста оплаты труда над темпами роста его производительности. Данная ситуация образует первый уровень несбалансированности, оказывающий наибольшее влияние на экономическую динамику. Система причинно-следственных связей здесь такова: инфляция сокращает массу оборотных средств, что приводит к «сжатию» воспроизводства и дефициту потребляемой продукции, который в свою очередь блокирует действие механизма конкуренции и приводит к росту цен, результатом чего является «зашкаливающая» рентабельность отдельных производств.

Второй уровень причинно-следственных связей. Слабая или недостаточная институциональная обеспеченность молодого российского рынка, чрезмерная его открытость и незащищенность в рамках мегаэкономического пространства создают дополнительный эффект дестабилизации экономики, который действует в паре с первым уровнем. Он выстроен так: импортные товары (в том числе высокотехнологичные), доминируя на внутреннем рынке, нарушают сбыт и производство импортозамещающей продукции, стоимостная структура которой имеет нерациональную компоновку в результате увеличения доли непроемких расходов в виде издержек обращения (посреднические издержки), дополнительной прибавочной стоимости (чистая прибыль) и т. д.

Попытки государства с помощью монетарной политики стабилизировать курс национальной валюты (рубля) на внутреннем рынке только усиливают преимущество импорта: структура внутренних цен и их динамика не изменяются, внутренняя продукция продолжает исчезать с рынка. В случае же свободного плавания национальной валюты происходит падение курса рубля, что стимулирует инфляцию, чем усиливается действие первого уровня причинно-следственных связей и отрицательная динамика экономики получает дополнительный импульс.

Третий уровень причинно-следственных связей. Регулярное финансирование платежного баланса (не имеет значения какой его части) с целью достижения внешнего равновесия блокируется механизмами, действующими в финансовом секторе. Они не дают возможности оказать стимулирующее воздействие государственной политики поддержки материального сектора экономики: стремление банков привлечь свободные средства устанавливает банковский процент выше темпа инфляции, который в наших условиях (с ежегодным темпом инфляции от 8 до 14%) оказывается устойчиво выше доходности инвестиций материального сектора и, с одной стороны, блокирует эффект от инвестиций, с другой – препятствует их проникновению на рынок, с третьей – стимулирует спекуляцию краткосрочных финансовых сделок.

Поскольку только эмиссия способна поддерживать в течение длительного времени высокую норму банковского процента, постольку запускается и поддерживается инфляция, реальный сектор не инвестируется и не может обеспечить прирост производства товарной массы. При этом данный механизм получает усиление за счет поведенческих стимулов населения.

Четвертый уровень причинно-следственных связей. Валютный рынок, как часть мегаэкономического хозяйства в этих условиях работает против национальной экономики, поскольку создает эффект накопительной функции валюты, усиливая инфляционные ожидания и подстегивая отток капитала. Эта система причинно-следственных связей может быть описана так: высокая инфляция стимулирует перевод накоплений в наличную валюту, что ведет к повышению спроса на нее и, как следствие, к падению курса рубля, а затем росту цен, вызывая асимметрию во взаимодействии государственного и частного секторов экономики, поскольку заставляет каждого из них функционировать по разным правилам. Так запускается еще один уровень причинно-следственных связей.

Пятый уровень причинно-следственных связей. Ослабление позиций государства, проникновение рыночных отношений в сферу государственных механизмов стимулирует неконтролируемый переток средств в частные руки и падение эффективности государственных расходов. Здесь действует следующая схема: слабый контроль над бюджетными расходами вызывает отток средств из государственного сектора, следствием которого является избыток рублевой массы на рынке, что усиливает инфляцию, эмиссионные вливания, корректировку налогового законодательства и т. д.

Проявлению пятого уровня способствует тот факт, что государственная и частная сферы не имеют четких границ эффективного разделения управленческих полномочий и механизма сбалансирования интересов, в результате чего персонифицированный аспект хозяйственной деятельности получает абсолютное преобладание над общественным.

Перечисленные уровни причинно-следственных связей образуют субординированную устойчивую систему, блокирующую поступательную динамику основных элементов воспроизводственного процесса. Подавление кризисных механизмов требует специфической системы мер, учитывающей вектор влияния указанных уровней при ограниченных материальных и временных ресурсах.

Для осуществления этой работы, повышения эффективности ее организации и разработки конечных целей используется система индикаторов экономической безопасности, определяющих границы безопасного функционирования национального хозяйства. Одновременно она дает возможность определить пороговые значения, позволяющие дать оценку предельному уровню изменения его параметров, за рамками которых возникают опасности. Пороговые значения экономической безопасности – это «...количественные индикаторы или параметры, характеризующие допустимый уровень безопасности развития, за пределами которого наступают опасности, сопровождаемые потерей контроля со стороны государства в какой-либо сфере». Они придают количественную определенность национальным интересам и с их помощью характеризуются предельные значения качественного состояния и использования всевозможных объектов и сфер деятельности.

Этот факт подчеркнут в Государственной стратегии экономической безопасности России: «Для реализации Государственной стратегии должны быть разработаны количественные и качественные параметры (пороговые значения) состояния экономики, выход за пределы которых вызывает угрозу экономической безопасности страны, характеризующие:

1) динамику и структуру валового внутреннего продукта, показатели объемов и темпов промышленного производства, отраслевую и региональную структуру хозяйства и динамику отдельных отраслей, капитальные вложения и тому подобное;

2) состояние природно-ресурсного, производственного и научно-технического потенциала страны;

3) способность хозяйственного механизма адаптироваться к меняющимся внутренним и внешним факторам (темпы инфляции, дефицит государственного бюджета, воздействие внешнеэкономических факторов, стабильность национальной валюты, внутренняя и внешняя задолженность и тому подобное);

4) состояние финансово-бюджетной и кредитной систем;

5) качество жизни населения (валовой внутренний продукт на душу населения), уровень безработицы и дифференциации доходов, обеспеченность основных групп населения материальными благами и услугами, состояние окружающей среды и тому подобное».

Согласно государственной стратегии, к основным параметрам относятся:

- способность экономики функционировать в режиме расширенного воспроизводства;
- недопущение критической зависимости от импорта важнейших видов продукции;
- сохранение государственного контроля над стратегическими ресурсами, соблюдение их вывоза в масштабах, могущих причинить ущерб национальным интересам страны;

- сохранение приемлемого уровня жизни населения;

- устойчивость финансовой системы, определяемая уровнем дефицита бюджета, стабильностью цен, нормализацией финансовых потоков, устойчивостью банковской системы и национальной валюты;
- рациональная структура внешней торговли;

- поддержание научного потенциала страны, сохранение ведущих отечественных научных школ, способных обеспечить независимость России на стратегически важных направлениях научно-технического прогресса;

- сохранение единого экономического пространства и широких межрегиональных экономических отношений, соблюдение общегосударственных интересов, исключающих развитие сепаратистских тенденций, и функционирование единого общероссийского рынка или интегрированной системы региональных рынков с учетом их производственной специализации;

- создание экономических и правовых условий, исключающих криминализацию общества;

- определение и обеспечение необходимого государственного регулирования экономических процессов, способного гарантировать нормальное функционирование рыночной экономики, как в обычных, так и в экстремальных условиях.

Группировка указанных показателей, их пороговых значений и вероятных социально-экономических последствий, определяющих границы безопасности российского общества, осуществлена в табл. 24.2. В ней показатели экономической безопасности сгруппированы таким образом, чтобы их измерительные сущности отвечали задачам экономической безопасности и способствовали формированию соответствующих мер в регулировании национальной экономической безопасности России.

Несмотря на казалось бы стремительное увеличение совокупного общественного продукта (рост в рыночных ценах более 30 раз), нельзя говорить о сколько-нибудь значимых изменениях. Так, доля обрабатывающей промышленности в общем промышленном производстве упала в 3 раза и к пороговому значению составляет всего 23%, доля машиностроения в промышленном производстве к пороговому значению составляет 54,5%, доля новых видов продукции в объеме выпускаемой продукции – 60%, инновационной продукции ко всему промышленному производству – 32,7%. Тревожным симптомом служит и тот факт, что по всем этим показателям отмечается устойчивый тренд отдаления от их порогового значения.

При самых высоких показателях в сравнении с ведущими Западными странами по размеру территории, природным ресурсам, добыче природных ископаемых, лесным ресурсам в России производится существенно меньший объем совокупного общественного продукта, в том числе на душу населения. Катастрофически низки позиции обрабатывающих отраслей и уровень качества жизни населения. Сосредоточенность на экспорте природных ископаемых, нефти и газа деструктурирует экономику, подчиняя ее потребностям мегаэкономического пространства, ослабляет национальные интересы, развращает бизнес. Вместо того, чтобы акцентировать свою работу в соответствии с требованиями Правительства РФ, бизнес продолжает концентрировать свои усилия на извлечении природной ренты, в результате чего производство инновационной продукции постоянно снижается. Между тем есть основания утверждать, что имеющийся территориальный и природный потенциал могли бы дать большую отдачу, однако, к сожалению, этого не происходит, даже несмотря на финансовые резервы, накопленные в последние годы.

Таблица 24.2

Предельные пороговые значения безопасности

Показатель	Предельные значения	Последствия в случае превышения
<i>Производственная сфера</i>		
Падение совокупного общественного продукта, %	40	Деиндустриализация экономики
Импорт продовольствия, %	30	Продовольственная зависимость страны
Доля в экспорте товаров обрабатывающей промышленности, %	40 и менее	Сырьевая структура экономики
Доля в экспорте высокотехнологичной продукции, %	15 и менее	Технологическое отставание экономики
<i>Социально-экономическая сфера</i>		
Соотношение доходов 10% самых богатых и самых бедных слоев населения	10 : 1	Антогонизация социальных отношений
Доля населения, живущего на пороге бедности, %	10	Обнищание населения
Соотношение минимальной и средней заработной платы	1 : 3	Деградация населения и его пауперизация
<i>Демографическая ситуация</i>		
Уровень безработицы, %	9	Социальная обездоленность
Отношение числа умерших к числу родившихся	1	Депопуляция населения страны
Число детей, рожденных женщиной в фертильном возрасте	2,14	Невозможность простого замещения
Средняя продолжительность жизни, лет	79	Ухудшение здоровья населения
<i>Девиянтное поведение</i>		
Количество преступлений на 100 тыс. чел. населения	5000	Криминализация экономики
Потребление абсолютного алкоголя в год, л	8	Деградация населения
Количество суицидов на 100 тыс. чел. населения	3	Массовое изменения сознания населения
<i>Политическая сфера</i>		
Доля граждан, выступающих за кардинальное переустройство политической системы, %	40	Делигитимизация власти
Уровень доверия населения центральным органам власти	25	Отчуждение власти от населения

О катастрофическом состоянии экономической безопасности страны свидетельствуют два последних показателя, связанных с импортом продовольствия и медикаментов и являющихся товарами первой необходимости, поэтому требования экономической безопасности к самообеспечению по ним гораздо выше остальных пороговых значений. В соответствии с нормами Концепции национальной безопасности России пороговым уровнем безопасности по продовольствию считается 25 % доли импорта во внутреннем потреблении, по группе медицинских товаров – 30% соответственно. Отсюда можно утверждать, что современный уровень импортозависимости по этим показателям представляет явную угрозу экономической безопасности страны.

Тревогу, особенно в связи со вступлением в ВТО, вызывает ситуация в агропромышленном комплексе, прежде всего в его продовольственной составляющей. Статистика свидетельствует о том, что производство в животноводстве скота и птицы упало по сравнению с 1992 г. на 42,1 %. Этот факт находится в прямой причинно-следственной связи с наращиванием импорта мяса и молока. Так, доля импортной мясной продукции в общем объеме потребления возросла с 14,7 % до 40 % и почти в 2 раза превысила пороговое значение уровня продовольственной безопасности, молочной – также выросла с 13,5 % до 18,9 %, однако проблема заключается в выработке цельного молока, производство которого сократилось с 1990 г. ровно в 3 раза (с 42452 тыс. т до 14313 тыс. т), т.е. население нашей страны переключилось с употребления натурального продукта на его заменители. Посевная площадь сократилась в 1,7 раза, а ее структура трансформировалась в сторону нерационального земледелия: если в 1990 г. под зерновые культуры было выделено 53,6% посевных площадей, то в 2010 г. этими культурами было занято уже почти 60% земель. В результате поголовье коров сократилось в 2,3 раза, мясного стада – в 3,2 раза, свиней – в 1,7 раза, птицы – в 1,7 раза. По рыбному сырью отмечается значительное падение улова и добычи, что сопровождается ростом импорта. Так, в 2010 г. общее потребление рыбы и рыбных продуктов составило 2216 тыс. т, а их производство – только 1264 тыс. т, т.е. почти 43 % рыбных продуктов – импорт¹.

¹ Данные официальной статистики. Рассчитано по: Российский статистический ежегодник. 2011: стат.сб. М., 2011.

Современное состояние экономической безопасности страны представлено в табл. 24.3.

Таблица 24.3

Динамика показателей экономической безопасности России¹

№ п/п	Показатели экономической безопасности	Пороговые значения	Фактические данные		
			1995 г.	2005 г.	2010 г.
1	Объем ВВП, млрд р. (1995 г. – трлн р.)	60 000	1429	21610	44939
2	Сбор зерна, млн т	70,0	63,4	78,1	61,0
3	Доля обрабатывающей промышленности в промышленном производстве, %	70	49,1	27,1	16,4
4	Доля машиностроения в промышленном производстве, %	20	17,2	14,6	10,8
5	Объемы инвестиций, % к ВВП	25	18,7	16,7	20,3
6	Отгруженная инновационная продукция, % ко всему объему отгруженной продукции	15,0	16,2	5,0	4,9*
7	Расходы на научные исследования, % к ВВП	2	0,7	0,36	0,57
8	Доля новых видов продукции в объеме выпускаемой продукции	6	12,6	8,1	3,6
9	Доля населения с доходами ниже прожиточного уровня	7	24,8	17,7	12,6*
10	Продолжительность жизни населения, лет	70	65	67,4	68,7*
11	Разрыв между доходами 10% самых высоко- и 10% низкодоходных групп населения, раз	8	13,5	15,2	16,5*
12	Уровень преступности по количеству преступлений на 100 000 населения, ед.	5000	1874	2448	18400*
13	Уровень безработицы по методологии МОТ, %	7	9,6	7,3	7,7*
14	Объем внутреннего долга в % к ВВП	30	21,2	4,1	4,5
15	Объем внешнего долга в % к ВВП	25	28,3	34,2	33,2
16	Доля продовольствия, поступившего по импорту в общем объеме продовольственных ресурсов, %	25	16,1	23,1	39,8*
17	Доля медикаментов, поступивших по импорту в общем объеме, %	30	54	67	78*

Приведенные данные свидетельствуют о том, что на российском рынке продовольствия не происходит замещения импорта собственным производством, наоборот, обнаруживается тенденция активного вытеснения отечественного производителя импортным сырьем, что создает реальную угрозу продовольственной безопасности страны. Аналогичная ситуация складывается практически во всех отраслях народного хозяйства (за исключением сырьевых): машиностроительная продукция (–47,5 %), химическая продукция (–31,3 %), продукция текстильной промышленности (–62,3%), производство транспортных средств и оборудования (–27%), производство резиновых и пластмассовых изделий (–38,6%).

Важный фактор экономической безопасности – масштабы инвестиций в национальное производство. Они служат катализатором подъема многих отраслей экономики, ее укреплению в целом, а значит, и экономической безопасности. Для того чтобы инвестиции стали весомым фактором активизации воспроизводственного процесса, их доля в ВВП должна быть не ниже 25%. К сожалению, российская экономика не может похвастаться высоким уровнем превращения сбережений в инвестиции. Тем не менее отметим небольшой повышательный тренд этого показателя, который по отношению к 1995 г. увеличился немногим менее 10 % и сегодня не дотягивает 4,7 % его порогового значения.

Таким образом, российская экономика демонстрирует явные понижательные тенденции и на этом фоне развивается всеобщая угроза экономической безопасности страны.

¹ Рассчитаны по: Российский статистический ежегодник. 2011: стат.сб. М., 2011. Значком «*» отмечены значения, полученные по итогам 2011 г.

24.3. СОВРЕМЕННЫЕ УГРОЗЫ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ РОССИИ

Среди важнейших факторов, формирующих формат экономических рисков и угроз, можно выделить различия в уровне социально-экономического развития, депрессивность и отсталость отдельных производств, деструктуризацию промышленности, рост доли сырьевых отраслей в совокупном общественном продукте, увеличение разрыва в уровне его производства на душу населения, распространенность современных типов производств с высокой долей добавленной стоимости. Эти различия прямым образом влияют на формат экономической безопасности, либо приводя экономику страны к депрессивному состоянию, усилению зависимости от внешних инвестиций, закрытости для глобальных рынков готовой продукции, различиям в уровнях экономической активности, занятости, безработице, условиях труда, либо, наоборот, к самодостаточности национального хозяйства, повышению уровня его конкурентоспособности на мировых рынках, росту производительности труда и совершенствованию его условий.

Поскольку эффективность общественного производства тесно взаимодействует с форматом экономической безопасности, постольку эффективность сочетания экономических, правовых и политических институтов, обеспечивающая в длительной перспективе производство максимального количества наиболее эффективным способом товаров, работ и услуг, заключается в такой организации хозяйственной системы, при которой она может эффективно противодействовать внешним и внутренним опасностям и угрозам. То есть речь идет о создании и поддержании в течение длительного времени экономического равновесия, которое относится к числу важнейших макроэкономических задач государства. Потеря устойчивости происходит как вследствие внешних воздействий, нарушения связей в хозяйственном механизме, так и деформированности структуры экономики. В современных экономических системах равновесие определяется механизмами саморегуляции, обеспечивающими баланс заданных макроэкономических параметров, предоставляя возможность сохранять показатели социально-экономического развития, поддерживая приемлемые пороговые характеристики экономической безопасности. Таким образом, экономическая безопасность является важнейшим звеном поддержания экономического равновесия.

Исходя из отмеченного определим, что экономическая безопасность характеризуется уровнем развития производительных сил, производственных отношений, механизмов и институтов хозяйствования, сориентированных на реализацию потребности личности, общества, государства. Отсюда эффективность общественного производства, поддержание условий его равновесия и экономическую безопасность необходимо рассматривать как единое целое в их тесной причинно-следственной связи, взаимообусловленности и взаимосвязи.

Для реализации требований экономической безопасности функционирования экономики в мегаэкономическом пространстве необходимо учитывать такие факторы, как способность permanently поддерживать режим расширенного воспроизводства, обеспечивать относительно высокий уровень жизни населения, справедливость в распределении доходов, минимизировать влияние инфляционных процессов, обеспечивать поддержание благоприятного инвестиционного климата, доступности образования, медицинского обслуживания, культуры, сферы услуг.

Модель экономического развития капиталистического хозяйства заставляет отказаться от принципа беззатратности рыночной системы. В высокоразвитых странах Запада на обеспечение функционирования институтов рынка расходуется около половины ВВП. В таких странах, как Швеция, Франция, Австрия, Дания, эти расходы превышают 60%. В форпосте капиталистического мира США данная квота составляет 41% совокупного общественного продукта, что создает иллюзию сокращения государственных расходов в регулировании экономики, однако на практике в абсолютных значениях они составляют примерно пять годовых ВВП России. Уровень затрат лидеров рыночной экономики на управление капиталистическим хозяйством показывает, что они не сопоставимы с затратами на государственные нужды стран второго эшелона развития, в среднем находящихся на уровне 25% их ВВП¹. Учитывая тот факт, что обычно этот ВВП во многие разы меньше расходов развитой капиталистической системы, формируются структурные группы внутренних движущих сил, оказывающих влияние на экономическую безопасность государств.

Современная экономика опирается на решение основной задачи, связанной с формированием субъекта технологической модернизации, что чрезвычайно актуально для российской хозяйственной системы. Задача теоретически неразрешима в экономике «мелких лавочников» с низкой концентрацией капитала, в которой отсутствуют крупные корпорации, получающие сверхдоходы благодаря, как правило, своему исключительному положению на рынке. Именно наличие в ведущих индустриальных странах крупного производства с высокой нормой прибыли при сохранении определенного уровня конкуренции позволили им аккумулировать достижения научно-технического прогресса, итогом чего стало возникновение системы общественно-экономических отношений, формирующихся вокруг суммы знаний, инициирующих инновационные потоки. Данный факт сместил императивы социально-экономических факторов экономической безопасности в сторону «безлюдного производства», в рамках

¹ Статистика The Global Competitiveness Report 2010–2011. World Economic Forum. 2010.

которого экономический механизм государства с центрами высокой концентрации капиталов оказывается чрезвычайно полезным. Сегодня значение промышленного производства, хотя и остается чрезвычайно высоким, но в масштабах совокупного общественного продукта имеет убывающее значение, а экономическое лидерство определяется способностью экономики создавать новое знание. Тем не менее смещение в центр внимания проблем кооперации и разделения труда отнюдь не исключает уменьшения влияния на систему знаний экономической безопасности, наоборот, в период возрастания интеллектуального капитала и нематериальной собственности создается совершенно исключительная, абсолютно не известная доселе, система экономической безопасности, вовлекающая в сферу своих интересов финансовую, энергетическую, промышленную, научно-исследовательскую, продовольственную компоненты. Отсюда важнейшим императивом экономической безопасности становится признание национально-государственных интересов и целей страны, распространяющихся как в пределах ее границ, так и вовне.

По отношению к России такими интересами и целями являются ее международное положение, место в международном разделении труда, специализации и кооперации производства, мировой торговле, на важнейших рынках товаров и услуг. Место нашей страны по некоторым из указанных положений показано в табл. 24.4.

Таблица 24.4

Россия в современном мировом хозяйстве: основные социально-экономические ориентиры, 2010 г.¹

Показатель	Россия	США	Германия	Япония	Китай
Доля высокотехнологичной продукции в товарном экспорте, %	3,1	28,2	15,3	29,7	16,7
Доля в экспорте информационного оборудования, %	0,2	16,3	4,8	18,9	4,6
Доля наукоемкой продукции, %	0,3	36,0	16,0	30,5	5,2
Удельный вес организаций, осуществляющих технологические инновации, в общем числе организаций (промышленность и сфера услуг)	9,7	60,9	36,3	44,8	46,8
Удельный вес новой для рынка промышленной продукции в общем объеме промышленной продукции	0,5	7,1	18,7	27,2	29,3
Число исследователей в расчете на 1 млн жителей, чел.	3305	4663	3453	5573	1071
Расходы на исследования и разработки, в % к ВВП	1,12	2,67	2,55	3,45	1,49
Производство электронной техники, ед. на душу населения	17	1283	527	1161	127
Индекс развития человеческого потенциала	0,73	0,94	0,93	0,95	0,75
Расходы на здравоохранение и образование, % от ВВП	9,4	21,4	14,8	17,2	7,6
Ожидаемая продолжительность жизни при рождении, лет					
мужчины	62	76	78	79	71
женщины	74	81	83	86	75
Производительность труда, ВВП на одного занятого по паритету покупательной способности, тыс. дол.	29,7	91,2	79,5	97,1	9,3
Индекс экономической безопасности	115	2	7	3	56
Индекс обеспечения правами собственности	128	9	8	4	74
Индекс этики бизнеса	112	4	5	2	27

По содержанию общественного труда Россия существенно отстает от развитых стран. Доля России на мировом рынке наукоемкой продукции составляет лишь 0,3%, тогда как Германии – 16%, Японии – 30%, а США 36%. Доля затрат на технологические инновации в стоимости промышленной продукции в России составляет чуть более 1%, в Германии – 5%, по показателю энергоёмкости экономики (интегральный показатель, отражающий доминирующий уровень используемых в стране высоких технологий) Россия в 2010 г. уступала странам постиндустриального развития более чем в 4 раза, у нас используется 8–10% инновационных идей и проектов, США 62%, а в Японии – 95%.

¹ Составлена по: Инвестиционная деятельность в России: условия, факторы, тенденции. М., 2010; Проект РГНФ № 00-02-00299а «Инновационный и экспортный потенциал России»; World Development Indicators, 2010; Science, technology and innovation in Europe/Luxembourg: Office for Official Publications of the European Communities, 2010; The Knowledge Economy/The World Bank. Washington DC 20433. 2011.October; The Global Competitiveness Report 2010-2011. World Economic Forum. 2010.

Ухудшение социально-экономической обстановки связано с неумелым осуществлением рыночных реформ, в рамках которых можно выделить три волны приватизации: ваучерную (1991–1994 гг.), денежную (1996–1998 гг.), структурную (2004–2012 гг.). Приватизация, к сожалению, проблемы трансформации собственности не решила, создав лишь предпосылки к появлению олигархического капитала.

В дополнение остановимся на отдельных показателях не стоимостной, а натуральной динамики роста российской экономики (табл. 24.5).

Таблица 24.5

Динамика натуральных показателей общественного производства России¹

Товарная группа	2011 г.	1990 г.	2011 г. в % к 1990 г.
Электроэнергия, млрд кВтч	1052	1082	97,2
Уголь, млн т	334	395	84,6
Нефть добытая, включая газовый конденсат, млн т	509	516	98,6
Газ горючий природный (естественный), млрд м ³	669	641	104,4
Мясо, включая субпродукты I категории, млн т	6,1	6,6	92,4
Колбасные изделия, млн т	1,6	2,2	72,7
Цельномолочная продукция, млн т	8,1	20,8	38,9
Масло животное, тыс. т	216	833	25,9
Хлеб и хлебобулочные изделия, млн т	8,6	17,8	43,8
Ткани х/б, млрд м ²	1,22	5,62	21,8
Ткани шерстяные, млн м ²	14,0	466	3,0
Ковры и ковровые изделия, млн м ²	23,2	43,5	53,3
Чулочно-носочные изделия, млн пар	263	872	30,1
Трикотажные изделия, млн шт.	128	770	16,6
Пальто, полупальто, млн шт.	1,39	3,4	40,8
Обувь, млн пар	107,0	385	27,7
Пиломатериалы, млн м ²	24,7	75,0	32,9
Древесноволокнистые плиты, млн усл. м ²	444	483	91,9
Целлюлоза товарная, млн т	7,3	7,5	97,3
Бумага, млн т	4,7	5,2	90,4
Картон, млн т	2,9	3,1	93,5
Серная кислота, млн т	10,7	12,8	83,6
Сода кальцинированная, млн т	2,8	3,2	87,5
Минеральные удобрения, млн т	18,7	16,0	116,2

¹ Составлена по: Россия в цифрах. 2011: стат. сб. М., 2011. При этом сравнивалась только та номенклатура, которая осталась неизменной как в 1990, так и в 2011 г. Многие важные высокотехнологичные показатели вообще исчезли из отечественной статистики: например, производство мотоциклов, телефонов, магнитофонов и плееров, других устройств аудио- и видеозаписи и прослушивания/просмотра, ЭВМ (которые в 1990 г. производились в количестве более 300 тыс. ед). Исчезло из статистики производство фототехники, часов и мотоциклов, по которым СССР был одним из мировых лидеров, входя в тройку-пятерку стран-производителей (для сравнения: в 1990 г. в РСФСР было произведено около 1,8 млн фотоаппаратов, около 60 млн часов и 765 тыс. мотоциклов). Исчезла статистика производства телевизионных устройств, по некоторым показателям произошло изменение размерности, например, киловатты вместо штук или миллиарды рублей вместо тонн.

Синтетические смолы и пластические массы, млн т	5,4	3,3	164,0
Синтетические каучуки, тыс. т	1445	2100	68,8
Синтетические и искусственные волокна, тыс. т	135	613	21,9
Кирпич строительный, млрд усл. кирпичей	9,6	24,5	39,1
Цемент, млн т	56,1	83,9	66,8
Конструкции и изделия сборные железобетонные, млн м ³	22,9	79,4	28,8
Сталь, млн т	68,4	90,4	75,6
Готовый прокат черных металлов, млн т	59,5	64,0	92,9
Турбины всех видов, млн кВт	6,7	12,5	53,6
Краны мостовые электрические, шт.	428	2943	14,5
Краны башенные	85	2526	3,6
Экскаваторы, шт.	1983	23100	6,5
Тракторы, тыс. шт.	12,2	214	5,7
Зерноуборочные комбайны, тыс. шт.	6,2	65,7	9,4
Металлорежущие станки, тыс. шт.	2,5	74,2	3,4
Холодильники и морозильники бытовые, млн шт.	4,1	3,8	107,1
Электропылесосы, млн шт.	0,22	4,5	4,8
Машины стиральные, млн шт.	3,0	5,4	55,5
Телевизоры, млн шт.	4,7	4,7	100
Троллейбусы, шт.	236	2308	10,2
Грузовые автомобили, тыс. шт.	203	720	28,2
Легковые автомобили, тыс. шт.	1700	1103	154,1
Автобусы, тыс. шт.	43,1	52,0	67,7
Тепловозы магистральные, секций	47	48	97,9
Вагоны пассажирские магистральные, тыс. шт.	1205	2532	47,7
Стулья (включая детские) млн шт.	3,5	20,4	17,1

Цифры говорят сами за себя. В статистике наиболее надежный способ сравнения – сравнение натуральных, а не стоимостных показателей. Тем не менее, если в России в 2011 г. произведено меньше электроэнергии, одного из главных показателей, по которым оценивается уровень развития производительных сил страны, чем двадцать один год назад (при любой динамике ВВП). Это означает, что экономика сильно деградировала. Например, США в 1990 г. произвели около 2800 млрд кВтч электроэнергии, а в 2010 г. – 4300 млрд кВтч, т.е. производство выросло на 53,6%, при этом ВВП США вырос с 9,2 до 14 трлн дол., или на 52,2% (без учета инфляции). Другой пример, Китай в 1990 г. произвел около 700 млрд кВтч электроэнергии, а в 2010 г. – уже почти 4200 млрд кВтч, т.е. увеличил производство в 6 раз и практически догнал США. ВВП Китая за этот период в сопоставимых ценах вырос более чем в 7 раз. То есть рост производства электроэнергии и рост ВВП динамично связаны между собой, взаимно дополняют друг друга и второе невозможно без первого. В России с 2000 г., когда было произведено 878 млрд кВтч, до 2011 г. – 1052 млрд кВтч, рост производства электроэнергии составил всего 19,8%, так что удвоение ВВП, обещанное к 2011 г., не состоялось.

Из 50 показателей, которые достаточно всесторонне характеризуют состояние российской индустрии, только по шести показателям уровень 1990 г. достигнут или перекрыт. По 36 показателям объемы производства в 2011 г. не достигают 90 % от уровня 1990 г., а по 25 – не превышают 50%.

Нами обращено внимание на то, что по 9 из 17 показателей в машиностроении из числа, приведенных в табл. 24.5, в 2000 г. ситуация была лучше, чем сегодня. Так, металлорежущих станков было произведено 6294 шт. (2500 шт. в 2011 г.), экскаваторов – 3360 и 1983 шт. соответственно, мостовых кранов – 638 и 428 шт., башенных кранов – 116 и 85 шт., тракторов – 19,5 и 12,2 тыс. шт., автобусов – 54 и 43,1 тыс. шт., троллейбусов – 498 и 236 шт., зерноуборочных комбайнов – 9,6 и 6,2 тыс. шт., электропылесосов – 779 и 220 тыс. шт.

Если принимать во внимание исчезнувшие высокотехнологичные производства, то можно отметить следующее: фотоаппаратов в 2000 г. еще производилось 137 тыс. шт., часов – 7,4 млн шт., мотоциклов – 29 тыс. шт. Производились даже отечественные персональные ЭВМ и стационарные телефоны. Чего сегодня нет вообще. Вывод: Россия уверенно движется по пути стран экспортеров сырья, так что голландская болезнь не за горами.

На наш взгляд, детального внимания заслуживает один-единственный показатель – уровень жизни, который отечественными статистиками (т.е. по официальной версии Правительства России) определяется ростом доходов. В действительности такой подход не отражает сложившегося положения по разного рода причинам. Поэтому наиболее реальную информацию об уровне жизни можно получить только сопоставляя среднюю зарплату с потребительским набором. Это показатель, которым пользуются в международных сравнениях. В России в 1990 г. это соотношение равнялось 8,3¹. В 2011 г. соотношение средней зарплаты (23400 р.) и того же самого набора (5440 р.) составляло около 4,3. Налицо падение уровня жизни примерно в 2 раза.

В качестве ориентира при определении уровня жизни в условиях сильного расслоения общества можно воспользоваться медианным значением – величиной заработной платы, зарплату ниже и выше которой получают равные количества россиян. В 2011 г. медиана находилась между 16–17 тыс. р. Получалось, что из примерно 75 млн чел. экономически активного населения страны около 37,5 млн чел. получали заработную плату меньше 16–17 тыс. р., а 37,5 млн чел. – больше. Однако при этом около 78 % россиян получали зарплату меньше средней. Такое сильное смещение происходит из-за очень высоких доходов примерно 15% наиболее богатых российских граждан.

Цифры, реально характеризующие падение уровня жизни в России как минимум в два раза за двадцать пореформенных лет, никем и никогда не комментировались.

Приведенных данных вполне достаточно, чтобы продемонстрировать социально-экономические факторы экономической безопасности. Можно отметить и тот факт, что десять лет назад еще были возможности по спасению высокотехнологичных отраслей России. Сегодня они утрачены.

Если говорить о динамике уровня жизни, то в 2000 г. средняя зарплата была около 2880 р., а стоимость потребительской корзины примерно 690 р. (базовое соотношение – 4,2), в 2007 г. – 4,6, в 2011 г. – 4,3. Поэтому об улучшении жизни населения России говорить не приходится, особенно на фоне галопирующего роста цен на энергоносители: цена барреля нефти в 2000 г. была на уровне 15 дол., а в 2011 г. – около 110 дол. (т.е. на уровне жизни большинства россиян 7-кратный рост цены на нефть практически не отразился).

Приведенная информация позволяет конкретизировать социально-экономические факторы экономической безопасности:

1. Слабость имеющихся институциональных решений, проявляющаяся в нежелании или боязни отхода от выбранного некогда курса топливно-сырьевого придатка развитых стран мира.

2. Вытекающая отсюда архаичность отношений собственности – противостояние экспортной модели с ее крупными собственниками, заинтересованными не в освоении территории на благо ее жителей, а вывозе богатств.

3. Как следствие – процесс обобществления производства, не отражающий внутренние потребности населения страны, а примыкающий к воле крупного наднационального капитала и выражающийся в формах разделения производственных процессов.

Никакие ресурсные богатства не помогут в отсутствие крепких собственников обеспечить интересы экономической безопасности государства.

¹ Средняя зарплата была равна 297 р., а неизменный набор стоил около 35,8 р.

СЕМИНАРСКОЕ ЗАНЯТИЕ

Вопросы для обсуждения

1. Экономическая безопасность как категория:
 - сущность категории «безопасность»;
 - система экономической безопасности общества;
 - проблема безопасности общества и личности.
2. Показатели экономической безопасности:
 - индикативная система экономической безопасности;
 - индикаторы экономической безопасности;
 - пороговые значения показателей экономической безопасности;
 - безработица и бедность как социальные индикаторы экономической безопасности.
3. Современные угрозы безопасности России:
 - механизмы нейтрализации угроз экономической безопасности;
 - криминализация экономики и ее влияние на экономическую безопасность;
 - нарушение цикличности воспроизводства;
 - условия безопасности перехода на инновационный путь развития.

Рекомендуемая литература

- О безопасности: Федеральный закон от 28.12.2010. №390-ФЗ // СПС «Консультант Плюс».
- Стратегия национальной безопасности Российской Федерации до 2020 года: Указ Президента Российской Федерации от 12.05.2009 г. № 537 // СПС «Консультант Плюс».
- Экономическая безопасность России / под ред. В.К. Сенчагова. 3-е изд., перераб. и доп. М., 2010. Центр стратегических оценок и прогнозов. URL: <http://csef.ru/files/csef/articles/963/963.pdf>;
- Экономическая безопасность России. URL: <http://www.grandars.ru/student/nac-ekonomika/ekonomicheskaya-bezopasnost.html>;
- Совет безопасности Российской Федерации. URL: <http://www.scrf.gov.ru/documents/15/23.html>;
- Экономическая теория в задачах и ситуациях. URL: <http://lib.madi.ru/fel/fel1/fel10E047.pdf>

Темы рефератов и докладов

1. Экономическая безопасность как основа национальной безопасности.
2. Современная экономика России на пути к безопасности.
3. Устойчивость фондового рынка и экономическая безопасность.
4. Внешнеэкономические аспекты экономической безопасности.

Термины и понятия

Дезинтеграция	Показатели безопасности
Деформации	Продовольственная безопасность
Конкурентоспособность	Стратегическое партнерство
Критерии безопасности	Субнациональные интересы
Международная экономическая безопасность	Сырьевая безопасность
Национальная безопасность	Теневая экономика
Нейтрализация угроз	Угрозы безопасности
Неформальная экономика	Финансовая безопасность
Оценка кризисных ситуаций	Экономическая безопасность
	Энергетическая безопасность

Контрольные вопросы и задания

1. Каким образом безопасность выступает источником развития общества?
2. В чем заключается диалектика отдельных сторон жизнестойкости общества (социально-трудовая сфера, оборона, экология, информация и т.д.)?
3. Почему нормальное функционирование рынка (всех его сегментов) - важнейшее условие безопасности хозяйственной деятельности?
4. В чем заключается логика взаимодействия категорий «эффективность» и «безопасность»?
5. Что означает переход в управлении безопасностью общества от противодействия системе существующих угроз к мерам, активно воздействующим на комплекс стратегических вызовов?

6. Почему в государстве с рыночной экономикой обеспечение национальной безопасности выделяется в качестве самостоятельной государственной функции?

7. Какими федеральными законами и другими нормативными актами определяются основы обеспечения национальной безопасности Российской Федерации? Какое место в них занимают проблемы экономической безопасности?

8. Каковы содержание и структура важнейших аспектов обеспечения национальных интересов страны в сфере экономики?

9. Какие меры должны осуществляться в ходе практической работы по обеспечению экономической безопасности страны?

Т е с т

1. Квартильный коэффициент равен:
 - а) доле суммарного дохода 25% беднейших домохозяйств в суммарном доходе всех домохозяйств;
 - б) доле суммарного дохода 25% богатейших домохозяйств в суммарном доходе всех домохозяйств;
 - в) отношению суммарного дохода 25% богатейших домохозяйств к суммарному доходу 25% беднейших домохозяйств;
 - г) отношению суммарного дохода 20% беднейших домохозяйств к суммарному доходу 20% богатейших домохозяйств.
2. Квинтильный коэффициент:
 - а) не больше квартального коэффициента;
 - б) учитывает большее число домохозяйств по сравнению с квартальным коэффициентом;
 - в) вычисляется в процентах;
 - г) не меньше единицы.
3. Децильный коэффициент:
 - а) не больше квинтильного коэффициента;
 - б) не больше квартильного коэффициента;
 - в) не зависит от доходов средних домохозяйств;
 - г) равен нулю при абсолютном равенстве доходов.
4. В случае равенства доходов кривая Лоренца:
 - а) лежит на оси OX ;
 - б) лежит на оси OY ;
 - в) лежит на биссектрисе координатного угла XOY ;
 - г) перпендикулярна биссектрисе.
5. Коэффициент Джини равен:
 - а) нулю при абсолютном неравенстве доходов;
 - б) единице при абсолютном равенстве доходов;
 - в) близок к единице при абсолютном неравенстве доходов;
 - г) обычно больше единицы.
6. Коэффициент Джини увеличивается в результате:
 - а) введения прогрессивного налога;
 - б) введения регрессивного налога;
 - в) отмены налога, который не зависит от дохода;
 - г) введения пропорционального налога.

З а д а ч и

1. Экономика описана следующими данными: фактический доход 4000 дол., предельная склонность к потреблению 0,8, равновесный доход 4200 дол. Как должна измениться величина налоговых поступлений для того, чтобы экономика достигла равновесного состояния?

2. Определите тип системы налогообложения:

Уровень дохода, р.	Размер налога, р.
0	0
400000	20000
600000	72000
800000	176000
1000000	350000

Пример решения задачи

Экономика характеризуется следующими показателями:

$$C = 20 + 0,8 \times (Y_{РАВН} - T + F) \text{ (потребление);}$$

$$Y_{ПОТ} = 350 \text{ (потенциальный ВВП);}$$

$$I = 60 \text{ (инвестиции);}$$

$$T = 40 \text{ (налоги);}$$

$$F = 10 \text{ (трансферты);}$$

$$G = 30 \text{ (государственные расходы).}$$

Рассчитайте равновесный уровень дохода, мультипликаторы расходов и налогов. Определите, как надо изменить величину государственных расходов или налогов, чтобы привести экономику к потенциальному выпуску.

Решение

Для расчета равновесного уровня дохода подставим числовые значения C , I , T , F , G в основное макроэкономическое тождество и решим его относительно $Y_{РАВН}$:

$$Y_{РАВН} = 20 + 0,8 \cdot (Y_{РАВН} - 40 + 10) + 60 + 30.$$

После алгебраических преобразований получаем

$$Y_{РАВН} = 430.$$

Мультипликатор расходов равен:

$$M_G = 1/(1 - MPC) = 1/(1 - 0,8) = 5.$$

Мультипликатор налогов равен:

$$M_T = -MPC/(1 - MPC) = -0,8/(1 - 0,8) = -4.$$

Равновесный объем производства больше потенциального на $430 - 350 = 80$; для того чтобы привести экономику к потенциальному выпуску, необходимо снизить государственные закупки на $80/5 = 16$ или увеличить налоги на $80/4 = 20$, при этом первая мера приведет к уменьшению государственного сектора, а вторая – к его увеличению.

ПРИЛОЖЕНИЯ

ХРОНОЛОГИЯ РАЗВИТИЯ ОСНОВНЫХ НАПРАВЛЕНИЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ МЫСЛИ

Экономическая мысль на Древнем Востоке	Кодекс Хаммурапи, Гуань-Цзы, Законы Ману, Хозяйственная этика Пятикнижия Моисея, Конфуций
Экономическая мысль в Античности	Аристотель («Этика», «Политика»); Платон («Государство»); Ксенофонт («Домострой», «О доходах города Афины»)
Экономическая мысль в Средние века (<i>Medieval Economic Thought</i>)	Фома Аквинский («Сумма теологии»); Ибн-Хальдун («Китаб аль-ибер etc.»)
Меркантилизм (<i>Mercantilism</i>) ранний: XIV–XV вв. поздний: XVI–XVII вв.	Б. Даванзатти («Чтение о монете»); Т. Манн («Богатство Англии во внешней торговле или баланс нашей торговли как регулятор нашего богатства»); И.Т. Посошков («Книга о скудости и богатстве»)
Физиократизм (<i>Physiocrates</i>) XVIII в.	Ф. Кенэ («Экономическая таблица»); А. Тюрго («Размышления о создании и распределении богатств»)
Классическая экономическая теория (<i>Classic economic theory</i>) XVIII–XIX вв.	У. Пети («Трактат о налогах и сборах»); А. Смит («Исследование о природе и причинах богатства народов»); Д. Рикардо («Начала политической экономии и налогового обложения»)
Экономические гармонии (<i>Economic Harmonies</i>) XIX–XX вв.	Ф. Бастиа («Экономические гармонии»); Ж.Б. Сэй («Начальные основания политической экономии»)
Утопический социализм (<i>Utopic socialism</i>) XVI–XIX вв.	Т. Мор («Утопия»); Т. («Город солнца»); Р. Оуэн («Книга о новом нравственном мире»); А.К. Сен-Симон («Новое Христианство»)
Марксизм (<i>Marxism</i>) XIX–XXI вв.	К. Маркс («Капитал»); В.И. Ленин («Развитие капитализма в России»); Л.Д. Троцкий («Перманентная революция»); Г.В. Плеханов («Огюстен Терри и материалистическое понимание истории»)
Радикальная экономическая теория (<i>Radical economic theory</i>) XX–XXI вв.	Неомарксистская школа: Дж. Робинсон («Экономическая теория несовершенной конкуренции»); П. Сузи («Теория капиталистического развития»); М.Х. Доббс, Э. Мандель
Австрийская школа (<i>Austrian school</i>) XIX–XX вв.	К. Менгер («Основания политической экономии»); Ф. Визер («Теория общественного хозяйства»); Е. Бём-Баверк («Основы теории ценности хозяйственных благ»); Л. Мизес («Социализм»); Ф. Хайек («Дорога к рабству»)
Неоклассическая экономическая теория (<i>Neoclassic economic theory</i>) XIX–XXI вв.	А. Маршалл («Принципы экономической науки»); Ф. Эджуорт («Новая и старая методология этики»); А. Пигу («Экономическая теория благосостояния»); Р. Солоу («Экономические организации и экономические систем»); М. Фридмен («Теория функции потребления»); Е. Слуцкий («К теории сбалансированного бюджета потребителя»)
Теория спроса и потребления (<i>Demand and consumption theory</i>) XVIII–XXI вв.	А. Пирс («Теория спроса, рента и суверенитет потребителя»)
Теория фирмы (<i>Firm theory</i>) XX–XXI вв.	О. Ланге («Место процента в теории размещения производства»); Д. Вickers («Финансовая теория фирмы»); М. Блауг («Экономическая теория использования пространства и классическая теория размещения производства»)
Теория распределения (<i>Distribution theory</i>) XX–XXI вв.	Дж. Роулз («Теория права»); М. Бронфенбреннер («Десять проблем современной теории распределения»)
Экономический империализм (<i>Economic imperialism</i>) вторая половина XX–XXI в.	Г. Беккер («Теория распределения времени»); Л. Роббинс («Предмет экономической науки»); Х. Хоутаккер («Политическая экономия торговцев»)
«Старый» институционализм (<i>Old Institutionalism</i>) XIX–XX вв.	Дж. Гэлбрейт («Новое индустриальное общество»); Г. Мюрдаль («Азиатская драма: исследование нищеты народов»); Т. Веблен («Теория праздного класса»); У. Митчелл («Экономические циклы»); Дж. Митчелл («Деловая акселерация и закон спроса: технический фактор в экономических циклах»); Дж. Коммонс («Институциональная экономическая теория»)

Неоклассический синтез (<i>Neoclassic synthesis</i>) XX–XXI вв.	Дж. Кейнс («Теория занятости, процента и денег»); М. Калецкий («Теория экономической динамики. Очерк о циклических и долгосрочных изменениях в капиталистической динамике»); В. Калецкий («Кризис и конъюнктура»); Ф. Модильяни («Предпочтения ликвидности и теория процента и денег»)
Монетаризм (<i>Monetarism</i>) XX–XXI вв.	М. Фридмен («Исследования в области количественной теории денег»); А. Шварц («Денежная история Соединенных Штатов 1867–1960»)
Новая классическая макроэкономика (<i>New Classic Macroeconomics</i>) XX–XXI вв.	Р. Кинг («Новая классическая макроэкономика»); Р. Кинг («Макроэкономика»); Б. Маккуллум («Экономика денег: теория и политика»)
Теория рациональных ожиданий (<i>Rational Expectations Theory</i>) 1960 – по настоящее время (н.в.)	Т. Сарджент («Рациональные ожидания»); Р. Лукас («Исследования в области деловых циклов»); Дж. Мут («Теория рациональных ожиданий и движение денег»)
Новое кейнсианство (<i>New Keynesianism</i>) 1960 – по н.в.	Г. Мэнкью («Новая кейнсианская экономическая теория»); А. Линдбек («Безработица и макроэкономика»); Ж. Ротемберг («Новая кейнсианская микроэкономика»)
Посткейнсианство (<i>Postkeynesianism</i>) 1970 – по н.в.	П. Дэвидсон («Посткейнсианская теория денег и проблема инфляции»); Х. Мински («Экономическая теория Кейнса: общий взгляд на деньги»); Дж. Кригель («Заметки о посткейнсианской теории распределения»)
Теория общего равновесия (<i>Theory general equilibrium</i>) 1951 – по н.в.	Э. Кригель («Теория общего равновесия»); Д. Грэм («Метод затраты – выпуск и линейное программирование»); М. Блауг («Общее равновесие по Вальрасу»)
Теории экономического роста (<i>Economic growth theory</i>) 1940 – по н.в.	Д. Хэмберг («Ранняя теория роста: модели Домара и Харрода»); К. Шелл («Неоклассические модели роста»); Р.А. Истерлин («Население: экономические аспекты проблемы в долгосрочной перспективе»)
Теория игр (<i>Game Theory</i>) 1944 – по н.в.	Б. Селигмен («От экономического реализма к математическим методам»); О. Моргенштерн («Теория игр и экономического поведения»); Дж. Нейман («О точности экономических наблюдений»)
Экономическая теория благосостояния (<i>Welfare Economics</i>) XVIII–XXI вв.	И. Нейман («Введения в основания нравственности и законодательства»); В. Парето («Курс политической экономии»); Дж. Парето («Стоимость и капитал»); Г. Талок («Современная политическая экономия: введение в экономическую науку»)
Теория международной торговли (<i>International trade theory</i>) XIX–XXI вв.	Б. Олин («Теория нормы процента»); П. Самуэльсон («Основы экономического анализа»); П. Линдерт («Экономика мирохозяйственных связей»)
Теория экономического развития (<i>Economic development theory</i>) XVIII–XXI вв.	А. Смит («Благосостояние нации»); Т. Мальтус («Эссе принципов народонаселения»); В. Шульц («Инвестиции в человеческий капитал в беднейших странах»); Дж. Верман («Теория экономического развития»); М. Камьен, Н. Шварц («Технология: больше результатов с меньшими затратами?»)
Теория общественного выбора (<i>Theory of Public Choice</i>) 1954 – по н.в.	Дж. Бьюкенен («Конституция экономической политики»); Дж. Бьюкенен, Г. Таллок («Расчет согласия», «Основы рентных отношений»)

КРАТКАЯ ИНФОРМАЦИЯ О ВЫДАЮЩИХСЯ УЧЕНЫХ ЭКОНОМИСТАХ

Аквинский Фома (1225 или 1226–1274) считается величайшим представителем схоластической философии. Во всех католических учебных заведениях с 1879 г. философию изучали по системе св. Фомы. Считалось, что она является единственно истинной. В результате этого философия св. Фомы не только представляет исторический интерес, но и является действенной силой, как философские учения Платона, Аристотеля, Канта и Гегеля. В большинстве вопросов св. Фома точно следует Аристотелю. После смерти Фоме Аквинскому был присвоен титул «ангельский доктор». В 1323 г., во время понтификата папы Иоанна XXII, Фома был причислен к лику святых. Главный труд Фомы Аквинского «Сумма теологии», одна из ее частей посвящена законам (1266–1273 гг.). Политические взгляды Фомы изложены в работе «О правлении государей» (1265–1266 гг.) и в комментариях к «Политике» и «Этике» Аристотеля.

Бакунин Михаил Александрович (1814–1876) является ключевой фигурой в истории анархической мысли и анархического движения. Будучи одаренным философом, заложил основы анархизма как цельного мировоззрения, инициировал появление мощного революционного движения под анархическими лозунгами почти по всей Европе. В юности увлекался философией, затем перешел к практической революционной деятельности. Он помогал полякам во время восстания 1863–1864 гг., поднимал соратников на восстание в Лионе, вел революционную агитацию среди болгар и сербов, финнов и чехов, сотрудничал с «Землей и волей» в 1860-х гг., участвовал в нечаевской пропаганде, был вдохновителем кружков на Юге России. Много работ М.А. Бакунин посвятил всесторонней критике государства и его разрушительного влияния на людей – как управляемых, так и управляющих. В своих произведениях М.А. Бакунин последовательно критикует государственный социализм, призывает к социальной революции, разрушающей классово-государственные институты общества и заменяющей их безгосударственно-социалистической федерацией общин, коммун, трудовых коллективов, основанных на самоуправлении, с абсолютной свободой личности. Главной силой, способной совершить революцию, М.А. Бакунин считал в Европе пролетариат, а в России – крестьянство. Итогом деятельности М.А. Бакунина в целом явилось широкое распространение анархизма – прежде всего в Испании, Италии, Швейцарии, России, Бельгии, Голландии, Франции. Наиболее заметными проявлениями этого процесса стали возникновение анархистского крыла в Первом интернационале и Парижская коммуна.

Бём-Баверк Эйген (1851–1919), австрийский экономист. Родился в г. Брно, в семье политического деятеля. После окончания Венского университета (1872) получил место государственного служащего в Нижней Австрии, а впоследствии поступил на службу в Министерство финансов. Начало академической деятельности Э. Бём-Баверка относится к 1880 г., когда он получил место приват-доцента политической экономии Венского университета. С 1881 по 1899 г. Э. Бём-Баверк был профессором Инсбрукского университета. К этому периоду его деятельности относится написание и опубликование самых известных работ: «Основы теории ценности хозяйственных благ» (1886), «Капитал и прибыль» (1884) и «Позитивная теория капитала» (1889). В 1899 г. Э. Бём-Баверк вновь пригласили на службу в Министерство финансов, где он проработал до 1904 г., трижды за этот период занимая пост министра финансов Австрии. В 1905 г. Э. Бём-Баверк покинул государственную службу и приступил к выполнению обязанностей профессора Венского университета. С 1911 г. Э. Бём-Баверк – президент австрийской Академии наук. Пожизненный член Верхней палаты парламента. Главный вклад Э. Бём-Баверка в мировую науку – идея о том, что постоянно существующая разность между ценностью продукта и определяемых ее величиной полных издержек производства (т. е. прибыль) зависит от продолжительности производственного периода.

Бухарин Николай Иванович (1888–1938), теоретик марксизма, философ, экономист. В соответствии с точкой зрения Н.И. Бухарина, классовая борьба в переходный период должна вестись «мирно-хозяйственными» средствами, а подавление может быть допущено «лишь в случае открытых вооруженных выступлений против советской власти». В революционное движение Н.И. Бухарин пришел с юношеских лет. С 1906 г. он член партии большевиков. С 1917 г. – член ЦК, редактор «Правды». В последующие годы являлся кандидатом в члены и членом Политбюро, руководителем Исполкома Коминтерна, главным редактором «Правды». В 1929 г. как «лидер правого уклона» был выведен из состава Политбюро ЦК ВКП(б), снят со своих постов в «Правде» и Коминтерне. С 1934 г. – главный редактор «Известий». В 1937 г. был исключен из партии, арестован по делу о «право-троцкистском» блоке, а в 1938 г. – расстрелян по приговору суда. Н.И. Бухарин оставил колоссальное литературное наследие: 937 книг, брошюр, статей, докладов, выступлений.

Вальрас Леон (1834–1910), выдающийся швейцарский экономист, основатель математической школы, сын предшественника маржинализма Августа Вальраса. Л. Вальрас имел социалистические убеждения по вопросам налогообложения и земельной реформы (фактически прямая национализация земельной собственности), его основные экономические идеи – субъективная теория стоимости, математизации экономики. После проведения нескольких неплодотворных лет в кооперативном движении Л. Вальрас был направлен в Лозанну в 1870 г., где вскоре вышла в свет его выдающаяся книга «Элементы чистой экономики» (1874). В 1893 г. Л. Вальрас со своим молодым последователем В. Парето сформировали основу Лозаннской школы. Затем были опубликованы «Учение о социальной экономике» (1896) и «Учение о прикладной экономике» (1898). Л. Вальрас рассматривал эти работы как необходимое дополнение к первой работе и считал эти три книги неразрывной и существенной частью своей теории. Оставшуюся часть своей жизни Л. Вальрас провел в одиночестве. Потеряв трудоспособность из-за старости и умственной слабости, Л. Вальрас умер в 1910 г. Теория Л. Вальраса во многом содержится в существующей сегодня теории общего равновесия.

Веблен Торстейн (1857–1929), американский экономист и социолог, основатель институционального направления в экономической науке. Родился в семье норвежского крестьянина-эмигранта. Благодаря выдающимся способностям Т. Веблен получил высшее образование, закончив Йельский университет. Там же получил и докторскую степень. После окончания университета вынужден был вернуться на отцовскую ферму, где провел следующие 7 лет. Только в 1890 г. Т. Веблен получил место ассистента в Корнельском (США) университете, однако проработал он там недолго. Все последующие годы Т. Веблен не имел постоянной преподавательской работы. В академическом мире он не стал своим и вынужден был часто менять колледжи и университеты, в которых преподавал. В 1900 г. после издания работы «Теория праздного класса» Т. Веблен стал младшим профессором Чикагского университета, но и там он пробыл недолго. В начале 1920-х гг. Т. Веблен перешел в только что созданную Новую школу социальных исследований. Здесь он также не смог надолго удержаться, уехал в Калифорнию, где провел в бедности остаток жизни. Основные работы Т. Веблена: «Теория праздного класса» (1899), «Теория делового предпринимательства» (1904), «Инстинкт мастерства и уровень развития технологии производства» (1914), «Абсентеистская собственность и предпринимательство в новое время» (1923).

Гастев Алексей Капитонович (1882–1941), выдающийся советский теоретик и практик научной организации труда и управления производством, крупный общественный деятель, поэт. Его перу принадлежит свыше 200 монографий, брошюр, статей. Наиболее значимые: «Индустриальный мир» (1919); «Наши задачи» (1921); «Восстание культуры» (1923); «Профессиональные союзы и организация труда» (1924); «Установка производства методом ЦИТа» (1927); «Нормирование и организация труда» (1929); «Методологические предпосылки разработки, обоснования и классификации стандартов» (1933). Наиболее яркие страницы жизни А.К. Гастева связаны с его деятельностью в качестве основателя и руководителя Центрального института труда (ЦИТ), образованного в 1921 г. В отличие от тейлоризма и фордизма А.К. Гастев разработал концепцию подлинно социалистической организации труда. Конечная цель научного поиска для буржуазной НОТ – это установление некоторого неизменного стандарта операции, приема, движения, принимаемого, но не обязательно понимаемого человеком, пользующимся такой застывшей нормой. А.К. Гастев ставил вопрос по-другому. По его мнению, точнее говорить не об априорной норме и социальной консервативности рабочего ко всему новому, а о создании необходимой психологической и общебиологической приспособленности его к постоянному совершенствованию как операции, так и приема, которая получает выражение в искусстве ускорения самой работы. А.К. Гастев предложил исследовательскую программу организации труда, которая была бы максимально приближена к потребностям крупного общественного производства. Принимая стандарт как определенную форму для данного производства, он еще выше ставил способность быстрого переконструирования производства и всех тех навыков, которые связаны с данным производством. Ставился вопрос не просто о разработке стандарта операции, самое главное усматривалось в том, чтобы определить, как складывается в своем постоянном совершенствовании операция, начиная от ее самого примитивного исполнения и кончая самым рациональным. А.К. Гастев сформулировал весьма оригинальную трактовку комплексного подхода к теории управления.

Джевонс Вильям Стенли (1839–1882), известный экономист. Несколько лет жил в Австралии в качестве химика при монетном дворе в Сиднее; потом был профессором логики и политической экономики в Лондоне и Манчестере. Один из первых в Англии начал применять к положениям классической школы математические методы. Сделал в этом отношении много полезного при разработке статистических данных о ценах. Ему принадлежит плодотворная идея выработки так называемых индеконумберов цен, т. е. сведения их к некоторым относительным и допускающим сравнение нормам.

У. Джевонс плодотворно исследовал денежные вопросы. Небольшой труд «Деньги и денежное обращение» (1875) переведен почти на все европейские языки. В своей живо и талантливо написанной книге «The state in relation to labour» (1882) он горячо защищал фабричное законодательство и настаивал на необходимости сокращения времени труда для замужних женщин и малолетних. Большой популярностью в Англии пользуются его лекции и учебники логики.

Ерманский Осип Аркадьевич (1866–1941), зачинатель советской науки управления, автор получившей широкую в 1920–1930-е гг. известность концепции «физиологического оптимума». О.А. Ерманский одним из первых советских ученых подверг глубокому критическому анализу буржуазные теории научной организации труда и рационализации управления, в которых проводилась четкая грань между их положительными и отрицательными сторонами. В своей наиболее крупной работе «Теория и практика рационализации» он предпринял попытку сформулировать предмет науки организации труда и управления. Дав определение рациональной организации как теории наилучшего оптимального использования всех видов энергии и всех факторов производства, он высказал убеждение, что предметом этой теории являются три основных принципа: 1) принцип положительного подбора; 2) закон организационной суммы; 3) принцип оптимума. Критерием рациональности, по О. Ерманскому, является отношение между результатом и затратами всех видов энергии, выражаемое коэффициентом рациональности $m = R/E$, величина которого показывает, сколько полезной работы приходится на каждую единицу затраченной энергии.

Ибн Хальдун (1332–1406), историк, по происхождению человек незнатный. Изучив Коран, хедисы, право, грамматику, пиитику, служил у султана. Придворные интриги заставили его уехать в Испанию (1362); здесь он составил трактат по логике. Позже Ибн Хальдун был письмоводителем у различных султанов. С 1382 г. жил в Каире, занимая должность профессора, а затем верховного кадия. Ибн Хальдун прославился как историк-прагматик. Его основное сочинение «Книга примеров по истории арабов, персов и берберов и наций, живших с ними на земле» («Китаб аль-ибер etc.») состоит из четырех частей: 1) введение в историю; 2) история от создания мира до Мухаммеда; 3) арабы в Африке и Испании и берберы; 4) мелкие мусульманские династии Египта в Азии.

Канторович Леонид Витальевич (1912–1986), родился 19 января 1912 г. в Санкт-Петербурге в семье врача. В 18 лет закончил математический факультет Ленинградского университета (1930) и уже через четыре года получил звание профессора. В 1935 г. ему была присуждена ученая степень доктора физико-математических наук без защиты диссертации. 1930–1960-е гг. ознаменовались выдающимися достижениями в области чистой и прикладной математики и экономики. Л.В. Канторович – один из основателей отечественных школ функционального анализа, вычислительной математики, языков программирования. С 1938 г. интересы Л.В. Канторовича были неразрывно связаны с экономическими исследованиями и решением народнохозяйственных проблем. Крупнейшим его открытием является введение в математическую и экономическую науки понятия «линейное программирование» (1939). Линейное программирование – это универсальная математическая модель оптимального функционирования экономических систем. Основная заслуга Л.В. Канторовича заключается в разработке единого подхода к широкому кругу экономических задач о наилучшем использовании ресурсов на базе линейного программирования. За весьма краткий период Л.В. Канторовичу удалось построить разветвленную экономическую теорию на базе линейного программирования, а также разработать основы математической теории. В области вычислительных методов под руководством Л.В. Канторовича были произведены важные расчеты по оборонной тематике, за которые в 1949 г. он был награжден Сталинской и Правительственной премиями. В 1958 г. он был избран членом-корреспондентом по отделению экономики АН СССР. До 1960 г. Л.В. Канторович занимался организацией Лаборатории по применению математики в экономике. В 1960–1971 гг. Л.В. Канторович работал в Новосибирске, где были широкие возможности для апробации методов экономико-математических расчетов. В 1964 г. он был избран действительным членом АН СССР по специальностям математика и экономика, в 1965 г. ему была присуждена Ленинская премия совместно с В.С. Немчиновым и В.В. Новожиловым за разработку оптимизационного подхода к плановому управлению экономикой. В 1971 г. Л.В. Канторович переехал в Москву, где работал вплоть до своей смерти 7 апреля 1986 г. Последний период жизни связан с руководством лабораториями в Институте управления народным хозяйством ГКНТ и Всесоюзном НИИ системных исследований Госплана СССР и АН СССР. Он вел большую работу по внедрению экономико-математических методов в повседневную экономическую практику. В 1975 г. Л.В. Канторович был удостоен Нобелевской премии по экономике совместно с американским экономистом Т. Купмансом за работы по теории оптимизации. Л.В. Канторович – один из крупнейших ученых-экономистов, внесший вклад во многие области знания. Его исследования в области экономики сочетали фундаментальную новизну концепций с удивительной прикладной конкретностью.

Кейнс Джон Мейнард (1883–1946), английский экономист. Учился в Итоне, затем в Кингз-колледже Кембриджского университета, который окончил в 1905 г. После колледжа, в течение года изучал экономику под руководством А. Маршалла и А. Пигу. В 1906 г. получил назначение в Управление по делам Индии. Свободное время посвящал изучению теории вероятностей и индуктивного метода. В 1908 г. получил должность в Кингз-колледже. В 1913 г. вышла его книга «Денежное обращение и финансы Индии». Перед самым ее выходом в свет автору предложили занять должность секретаря королевской комиссии по индийским финансам и денежному обращению. Во время Первой мировой войны Дж.М. Кейнс был приглашен на работу в казначейство, где отвечал за отношения с союзниками и валютные резервы. Был направлен представителем Министерства финансов на Парижскую мирную конференцию, выступал против взыскания репараций с Германии, считая это решение шагом к дестабилизации экономики Европы. Свои взгляды выразил в книге «Экономические последствия Версальского договора», благодаря которой получил широкую известность. В 1921 г. опубликовал «Трактат о вероятности», в 1922 г. – «Пересмотр мирного договора», «Восстановление Европы», в 1923 г. – «Трактат о денежной реформе», где исследовал проблемы денежной реформы и безработицы. Наконец, в 1936 г. Дж.М. Кейнс опубликовал «Теорию занятости, процента и денег», принесшую ему мировую славу. Затем Дж.М. Кейнс занялся предпринимательской деятельностью и к 1937 г. накопил немалое состояние. Параллельно в 1911–1944 гг. выполнял обязанности редактора «Экономического журнала», опубликовал большое количество статей в крупнейших газетах. В течение жизни Дж.М. Кейнс занимался исследованием экономических проблем, доказывал несостоятельность концепции саморегулирующейся экономики и предлагал меры по кредитованию, денежному обращению и обеспечению занятости населения. Развивал идею о психологическом стимулировании спроса и рыночных предпочтений индивидов как факторе государственного регулирования экономики. Многие его идеи нашли воплощение в уставе Международного валютного фонда. В 1942 г. Дж.М. Кейнс стал членом палаты лордов как барон Тилтон, в 1943–1944 гг. принимал участие в подготовке и принятии соглашения в Бреттон-Вудсе о создании МВФ и Международного банка реконструкции и развития. Умер в Фирле (графство Суссекс) 21 апреля 1946 г.

Кенэ Франсуа (1694–1774), французский экономист, основоположник и глава школы физиократов, сын скромного юриста, был врачом-хирургом. Лейб-медик госпожи де Помпадур, которая оказывала ему дружескую поддержку. Это обеспечило Ф. Кенэ видное положение в интеллектуальной жизни Версаля и Парижа. В отличие от английской классической политической экономии Ф. Кенэ объектом своего исследования сделал земледелие, объявив сельское хозяйство единственной производительной силой. Исходя из физиократического положения об эквивалентности обмена, критиковал утверждение меркантилистов, согласно которому богатство порождается обменом. В работе «Естественное право» (1765) Ф. Кенэ изложил концепцию «естественного порядка», основанную на идее об объективности и закономерности общественного развития: общество – живой общественный механизм, а экономическая жизнь – естественный процесс, имеющий внутренние закономерности. Описание процесса воспроизводства он дал в «Экономической таблице» (1758), которая вошла в историю экономической мысли как первая макроэкономическая модель, выявляющая основные народнохозяйственные пропорции.

Кондратьев Николай Дмитриевич (1892–1938), русский экономист. Родился в Костромской губернии в крестьянской семье. Образование получил в церковно-приходской и церковно-учительской школах, в училище земледелия и садоводства (1907–1908), а также на Петербургских общеобразовательных курсах А.С. Черняева (1908–1911). В 1911 г. Н.Д. Кондратьев сдал экзамены экстерном на аттестат зрелости в Костромской гимназии и в том же году поступил на юридический факультет Петербургского университета. В 1916 г., продолжая научную деятельность в университете, Н.Д. Кондратьев начал работать в качестве заведующего статистико-экономическим отделом Земского Союза Петрограда. К этому периоду относится смещение его интересов к аграрным проблемам. В октябре 1917 г. Н.Д. Кондратьев был назначен товарищем министра продовольствия в последнем составе Временного правительства, а в ноябре 1917 г. стал членом Главного земельного комитета. В 1919 г. научные интересы привели его в Петровскую сельскохозяйственную академию, где в 1920 г. Н.Д. Кондратьев стал профессором, а в 1923 г. заведующим кафедрой. С октября 1920 г. по 1928 г. возглавлял «Конъюнктурный институт». Именно к этому периоду относится написание работы, принесшей ему мировую известность, – «Большие циклы конъюнктуры» (1922). В 1930 г. Н.Д. Кондратьев был арестован по делу так называемой Трудовой крестьянской партии, а в 1938 г. по повторному приговору расстрелян.

Конфуций (Кун-цзы, приблизительно 551–479 гг. до н. э.), древнекитайский мыслитель, основатель конфуцианства. Происходил из обедневшего знатного рода и большую часть жизни провёл в царстве Лу. Был мелким чиновником, затем основал первую в Китае частную школу. Основные взгляды Конфуция изложены в книге «Беседы и суждения», которая представляет собой запись изречений и бесед

Конфуция с его ближайшими учениками и последователями. Важным понятием этико-политического учения Конфуция является жэнь («гуманность») – совокупность этических и социальных отношений людей, основывающихся на почтительности и уважении к старшим по возрасту и положению, преданности государю и т.д.

Кузнец Саймон Смит (1901–1985), американский экономист, доктор экономики (1926). Окончил Колумбийский университет (1923). С 1960 г. профессор экономики Гарвардского университета. Экономико-статистические исследования С. Кузнеца содержат большой материал, характеризующий динамику объёма инвестиций, отраслевую и технологическую структуру капиталовложений, изменение капиталоемкости производства, эволюцию нормы накопления капитала в США и других буржуазных странах за последние 100 лет. Опираясь на специально подобранные данные о распределении национального дохода, Кузнец пытался дать статистическое обоснование «революции в доходах», происходящей в условиях современного капитализма в пользу «низших» групп населения. Лауреат Нобелевской премии по экономике 1971 г.

Лавров Петр Павлович (1823–1900), русский социолог, экономист, публицист, философ. Родился в семье помещика в селе Мелихово Псковской губернии. В 1837–1842 гг. обучался в Петербургском артиллерийском училище, считался лучшим учеником академика М. Остроградского. С июля 1844 г. преподавал высшую математику в этом же училище. Опубликовал «Письма о разных современных вопросах» (1857); «По поводу вопроса о воспитании» (1858); «Практическая философия Гегеля» (1859). В 1861 г. П.П. Лаврова пригласили вступить в тайное общество «Земля и воля». В 1868–1869 гг. написал «Исторические письма». В Париже был принят в члены Антропологического общества. С 1870 г. член одной из секции I Интернационала. Статьи 1873–1874 гг. составили книгу «По поводу самарского голода». С 1880 г. вместе с Г. Плехановым и И. Морозовым издавал «Социально-революционную библиотеку». Умер в Париже.

Мальтус Томас (1766–1834), английский экономист и священник. Выходец из семьи состоятельного эсквайра (помещика). Закончив обучение в колледже Кембриджского университета (1788), принял духовный сан. Ученую богословскую степень Т. Мальтус получил в 1793 г. Сформулировал свой знаменитый «закон народонаселения» в работе «Опыт о законе народонаселения в связи с будущим совершенствованием общества» (1798), имевшей огромный успех и выдержавшей несколько переизданий. В 1805 г. Т. Мальтус получил кафедру профессора современной истории и политической экономии в колледже Ост-Индской компании, которую возглавлял до самой своей смерти в 1834 г. В 1820 г. опубликовал работу «Принципы политической экономии», содержание которой сводилось в основном к полемике с Д. Рикардо.

Маркс Карл (1818–1883), немецкий экономист и философ. Родился в г. Трире (Германия), в семье адвоката. В 1835 г. поступил в Боннский университет, затем продолжил занятия в Берлинском университете, где изучал право, философию, теорию искусства. После окончания университета (1841) К. Маркс возвратился в Бонн, где стал сотрудником, а вскоре и редактором «Рейнской газеты». В 1843 г. К. Маркс переехал в Париж. К этому времени относится и первая экономическая работа К. Маркса «Экономически-философские рукописи 1844 г.». Весной 1847 г. вместе с Ф. Энгельсом разработали программу «Манифест коммунистической партии», опубликованную в феврале 1848 г. в Лондоне. В 1849 г. К. Маркс переехал в Лондон, где жил до конца своей жизни. В Лондоне занимался разработкой революционной теории, но одновременно работал над экономическими сочинениями, в частности над «Капиталом», вариант первого тома которого К. Маркс закончил в 1865 г. В это же время (1864) по инициативе К. Маркса в Лондоне было создано Международное товарищество рабочих – Первый Интернационал, где он стал руководителем его Генерального Совета. В последующие годы занимался разработкой теории социализма, основные положения которой изложил в работе «Критика Готской программы» (1875). Сформулировал положение о переходном периоде от капитализма к социализму.

Маршалл Альфред (1842–1924), английский экономист, основатель Кембриджской школы политической экономии. Родился в семье служащего. В 1865 г., обучаясь в колледже Сент-Джон, А. Маршалл занял второе место по математике и его тут же зачислили в аспирантуру. Закончил с отличием Кембриджский университет, оставлен для преподавательской работы, которая стала основным занятием его жизни. Переход А. Маршалла к проблемам политической экономии относится к 1867 г. Его собственные доктрины, которые он изложил в работе «Принципы экономической науки», в значительной мере сформировались к 1875 г. В 1868 г. А. Маршалл был назначен преподавателем в Кембридже, где он работал в течение девяти лет. С 1877 по 1885 г. А. Маршалл был вынужден временно работать в Бристольском (1877–1881), где занимался различной административной деятельностью, и Оксфордском (1883–1885)

университетах. В 1885 г. А. Маршалл вновь в Кембриджском университете, где возглавил кафедру политической экономии. В 1908 г. А. Маршалл оставил кафедру и до конца жизни занимался созданием своих трудов. С 1902 г. по инициативе А. Маршалла было введено новое изложение предмета под названием «Economics». А. Маршалл является автором ряда работ, в частности, «Экономика промышленности» (1889), «Промышленность и торговля» (1919), «Деньги, кредит и торговля» (1923), «Принципы экономической науки» (1890), принесших ему мировую известность. В течение многих лет А. Маршалл был экспертом в различных промышленных комиссиях, в частности, в начале 1990-х гг. работал в Королевской комиссии по труду. Стал одним из организаторов Королевского экономического общества.

Менгер Карл (1840–1921), австрийский экономист, основатель австрийской школы политической экономии, один из лидеров «маржиналистской революции». К. Менгер, работая независимо от У. Джевонса и Л. Вальраса, пришел к сходным выводам, опираясь на иную методологическую основу. К. Менгер не считал, что товары обеспечивают единицы полезности. По его мнению, товары ценны скорее потому, что они удовлетворяют различные потребности разной важности. Например, первое ведро воды используется для удовлетворения наиболее важной потребности, а последующие ведра направляются на все менее и менее важные нужды. К. Менгер родился в Галиции (Австро-Венгрия) в зажиточной семье. Докторскую степень в области права К. Менгер получил в Краковском университете в 1867 г. После публикации в 1871 г. его книги «Принципы экономики» начал читать лекции, а затем стал профессором в Венском университете, где работал до 1903 г. В 1876 г. он назначен домашним учителем австрийского наследного принца Рудольфа. В этом качестве побывал в Германии, Франции, Швейцарии и Англии.

Мизес Людвиг фон (1881–1973), австрийский экономист и социолог. Родился во Львове в семье инженера. Окончил Венский университет, где получил степень доктора права (1906). С 1906 г. работал в ряде гражданских, коммерческих и уголовных судов, но очень скоро отошел от чистой юриспруденции. В 1909 г. Л. Мизес перешел на работу в Торговую палату, где прослужил четверть века. В этот период его научные интересы, непосредственно сочетающиеся с практической деятельностью в качестве экономического советника, лежали в области денежного обращения. В 1912 г. издана первая книга «Теория денег и средств обращения», которая послужила основанием для его приглашения в 1913 г. на профессорскую должность в Венский университет. В помещении Торговой палаты Л. Мизес, которому после войны было отказано в профессорском месте, организует частный семинар, работавший с 1920 по 1934 г. В 1926 г. Л. Мизесом был основан Австрийский институт исследований бизнес-циклов. В 1934 г. он получил приглашение занять профессорскую должность в Высшем институте международных исследований Женевского университета. В 1940 г. Л. Мизес эмигрировал в США, где работал в экономической комиссии Национальной производственной ассоциации. Одновременно возобновилась его преподавательская деятельность. С 1949 по 1968 г. он проводит семинары по экономической теории в Нью-Йоркском университете. В 1949 г. увидела свет его главная книга «Человеческая деятельность: трактат по экономической теории». Умер Л. Мизес в Нью-Йорке в возрасте 92 лет.

Милль Джон Стюарт (1806–1873), английский экономист. Родился в Лондоне в семье философа и экономиста. Получил домашнее образование под руководством отца. С трех лет изучал греческий язык, с шести – писал исторические работы, с двенадцати – приступил к изучению высшей математики, логики и политической экономии. В шестнадцать лет (1822) Дж.С. Милль опубликовал свои первые работы: две небольшие статьи по теории стоимости. С 1823 по 1858 г. Дж. Милль служил Ост-Индской компании, вел активную политическую жизнь и занимался научной работой. Как напишет сам Милль, сказалась детская привычка работать по 14 часов в сутки. К этому же периоду относится публикация его важнейших работ: философского сочинения «Система логики» (1843) и самой известной его работы по экономике «Основы политической экономии» (1848). В последующие годы Дж. Милль опубликовал несколько политических и философских сочинений, в частности, «О свободе» (1859). Закончив службу в Ост-Индской компании, Дж. Милль пробует себя на политическом поприще. С 1865 по 1868 г. был членом парламента. Потерпев поражение на очередных выборах (1868), Дж. Милль уехал во Францию, где провел последние годы своей жизни.

Модильяни Франко родился в 1918 г. в Риме. Окончил Римский университет в 1939 г. со степенью доктора права. Докторскую диссертацию по экономике «Предпочтение ликвидности и теория процента и денег» защитил в Нью-Йоркской школе социальных исследований (1942), где впоследствии преподавал в течение трех лет. Некоторое время Ф. Модильяни преподавал в Колумбийском университете и Новой школе, в 1948 г. стал профессором Иллинойского университета, затем Университета Карнеги (1950–1960) и Северо-Западного университета (1960–1962). С 1962 г., будучи профессором

Массачусетского технологического института, продолжил ранее начатые исследования по макроэкономике, в том числе теории денежных циклов. В эти же годы он начал изучать международную финансовую и платежную системы, последствия и методы борьбы с инфляцией, стабилизационную политику в странах с открытой экономикой. Широкую известность получили работы Ф. Модильяни в различных областях финансов. В 1958 г. Ф. Модильяни и М. Миллер (Нобелевский лауреат 1990 г.) сформулировали теорему, получившую впоследствии их имя. Она гласит: стоимость фирмы определяется ее реальными активами и не зависит от ценных бумаг, которые она выпускает. Эта теорема основывается на предположении о существовании современных рынков капитала. Она позволяет разделить инвестиционные и финансовые решения фирмы. Ф. Модильяни принадлежит и метод расчета дохода от ценных бумаг, ставший сейчас общепризнанным.

Мор Томас (1478–1535). Сын английского адвоката, сделавший блестящую карьеру: окончил Оксфорд, стал выдающимся адвокатом, известным писателем. Король Генрих VIII сделал его спикером палаты общин, поручал ему дипломатические миссии, возвел в рыцарское достоинство, а в 1529 г. назначил канцлером, высшим должностным лицом королевства, причём впервые этот пост был доверен не епископу и не аристократу. Мор, однако, не гордился этой карьерой и вообще смотрел на окружающую действительность трезво. В своей книге «Утопия», вышедшей в 1516 г., он и сатирически описал жизнь Англии и нарисовал картину идеального общества, терпимого ко всем религиям, уравновешенного, мирного. В 1534 г. был принят закон, обязывающий всех англичан принести клятву верности королю как единственному владыке (подразумевалось, что верность Папе Римскому есть государственная измена). Мор отказался принести эту клятву, и был арестован. 15 месяцев его держали в тюрьме, доведя до страшного измождения, пока не приговорили к смерти.

Немчинов Василий Сергеевич (1894–1964), выдающийся советский ученый, вошел в советскую науку как статистик. Его теоретическим трудам предшествовала многолетняя практическая работа в статистических учреждениях Москвы (1915–1917), Челябинска (1917–1922) и Екатеринбурга (1922–1926). Первые теоретические работы В.С. Немчинова касались изучения классовой структуры советской деревни в 1920-х гг.: «О статистическом изучении классового расслоения деревни» (1926), «О социально-экономических группировках крестьянских хозяйств» (1927), «Опыт классификации крестьянских хозяйств» (1928), «Структура хлебного производства» (1928). В них были построены хлебофуражные балансы для предреволюционного времени и для 1926–1927 гг., исчислены размеры внедеревенского товарного хлеба, содержался ответ вопрос о причинах недостатка товарного зерна в стране, хотя валовой сбор зерновых уже достиг дореволюционного уровня. В 1927 и 1928 гг. классификация хозяйств В.С. Немчинова была положена в основу двух специальных переписей сельского хозяйства. Под его руководством в 1929–1931 гг. были произведены первые сплошные обследования совхозов и колхозов. С 1928 по 1949 г. он заведовал кафедрой статистики в Тимирязевской сельскохозяйственной академии. Здесь он написал учебник «Учет и статистика сельскохозяйственных предприятий» (1933). В.С. Немчинову принадлежит идея понимания и построения единой системы народнохозяйственного учета как статистически организованного учета. Последние семь лет жизни В.С. Немчинов отдает новому направлению экономической науки – применению математических методов в экономических исследованиях и планировании. В 1963 г. лаборатория В.С. Немчинова была преобразована в Центральный экономико-математический институт (ЦЭМИ) Академии наук СССР. Наиболее полное и целостное изложение система научных построений В.С. Немчинова нашла в книге «Экономико-математические методы и модели» (1962).

Новожилов Виктор Валентинович (1892–1970), русский экономист. Родился в Харькове в семье крупного чиновника Министерства финансов. В 14 лет успешно сдал предварительные экзамены в Академию художеств и был допущен к занятиям. Окончив гимназию с золотой медалью, в 1911 г. В.В. Новожилов поступил на юридический факультет Киевского университета св. Владимира, окончил университет в 1915 г., после чего был оставлен ассистентом на кафедре политической экономии и статистики. В 1913 г. написал научную работу «Обзор внешней торговли России в связи с вопросом о внешней политике» объемом более 800 страниц машинописного текста. В 1915 г. в Дрездене издана его первая работа «Значение внешнего рынка для Германии». В 1922 г. В.В. Новожилов переезжает в Петроград и начинает работать в Политехническом институте. Здесь он с 1938 по 1951 г. заведовал кафедрой экономики машиностроения. С 1951 по 1966 г. В.В. Новожилов заведует кафедрой статистики Ленинградского инженерно-экономического института. В последние годы жизни В.В. Новожилов руководил Лабораторией систем экономических оценок Ленинградского отделения Центрального экономико-математического института АН СССР. В научном творчестве В.В. Новожилова можно выделить два крупных периода. Первый период относится к 1920-м гг. В 1923–1927 гг. он опубликовал

цикл из 13 статей, которые ставят его в ряд крупнейших ученых-экономистов. В этих работах обсуждение актуальных вопросов хозяйственной практики сочетается с развитием фундаментальных проблем экономической теории. Здесь оспаривались ведущие постулаты тогдашней экономической политики. В.В. Новожиловым выстроена теория «экономики дефицита». Второй период затрагивает 1944–1970 гг., когда ученый сформулировал и развил теорию измерения затрат и результатов. В конце 1950-х гг. В.В. Новожилов получил широкое признание как один из лидеров экономико-математического направления. В 1967 г. в издательстве «Экономика» была опубликована книга В.В. Новожилова «Проблемы измерения затрат и результатов при оптимальном планировании». Переводы монографии вскоре были изданы во многих странах. В этой книге теоретическая концепция В.В. Новожилова изложена с наибольшей полнотой.

Парето Вильфред (1848–1923), итальянский экономист и социолог. Родился в Париже. Получил математическое и инженерное образование в Туринском университете. После его окончания начал работать в римской железнодорожной компании. С 1877 г. В. Парето начал заниматься политической экономией. В 1893 г. возглавил кафедру политической экономии Лозаннского университета. Однако болезнь сердца заставила В. Парето прервать преподавательскую деятельность и в 1906 г. отказаться от руководства кафедрой. Интересы В. Парето разносторонни: древняя история, философия, социология, математика и экономика. После отставки В. Парето отошел от исследования экономических проблем и с 1906 г., поселившись в своем имении на берегу Женевского озера, в течение семнадцати лет был занят разработкой своей социологической системы. В 1912 г. закончил свою широко известную работу «Трактат по общей социологии».

Петти Уильям (1623–1687), английский экономист. Сын суконщика из Гемпшира (Англия). В 15 лет отправился в Нормандию с торговыми целями, занимаясь там между делом изучением древних языков и математики. Одно время служил на флоте. В 1643–1646 гг. провел во Франции и Голландии, уделяя много времени научным занятиям. В 1648 г. преподавал анатомию и химию, а через год получил степень доктора физики. В 1651 г. У. Петти возглавил кафедру анатомии в том же университете и одновременно преподавал там музыку. В 1652 г. назначен главным врачом при Ирландской армии Кромвеля. В 1658 г. избран в парламент Ричарда Кромвеля. В 1661 г. возведен в рыцарское звание. В эти же годы У. Петти стал одним из первых членов основанного тогда Королевского общества – первой академии наук Нового времени. Он сформулировал идеи относительно реформирования налоговой системы, организации статистической службы, проекты улучшения торговли. Первое серьезное экономическое сочинение У. Петти «Трактат о налогах и сборах» вышло в свет в 1662 г. В этой работе наиболее полно изложены его экономические взгляды.

Пигу Артур Сесил (1877–1959), английский экономист, родился 18 ноября 1877 г. в Райде. В университете изучал математику и историю. Начиная свою работу под руководством А. Маршалла. Заведовал кафедрой в Кембриджском университете в 1908–1919 гг., не раз привлекался правительством к разработке ряда конкретных решений по экономической политике. Был членом валютного комитета, членом королевской комиссии по подоходным налогам, членом комитета Э. Чемберлина по вопросам денежного обращения. Теоретическое наследие А. Пигу велико. Оно представляет собой детальную разработку отдельных проблем, поставленных главным образом в «Экономической теории благосостояния», которая вышла в свет в 1924 г. Целью своего исследования А. Пигу поставил разработку практического инструментария для обеспечения благосостояния на основе посылок неоклассической теории: теории убывающей предельной полезности, субъективно-психологического подхода в оценке благ и принципа утилитаризма. Можно с полным правом сказать, что А. Пигу завершил создание неоклассической теории благосостояния. Основные работы: «Колебания промышленной активности» (1929), «Экономика стационарных состояний» (1935), «Занятость и равновесие» (1941). Мировую известность принесла ему работа «Экономическая теория благосостояния» (1924).

Посошков Иван Тихонович (1652–1726) получил известность как экономист благодаря написанной им в возрасте 70 лет «Книге о скудости и богатстве» (1724), которая была опубликована в 1842 г. и представляла собой энциклопедическое сочинение о политике, экономике, праве, военном деле и религии. Сразу после опубликования книга вызвала большой общественный резонанс. Сочинение И.Т. Посошкова представляет собой первоклассный источник по русской истории. Посошков был человеком, наделенным весьма разносторонними талантами. Он был ремесленником, изобретателем, иконописцем, дельцом, знатоком богословия, блестящим публицистом. «Книга о скудости и богатстве» представляла собой личное обращение к Петру I с целью объяснить, откуда берутся скудость и богатство, и предложить методы увеличения богатства. Независимо от французских физиократов сформулировал аксиому: бедные крестьяне – бедное государство, богатые крестьяне – богатое государство.

Посошков жил в эпоху, когда господствующим направлением экономической мысли был меркантилизм. Но меркантилизм И.Т. Посошкова отличался от западноевропейского, представители которого главным источником богатства страны считали внешнюю торговлю. И.Т. Посошкова интересовали внутренние источники богатства. Он ясно понимал зависимость между ростом богатства и производительностью труда. Труд должен, по его выражению, давать «прибыток». В области промышленной политики И.Т. Посошков подчеркивает особое значение, которое нужно придавать развитию новых производств, чтобы Россия могла стоять наравне со странами Европы.

Рикардо Давид (1772–1823), английский экономист, видный представитель классического направления в политической экономии. Родился в Лондоне в семье богатого коммерсанта. Систематического образования не получил: после окончания начальной школы лишь два года проучился в торговой школе, а затем, с 16 лет, стал помогать отцу в торговой конторе и на бирже. В 1793 г. занялся самостоятельной коммерческой деятельностью, причем довольно успешно. С 1802 г. член руководящего комитета Лондонской биржи. В этот же период вышли первые экономические работы Д. Рикардо, посвященные вопросам денежного обращения и валютного регулирования. Он доказывал, что повышение рыночной цены золота в бумажных деньгах есть следствие и проявление их обесценения в связи с чрезмерным выпуском. К 1811 г. Д. Рикардо уже признанный авторитет, лидер движения за восстановление разменности банкнот. В 1812 г. отошел от коммерческой деятельности, посвятив себя научной работе. В 1817 г. издано его главное теоретическое сочинение «Начала политической экономии и налогового обложения», где он завершает разработку классической политической экономии, начатой А. Смитом. В 1819 г. Д. Рикардо был избран в парламент, где выступал с позиций радикального либерализма.

Сисмонди Симон де (1773–1842), швейцарский экономист и историк. Родился недалеко от Женевы. Семья была состоятельная и принадлежала к женеvской аристократии. Образование получил в духовном кальвинистском колледже, а затем в университете. Работал в Лионе (Франция). В годы Революции возвратился в Женеву. Когда в 1793 г. Французская революция захватила и Женеву, эмигрировал в Англию, а затем в Италию. В 1800 г. С. Сисмонди возвратился в Женеву и опубликовал свою работу «О коммерческом богатстве» (1801), в которой выступил как проповедник идей А. Смита. Отклонив приглашение занять кафедру в Сорбонне, С. Сисмонди в течение нескольких лет путешествовал по Европе. С 1815 г. выступал как критик капитализма и классической политической экономии. Свое несогласие он высказал в работе «Новые начала политической экономии, или О богатстве в его отношении к народонаселению» (1819). Книга вскоре сделала его европейской знаменитостью. В 1833 г. С. Сисмонди избран членом французской Академии наук. При жизни С. Сисмонди считался более историком, чем экономистом. Его исторические исследования огромны. Им было выпущено 29 томов «Истории французов». Но С. Сисмонди так и не успел довести работу до конца.

Слуцкий Евгений Евгеньевич (1880–1948), русский экономист, в современной экономической науке считается классиком, родился 7 (19) апреля 1880 г. в селе Новом Ярославской губернии в семье учителя. Закончил Киевский университет в 1911 г. в возрасте 31 года, получив золотую медаль за дипломную работу «Теория предельной полезности». В это время круг его интересов был связан с математической экономикой. В 1911–1912 гг. он занялся математической статистикой, и уже в 1912 г. вышла в свет его книга «Теория корреляции и элементы учения о кривых распределения» сначала в трудах Киевского коммерческого института, а потом отдельным изданием. Эта работа представляла собой лучшее пособие для ознакомления с английской статистико-математической школой. В 1914 г. в «Журнале Королевского статистического общества» появилась статья Е. Е. Слуцкого «О критерии соответствия линии регрессии и наилучшем методе обеспечения соответствия эмпирическим данным». В 1915 г. Е. Е. Слуцкий стал действительным членом Общества для разработки общественных наук им. А.И. Чупрова, опубликовал статьи «Об одной ошибке в применении формул теории корреляции» и «Статистика и математика», «К теории сбалансированного бюджета потребителя», принесшие ему всемирную известность. В 1917 г. Е. Е. Слуцкий сдал экзамен на степень магистра на экономическом факультете Московского университета. В 1920-х гг. Е. Е. Слуцкий активно занялся теорией и практикой статистики и сделал свое главное открытие: определил, что скользящее среднее суммы случайных временных рядов представляет собой ряд, в котором могут наблюдаться систематические колебания, и эти колебания часто аппроксимировались полиномиальными рядами. Это позволяло предположить, что экономический цикл есть лишь результат агрегирования экономических показателей, и Е. Е. Слуцкому даже удалось имитировать экономические циклы XIX в. В 1934 г. Е. Е. Слуцкий перешел в НИИ математики и механики при МГУ и одновременно преподавал на кафедре математической статистики. С конца 1930-х гг. Е. Е. Слуцкий занялся разработкой теории случайных процессов. Во время войны в эвакуации Е.Е.Слуцкий заболел раком и умер 10 марта 1948 г. Е. Е. Слуцкий всегда останется примером ученого, безраздельно преданного науке.

Смит Адам (1723–1790), шотландский экономист, видный представитель классической политической экономии. Получил образование в университетах Глазго и Оксфорда. Профессор университета в Глазго (1751–1763). В 1764–1766 гг. находился во Франции, где познакомился с физиократами Ф. Кенэ и А.Р.Ж. Тюрго, философами и учёными Ж.Л. Д’Аламбером, К.А. Гельвецием и другими, оказавшими большое влияние на формирование его экономических и философских взглядов. С 1778 г. таможенный комиссар в Эдинбурге, с 1787 г. ректор университета в Глазго. В 1759 г. была издана книга Смита «Теория нравственных чувств». В 1776 г. опубликовано его основное произведение «Исследование о природе и причинах богатства народов». А. Смит выступал идеологом промышленной буржуазии XVIII в. Благодаря исследованиям А. Смита политическая экономия превратилась в сравнительно разработанную систему экономических знаний. А. Смит обрисовал классовое строение буржуазного общества, выделив три его основных класса: наёмных рабочих, капиталистов и земельных собственников, причём наёмных рабочих он противопоставлял остальным двум классам. Признавал, что прибыль, процент и рента представляют собой вычеты из продукта труда рабочего. Вместе с тем считал, что прибыль есть плата предпринимателю за риск и затраты капитала. К заслугам Смита относится анализ категорий заработной платы, дифференциальной ренты, производительного труда при капитализме как труда, создающего прибавочную стоимость, и др. Экономическое учение Смита оказало большое влияние на развитие политической экономии. Научные идеи Смита составили фундамент классической политической экономии.

Солоу Роберт (родился в 1924 г. в Нью-Йорке), американский экономист, неокейнсианец. Поступил в Гарвардский университет в 1940 г., изучал социологию и антропологию. Учился у В. Леонтьева. Вскоре увлекся статистикой и вероятностными моделями. Для более интенсивного обучения этим наукам Р. Солоу поступил на последний курс Колумбийского университета, где в то же время работал над докторской диссертацией, посвященной моделям распределения заработной платы. После окончания Колумбийского университета Р. Солоу в качестве ассистента профессора читал курсы статистики и эконометрики на отделении экономики Массачусетского технологического института. С этого момента все внимание Р. Солоу было поглощено экономической теорией. Ученый доказал, что в долгосрочном периоде основным фактором экономического роста является развитие техники и технологии, поскольку норма сбережения в экономике прямо связана с инвестициями фирм. Чем выше норма сбережения, тем меньше стоимость капитала в сравнении с заработной платой и тем больше капитала используется вместо труда, и наоборот. Важный вклад Р. Солоу внес в эмпирическое изучение и анализ процессов экономического роста, инициировав тем самым множество новых исследований.

Сраффа Пьеро (1898–1983), родился в 1898 г. в Турине (Италия) в семье профессора юриспруденции. Учился в лицее при Туринском университете, он оказался вовлеченным в движение радикалистов, охватившее промышленные центры Северной Италии после русской революции 1917 г. и окончания в 1918 г. Первой мировой войны. Занимаясь политикой, П. Сраффа продолжал учиться и написал дипломную работу, посвященную инфляции в Италии. В 1921 г. П. Сраффа впервые посетил Англию, где познакомился с Дж. М. Кейнсом. В 1924 г. П. Сраффа начал читать лекции в университете г. Кальяри (Сардиния) и одновременно стал профессором университета г. Перуджа, а в 1926 г. получил профессорскую должность и в Кальяри. Тогда же он перевел на итальянский язык монографию Дж.М. Кейнса «Трактат о денежной реформе» и опубликовал в «*Annali di Economia*» большую статью, посвященную теории фирмы А. Маршалла, в которой утверждал, что логика этой теории требует допущения о постоянстве эффекта масштаба, что в современных условиях маловероятно. Эта публикация сразу же превратила П. Сраффу в одного из ведущих экономистов-теоретиков в англоязычном мире. Через год П. Сраффа эмигрировал в Великобританию и начал заниматься научной работой в Колледже Святой Троицы (Кембридж), где и проработал вплоть до самой смерти в 1983 г. К 1950-м гг. П. Сраффа получил признание как специалист по истории экономической мысли. Однако в 1960 г., когда ученому было уже 62 года, он опубликовал небольшую по объему книгу «Производство товаров посредством товаров: прелюдия к критике экономической теории». Книга была посвящена старой проблеме, которую пытался решить еще Д. Рикардо: поиску неизменного стандарта, с помощью которого можно было бы так измерять цены, чтобы они не зависели от уровня заработной платы и прибыли. В ней П. Сраффа утверждал, что цены факторов производства и цены товаров определяются одновременно. Некоторые экономисты считают, что в этой работе П. Сраффа заложил основы альтернативной экономики.

Сэй Жан Батист (1767–1832), французский экономист, представитель классического направления политической экономии. Родился в Лионе в буржуазной гугенотской семье. Ж. Б. Сэй получил неплохое коммерческое образование в Англии. В 1794 г. стал редактором солидного философско-политического журнала. В 1799 г. Ж. Б. Сэй был определен на службу в финансовый комитет трибунала. Одновременно он работал над большим сочинением, которое вышло в 1803 г. под заглавием «Трактат

политической экономии, или Простое изложение способа, которым образуются, распределяются и потребляются богатства», в котором он популяризировал идеи А. Смита, в частности, защищал идеи экономического либерализма. В 1814 г. Ж. Б. Сэй опубликовал второе издание «Трактата политической экономии» и был избран членом Французской академии наук. В последующие годы Ж.Б. Сэй читал публичные лекции по политической экономии, а в 1819 г. занял вновь учрежденную кафедру политической экономии в Консерватории искусств и ремесел. В 1828–1829 гг. издал «Полный курс практической политической экономии», а в 1830 г. возглавил специально созданную для него кафедру политической экономии в Колледж де Франс. «Школа Сэя» представляла официальную экономическую науку во Франции в первой половине XIX в.

Туган-Барановский Михаил Иванович (1865–1919), русский экономист. Уроженец Харьковской области. Сферой своей деятельности М. И. Туган-Барановский избрал политическую экономию. В 1894 г., опубликовав работу «Промышленные кризисы в современной Англии, их причины и влияние на народную жизнь», он стал первым русским ученым с мировым именем. За эту работу М. И. Туган-Барановский был удостоен степени магистра Московского университета. В 1895 г. он стал приват-доцентом Санкт-Петербургского университета и в том же году его приняли в члены Императорского Вольного экономического общества. В 1898 г. М. И. Туган-Барановский издал книгу «Русская фабрика», где сформулировал идеи о развитии капитализма в России и защитил ее в том же году в качестве докторской диссертации. За участие в студенческих волнениях был выслан из столицы. Вернулся только в 1905 г. В последующие годы М. И. Туган-Барановского интересовали проблемы развития кооперативного движения. С 1908 г. он был членом руководства «Комитета сельских, ссудо-сберегательных и промышленных товариществ». В 1909 г. М. И. Туган-Барановский стал издавать журнал «Вестник кооперации». В 1916 г. вышла его работа «Социальные основы кооперации», в 1917 г. – «Основы политической экономии», а в 1918 г. одна из самых известных его работ «Социализм как положительное учение».

Тюрго Анн-Робер-Жак (1727–1781), ведущий экономист Франции XVIII в. В своих работах пошел значительно дальше теории физиократов. Ж. Тюрго окончил Сорбонну, был известным государственным деятелем: главным управляющим *Limoges* при Людовике XV, во время правления Людовика XVI – министром финансов с 1774 по 1776 г. Находясь в этой должности, Ж. Тюрго, проводил политику по устранению контроля над внутренним рынком зерна в 1775 г. В 1776 г. Ж. Тюрго издал свои «Шесть эдиктов»: об отмене принудительной трудовой системы при строительстве дорог, о прекращении деятельности гильдий, об отмене всех тарифов и контроля над внешней торговлей, о введении единого земельного налога. В дальнейшем он стремился проводить курс на снижение государственного контроля. Его лозунг был: «Нет банкротства, нет новых налогов, нет займов». Ж. Тюрго ввел понятие «капитал» в физиократическую концепцию, которая первоначально рассматривала только землю и труд. Он объяснил понятие «излишек» и рассмотрел взаимосвязь между «излишком» и «приростом», а также отношение нормы прибыли к процентной ставке. Взгляды Ж. Тюрго на природу чистого дохода отличались от первоначальных убеждений физиократов. Эти взгляды имели большое влияние на А. Смита и «классическую школу» Д. Рикардо. Ж. Тюрго был видным ученым в философии и лингвистике.

Фишер Ирвинг (1867–1947), американский экономист, представитель неоклассического направления экономической теории, родился в Саугертисе (штат Нью-Йорк) в семье священника. В 1884 г. И. Фишер поступил в Йельский университет. Достиг выдающихся успехов в учебе и получил ряд премий, особенно за успехи в математике. В университете И. Фишер защитил докторскую диссертацию о математических аспектах стоимости и цены. В 1893 г. он отправился в Европу изучать высшую математику. По возвращении преподавал математику в Йельском университете, а затем в 1895 г. перешел на экономическое отделение. В 1898 г. стал профессором. Значительным был вклад И. Фишера в статистику, главным образом в теорию индексов. Применяя математические методы в экономической теории, он стремился объединить теорию с методами количественного анализа. Опубликовал двадцать восемь книг, из них восемнадцать по проблемам экономической теории, а также многочисленные статьи в специальных и популярных изданиях. В книге «Составление индексов» И. Фишер разработал и классифицировал сотни формул, подвергнув их разнообразным проверкам. Практически все современные исследования в области индексов опираются на его монументальный анализ. Интерес И. Фишера к проблеме стабильности побудил его предпринять детальное исследование денег и их покупательной способности. Его работа вернула старой количественной теории ее былое значение, а его широко известная формула $MV = PQ$ была включена во все учебники. Книга И. Фишера «Покупательная способность денег» (1911) послужила основой для разработки денежной реформы в США. В работах «Стабилизация доллара» (1920) и «Теория процента» И. Фишер развил теорию денег в духе классической политической экономии.

Фридмен Милтон (1912–2006), американский экономист, родился в Бруклине. В возрасте 16 лет по конкурсному отбору поступил в Рутгерский университет (США) с правом получения частичной стипендии. Окончив его в 1932 г., М. Фридмен удостоился степени бакалавра сразу по двум дисциплинам: экономике и математике. Получив степень магистра (1933), в 1934 г. М. Фридмен стал ассистентом-исследователем в Чикагском университете. Сотрудничество М. Фридмена с Национальным бюро экономических исследований началось в 1937 г. В 1940 г. вышла в свет первая крупная работа, написанная совместно с другим американским экономистом С. Кузнецом «Доходы от независимой частной практики». В 1945–1946 гг. М. Фридмен преподавал экономику в Миннесотском университете (США), затем возвратился в Чикагский университет и стал ассистентом-профессором по экономике. В 1950 г. М. Фридмен в качестве консультанта участвовал в реализации «плана Маршалла». В 1957 г. вышла книга М. Фридмена «Теория функции потребления», где он доказал ошибочность концепции Дж.М. Кейнса, а в 1963 г. – фундаментальный труд «Становление денежной системы в США», где изложены основные положения монетаристской теории. В начале 1970-х гг. М. Фридмен – советник американского президента Р. Никсона по экономическим вопросам. Доктор философии (1946), доктор права (1968), лауреат Нобелевской премии по экономике 1976 г., в 1977 г. М. Фридмен стал старшим исследователем Гуверовского института при Странфордском университете. На протяжении более чем трех десятилетий М. Фридмен являлся активным членом Американской экономической ассоциации.

Хайек Фридрих (1899–1992), австрийский экономист и социолог. Родился в Вене, в семье сотрудника местных органов здравоохранения и по совместительству профессора биологии Венского университета. В 1918 г. Ф. Хайек поступил в Венский университет, где изучал право, экономику, философию и психологию. По окончании (1921) он получил степень доктора права и начал работать в Австрийском бюро урегулирования военных претензий. Одновременно продолжил занятия в Венском университете и в 1923 г. получил докторскую степень по экономике. В 1924 г. Ф. Хайек поступил на государственную службу. В 1927–1931 гг. директор Австрийского института экономических исследований. На эти годы приходится большое число статей Ф. Хайека по торговому циклу, денежной теории и экономической политике. С 1930 по 1950 г. Ф. Хайек профессор Лондонской школы экономики. Успех книги «Дорога к рабству» (1944) привел к тому, что Ф. Хайек получил несколько приглашений посетить США в послевоенные годы. В 1950 г. Ф. Хайек занял пост профессора по социальным наукам и морали Чикагского университета. В 1963 г. вернулся в Европу, чтобы занять пост профессора экономической политики во Фрейбургском университете (ФРГ). С 1970 г. он избран профессором-консультантом Зальцбургского (Австрия) университета. Ф. Хайек являлся членом Британской и Австрийской Академии наук, а в 1974 г. удостоился Нобелевской премии за работы по теории экономических колебаний и глубокий анализ взаимозависимости экономических, социальных и институциональных явлений.

Харрод Рой Форбс (1900–1978), английский экономист, представитель неокейнсианства, родился в семье бизнесмена. В 1911 г. Р. Харрод получил стипендию для обучения в школе св. Павла, а в 1913 г. – стипендию Кингз-колледжа для обучения в Вестминстере, в 1918 г. – стипендию для изучения истории в Нью Колледж в Оксфорде. В сентябре 1918 г. был зачислен и отправлен в королевскую действующую артиллерийскую гвардию. В начале 1919 г. Р. Харрод отправился в Оксфорд и стал читать лекции по классической литературе, античной истории и философии. В 1948 г. вышла в свет книга Р. Харрода «К теории экономической динамики», в которой он выдвинул концепцию экономического роста, обосновывающую возможность поддержания устойчивых темпов развития в длительной перспективе. В 1959 г. Р. Харрод получил рыцарское звание в знак признания его государственных заслуг и выдающихся академических достижений в довоенное и послевоенное время. В конце 1960-х гг. Р. Харрод опубликовал статистику, показывающую, что в Британии инфляция имела тенденцию ускоряться не при увеличении выпуска, а при спаде. На основании этого утверждал, что ослабление экономической активности, при которой экономика не достигает состояния полной занятости, не дает никакого выигрыша.

Чемберлин Эдуард (1899–1967), американский экономист. Родился в семье священника. Окончив университет Айовы в 1921 г., получил на следующий год степень магистра в Мичиганском университете и поступил в докторантуру Гарвардского университета. Здесь в 1927 г. Э. Чемберлин заканчивает диссертацию, в которой выдвигает и обосновывает теорию монополистической конкуренции. С этого года и до смерти вся его деятельность связана с преподаванием в Гарвардском университете. Исключение составляет лишь период работы Чемберлина в Бюро стратегической службы США в годы Второй мировой войны и годичное преподавание в Парижском университете сразу после окончания войны. В 1933 г. Э. Чемберлин опубликовал свою знаменитую работу «Теория монополистической конкуренции», которая была признана классическим трудом. Очень скоро Э. Чемберлин избран главой отделения экономической теории Гарвардского университета (1939–1943), получил почетные степени многих университетов, стал членом Американской экономической ассоциации.

Шумпетер Йозеф Алоиз (1883–1950), австрийский экономист и социолог. Родился в Моравии, входившей в состав Австро-Венгрии, в семье мелкого фабриканта. После окончания Венского университета получил степень доктора права, а в 1908 г. опубликовал свой первый большой теоретический труд «Сущность и главное содержание теоретической политической экономии». С 1909 г. Й. Шумпетер читал лекции по всему кругу экономических проблем, предлагал спецкурс по таким экзотическим для того времени проблемам, как экономическая демократия и общественные классы. Именно в этот период вышла в свет одна из самых известных работ Й. Шумпетера «Теория экономического развития» (1912). В 1919 г. был приглашен на пост министра финансов Австрийской республики. Находясь на этом посту, Й. Шумпетер разработал план финансовой стабилизации. Жесткие антиинфляционные меры, предложенные им, вызвали недовольство. В результате, пробыв в министерском кресле немногим более полугода, Й. Шумпетер был вынужден подать в отставку. С 1925 по 1932 г. Й. Шумпетер возглавлял кафедру государственных финансов Боннского университета. В 1927–1928 гг. и в 1930 г. преподавал в Гарвардском университете (США). В 1932 г. Й. Шумпетер окончательно переехал в США, где до конца жизни оставался профессором Гарвардского университета. В эти годы вышли такие известные его работы, как «Экономические циклы» (1939) и «Капитализм, социализм, демократия» (1942). В последние годы жизни Й. Шумпетер работал над «Историей экономического анализа». Однако рукопись осталась незавершенной.

Эджуорт Фрэнсис Исидро (1845–1926), английский экономист, статистик, представитель математической школы в политической экономии, родился в г. Эдвортсоун в Ирландии 8 февраля 1845 г. Получил домашнее образование, в 1862 г. поступил в Тринити Колледж в Дублине, где специализировался на изучении классических языков и литературы. В 1867 г. переехал в Оксфорд, где читал лекции по классикам и античной философии. В 1877 г. был приглашен на работу в английскую адвокатуру. В этом же году появилась первая его серьезная публикация «Новая и старая методология этики». В 1880 г. Ф. Эджуорт получил место профессора политической экономии в Кингз-колледже в Лондоне, а с 1891 г. занял профессорское место в Оксфорде. В 1922 г. стал почетным профессором Оксфорда. С 1890 г. по 1926 г. Ф. Эджуорт был редактором «Экономического журнала». Известен как широкий сторонник использования математики в экономической науке. Подчеркивал значение функционального анализа при исследовании зависимостей между отдельными элементами экономической системы, отрицая необходимость анализа причинно-следственных связей между экономическими явлениями.

Энгель Эрнст (1821–1896), немецкий статистик (известны кривая Энгеля и закон Энгеля), родился в Дрездене. В молодости стал заниматься статистическим изучением домашних хозяйств. Собранные данные о расходах убедили Э. Энгеля в том, что есть связь между семейным доходом и распределением затрат между едой и другими статьями расходов. Это была одна из первых функциональных зависимостей, которые когда-либо были количественно определены в экономической теории. На основе этой эмпирической закономерности он пришел к заключению, что в ходе экономического развития объем сельскохозяйственного производства, взятый по отношению к выпуску других секторов экономики, будет сокращаться. В 1860–1882 гг. Э. Энгель был директором Прусского статистического бюро в Берлине. В своих исследовательских работах он уделял особое внимание определению экономической ценности человеческой жизни, подходя к этому с точки зрения затрат. Изучал также влияние цены на спрос. Один из основателей Международного института статистики. Умер в Радебойле в 1896 г.

Юм Дэвид (1711–1776), шотландский философ, историк, экономист и литератор. Родился в Эдинбурге 7 мая 1711 г. Его отец, Джозеф Юм, был адвокатом и принадлежал к древнему роду. В 1723 г. поступил в Эдинбургский университет. В 1726 г. Д. Юм оставил университет и взялся за адвокатуру. В 1734 г. Д. Юм отправился во Францию, жил в 1734–1737 гг. в Реймсе и Ла-Флеше. Там он написал «Трактат о человеческой природе», первые два тома которого были опубликованы в Лондоне в 1739 г., а третий в 1740 г. В 1741–1742 гг. Д. Юм выпустил две части «Опытов, нравственных и политических». В 1746 г., 1748–1749 гг. участвовал в военных операциях Британии. В 1748 г. Д. Юм выпустил книгу «Философские опыты о человеческом познании», среди других публикаций «Моральные и политические эссе» (1748); «Политические беседы» (1752) и «История Англии» (1754–1762). Интерес представляет также эссе Д. Юма «О налогах» (1752). Этот вопрос был одним из самых главных для приверженцев нового экономического течения – физиократии.

Юровский Леонид Наумович (1884–1938), русский экономист, родился в г. Одессе в богатой купеческой семье. После окончания гимназии с золотой медалью в 1902 г. поступил в Петербургский политехнический институт. В годы учебы Л. Н. Юровский два летних семестра слушал лекции в Германии, в 1905 г. – в Берлинском университете и в 1906 г. – в Мюнхенском. В 1908 г. в Мюнхенском университете под руководством крупного немецкого экономиста Л. Brentano он написал диссертацию

«Русский экспорт хлебов, его организация и развитие», изданную в Штутгарте на немецком языке в 1910 г. В том же году Мюнхенский университет присвоил ему степень доктора политической экономики. Вернувшись из Германии в Москву в 1910 г., Л. Н. Юровский стал пайщиком издательского товарищества крупной газеты «Русские ведомости», отражающей взгляды либеральной интеллигенции, и регулярно писал для нее статьи по экономическим проблемам. Летом 1911 г. в качестве корреспондента газеты отправился в длительное путешествие по Сибири, Дальнему Востоку и Китаю. В 1913 г. Л. Н. Юровский начал преподавать политэкономию в Московском коммерческом институте (ныне Российская экономическая академия им. Г.В. Плеханова) и вести курс экономической политики в Народном университете им. Шанявского. Горячо приветствовал Февральскую революцию, был назначен в августе 1917 г. управляющим Особым статистико-экономическим отделом Министерства продовольствия Временного правительства. В ноябре 1917 г. Л.Н. Юровский переехал в Саратов, где работал до осени 1921 г. профессором университета, деканом факультета общественных наук, ректором организованного в 1918 г. института народного хозяйства, членом губернской плановой комиссии. Там же в 1919 г. вышла фундаментальная монография Л.Н. Юровского «Очерки по теории цены». Осенью 1921 г. Л. Н. Юровский переехал в Москву, где стал заведующим отделом иностранной статистики Центрального статистического управления. В 1922–1924 гг. являлся центральной фигурой в осуществлении денежной реформы страны. В период нэпа Л. Н. Юровский выступил с теорией несовместимости рынка с социализмом, опубликовав большую теоретическую работу «К проблеме плана и равновесия в советской хозяйственной системе» (1926). В ней впервые была выдвинута идея «товарно-социалистической формы товарного хозяйства» и раскрыт механизм постепенного свертывания нэпа, обоснована необходимость соблюдения законов товарного хозяйства при государственном регулировании экономики. В конце 1927 г. Л. Н. Юровский подготовил монографию «Денежная политика Советской власти (1917–1927)». 26 июля 1930 г. Л. Н. Юровский был арестован и обвинен в принадлежности к антисоветской Трудовой крестьянской партии. Выдержал 42 допроса и не подписывал изготовленные следователями признания во вредительстве до тех пор, пока у него хватало сил. Однако в связи с тяжелой болезнью и под грубым физическим воздействием согласился удовлетворить все требования следователей. Был осужден на восемь лет лишения свободы. В суздальском политизоляторе им была написана работа «Трансформация категорий денег и кредита в процессе нашего социалистического строительства». 13 декабря 1934 г. было принято решение Политбюро об освобождении Юровского. Ему было запрещено жить в 15 крупных городах, и он поселился в поселке Серeda Ивановской области, где работал бухгалтером. В конце 1937 г. Л. Н. Юровский вновь был арестован и 17 сентября 1938 г. расстрелян.