

*УЧЕБНИК
ДЛЯ ВУЗОВ*

 ПИТЕР®

Г. М. Гукасян



Экономическая теория

3-е издание

Введение в экономическую теорию ■

Микроэкономика ■

Макроэкономика ■

Особенности становления
инновационной экономики в России ■

ДОПУЩЕНО
УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКИМ ОБЪЕДИНЕНИЕМ

ББК 65.01я7
УДК 330(075)
Г93

Гукасьян Г. М.

Г93 Экономическая теория: Учебное пособие. 3-е изд. — СПб.: Питер, 2010. — 512 с.: ил. — (Серия «Учебное пособие»).

ISBN 978-5-49807-635-5

Особенностью пособия является то, что в него входят как теоретический курс, так и практические занятия. Теоретический курс представлен в форме 25 лекций, включающих в себя всю программу экономической теории, учитывающую образовательные стандарты последнего поколения: введение в экономическую теорию, микро- и макроэкономику, переходную экономику России и краткое содержание основных экономических учений. Практический курс содержит планы семинарских занятий, вопросы для дискуссий, контрольных работ и олимпиад, тесты, кейсы, задачи, темы для экономического анализа, рефератов, кроссвордов и эссе. Имеются ответы на задачи, указана литература для рефератов.

В третьем издании более подробно рассмотрены модели приватизации и управления собственностью, транзакционные издержки и вопросы инвестирования. Анализируются причины глобального экономического кризиса. Переработан и дополнен раздел, посвященный проблемам современной экономики России, в который включена новая лекция по теории инновационного типа развития хозяйственной системы.

Пособие адресовано студентам, обучающимся по специальностям: 061100 «Менеджмент», 020200 «Политология», 521400 «Юриспруденция», 060600 «Мировая экономика», 060700 «Национальная экономика» и другим. Оно может быть использовано также преподавателями, научными и практическими работниками.

Допущено Учебно-методическим объединением по образованию в области производственного менеджмента в качестве учебного пособия для студентов, обучающихся по специальности 060800 «Экономика и управление на предприятии (по отраслям)».

ББК 65.01я7
УДК 330(075)

Все права защищены. Никакая часть данной книги не может быть воспроизведена в какой бы то ни было форме без письменного разрешения владельцев авторских прав.

ISBN 978-5-49807-635-5

© ООО Издательство «Питер», 2010

Содержание

К читателю.....	11
-----------------	----

РАЗДЕЛ I ВВЕДЕНИЕ В ЭКОНОМИЧЕСКУЮ ТЕОРИЮ

Лекция 1

Тема: Основные этапы развития экономической науки	15
1.1. Истоки	15
1.2. Меркантилизм — первая школа политической экономии	17
1.3. Классическая политическая экономия и физиократия	21
1.4. Марксизм	25
1.5. Неоклассическое направление	27
1.6. Кейнсианство	31
1.7. Институционально-социологическое направление	33
1.8. Российская экономическая школа и ее специфика	35

Лекция 2

Тема: Предмет экономической теории, ее философские и методологические основы	51
2.1. Эволюция идей о предмете экономической науки. Политическая экономия. Экономикс. Экономическая теория	51
2.2. Предмет экономической теории	57
2.3. Методы экономического анализа	59
2.4. Функции экономической теории	63
2.5. Экономическая политика и экономические цели	65
2.6. Модель человека в экономической науке	68

Лекция 3

Тема: Блага, потребности, ресурсы. Экономический выбор.....	75
3.1. Естественные и социальные условия жизни. Рост потребностей и ограниченность ресурсов	75

3.2. Экономические ограничения. Граница производственных возможностей	78
3.3. Основы общественного производства	83
3.4. Факторы производства, их взаимоотношение и комбинация	86

Лекция 4

Тема: Экономическая система общества: классификация, виды и модели. Отличительные признаки новой экономики..... 97

4.1. Понятие и классификация экономических систем	97
4.2. Виды и модели экономических систем	101

Лекция 5

Тема: Становление и сущность товарно-рыночного производства. Теории товара, стоимости, денег и цены 120

5.1. Натуральное хозяйство и его признаки. Товарное производство и его типы	120
5.2. Товар и его свойства. Альтернативные теории формирования стоимости и цены товара	125
5.3. Деньги как категория товарного производства: происхождение, сущность и функции	130
5.4. История российских денег	135
5.5. Денежная система: содержание и назначение. Эволюция денежного обращения и денег	136

Лекция 6

Тема: Рыночные отношения: сущность, функции, структура 145

6.1. Рынок: сущность, роль, функции и структура.....	145
6.2. Хозяйствующие субъекты и их типы	149
6.3. Инфраструктура рынка	150

*Р***АЗДЕЛ II** **МИКРОЭКОНОМИКА**

Лекция 7

Тема: Механизм функционирования рынка: спрос, предложение, рыночное равновесие 167

7.1. Спрос на товар и его характеристика	167
7.2. Предложение товара и его кривая	172
7.3. Соотношение спроса и предложения. Рыночное равновесие	174

*Лекция 8***Тема: Рыночная конкуренция и ее виды 183**

- 8.1. Конкуренция — ключевая категория рынка 183
- 8.2. Виды конкурентной борьбы. Совершенная и несовершенная конкуренция 185
- 8.3. Потери от несовершенной конкуренции. Антимонопольное законодательство 189

*Лекция 9***Тема: Фирма — основной субъект бизнеса. Формирование и движение капитала фирмы 196**

- 9.1. Фирма — первичное звено предпринимательства. Теории фирмы. Трансакционные издержки 196
- 9.2. Основной и оборотный капитал. Амортизация 203
- 9.3. Теория управления фирмой — менеджмент 206
- 9.4. Маркетинг: сущность, функции, принципы 208

*Лекция 10***Тема: Издержки производства фирмы. Теория издержек 215**

- 10.1. Концепции издержек производства 215
- 10.2. Классификация издержек производства 217
- 10.3. Издержки фирмы в коротком и длительном периодах 222

*Лекция 11***Тема: Экономика домашнего хозяйства.****Теория потребительского поведения 227**

- 11.1. Домохозяйство и семья как субъекты микроэкономики 227
- 11.2. Принципы рационального поведения потребителя 229
- 11.3. Количественный (кардиналистский) подход к анализу поведения потребителя 231
- 11.4. Порядковый (ординалистский) подход к анализу поведения потребителя 234

*Лекция 12***Тема: Рынок факторов производства. Ценообразование и доходы от факторов производства 242**

- 12.1. Спрос и предложение на факторы производства 242
- 12.2. Экономическая природа прибыли 244
- 12.3. Процент как доход собственника ссудного капитала 250
- 12.4. Земельная рента как доход с земли 253
- 12.5. Заработная плата: сущность, уровень, динамика 257

РАЗДЕЛ III

МАКРОЭКОНОМИКА.

ЗАКОНОМЕРНОСТИ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ

Лекция 13

Тема: Цели и инструменты макроэкономической политики.

Национальное счетоводство	267
13.1. Макроэкономика и ее проблемы	267
13.2. Общая характеристика макроэкономических показателей	269
13.3. Валовой национальный продукт и методы его исчисления	271
13.4. Структура национальной экономики. Народно-хозяйственные пропорции	274
13.5. Кругооборот ресурсов и экономических благ	276
13.6. Национальное счетоводство: балансовый метод, метод системы национальных счетов	277

Лекция 14

Тема: Потребление. Сбережения. Инвестиции.

Экономический рост, его типы, темпы и модели	283
14.1. Совокупный спрос и его кривая	283
14.2. Совокупное предложение и его график, равновесие совокупного спроса и совокупного предложения	286
14.3. Потребление и сбережения: взаимосвязь и различия. Предельная склонность к потреблению и сбережению	288
14.4. Инвестиции и их функциональное назначение. Факторы, влияющие на величину инвестиций	291
14.5. Экономический рост, его типы, темпы и модели. Факторы экономического роста	295

Лекция 15

Тема: Макроэкономическое равновесие.

Государственное регулирование экономики	304
15.1. Роль и значение экономического равновесия	304
15.2. Теории макроэкономического равновесия	306
15.3. Государственное регулирование экономики	310

Лекция 16.....

Тема: Цикличность развития экономики и макроэкономическая

нестабильность: кризисы	319
--------------------------------------	------------

16.1. Цикличность развития — экономическая закономерность. «Длинные волны Кондратьева»	319
16.2. Экономические теории цикличности общественного воспроизводства	322
16.3. Содержание и общие черты экономического цикла. Фазы цикла	324
16.4. Особенности экономического кризиса в России (конец 80-х — 90-е гг. XX в., 2008–2010 гг.)	328

Лекция 17

Тема: Труд и занятость. Экономическая нестабильность

на рынке труда: безработица.....	335
17.1. Труд как ресурс рыночной экономики. Теории труда.....	335
17.2. Рынок труда: функции и механизм действия. Кривые спроса и предложения труда	338
17.3. Занятость и безработица: причины, основные черты, виды и последствия	341

Лекция 18

Тема: Денежно-кредитная система. Экономическая нестабильность

на денежном рынке: инфляция.....	349
18.1. Денежная масса и ее измерение: общее и различия в монетаристском и кейнсианском подходах	349
18.2. Кредит: сущность, функции, формы	354
18.3. Денежно-кредитная система: структура и функции	357
18.4. Ценные бумаги и их разновидности. Рынок ценных бумаг	361
18.5. Экономическая нестабильность на денежном рынке: инфляция ...	364

Лекция 19

Тема: Финансовая система и финансовая политика государства.....

373	
19.1. Финансовая система: сущность и функции	373
19.2. Государственный бюджет и государственный долг	375
19.3. Налоговая система и принципы ее функционирования	378

Лекция 20

Тема: Совокупные доходы населения и их перераспределение.

Социальная политика государства.....	389
20.1. Доходы населения и их источники	389
20.2. Уровень жизни населения и показатели его измерения	390

20.3. Неравенство в распределении доходов. Проблема бедности и богатства	392
20.4. Перераспределение доходов. Социальная политика государства	395

<i>Лекция 21</i>	401
------------------------	-----

Тема: Международные экономические отношения.

Теория глобализации	401
21.1. Формы международных экономических отношений	401
21.2. Международная валютная система	406
21.3. Теория глобализации мировой экономики	410

*Р*АЗДЕЛ IV

ОСОБЕННОСТИ ПЕРЕХОДНОЙ ЭКОНОМИКИ РОССИИ

<i>Лекция 22</i>	423
------------------------	-----

Тема: Собственность как экономическая категория.

Приватизация и разгосударствление	423
22.1. Собственность как экономическая категория	423
22.2. Формы собственности	427
22.3. Приватизация и разгосударствление	428
22.4. Модели приватизации и управление собственностью	430

<i>Лекция 23</i>	439
------------------------	-----

Тема: Предпринимательская деятельность: сущность, формы и виды. Теория рисков

23.1. Предпринимательство: экономическое содержание, признаки, виды	439
23.2. Организационные формы предпринимательства в России	444
23.3. Риск в предпринимательстве	446

<i>Лекция 24</i>	459
------------------------	-----

Тема: Методы рыночной трансформации экономики России

24.1. Первоначальное накопление капитала	459
24.2. Признаки переходной экономики. Механизм рыночных преобразований	463
24.3. Обеспечение экономической безопасности	467
24.4. Роль институтов в рыночной трансформации экономики России. Теневая экономика	470

<i>Лекция 25</i>	480
Тема: Инновационный тип развития хозяйственной системы	480
25.1. Роль инноваций в развитии экономики	480
25.2. Содержание инновационного типа развития экономики	484
25.3. Роль инноваций в деятельности фирмы	487
25.4. Ресурсное обеспечение перехода фирмы на инновационный тип развития	492
ОТВЕТЫ НА ЗАДАЧИ	500
Лекция 3	500
Лекция 5	500
Лекция 6	501
Лекция 7	501
Лекция 9	502
Лекция 10	503
Лекция 11	503
Лекция 12	504
Лекция 13	504
Лекция 14	504
Лекция 15	505
Лекция 17	505
Лекция 18	506
Лекция 19	506
Лекция 20	506
Лекция 21	507

Моим студентам посвящается

К ЧИТАТЕЛЮ

Изучение экономической теории должно привить молодым людям ощущение ответственности за судьбу своей страны.

Н. Грегори Мэнкью

Книжный рынок наполнен ныне разнообразной экономической литературой. «Как же выбрать “свой” учебник?» — задает себе вопрос озадаченный читатель. Попробуем помочь ему сделать правильный выбор. Скажем сразу: **главная особенность** данной книги состоит в том, что **она адресована прежде всего лицам гуманитарного склада ума**. Учебное пособие не перегружено графиками и формулами. Математический и графический аппараты использованы лишь там, где они естественны и необходимы. Однако надо знать, что *без экономико-математического анализа современная экономическая теория невозможна*, ибо исследование функциональных зависимостей экономических явлений и процессов углубляет понимание их сущности и делает теорию не абстрактной, а прикладной. Ведь известно, что наука только тогда достигает своей зрелости, когда ее удастся перевести на язык математики. Вторая особенность учебного пособия состоит в том, что **оно написано в привычной и органичной для учебного процесса форме — в форме лекций**. При этом автор пытался излагать сложные проблемы доступным для понимания языком, избегая употреблять замысловатые словесные конструкции. Книга содержит **не только полный курс лекций, но и сборник практических заданий**, разбитых по темам курса и размещенных после каждой лекции. Теория и практика содержатся, как говорится, в одном флаконе. Это еще одна особенность книги. **И наконец, в лекции № 1 в краткой форме изложен исторический процесс развития экономической науки**. Таким образом, в учеб-

ном пособии использованы и логический и исторический подходы. Как показал опыт, такая форма изучения экономики удобна и студентам, и преподавателям. Студенты часто спрашивают: трудно ли изучать экономическую науку? Ответы ученых на этот счет парадоксальны. Так, например, нобелевский лауреат Милтон Фридмен заметил, что очарование экономики в ее простоте, которую тем не менее понимают очень немногие.

Отнесите себя к этим «немногим», и успех вам гарантирован, а мое пожелание удачи, хочу надеяться, вам непременно поможет.

Р. S. Автор с благодарностью примет пожелания, замечания и рекомендации, которые можно направлять по адресу: 199023, Санкт-Петербург, ул. Садовая, д. 21, кафедра общей экономической теории.

Г. М. Лукасьян

Раздел I

ВВЕДЕНИЕ

В ЭКОНОМИЧЕСКУЮ ТЕОРИЮ

Порой можно услышать мнение, что экономическая наука — материя сухая и скучная. Между тем экономическое устройство общества содержит не меньше увлекательных проблем, чем неразгаданные тайны самой природы, раскрыть которые пытались и пытаются маститые мыслители Востока, рациональные прагматики Запада, романтики и гуманисты России. Неудивительно поэтому, что экономическая теория — единственная из общественных наук, по которой присуждается Нобелевская премия.

В самом деле, разве вас не интересуют источники ваших доходов, налоговая политика государства, сущность и функции денег, причины инфляции, пожирающей наши доходы, курс рубля к иностранным валютам или, например, уровень таможенных пошлин на ввозимые в страну иномарки? Ответы на такого рода вопросы вы получите, ознакомившись с принципами экономической теории. Однако сначала заглянем в лабиринт экономической мысли, чтобы получить представление о том, как формировались взгляды ученых на предмет и назначение экономической науки.

Лекция 1

Тема: ОСНОВНЫЕ ЭТАПЫ РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ НАУКИ

В первой лекции рассматриваются этапы становления и развития экономической науки. Содержание экономических школ, теорий и концепций анализируется **в свете трактовки ими предмета экономической науки**. Особое внимание обращается на характерные черты российской экономической школы, ее отличия от западных концепций, которые обусловлены спецификой российской цивилизации.

1.1. Истоки

Сто лет тому назад, в 1901–1902 гг., при раскопках столицы древнего Элама города Сузы археологи обнаружили оригинальный текст законов, начертанный клинописью на диоритовой стеле, которая ныне хранится в Лувре. Это был свод законов Вавилона, созданный в конце царствования царя Хаммурапи (около 1760 г. до н. э.). По этим законам можно судить о весьма значительном развитии товарно-денежных отношений уже в те далекие времена. Есть основания полагать, что на эти законы повлияли еще более древние заповеди, относящиеся к XX–XIX вв. до н. э. Интересны также древнеиндийские «Законы Ману» (IV–III вв. до н. э.) и труды древнекитайских мыслителей, среди которых выделяются Конфуций (551–479 гг. до н. э.) и Сюнь Цзы (III в. до н. э.). Они обосновывали мысль о том, что все люди равны и «простой народ» должен иметь возможность в равной степени с остальными пользоваться «накопленным богатством» и иметь право частной собственности на землю. Через все эти и последующие законы красной нитью проходит мысль о необходимости накопления богатства. Уместно сделать вывод, что экономическая наука возникла и длительное время развивалась как **наука о богатстве**. Гениальные попытки теоретически осмыслить экономическое устройство общества и определить источники его богатства были сделаны великими греками. Считается,

что первым стал употреблять термин «экономия» ученик Сократа греческий мыслитель Ксенофонт (430–355 гг. до н. э.). Он составил руководство по управлению домашним хозяйством рабовладельца под названием «*Экономикос*» (от греч. *ойкос* — дом, *номос* — закон), что можно перевести как «домострой», т. е. искусство (законы) управления домашним хозяйством. **Ксенофонт** писал, что *экономия — это наука, с помощью которой можно обогащать свое хозяйство. Источник богатства он видел в домоводстве и сельском хозяйстве*, а ремесло, торговлю и ростовщичество отвергал как недостойные виды деятельности. «*Экономикос*» многие столетия служил целям изучения натурального хозяйства рабовладельца. Обратимся теперь к другому греческому таланту — Аристотелю. **Аристотель** (384–322 гг. до н. э.) был самым выдающимся ученым среди античных мыслителей. Он имел обыкновение рассуждать с учениками о мироздании, прогуливаясь с ними в саду, поэтому учение Аристотеля называют школой перипатетиков («прогуливающихся»). Среди его учеников был и знаменитый Александр Македонский. Заслуга Аристотеля-экономиста состоит в том, что он первым установил некоторые категории и закономерности политической экономики. К ним можно отнести следующие положения:

- воспользовавшись терминологией, предложенной Ксенофонтом, он наполнил понятие «экономия» научным содержанием. По Аристотелю, экономия — это естественная хозяйственная деятельность, связанная с производством продуктов. Наряду с «экономией» он разглядел явление, названное им «хрематистикой» (греч. *хрема* — имущество, владение), т. е. *искусство наживать денежное богатство*. Экономия и хрематистика вместе составляют учение о богатстве. Если экономия связана с производством продуктов, то хрематистика — с движением денег, с вложением и накоплением капитала. Это была первая в истории науки попытка анализа капитала;
- Аристотель стремился выяснить, что лежит в основе равенства обмениваемых товаров. Забегая вперед, скажем, что борьба мнений по этому вопросу (соотношение роли трудовых затрат — стоимости и полезности в ценообразовании) продолжается и по сей день;
- Аристотель сделал попытку разобраться в свойствах товара, в сущности и функциях денег.

Для Аристотеля, как и Ксенофонта, идеалом оставалось натуральное хозяйство. Но в отличие от Ксенофонта Аристотель не только допускал товарно-денежные отношения, но и пытался их исследовать.

Оценивая заслуги античных мыслителей, можно сделать следующие **выводы**.

1. Объектом их интереса было полунатуральное рабовладельческое хозяйство. Исследование зарождающихся в обществе товарно-денежных отношений не было специальным; оно имело случайный характер.
2. Принципы организации и управления рабовладельческим хозяйством впервые в мире оформлены греческими учеными в учение под названием «экономия».
3. Воззрения античных мыслителей еще нельзя назвать наукой. Они образуют лишь ее теоретические исходные пункты, в которых, однако, прозорливо названы два важных положения:
 - ♦ необходимость исследовать *законы* ведения хозяйства;
 - ♦ пути увеличения его *богатства*.

Анализ категорий «закон» и «богатство» с тех пор и надолго становится объектом изучения экономической науки.

На Руси «домострой», аналогичные ксенофонтовскому «Экономикосу», появились в XI в. В XVI в. советник Ивана IV Сильвестр соединил их в наказ, вошедший в историю как «Домострой Сильвестра». В России не было рабства, поэтому русский «Домострой» — это руководство по организации феодального хозяйства, содержащее, однако, рыночные советы:

- когда и что покупать по низким ценам;
- какие товары приобретать с избытком, чтобы в случае повышения цен их перепродавать;
- покупать не в кредит, а за наличные деньги, чтобы не платить процент, и т. п.

«Домострой Сильвестра» просуществовал вплоть до XVIII в. С утверждением в России капитализма он потерял свою актуальность и покинул историческую сцену.

1.2. Меркантилизм — первая школа политической экономии

Экономическая теория как наука, т. е. система знаний о категориях и законах, начала оформляться в период становления капитализма (конец XVI — начало XVII в.). Буржуазия первоначально действует не в производстве, а в сфере обращения, где она занимается торговлей

и операциями с деньгами, которые стали олицетворением богатства. Поэтому первым экономическим учением стал **меркантилизм** (от итал. *merkante* — торговец). Сущность меркантилизма:

Богатство — это прежде всего золото, на которое можно все купить. Его приносит торговля, главным образом — внешняя, значит, золото следует ввозить, не допуская вывоза, а потому исследовать надо только сферу обращения.

Меркантилизм возник как попытка теоретического обоснования политики, отстаиваемой купцами.

Еще в конце XIV в. английский король Ричард II обратился к лондонским купцам с вопросом о том, что нужно сделать для спасения Англии от финансовой гибели. Купцы ему ответили: «Мы должны стараться покупать у иностранцев меньше, чем продавать». Этот принцип сделался основным как для политиков, так и для теоретиков меркантилизма. Понятием, близким меркантилизму, является камералистика.

Камералистика (лат. *camera* — дворцовая казна) — это направление в развитии германской экономической мысли XVII–XVIII вв., предшествовавшее немецкой буржуазной политической экономии и представлявшее собой совокупность административных и хозяйственных знаний по ведению камерального (дворцового, в широком смысле — государственного) хозяйства. С середины XVIII в. в германских университетах стал читаться курс камеральных наук. Во второй половине XIX в. камералистика преподавалась и в русских университетах.

Меркантилистическая политика государства прошла два исторических этапа. Ранний период (XV — начало XVI в.) был связан с первоначальным накоплением капитала, когда выяснилось, что исходным пунктом всякого предпринимательства являются деньги, на которые нанимаются рабочие и покупаются необходимые для бизнеса товары. Поэтому экономическая политика правителей на этом этапе состояла в привлечении в страну денег, драгоценных металлов и их носителей — заморских купцов, «гостей», для которых строились специальные складские помещения, так называемые гостиные дворы, до сих пор украшающие многие города мира. На втором этапе (XVII–XVIII вв.) правители и их советники поняли, что самый надежный способ привлечь деньги в страну — развивать производство экспортных товаров. Поэтому государственная власть стала насаждать промышленное производство, покровительствовать мануфактурам.

Этим двум стадиям в **политике** меркантилизма соответствуют и две стадии в развитии **теории** меркантилизма. На раннем этапе он выступал

в форме монетаризма (от англ. *money* — деньги), для которого характерна идеализация серебра и золота как единственной формы богатства. Монетаристы выдвинули теорию «денежного баланса», в соответствии с которой они рекомендовали запретить вывоз денег из страны.

По образной характеристике Ф. Энгельса, «нации стояли друг против друга, как скряги, обхватив обеими руками дорогой им денежный мешок, с завистью и подозрительностью озираясь на своих соседей» (Маркс К., Энгельс Ф. Соч. 2-е изд. Т. 1. С. 544). Политика монетаризма тормозила развитие международной торговли.

На втором этапе меркантилисты обратились к исследованию сферы не денежного, а товарного обмена. Была разработана теория «торгово-го баланса».

В отличие от ранних поздние меркантилисты не запрещали вывоз денег из страны, рекомендуя увеличить экспорт промышленных товаров, обложить иностранные товары высокими пошлинами, покровительствовать национальной экономике, т. е. осуществлять политику **протекционизма** (от лат. *protectio* — покровительство, защита).

Представителями меркантилизма являются Т. Мен, А. Монкретьен, У. Стаффорд, Кольбер; в России — Ордин-Нащокин (1605–1680), Петр I (1672–1725), И. Т. Посошков (1652–1726) и др.

Особого внимания среди меркантилистов заслуживает человек, который ввел в научную литературу термин «политическая экономия». Это был французский подданный **Антуан Монкретьен де Ваттевиль** (1575–1622), живший во времена Людовика XIII. Познакомившись в Англии с учением меркантилистов и став свидетелем бурного развития английского хозяйства, торговли, ремесел, Монкретьен сделался активным сторонником развития во Франции *национальной промышленности* и создания *государственного хозяйства*, в чем пытался убедить и короля. С этой целью в 1615 г. он опубликовал свое единственное экономическое произведение «Трактат политической экономии для короля и королев», посвятив его молодому Людовику XIII и королеве-матери. Как все меркантилисты, Монкретьен ратует за стимулирование вывоза товаров и за ограничение их ввоза. Иностранных купцов он сравнивает с насосом, который выкачивает из страны ее богатство. В то же время у него встречается более глубокий взгляд на природу богатства, чем простое отождествление его с золотом, что нашло отражение в самом названии его книги. Как же толковать это название? Слово «экономия» (законы домоведения) заимствовано им у древних греков. «*Политейя*» в переводе с греческого — общественное устройство. Значит, «Трактат политической экономии» можно перевести как

«Трактат о законах общественного хозяйства». Вряд ли Монкретьен предполагал, что дает название новой науке. Однако термином «политическая экономия» он явно хотел подчеркнуть важность для Франции создания *национального хозяйства*. Заслуга А. Монкретьена не только в том, что он дал своей книге такое удачное имя. Главное — в другом: это было одно из первых в Европе сочинений, *специально посвященных экономическим проблемам*. В нем выделялся особый предмет исследования, отличный от предмета других общественных наук.

Политическая экономия объявлялась наукой о законах развития общественного хозяйства.

С выходом в свет книги Монкретьена экономическая наука более 300 лет развивалась как политическая экономия. И лишь в последнее столетие появилась альтернативная терминология: «экономикс», мейнстрим, экономическая теория и др. Но об этом речь пойдет ниже.

В России капитализм начал развиваться позже, чем в странах Западной Европы. Поэтому русский меркантилизм возник лишь во второй половине XVII в. и не существовал в «чистом» виде.

Так же как западноевропейские меркантилисты, первые русские политэкономы заботились об увеличении товарооборота внутри страны, стремились устранить конкуренцию иностранных купцов, вводя высокие таможенные пошлины. Но в отличие от западных русские меркантилисты не ограничивали свои наблюдения сферой обращения, не отождествляли богатство только с деньгами. Внешнюю торговлю они рассматривали как средство развития промышленности и сельского хозяйства. Первым защитником этих идей выступил государственный деятель **А. Л. Ордин-Нащокин** (1605–1680). Экономическая программа Ордин-Нащокина предшествовала реформам **Петра I**, которые строились на теории меркантилизма, но имели значительные отличия от нее, обусловленные особенностями России. Своеобразной программой этих реформ явилась «Книга о скудости и богатстве» **И. Т. Посошкова** (1652–1726), которая принадлежит к числу выдающихся произведений не только русской, но и мировой экономической литературы. Не сводя богатство к деньгам, Посошков различал богатство вещественное и невестественное. Под вещественным богатством он разумел богатство государства (казны) и богатство народа. Под невестественным — «истинную правду», т. е. законность, правовые условия, хорошее управление страной, — те ценности, которые сегодня мы называем «институтами». *Поэтому Посошкова можно назвать предтечей российского институционализма. Источником богатства* он называл произво-

длительный труд, а **причинами скудости** — отсталость сельского хозяйства, недостаточное развитие промышленности, неудовлетворительное состояние торговли. *Для уничтожения скудости и достижения богатства* Посошков предлагал два условия:

- 1) уничтожить праздность и заставить всех людей прилежно и производительно работать;
- 2) решительно бороться с непроизводительными затратами, осуществлять строжайшую экономию.

В лице Посошкова русская экономическая мысль конца XVII — начала XVIII вв. прочно стояла на уровне мировой экономической мысли того времени.

Оценивая меркантилизм в целом, можно сделать следующие **выводы**:

1. Источник богатства меркантилисты видели в деньгах. Их теоретические попытки объяснить погоню за деньгами сыграли важную роль в возникновении классической политической экономии. Сам же меркантилизм еще не стал действительной наукой. Его можно назвать предисторией буржуазной политической экономии.
2. Действительная наука началась с тех исследований, которые перешли от анализа обращения (торговли) к анализу производства.

Меркантилизм исторически изжил себя в новой эпохе, когда в экономике стал господствовать не торговый, а промышленный капитал.

1.3. Классическая политическая экономия и физиократия

Завоевав позиции в сфере обращения, буржуазия проникает в сферу производства. Это сразу же отражается в теории: доказывается, что источником богатства является производство, а не торговля, в которой лишь обмениваются созданные блага. Истинным богатством являются не деньги, а товары. Так возникает **школа классической политической экономии**. Наибольшее развитие она получила в Англии, где капиталистические порядки возникли раньше, чем в других странах.

Начало ей положили англичанин Уильям Петти и французский судья Буагильбер. Наиболее интересен У. Петти.

Как многие мыслители XVII–XVIII вв., **Петти** (1623–1687) не был «чистым» экономистом. Моряк по призванию и врач по образованию, он имел степень доктора физики, был преподавателем музыки и за-

нимал должность профессора анатомии. Его называют отцом или Колумбом политической экономии, так как он первым заявил, что **источником богатства является труд**. Петти принадлежит крылатое выражение: «Труд есть отец богатства, а земля — мать его». С именем Петти связано создание экономической статистики, которую он называл политической арифметикой.

Европа того времени оставалась в основном аграрной, поэтому многие экономисты отождествляли производство с сельским хозяйством. Они являются представителями школы **физиократов** (от греч. *physis* — природа, *kratos* — власть). Она сформировалась во Франции в середине XVIII в. и является французским вариантом классической политической экономии. Ее основателем был **Франсуа Кенэ** (1694–1774). Доктор медицины и врач при дворе Людовика XV, он считал общество организмом и различал в нем здоровье (норму) и болезнь (патологию). Здоровое общество, по его мнению, должно находиться в равновесии, для достижения которого надо «не деньги копить, а развивать сельское хозяйство». Только в **земледельческом труде** и земледельческом продукте физиократы видели **источник богатства**. Они полностью игнорировали промышленный труд и промышленный продукт — в этом их ошибка. Заслуга же в том, что они перенесли исследование источника богатства из сферы обращения в сферу производства, а носителями богатства стали считать не деньги, а товары.

Самыми яркими представителями классической политической экономии являются **Адам Смит** (1723–1790) и **Давид Рикардо** (1772–1823).

А. Смит родился в Шотландии, имел звание профессора философии и логики, был ректором университета в Глазго. Наряду с К. Марксом и Дж. Кейнсом он считается одним из трех величайших экономистов мира. В 1776 г. А. Смит выпустил книгу «Исследование о природе и причине богатства народов». **Предметом анализа в книге выступает экономическое развитие общества и повышение его благосостояния**. Ее главная идея состояла в обосновании теории трудовой стоимости, в доказательстве того, что источником богатства является труд во всех сферах производства, а не только в земледелии, благодаря затратам которого образуется стоимость, а затем — цена товара. Уместно заметить, что Смит, размышляя о субстанции (основе) стоимости (труд или полезность), не сразу сделал выбор в пользу труда. К этому выбору его склонило рассуждение о пользе воды и бриллиантов. Он задал себе вопрос, почему вода, имеющая большую полезность для человека, нежели бриллианты, ценится так низко? Не сумев объяснить стои-

мость воды и бриллиантов полезностью, он сконцентрировал внимание на зависимости стоимости товара от трудовых затрат. Дело в том, что Смит еще не знал разницы между предельной и общей полезностью. А цена как раз связана не с общей, а с предельной полезностью блага. Ведь потребляется не вода или алмазы вообще, а какое-то их количество: литры или караты. А при увеличении количества потребляемых единиц блага снижается полезность дополнительной единицы. Так как воды много, то потребление большого числа единиц воды делает предельную полезность воды для каждого потребителя низкой. Это и объясняет ее низкую цену. Но при недостатке воды, например в пустыне, ценность дополнительной единицы воды может быть много выше ценности единицы любых драгоценных камней. Именно желание разрешить парадокс «вода—алмаз» подтолкнуло экономическую науку к открытию предельного анализа. Поэтому лишь спустя столетие авторы теории предельной полезности нашли контраргументы против этого «парадокса Смита».

Увлечение идеями А. Смита было так велико, что наряду с Наполеоном его считали самым могущественным властителем дум в Европе. Под влиянием его идей был введен курс политической экономии, который впервые прочел в Эдинбургском университете ученик и друг А. Смита Джон Стюарт.

Считается, что три постулата Смита до сих пор определяют вектор экономической науки. Они образуют парадигму А. Смита.

Научные достижения (парадигма) Смита.

Во-первых, это анализ *«экономического человека»*. «Экономический человек» представляет собой образное выражение, обозначающее модель или концепцию человека в экономической теории. Место обитания «экономического человека» — труды ученых-экономистов. Отношение между «экономическим человеком» и человеком, участвующим в реальной хозяйственной жизни, — это отношение между теорией и практикой. Заслуга А. Смита в том, что он проанализировал модель «экономического человека» применительно к индустриально-рыночной экономике.

Во-вторых, это *«невидимая рука»* рынка, предполагающая минимальное вмешательство государства и рыночное саморегулирование на основе свободных цен, складывающихся в зависимости от спроса и предложения под влиянием конкуренции.

«Невидимая рука» — это, по сути, стихийное действие объективных экономических законов. Эти законы действуют помимо, а часто против воли людей. Введя в такой форме в науку понятие об экономическом законе, А. Смит поставил политическую экономию на научную основу.

В-третьих, это *богатство* как целевая функция и объект экономических отношений.

Давид Рикардо — виднейший представитель классической политической экономии эпохи промышленной революции и утверждения машинной индустрии. Рикардо родился в Лондоне в семье биржевого маклера, окончил только два класса торговой школы. Разойдясь с отцом из-за семейных неурядиц, он стал самостоятельным и очень успешным биржевым маклером. Благодаря исключительным способностям он уже в 25-летнем возрасте считался весьма опытным банкиром и был одним из наиболее известных миллионеров Лондона.

В 27 лет Рикардо случайно, будучи в гостях, увидел книгу «Богатство народов» А. Смита. Знакомство с этой книгой изменило всю последующую жизнь Рикардо. Занятие политической экономией становится главным делом его жизни. В 1817 г. Рикардо написал свою основную работу «Начала политической экономии и налогового обложения».

Главная задача, которую он поставил перед собой, — найти закон распределения богатства между классами (землевладельцами, капиталистами и рабочими) и выяснить, как способ распределения богатства на ренту, прибыль и заработную плату влияет на рост производства. Рикардо не отрывает распределение от производства. Однако, объявив **распределение главной задачей политической экономии**, он дал повод последующим исследователям утверждать примат распределения перед производством. На русском языке произведения Рикардо издавались неоднократно. В 1955 г. было издано полное собрание его сочинений.

Чем же экономическое учение Рикардо отличается от трудов его предшественников? Экономическая теория, как известно, изучает хозяйственную жизнь общества. В эпоху промышленной революции в Англии на смену мануфактурному производству пришла машинная индустрия. Этот период совпал с годами жизни и творчества Рикардо, который придавал огромное значение применению машин и его влиянию на положение основных классов общества. Если физиократы изучали экономику полуфеодальной Франции, Адам Смит был современником мануфактурного периода, то Давид Рикардо был свидетелем быстрого роста крупного машинного капиталистического производства и имел возможность оценить его технические и социально-экономические особенности.

Заслуги классической школы.

1. Сделала главным объектом изучения сферу производства, а не обращения.

2. Раскрыла значение труда как основы и меры ценности всех товаров, как источника богатства общества.
3. Доказала, что экономика должна регулироваться рынком и имеет свои законы, которые объективны, т. е. не могут быть отменены ни королями, ни правительствами.
4. Выявила источники доходов всех слоев общества: предпринимателей, рабочих, земельных собственников, банкиров, торговцев.

Русскими представителями классической школы принято считать Н. С. Мордвинова (1754–1845), декабриста Н. Тургенева (1789–1871), М. М. Сперанского (1772–1839) и др. В XVIII — первой половине XIX в. Россия оставалась страной, в которой господствовало крепостное право. Поэтому анализ таких категорий капитализма, как «цена», «прибыль», «стоимость» и др., которыми интересовалась классическая школа политэкономии, не был для России актуальным. Гораздо более важным являлось другое — найти способы и средства, которые помогли бы «вытянуть» страну из отсталости, избавить от крепостничества и направить на путь развития свободного предпринимательства. Концепция А. Смита предполагала развитое промышленное государство. Именно эта сторона учения Смита подкупала его русских поклонников, к числу которых в XIX в. примкнули С. Ю. Витте (1849–1915), П. А. Столыпин (1862–1911) и др.

1.4. Марксизм

Как логическое продолжение учения А. Смита и Д. Рикардо в середине XIX в. появился марксизм. **Основатель марксизма Карл Маркс** (1818–1883) родился в Трире в семье адвоката, закончил юридический факультет Берлинского университета, имел ученую степень доктора философских наук, умер и похоронен в Лондоне на Хайгетском кладбище. Главный труд его жизни «Капитал», сделавший его одним из трех величайших экономистов мира, Ф. Энгельс назвал «библией рабочего класса». «Капитал» состоит из четырех томов.

Первый том «Капитала» вышел в свет в 1867 г. и называется «Процесс производства капитала».

Второй том «Капитала» вышел в свет в 1885 г. (издан Ф. Энгельсом) и называется «Процесс обращения капитала».

Третий том «Капитала» опубликован Энгельсом в 1894 г. Он называется «Процесс капиталистического производства, взятый в целом».

Четвертый том «Капитала» опубликован Каутским в 1905–1910 гг. и называется «Теории прибавочной стоимости». В нем в форме полеми-

ки с предшественниками содержится подробная критика истории центрального пункта политэкономии — теории прибавочной стоимости.

Во всех работах **предметом своего исследования Маркс считал капиталистический способ производства и соответствующие ему отношения производства и обмена, а конечной целью — открытие экономических законов капитализма.** Главным в учении Маркса явилась теория прибавочной стоимости, в которой утверждалось, что ее производство достигается путем эксплуатации пролетариата (ибо прибавочная стоимость — это неоплаченный труд рабочего), а ее **присвоение капиталистами является постоянным источником увеличения их богатства.**

Как и А. Смит, К. Маркс считал рынок могучим средством накопления капитала. Но в отличие от Смита он полагал, что закончится этот процесс обострением классовой борьбы и гибелью капитализма, так как его противоречия столь серьезны, что рыночный механизм не сможет с ними справиться. Эта идея до сих пор вызывает споры, так как простых ответов на эти вопросы не существует.

Критики Маркса доказывают, что капитализм не рухнул, что рабочий класс не обнищал и что предсказания Маркса не подтвердились.

Сторонники Маркса полагают, что Маркс прав, так как тот капитализм, который он исследовал и гибель которого предрекал, рухнул еще в период Великой депрессии 30-х гг., а ныне существующая рыночная экономика — это уже иная модель, которая является новым, предсказанным Марксом этапом на пути к обществу, которое он назвал «положительным гуманизмом».

Экономическое учение Маркса получило широкое распространение в **России**. Оно было подхвачено Г. В. Плехановым, В. И. Лениным, М. А. Бакуниным, первым инициатором перевода «Капитала» на русский язык Г. А. Лопатиным и др.

В течение 70 лет марксистское экономическое учение в СССР было единственным, а потому господствующим. Все, что рождалось немарксистской мыслью, с порога отвергалось. Лишившись борьбы мнений, марксизм обрел монополию на истину, которая, как всякая монополия, чревата застоєм. Теория Маркса, лишившись развития, превратилась в догму. В результате самоизоляция марксизма привела его к глубокому кризису.

Оценивая научные достижения К. Маркса, можно сделать следующие **выводы.**

1. Экономическое учение К. Маркса явилось вершиной классической политэкономии.

2. Созданное им экономическое учение было основано на немецкой классической философии (Гегель, Фейербах), английской классической политической экономии (А. Смит, Д. Рикардо), французском утопическом социализме (Сен-Симон, Фурье) и в течение 70 лет являлось государственной идеологией в СССР.
3. Его учение об общественно-экономических формациях и причинах их смены позволило рассматривать историю человечества в виде логической системы, а не хаоса фактов.
4. Впервые в истории экономической науки капитализм был исследован им не фрагментарно, а как единая система законов и категорий, что позволило ему:
 - ◆ раскрыть двойственный характер труда (конкретный и абстрактный);
 - ◆ вскрыть противоречия товара (между меновой и потребительной стоимостью);
 - ◆ развить учение о прибавочной стоимости;
 - ◆ раскрыть сущность наемного труда и капиталистической эксплуатации;
 - ◆ развить теорию средней прибыли, заработной платы, ренты и процента;
 - ◆ разработать теорию воспроизводства и кризисов.

После К. Маркса политическая экономия стала развиваться в рамках трех основных направлений: **неоклассического, кейнсианского и институционально-социологического.**

1.5. Неоклассическое направление

Оно возникло в 70–80-х гг. XIX в., когда произошел существенный скачок в движении экономической теории, который можно охарактеризовать как разрыв постепенности и нарушение преемственности развития. Начало этого скачка принято связывать с именем У. С. Джевонса, которого впоследствии поддерживали те, кого сегодня называют основателями неоклассического направления, — **Л. Вальрас, В. Парето, И. Фишер** и др. Отличительной характеристикой этой плеяды исследователей является активное внедрение *формально-математических методов в экономическую теорию*. Стремление внести в экономическую теорию формальные методы объяснялось желанием, во-первых, превратить ее в точную науку, свободную от неопределенных суждений, которыми характеризовалась политическая экономия со времен

А. Смита, во-вторых, сделать ее в отличие от марксизма социально нейтральной.

Неоклассическое направление включает в себя целый ряд школ: австрийскую, кембриджскую, чикагскую и др.

Особый интерес представляет **австрийская школа**.

Австрийская школа — это субъективно-психологическое направление в политэкономии, разработавшее в борьбе с теорией трудовой стоимости потребительскую версию ценообразования в форме теории предельной полезности.

Австрийская школа пыталась преодолеть односторонность теории трудовой стоимости, не давшей анализа роли потребителя (покупателя) в процессе формирования рыночной стоимости и цены товара. Поворот от господствовавшей в классической и марксистской школах до 80-х гг. XIX в. «производственной версии» ценообразования был столь значительным, что он получил в экономической литературе наименование маржиналистской революции (фр. *marginal* — предельный).

Авторы данной концепции для исследования экономических процессов стали использовать особый инструментарий — изучение так называемых предельных величин: предельной полезности, предельной производительности, предельного продукта и т. д.

Дальнейшее развитие теория предельной полезности получила в трудах **А. Маршалла, Е. Бем-Баверка, Ф. Визера**.

Маржиналисты **задачу политической экономии видели в поиске наиболее эффективных способов распределения ограниченных ресурсов и рационального хозяйствования**. Чтобы подчеркнуть социальную нейтральность своих исследований, они даже отказались от самого термина «политическая экономия» в пользу «экономикс». Первым это сделал У. Джевонс, а затем независимо от него А. Маршалл (1842–1924), издавший книгу «Принципы экономики».

Особое внимание австрийская школа обращает на исследование **роли потребителя** в процессе ценообразования. Все экономические явления эта школа исследует с точки зрения примата сферы потребления по отношению к сфере производства. Теория субъективной ценности и предельной полезности ставит ценность хозяйственных благ, а в конечном счете и их цены в зависимость от степени удовлетворения потребностей человека в этих благах. Именно потребители на рынке своим выбором определяют, какой труд товаропроизводителей является общественно необходимым, а какой нет. Если товаров произведено больше, чем это необходимо для потребителя, труд, пошедший на

их изготовление, не становится общественно необходимым и не образует стоимости.

Вместе с тем, абсолютизируя роль потребителей и фактически игнорируя значение труда товаропроизводителей в процессе ценообразования, австрийская школа дает односторонние знания стоимости и цены.

С маржиналистской революции начался пересмотр **предмета** экономической теории. Если в центре классической теории стояла задача изучения роста **общественного богатства**, то в центре неоклассической теории оказалось изучение **поведения отдельной фирмы**, максимизирующей свою прибыль, и отдельного потребителя, «экономического человека» (*homo economicus*), который в своей деятельности руководствуется только личным интересом: максимизировать доход и минимизировать затраты.

Такой подход получил название **микроэкономического**.

В рамках неоклассического направления появилось и развивается множество различного рода теорий: либерализм, монетаризм, теории «экономики предложения», «рациональных ожиданий», «экономического роста», «общего экономического равновесия», «экономики благосостояния» и др.

Обратимся к двум из них.

Либерализм — это экономическая доктрина, утверждающая, что лучшей экономической системой является та, которая основана на частной собственности на средства производства и гарантирует свободу личной инициативы экономических субъектов.

Либерализм возник как теория, отвергающая необходимость широкого вмешательства государства в экономическую жизнь. Он родился еще в XVIII в. в условиях промышленной революции и стал официальной доктриной государств, вставших на путь промышленного развития. Главными теоретиками концепции современного либерализма (неолиберализма) являются Л. Мизес (1881–1973) и Ф. Хайек (1899–1992). В отличие от своих предшественников неолибералы оценивают процессы хозяйственной жизни не с микроэкономических позиций, а с точки зрения национальной экономики в целом (макроэкономика). Неолиберализм оставляет государству только те функции, которые рынок не может осуществлять (например, производство общественных благ), а также функции, необходимые для создания структуры, в рамках которой частные предприятия и рынки могли бы эффективно функционировать (например, законодательство, определяющее

права собственности и юридически закрепляющее антимонопольную политику).

Монетаризм — это экономическая теория, в соответствии с которой денежная масса, находящаяся в обращении, играет определяющую роль в стабилизации и развитии рыночной экономики.

Основоположник монетаризма — создатель Чикагской школы, лауреат Нобелевской премии по экономике за 1976 г. американский ученый **Милтон Фридмен**. Его рекомендации использовались в 1960–1970-е гг. в США, Великобритании, ФРГ, Чили и других странах.

В России неудачные монетаристские преобразования в начале 90-х гг. XX в. предпринимались Е. Гайдаром. Монетаристы допускают вмешательство государства в экономику, но роль его сводят только к контролю над денежной массой.

Теоретические постулаты неоклассической школы можно подытожить несколькими **выводами**.

1. Отвергнув марксистский, классовый подход в изучении экономики, неоклассики стремились исследовать «чистую экономику», отвлекаясь от характера общественных отношений, в рамках которых она организована.
2. Отошли от изучения объективно действующих законов, сконцентрировав внимание на изучении внешних форм проявления этих законов, их поверхностного среза. К примеру, неоклассики изучают количественные пропорции между спросом и предложением, которые есть не что иное, как внешнее проявление закона стоимости, открытого представителями классической школы.
3. Используя принцип А. Смита *«laissez faire»* — «ласэ фэр» («предоставьте свободу действовать»), т. е. невмешательства государства в экономику, неоклассики ратовали за рыночный, а не государственный механизм установления равновесия между производством и потреблением, выступали за свободу частного предпринимательства.
4. Используя *микроэкономический подход* к описанию экономики, они перешли от трудовой оценки стоимости товара к субъективной теории предельной полезности, поставив в центр своих исследований субъективно-психологические мотивы поведения отдельных хозяйствующих субъектов.
5. Неоклассики заложили базу для более поздних теорий, которые ныне составляют «новый классический экономикс», лежащий

в основе курса, преподаваемого во всех университетах мира под названием «мейнстрим» (*mainstream* — основное течение).

6. Маржиналистский подход неоклассиков имеет существенное негативное качество: он излишне математизирован, переполнен абстрактными рассуждениями, перегружен графиками, формулами. А главное — несоциален.

Интерес к неоклассической теории, отстаивающей свободу предпринимательства и ограничивающей вмешательство государства в экономику, волнообразен: усиливается в периоды поступательного развития экономики и затухает в периоды экономических неурядиц. «Первые звонки» о своей несостоятельности неоклассические идеи получили в период мирового экономического кризиса 1929–1933 гг.

Как реакция на неспособность неоклассической теории ответить на вопрос о причинах кризиса и путях стабилизации экономики появляется **кейнсианство**.

1.6. Кейнсианство

В основу формирования этого направления легли идеи английского ученого **Джона Мейнарда Кейнса**.

Д. М. Кейнс (1883–1946) наряду со А. Смитом и К. Марксом является одним из трех величайших экономистов мира. Он окончил Итонский и Кембриджский университеты, получил экономическое и математическое образование, слушал лекции А. Маршалла.

Кейнс был не только ученым, но и функционером: заместителем канцлера казначейства, членом Совета директоров Английского банка, разрабатывал основы послевоенных международных финансовых отношений, которые были приняты Бреттон-Вудской конференцией (1944 г.) и привели к созданию Международного валютного фонда и Международного банка реконструкции и развития.

В отличие от неоклассиков Кейнс **предметом своего анализа сделал народное хозяйство в целом**.

Такой подход получил название **макроэкономического**, а созданное им направление, изложенное в книге «Общая теория занятости, процента и денег» (1936 г.), — **кейнсианством**.

Кейнсианство — это макроэкономическая теория, признающая и обосновывающая необходимость и значимость государственного регулирования рыночной экономики.

По мнению Кейнса, государственному регулированию подлежат такие макроэкономические показатели, как национальный доход, совокупное предложение, совокупный спрос, занятость, сбережения и инвестиции. Основным фактором, способным вывести экономику из кризиса, является, по мнению Кейнса, совокупный спрос. Он определяется тремя составляющими: потреблением населения, инвестициями предприятий, государственными расходами. Поэтому кейнсианскую экономическую политику часто называют **концепцией управления спросом**.

В противоположность неоклассическому направлению интерес к кейнсианству обостряется в кризисные периоды, которыми после Великой депрессии 1929–1933 гг. были отмечены 50-е гг. XX в. (восстановление разрушенной в результате Второй мировой войны экономики) и 70-е гг. (мировой экономической кризис). На каждом из этих этапов кейнсианство обогащалось новыми идеями, модифицировало и уточняло свое название. Так, в восстановительный период (50-е гг. XX в.) развернувшаяся в Европе НТР потребовала найти новые государственные рычаги долгосрочного роста экономики. Теория Кейнса такие рекомендации не содержала, так как давала советы не на перспективу, а на кратковременный период вывода экономики из кризиса. Направление, содержащее новые идеи, стало называться **некейнсианством**. На следующем этапе, в результате мирового экономического кризиса 1974–1975 гг. сложилось посткейнсианство. Оно достаточно эклектично, так как содержит в себе концепцию Кейнса, положения классической школы Смита и Рикардо, некоторые идеи экономической теории К. Маркса. Вместе с тем посткейнсианство выступает против фундаментальных положений неоклассической школы: теорий предельной полезности и предельной производительности.

Новая вспышка интереса к теории Кейнса и его последователей наблюдалась в 2008 г., когда мировая экономика погрузилась в новый глобальный кризис, начавшийся с финансовых потрясений в США.

Беглый обзор кейнсианства позволяет сделать ряд **выводов**.

1. В отличие от своих предшественников кейнсианская теория работала макроэкономический метод исследования экономики.
2. Кейнсианская теория обосновала необходимость и назвала конкретные рычаги государственного регулирования рыночной экономики как во время кризиса, так и на длительную перспективу.
3. Циклическое развитие экономики (спад, оживление, подъем) кейнсианская теория объясняла не объективными законами, а психологией людей: их стремлением по мере роста дохода больше сбе-

регать, чем потреблять, результатом чего становится уменьшение «эффективного спроса», которое приводит к замедлению темпов роста производства и занятости.

Борьба неоклассической и неокейнсианской школ за претворение в жизнь своих идей идет постоянно, наряду с этим предпринимаются попытки соединить отдельные положения классической теории, неоклассицизма и кейнсианства. Это течение получило название «неоклассического синтеза».

1.7. Институционально-социологическое направление

На рубеже XIX–XX вв. возникло и сформировалось **институционально-социологическое** направление (от лат. *institutio* — обычай, наставление, указание). Его основоположник — американский экономист **Т. Веблен**. Оно явилось реакцией реформистски настроенных экономистов на негативные социально-экономические стороны капитализма.

Институционализм — это совокупность теорий, в которых акцентируется внимание на роли социальных институтов в экономическом развитии.

Термин «институционализм» впервые применен американским экономистом У. Гамильтоном в 1916 г. для обозначения системы взглядов на общество и экономику, в основе которой лежит категория института.

Принципиальное отличие этой концепции от других состояло в том, что в ней экономические процессы объяснялись не только экономическими, но и социально-политическими, правовыми, социально-психическими, этическими условиями жизни, а также обычаями, традициями и привычками, существующими как в жизни отдельного человека, так и общества в целом. По мнению первых авторов этой теории, один из трех постулатов А. Смита, модель *homo economicus* («экономического человека», непрерывно сопоставляющего полезность благ и тяготы их приобретения), безнадежно устарела. На самом деле экономическое поведение человека в значительной мере определяется социально-правовым устройством общества и его «неписаными» законами, которые должна исследовать экономическая теория. Поэтому в экономическом анализе предлагалось учитывать различного рода «*институты*», закрепленные обычаями, и «*институты*» (порядки, закрепленные в законах и в деятельности различного рода учреждений). «Институты» (обычаи, традиции, навыки) — это набор *неформаль-*

ных правил. В число *формальных правил* (институты) входит, с одной стороны, система учреждений (рынки, фирмы, профсоюзы, государство), с другой — система правовых норм (законы, указы, постановления и т. д.).

В настоящее время понятие «институция» ушло из экономического лексикона. Термин «*институты*» вобрал в себя как *институции* (обычай), так и собственно институты (учреждения, законы), так как объединил в себе как *формальные*, так и *неформальные «правила игры»*.

Существует две основные ветви институционализма: а) традиционный, или старый; б) новый, или неoinституционализм.

Традиционный институционализм — это совокупность достаточно разнородных концепций: технократическая концепция Т. Веблена, теория постиндустриального общества (Гэлбрейт, Белл), теория экономической отсталости Г. Мюрдаля, которая по сей день является наиболее фундаментальной теорией развития стран третьего мира. Первой версией институционализма считается работа Веблена «Теория праздного класса» (1899 г.), в которой основа экономики увязана с действием психологического фактора.

К **новому институционализму** относят теорию прав собственности (Р. Коуз, А. Алчиан), теорию общественного выбора (К. Эрроу, Дж. Бьюкенен), новую экономическую историю (Д. Норт), теорию агентов (Д. Стиглиц), трансакционную теорию организаций (О. Уильямсон). Термин «новая институциональная экономика» был введен О. Уильямсоном в 1975 г. в работе «Рынки и иерархия».

Между старым и новым институционализмом имеется ряд существенных различий.

1. Традиционный институционализм рассматривает не частные случаи, а обобщения (теории постиндустриального, постэкономического общества, теория конвергенции и экономика глобальных проблем). Неoinституционалисты идут от общих принципов к выяснению конкретных явлений общественной жизни: выясняют сущность взаимовыгодного обмена (контрактная парадигма), институциональной среды (правила игры), предварительных и реализованных соглашений и т. д.
2. Традиционный институционализм пытается изучать экономические проблемы методом других наук: социологии, психологии, юриспруденции. «Новые» идут другим путем: изучают правовые и другие проблемы с применением современной микроэкономики и теории игр. Такое явление получило название «экономического империализма».

3. В фокусе внимания «старых» институционалистов находились действия коллективов (профсоюзы, государство), не затрагивающих интересов индивидов. Напротив, «новые» институционалисты изучают поведение индивида, который по своей воле решает, чем и где ему следует заниматься.

Считается, что институционализм является магистральным течением современной науки.

1.8. Российская экономическая школа и ее специфика

1.8.1. Отличительные черты российской экономической школы

Особенности формирования российской экономической школы следует искать в специфике российской цивилизации. Она имеет ряд существенных черт.

Специфика российской цивилизации.

1. В отличие от Запада в российской цивилизации сложились принципиально иные *отношения государства и общества*. Зарождение русского типа цивилизации относится к периоду Киевско-Новгородской Руси, когда государство возникло не как результат установления господства сильного над слабым, а как способ становления народов, их защиты от внешнего врага и наведения порядка в хозяйственной жизни. И каким бы трагическим ни было дальнейшее развитие страны, вера в силу и добрые намерения государства оставались неизменными. *Они питали и научную мысль, и методы осуществления экономической политики, и идею о регулирующей роли государства.*
2. Важной особенностью развития российской цивилизации стало воздействие на нее *православия*. Оно хранило и обогащало культуру, целостность народа и его нравственные начала. По понятиям православия, *богатство* всегда включает представления о духовных благах и нематериальных ценностях в отличие от западной цивилизации, где большая роль отводится материальным ценностям. Требования справедливости и невещественного богатства на Руси высоко ценились (вспомним Посошкова).
3. Большое влияние на специфику формирования российской цивилизации оказали *географические условия* расселения народа, организация его самоуправления и домохозяйства. Именно эти факторы способствовали созданию *общинных, коллективных, чисто артельных форм организации труда, заложили основы развития*

кооперации и оказали существенное влияние на формирование экономического мышления ученых, отвергающего частную собственность на землю.

4. Одной из главных особенностей формирования российской школы экономической мысли было *изучение эволюции крестьянского хозяйства и отношения к земле* в связи с определением будущего развития страны. Отличительной чертой российской экономической литературы является *особый интерес к крестьянству*.

Осознание особенностей российской цивилизации определило **отличительные черты российской школы экономической мысли**.

Прежде всего нужно согласиться с тем, что она во многом была хотя и самобытным, но откликом на процессы, происходившие в европейской науке. Россия никогда не занимала центрального места в мировой экономической науке, но и не выполняла роль простой «губки», впитывающей чужие идеи. В свое время Энгельс объяснял относительное отставание политической экономии как в Германии, так и в России замедленным развитием капитализма в этих странах. Известно множество направлений, школ, концепций, которые или дополняют друг друга, или противоборствуют. Но все они разработаны на Западе. А при попытке рассмотреть историю российской экономической мысли обнаруживается очень небольшое разнообразие концепций. Причина не в том, что их не было, а в том, что они мало изучены и нечетко классифицированы.

Ключевые направления российской экономической школы

1. Системный анализ экономических явлений

Комплексный, системный анализ экономики предполагает ее изучение во взаимосвязи с социологией, культурой, психологией, историей, с политическими и юридическими нормами. В современной мировой науке этот подход только теперь утверждается. В российской экономической школе он существовал изначально. Если в западной экономической школе во главе анализа стояли эгоистические побуждения человека, то российская школа всегда выступала за изучение личности вместе с исследованием природы, роли национального хозяйства и осмысления исторических функций государства. Такой подход был характерен для двух выдающихся ученых начала XIX в., **Н. Мордвинова** и **А. Шторха**, стоявших у истоков национальной экономической школы в России и заложивших ее фундамент. Мордвиновым и Шторхом были написаны и переведены на немецкий и французский языки учебники по политической экономии, которые читали и знали в Евро-

пе. Другой известный экономист, **Т. Степанов**, тоже выступал с критикой идей Смита о рациональности «экономического человека», заявляя, что политическая экономия не терпит эгоизма. Таким образом, российская политическая экономия всегда обращала внимание на нравственные начала, выступая против материализма классической школы, видевшей всюду только меновые ценности.

2. Народное хозяйство как целое и роль государства

Интерес к формированию и развитию национального хозяйства, а также к роли государства прослеживается еще с работ И. Посошкова и по сей день. В свое время С. Витте отвергал космополитизм классической школы политической экономии, подчеркивая, что политическая экономия должна принимать идею национальности за точку отсчета. При этом особая роль отводилась государству. Так, со времен Петра I именно правительство, а не частный капитал инициировало развитие промышленности и торговли. Далее, во второй половине XIX в., когда капитализм в России стал бурно развиваться, российская экономическая школа выступила за проведение политики протекционизма. На следующем этапе, в послереволюционные годы XX в., когда советская Россия встала на путь осуществления новой экономической политики и организации Госплана, опять потребовалось государственное регулирование экономики, необходимость которого обосновывалась в работах **Г. М. Кржижановского**, **Н. Д. Кондратьева** и др.

Сегодня в России складывается примерно такая же, как и сто лет назад, ситуация: отечественный капитал противостоит мировому и нуждается в государственной поддержке.

3. Разработка проблем многоукладной экономики

Разработка проблем многоукладности экономики интенсивно началась в России после отмены крепостного права. Экономисты этого периода преуспели в разработке таких проблем, как создание кредитных товариществ, ускоренное развитие всякого рода промыслов, становление кооперации, быстрое по мировым масштабам развитие земской статистики. Значительную роль в разработке указанных проблем сыграл **А. И. Чупров**. Прочитанный Чупровым курс статистики оказал большое влияние на развитие статистических исследований в России, главным образом на земскую статистику. Известный ученый-математик, статистик и экономист **А. А. Чупров**, сын **А. И. Чупрова**, издал книгу «Очерки по теории статистики» (1909). Этот труд по своей значимости поставил его во главе русской статистической школы. Он стал одним из классиков статистической науки в мире. Вопросам многоукладности большое внимание уделял **М. И. Туган-Барановский**.

М. И. Туган-Барановский — вероятно, самая крупная и выдающаяся фигура российской экономической школы. Он внес большой вклад в теоретическое обоснование проблем кооперации, в разработку предмета и метода политической экономии в теорию промышленных кризисов и т. д. Он был первым, кто заставил европейских ученых серьезно прислушаться к движению экономической науки в России. Туган-Барановский много и плодотворно работал на ниве преподавания политической экономии. Он читал лекции в ряде ведущих вузов дореволюционного Санкт-Петербурга и писал для студентов учебники. Среди последних были, с одной стороны, те, которые предназначались для систематического и глубокого изучения политической экономии, с другой — краткие конспекты для подготовки к экзамену.

4. Аграрный вопрос и способы его решения

Исследование аграрного вопроса стало одним из ключевых в российской экономической школе. Бурные дискуссии по аграрному вопросу развернулись после отмены крепостного права. Прямо или косвенно в них были втянуты все ведущие экономисты страны. Но среди них можно выделить знаковые фигуры, вошедшие в российскую школу экономической мысли. Это **А. И. Васильчиков** и **В. П. Воронцов**. Они критиковали западноевропейский капитализм и считали, что Россия должна избрать другой путь.

В процессе поиска различных и альтернативных вариантов решения аграрного вопроса особую роль играла позиция **В. И. Ленина** и ряда его соратников.

Большую научную работу в области аграрных отношений проделал **А. В. Чаянов**, которого почитают не только в России. Так, в Китае Чаянова рассматривают как главного теоретика блестяще проведенной там аграрной реформы.

1.8.2. Экономические проблемы в работах В. И. Ленина, А. В. Чаянова, Н. Д. Кондратьева

Вопросы экономического развития России интересовали **Владимира Ильича Ленина** (1870–1924) как до революции 1917 г., так и после нее. С большим вниманием относился он также к проблемам политической экономии. Ее предмет он определял «как общественные отношения людей в производстве» («К характеристике экономического романтизма», 1897). Ленин отвергал попытки Н. И. Бухарина (1888–1938), Л. Д. Троцкого (1879–1940) и их сторонников ликвидировать теоретическую экономическую науку, доказывая необходимость политической экономии в любом обществе.

В реферате «По поводу так называемого вопроса о рынках» (1893 г.) он исследовал связь процесса воспроизводства с развитием внутреннего рынка в России и пришел к выводу, что низкий уровень зрелости последнего определяет и низкий уровень развития капитализма в России. В известной работе «Развитие капитализма в России» (1896–1899) продолжается исследование рынка: дается его характеристика как категории; рассматривается зависимость развития рынка от общественного разделения труда. В этом произведении анализируется также развитие капиталистических отношений в промышленности.

В работе «“Аграрный вопрос” и критика Маркса» (1901 г.) Ленин критикует концепцию «закона убывающего плодородия почвы» и рассматривает два вида монополии на землю (как на объект хозяйства и монополию частной собственности на землю), в результате которых образуется дифференциальная рента I и II, а также абсолютная рента.

Итоговым произведением Ленина в анализе современного ему общества явилась работа «Империализм как высшая стадия капитализма» (1916 г.). Империализм он характеризует как особую стадию в развитии капиталистической формации. Он приходит к выводу, что рост крупного производства усиливает процесс концентрации производства, на основе которой происходит смена свободной конкуренции монополий с последующим образованием государственно-монополистического капитализма (ГМК).

ГМК Ленин определяет как особую форму капитализма, для которой характерно переплетение частных и государственных монополий; сращивание государственного аппарата с монополиями. ГМК, по его мнению, является материальной предпосылкой социализма, так как осуществляет подготовку условий для общественного регулирования экономики.

Социализм, в понимании Ленина, предполагает преемственность в развитии ГМК и трактуется им как государственно-монополистическая структура, обращенная в пользу всего народа.

Ряд работ Ленина посвящен проблемам переходного к социализму периода. В них анализируются пять существовавших в хозяйстве России укладов: патриархальный, мелкотоварный, частно-хозяйственный капитализм, государственный капитализм и социализм.

В работах «О продналоге», «О значении золота теперь и после полной победы социализма» (1921 г.) Ленин писал о возможности применения в условиях социализма товарно-денежных отношений и утверждал, что рыночные отношения не чужеродны социалистическому строю.

Александр Васильевич Чаянов (1888–1937) принадлежит к числу крупных русских экономистов-агров. Его основные труды: «Организация крестьянского хозяйства» (1925 г.), «Краткий курс кооперации» (1925 г.). В центре его исследований — экономика крестьянского хозяйства. Чаянов пытался доказать его особую некапиталистическую природу и преимущества перед крупным сельскохозяйственным производством. Чаянов интересовался натурально-потребительскими чертами этого хозяйства и в меньшей степени его товарно-рыночными характеристиками. Он считал, что такое исследование важно при изучении аграрного строя не только России, но и Китая, Индии и других стран со слабым развитием рыночных отношений.

Распространенной в советской экономической литературе схеме «кулак—середняк—бедняк» Чаянов противопоставлял собственную классификацию, включающую шесть типов хозяйств: 1) капиталистические; 2) полутрудовые; 3) зажиточные семейно-трудовые; 4) бедняцкие семейно-трудовые; 5) полупролетарские; 6) пролетарские.

Разрешение социальных противоречий между ними может быть достигнуто, по его мнению, через их кооперативную коллективизацию с предоставлением кредита.

В 1917 г. (до революции) он выдвинул план реконструкции аграрного сектора: передача земли в собственность трудового крестьянства (без права купли-продажи участков), передача государству помещичьих хозяйств и имений, введение единого сельхозналога.

Чаянов вел активную общественную, преподавательскую и научную деятельность. С 1913 по 1929 г. он был профессором Тимирязевской сельскохозяйственной академии, где организовал Высший семинарий по сельскохозяйственной экономике и политике, реорганизованный в 1922 г. в НИИ, директором которого Чаянов работал до 1930 г. Он был редактором «Экономического бюллетеня института сельскохозяйственной экономики», членом коллегии Наркомзема (1921–1922 гг.), участвовал в работе сельскохозяйственной секции Госплана СССР.

Николай Дмитриевич Кондратьев (1892–1938) относится к числу выдающихся экономистов XX столетия. Он был универсальным исследователем как в области экономики сельского хозяйства, так и в области экономики промышленности. Уже в своих ранних работах он ставил вопрос о пределах государственного вмешательства в экономику. Опередив свое время, Кондратьев вплотную подошел к концепции смешанных форм воздействия на экономику — со стороны государства, торгово-предпринимательских структур, местных органов власти, отдельных крестьянских хозяйств. Кондратьев исходил из необ-

ходимости сочетания плановых и рыночных начал. Он рассматривал рынок как связующее звено между национализированным кооперативным и частным секторами. Уже в конце 20-х гг. Кондратьев подошел к концепции индикативного планирования, реализованной на Западе после Второй мировой войны.

На основе изучения статистических данных по Англии, Германии и США за 140 лет он пришел к выводу о существовании в экономике больших циклов, так называемых больших волн хозяйственной конъюнктуры («Мировое хозяйство и его конъюнктуры во время и после войны» — 1922 г., «Большие циклы экономической конъюнктуры» — 1925 г.). Он создал концепцию множественности циклов, выделив различные модели циклических колебаний: сезонные (продолжительность — меньше года), короткие (продолжительность — 3–3,5 года), торгово-промышленные — средние (7–11 лет) и большие (48–55 лет). Кондратьев во многом предугадал Великую депрессию 30-х гг.

Длительные конъюнктурные колебания, по мнению Кондратьева, сопровождаются определенными закономерностями:

- 1) на периоды повышательной волны каждого большого цикла приходится наибольшее количество социальных потрясений (войн и революций);
- 2) периоды понижательной волны каждого большого цикла сопровождаются длительной депрессией сельского хозяйства;
- 3) в период повышательной волны каждого большого цикла средние циклы характеризуются краткостью депрессий и интенсивностью подъемов;
- 4) в период понижательной волны больших циклов наблюдается обратная картина.

Кондратьев был известен мировой науке: он являлся членом двух американских академий, Американского и Лондонского статистических обществ. После революции 1917 г. был профессором Московской сельскохозяйственной академии, директором Конъюнктурного института при Наркомфине (1920–1928 гг.). Под его руководством разработан первый перспективный план развития сельского и лесного хозяйства СССР на 1923–1928 гг. (См.: *Титова Н. Е.* История экономических учений. — М.: Владос, 1997.)

1.8.3. Экономисты советского и постсоветского периодов

В конце 20-х гг. сложилась советская школа экономистов-международников. С самого начала она ассоциировалась с именем **Е. Варги**.

Среди достижений этой школы в 30–40-х гг. можно назвать исследования по теории и истории экономических кризисов и изменениям в экономике мирового капитализма, вызванным Великой депрессией и Второй мировой войной.

В 60–70-х гг. XX в. ознакомление советских ученых с западными течениями экономической теории (экономикса) происходило под вывеской изучения «экономико-математических методов». Одним из тех, кто стоял у истоков экономико-математического направления в науке, был выдающийся ученый-экономист **В. В. Новожилов** (1892–1970). Им исследованы такие актуальные для советского периода проблемы, как экономика дефицита, теория изменения затрат и результатов и др.

Особого внимания заслуживает **Леонид Канторович**. Ему в 1975 г. за «Теорию оптимального использования ресурсов» была присуждена Нобелевская премия. Он является первым и пока единственным в России лауреатом Нобелевской премии по экономике, которую начали присуждать лишь с 1969 г. Л. В. Канторович разработал теорию рентных оценок, которая позволяет измерять стоимость пользования такими природными ресурсами, как земля, вода, воздух и т. д. Эта идея намного опередила свое время, предвосхитив весьма актуальные сегодня исследования по экономико-экологическим проблемам. В эти же годы в Центральном экономико-математическом институте (ЦЭМИ) была разработана система оптимального функционирования экономики (СОФЭ). СОФЭ выступала как альтернатива господствовавшим тогда методам управления народным хозяйством, за что с момента своего создания и вплоть до старта перестройки (1983–1985 гг.) подвергалась острой критике.

В чем же заключалась новизна теории оптимального функционирования экономики?

Известно, что советская система ценообразования строилась на основе теории трудовой стоимости, согласно которой стоимость товара создается производительным трудом, а все остальные факторы производства стоимости не создают, а лишь перераспределяют через рынок прибавочный продукт. Поэтому процент на капитал и природные факторы (земля) на цены не влияли. Отсюда получалось, что самую дешевую продукцию давали заводы-гиганты, а самую дешевую электроэнергию — мощные гидростанции. Следствием этого было: дешевые и потому разбазариваемые энергоносители и сырьевые ресурсы и, наоборот, очень дорогая промышленная продукция низкого качества. В целом — отсталая экономика.

Создатели СОФЭ разработали иную методологию рационального хозяйствования. Они предложили оценивать *все виды ресурсов* и определять их вклад в удовлетворение потребностей общества. Не только труд, но и другие факторы производства — природные, капитальные, любые лимитированные ресурсы получают при оптимальном функционировании свою оценку. Ими была раскрыта роль таких показателей, как норматив дисконтирования денежных ресурсов, проценты за кредит, рентные оценки и т. д. Заслуга создателей СОФЭ состояла в том, что они преодолели ограниченность теории трудовой стоимости и связанных с ее использованием народно-хозяйственных ошибок. В итоге уже в 70-е гг. были сформированы теоретические предпосылки создания хозяйственного механизма типа регулируемого рынка.

В постсоветской России разрабатываются новые идеи, связанные с осмыслением проблем переходной экономики, а также с обобщением уроков функционирования командно-административной системы и создания новой хозяйственной системы.

В развитии новых направлений, анализирующих трансформацию экономических институтов в постсоветской России, важную роль должны сыграть **институционализм**.

Интерес к институционализму в России объясняется двумя причинами. Во-первых, влиянием марксизма, который всегда рассматривал институционализм как своего союзника. Во-вторых, желанием преодолеть ограниченность экономики, основанной на деятельности рационального индивида. Этот подход в России так и не сложился.

В российской экономической литературе фигурируют семь направлений неинституциональных исследований. Анализируются следующие теории и проблемы.

1. **Теория прав собственности.** Она важна в аспекте анализа приватизации, ее последствий и формирования рыночных институтов. После проведенных реформ большая часть государственной собственности в России перешла не к аутсайдерам (посторонним, «диким»), а к инсайдерам (менеджменту и персоналу предприятий). Поэтому в России не сформировался эффективный частный собственник. В деятельности фирм мотив личного обогащения новых владельцев доминирует над целями развития производства.
2. **Проблема импорта рыночных институтов.** Здесь имеются две группы проблем. Первая связана с появившимся после проведения реформ расширением политических свобод (свобода слова, митингов и т. п.) и сужением экономических возможностей (падение производства, инфляция и т. д.). В этих условиях большая

нагрузка легла на государство. Но оно оказалось не в состоянии защитить провозглашенные им самим права. Отсутствие надежных институциональных гарантий привело к произволу властей всех уровней. Вторая группа проблем связана с анализом особенностей адаптации населения к рынку. Трансформация российской экономики происходит в условиях глубокого спада экономики и жизненного уровня населения, которое ищет защиты (опеки) у государства. Ради опеки люди готовы отказаться от «голодной» свободы, обменяв ее на «сытое» подчинение.

3. **Теория трансакционных издержек.** Как показывает практика, в переходной экономике России растут издержки, связанные с информацией о конъюнктуре рынка. Один из путей их снижения — экономико-правовое обеспечение института товарных знаков.
4. **Экономика организации.** Она касается разработки теории фирмы и эффективности работы хозяйственных организаций.
5. **Экономико-правовые неинституциональные концепции.** Самыми популярными из них в России являются теория общественного выбора и теория прав собственности. Теория общественного выбора популярна по той причине, что и в советский, и в постсоветский периоды российская экономика зависела от политической конъюнктуры. Проблемы взаимосвязи экономики и политики изучаются по данным выборов в центральные и местные органы власти; при подготовке, принятии и реализации российской Конституции; при анализе деятельности госаппарата и в других случаях.
6. **Теория преступлений и наказаний.** Она исследует экономическое «подполье» — мир за рамками «общественного договора». Отечественные экономисты начали знакомиться с теорией преступлений и наказаний лишь с 1997 г. В настоящее время успешно развивается исследование по частным направлениям экономической теории преступлений и наказаний: по экономике наркобизнеса, ракет-бизнеса, коррупции, которые существуют как реакция на отсутствие защиты прав собственности.
7. **Новая экономическая история.** В ней исследуется неинституциональный подход к изучению исторических закономерностей. Широко применяется неинституциональный подход и к исследованию переходной экономики России.

Ретроспективный обзор становления и развития экономической науки позволяет сделать **ряд выводов.**

1. Экономическая наука, будучи наукой, изучающей важнейшую сферу человеческой деятельности — хозяйственную систему, — из-

меняется и наполняется новым содержанием параллельно изменениям последней.

2. Побуждающим мотивом эволюционных и революционных трансформаций хозяйственной системы служат изменения материальной основы производства — его технического базиса.
3. Становление новой экономической теории будет возможно лишь на новой технической базе — постиндустриальной хозяйственной деятельности общества.
4. Особенности формирования российской экономической школы, определяемые спецификой российской цивилизации, пока еще находятся в стадии изучения.

ПРАКТИКУМ ПО ТЕМЕ ЛЕКЦИИ 1

План семинара

1. Элементы экономической науки в трудах античных мыслителей.
2. Меркантилисты о предмете экономической науки.
3. Физиократы: новый подход к созданию богатства и предмету экономической теории.
4. Классическая школа политической экономии и ее вклад в развитие науки.
5. Марксистские представления о задачах и целях политической экономии.
6. Кейнсианский анализ макроэкономики.
7. Институциональный подход к анализу экономики.
8. Специфика российской цивилизации.
9. Отличительные черты российской экономической школы и ее ключевые направления.
10. Постсоветская экономическая школа. Российский институционализм.

Вопросы для дискуссий, контрольных работ и олимпиад

1. Оцените заслуги античных мыслителей в становлении экономической теории. Почему Аристотеля называют первым экономистом?

2. Что означает термин «экономикс» и кто первым его употребил? Откуда «пошла» политическая экономия?
3. Каково содержание первых русских «домостроев» (экономиксов) и кто их объединил в один «Наказ»?
4. Чем поздние меркантилисты отличаются от ранних?
5. Назовите заслуги Монкретьена перед экономической наукой.
6. В чем вы видите прогресс физиократов по сравнению с меркантилистами?
7. В чем состоит историческая ограниченность физиократов по сравнению с классической школой политической экономии?
8. Какие заслуги А. Смита дают основание причислить его к трем величайшим экономистам мира?
9. Воспроизведите размышления А. Смита о труде и полезности как двух альтернативах субстанции стоимости. Почему А. Смит сделал выбор в пользу труда как меры стоимости всех товаров? Раскройте парадокс Смита «вода—алмазы». Как бы вы ответили на вопрос Смита о том, почему вода, имеющая большую пользу для человека, чем алмазы, имеет меньшую по сравнению с ними стоимость?
10. Каковы заслуги классической школы политической экономии?
11. Назовите заслуги К. Маркса, сделавшие его одним из трех величайших экономистов мира. Какие экономические и политические прогнозы К. Маркса не подтвердились?
12. Каков, по мнению Дж. М. Кейнса, предмет экономической теории? Чем его позиция отличается в этом вопросе от сторонников микроэкономического подхода?
13. В чем маржиналисты усматривают предмет экономической теории?
14. Известно, что австрийская экономическая школа много внимания уделяла роли потребителя в процессе ценообразования. Согласны ли вы с утверждением представителей этой школы, что сфера потребления имеет примат по отношению к сфере производства?
15. Раскройте существенные черты российской цивилизации.
16. В чем состоит своеобразие отношений государства и общества в российской цивилизации по сравнению с западной? Допускают ли эти отношения регулирующую роль государства?
17. Назовите особенности православного понимания богатства. Каким ценностям, нематериальным или меновым, отдается в нем предпочтение?

18. Назовите заслуги И. Т. Посошкова. Согласны ли вы с тем, что его можно назвать предтечей российского институционализма?
19. Назовите экономические проблемы, которыми занимался выдающийся советский ученый-экономист В. В. Новожилов (1892–1970).
20. Раскройте содержание научных достижений Л. В. Канторовича, за которые ему присуждена Нобелевская премия.
21. Чем, на ваш взгляд, объясняется интерес российских теоретиков и практиков к концепциям институционализма?

Тесты, ситуации, задачи

■ Выберите правильные ответы

1. «Экономический человек» А. Смита — это:
 - а) фермер в сельскохозяйственных угодьях;
 - б) предприниматель;
 - в) ученый-экономист;
 - г) наемный работник;
 - д) концепция человека в экономической теории.
2. «Невидимая рука» рынка — это:
 - а) регулирование экономики с целью достижения «благоприятного торгового баланса»;
 - б) экономические силы, регулирующие спрос и предложение;
 - в) юридические законы страны.
3. С точки зрения Карла Маркса, ход истории определяется:
 - а) поступками великих людей;
 - б) действием объективных законов;
 - в) сотрудничеством рабочих и капиталистов;
 - г) религиозными и патриотическими силами.
4. Карл Маркс считал, что стоимость товаров и услуг порождается:
 - а) трудом, затраченным на их производство;
 - б) суммой капитала и труда, затраченного на их производство;
 - в) избыточными капиталовложениями;
 - г) эксплуатацией труда.

■ Вопросы знатокам об Адаме Смите (1723–1790)

В 1776 г. Адам Смит написал «Исследование о природе и причинах богатства народов», заложил основы частного предпринимательства.

1. Комментируя свою точку зрения на роль государства, он рассказал историю о французском государственном деятеле, который спросил капиталиста, как государство может помочь ему. Тот ответил: «*Laissez-nous faire*». Переведите эту фразу и раскройте ее экономический смысл.
2. Что имел в виду А. Смит, говоря о «невидимой руке»?

■ **Познакомьтесь с несколькими положениями К. Маркса (1818–1883)**

- а) *Экономический подход к пониманию истории.* Ход истории почти полностью обусловлен действием экономических объективных законов. Ни великие люди, ни религия, ни патриотизм не играют определяющей роли. История представляет собой последовательность столкновений между экономическими классами. Например, в Древнем Риме земледельческая аристократия боролась за власть с хозяевами мелких наделов и городскими рабочими. В Средние века цеховые мастера и ремесленники, дворяне и крепостные крестьяне боролись друг с другом за экономическое господство.
- б) *Эксплуатация труда.* Товары и услуги приобретают стоимость в результате труда рабочих. Рабочим же причитается заработная плата в размере, достаточном лишь для того, чтобы обеспечить их минимальными средствами к существованию. Все то, что остается сверх этой суммы (прибавочная стоимость), присваивает капиталист — владелец фабрики. Отсюда следует, что прибыль (прибавочная стоимость) — это неоплаченный труд рабочего, ее следует вернуть наемным рабочим».

Эти положения К. Маркса подвергаются критике. **Выскажите свое мнение.**

■ **Угадайте, о ком идет речь**

1. «Этот рассеянный человек, всегда витавший в облаках, с невнятной дикцией, страдающий нервным тиком, считается сегодня основателем политической экономии. Его книга знаменует собой рождение либеральной экономической теории. В отличие от меркантилистской системы она стремится показать всю пользу естественной свободы и конкуренции, которые действуют как невидимая рука и способствуют быстрому и гармоничному развитию общества» (*Бейтон А., Казорла А. и др. 25 ключевых книг по экономике.* — Урал, LTD, 1999. С. 54–55).
2. «Он родился в Трире (Пруссия). После изучения права в Бонне и Берлине написал диссертацию по философии. Очень рано у него

сформировалось критическое отношение к политической и социальной ситуации в Германии. По оценке М. Блауга, "как экономист он еще и сегодня жив и актуален". Его пересказывали, пересматривали, опровергали и хоронили тысячи раз, но он остается неразрывно связанным с интеллектуальной историей. Хорошо это или плохо, но часть его идей составляет ту основу, на которую мы все опираемся в своих размышлениях» (Там же. С. 175–176).

3. «Этот человек оказал огромное влияние на экономическую мысль, многие даже считают, что есть эпоха "до" и "после" него. Он родился в семье преподавателя политической экономии и логики Кембриджского университета. В 1909 г. он сам становится преподавателем этого престижного университета, где когда-то был учеником А. Маршалла. Его книга — это ответ на депрессию 30-х гг., с чем и связано ее исключительное значение» (Там же. С. 364–370).

**Темы для экономического анализа,
рефератов, кроссвордов и эссе**

■ **Напишите реферат на одну из следующих тем**

1. Причины скудости и истоки богатства (обзор книги И. Т. Посошкова).
2. Петр I как меркантилист.
3. Витте и Столыпин — реформаторы-оппоненты.
4. Менделеев: великий химик и блестящий экономист.
5. Канторович — первый нобелевский лауреат по экономике в России.

■ **Выступите на семинаре с обзорами книг**

1. *Гэлбрейт Дж. К.* Новое индустриальное общество. — М.: Прогресс, 1967.

Тема: «Рыночная и планирующая системы».

2. *Кейнс Д. М.* Общая теория занятости, процента и денег. Антология экономической классики. — М.: Экономика, 1992. Т. 2.

Тема: «Пределы вмешательства государства в экономику».

3. *Смит А.* Исследование о природе и причинах богатства народов. — М.: Социально-экономическая литература, 1962.

Тема: «Экономический человек А. Смита».

■ Переведите по своему выбору экономическое произведение (главу, параграф) иностранного автора и выступите на семинаре со своими комментариями.

■ Познакомьтесь со статьями и монографиями российских авторов, написанными в русле неоинституциональных теорий преступлений и наказаний. Выскажите свои соображения по этим вопросам и обсудите их на семинаре.

■ Сюжеты для небольшого рассказа на конкурс

1. «Им нужны великие потрясения, нам нужна Великая Россия» (П. А. Столыпин).
2. «Наши реформы, чтобы быть жизненными, должны черпать силу в русских национальных началах» (П. А. Столыпин).

■ Составьте экономический кроссворд с именами известных ученых-экономистов

Лекция 2

Тема: ПРЕДМЕТ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ТЕОРИИ, ЕЕ ФИЛОСОФСКИЕ И МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ

В данной лекции рассматривается широкий круг проблем, связанных с выяснением предмета экономической теории. К ним относятся:

- предмет и метод экономической теории;
- функции экономической теории;
- модели человека в экономической науке.

2.1. Эволюция идей о предмете экономической науки. Политическая экономия. Экономикс. Экономическая теория

В становлении и развитии экономической науки прослеживается несколько направлений, каждое из которых представлено одним из трех названий: политическая экономия, экономикс, экономическая теория. Исторически первой научной школой, претендовавшей на роль экономической науки, стала с 1615 г. **политическая экономия**.

Конечно, выбор момента, когда «началась» научная политическая экономия, условен. Элементы экономической теории и связанные с ними представления о хозяйственном поведении человека (типа покупать дешево, а продавать дорого) встречаются уже у древних греков и средневековых схоластов. Но эти наблюдения не выходят за рамки житейских представлений и не являются экономической наукой. Для создания систематической экономической науки в докапиталистическую эпоху еще не было предпосылок. Лишь становление рыночного хозяйства создало условия для научного исследования и систематизированного описания хозяйственной деятельности людей. Поэтому *политическая экономия возникла как научное понимание и обоснова-*

ние экономики капитализма. По мере развития капитализма развивалась и политическая экономия, менялись взгляды на ее предмет, задачи и метод исследования. Не случайно Р. Люксембург заметила: «Политическая экономия — удивительная наука, трудности и разногласия начинаются уже с первых шагов... с самого элементарного вопроса: каков, собственно, предмет этой науки» (*Люксембург Р.* Введение в политическую экономию. — М., 1960. С. 27).

Причина разногласий на самом деле достаточно прозрачна. Она кроется, с одной стороны, в идеологической ориентации исследователя, в его целях и намерениях. С другой стороны, в подвижности и изменчивости самого объекта анализа политической экономии — хозяйственной деятельности людей, параллельно с изменениями которой уточняются научные выводы и представления о ее предмете. Поэтому экономические теории не относятся к числу долгожителей.

Меркантилисты основное внимание уделяли сфере обращения. Политическая экономия рассматривалась ими как наука о торговом балансе, предусматривавшем превышение вывоза товаров над их ввозом.

Физиократы главный предмет политической экономии видели в создании «чистого продукта» в сельском хозяйстве.

Представители **классической политической экономии** (У. Петти, А. Смит, Д. Рикардо) считали ее наукой о *богатстве*, об условиях его производства и накопления.

Мелкобуржуазные критики капитализма (Сисмонди, Прудон) основное назначение политической экономии видели не в исследовании источника богатства, а в поисках путей его *справедливого распределения*.

Наряду с определением политической экономии как науки о богатстве существовали и другие мнения. Так, **представители «исторической школы»** (В. Рошер, Зомбарт, М. Вебер и др.) определяли ее как *науку о народном хозяйстве*. Они отстаивали приоритет национальных начал в науке, отрицали саму возможность наличия общей для всех стран экономической науки. Предметом исследования экономической теории они считали хозяйственную эволюцию и национальные особенности каждой отдельной страны, ее народное хозяйство.

Предметом исследования **марксистской** политэкономии являлись производственные отношения и экономические законы, регулирующие общественное производство, распределение, обмен и потребление. Основным объектом изучения Маркса был современный ему капиталистический способ производства, который под тяжестью своих внутренних противоречий, по мысли Маркса, должен уйти с исторической сцены и погибнуть.

Эти идеи Маркса в какой-то мере послужили основой появившихся в 20-е гг. XX в. взглядов советских экономистов на политическую экономию как науку, изучающую только товарно-капиталистические отношения. Возникновение капитализма считалось ее началом, а исчезновение этого способа производства должно было означать и конец политической экономии. Поскольку Октябрьская революция 1917 г. в России привела к низвержению капитализма, то и политическая экономия, по мнению авторов данной концепции, исчерпала себя. Такой точки зрения придерживались Р. Гильфердинг, Р. Люксембург, Н. Бухарин и др.

Ограничение предмета политэкономии изучением только капиталистического способа производства подверглось критике со стороны В. И. Ленина. Поэтому начиная с 30-х гг. XX в. в советской экономической литературе стал обсуждаться вопрос не о конце политической экономии, а о ее понимании в узком и широком смыслах слова.

Узкое толкование предмета означало изучение производственных отношений лишь одного способа производства — капиталистического. Политэкономия **в широком смысле** трактовалась как наука, изучающая различные типы отношений, имевших место в истории развития общества.

Итак, в течение трех столетий (XVII–XIX вв.) экономическая наука развивалась как **«политическая экономия»**. Термин «политическая» действительно выражал *социальную* (политическую) сущность подхода к общественному производству. К. Маркс, исследовавший капитализм в форме противоречий труда и капитала, окончательно утвердил политическую экономию как *«политическую»*, внедрив приоритет классового подхода.

Интересно отметить, что официальная история российской политической экономии берет начало в первом году XIX столетия, когда приглашенный в Московский университет немецкий профессор Христиан Август Шлецер прочел курс политической экономии. В 1803 г. по Указу Александра I политическая экономия была включена в регламент Российской академии наук. В 1805–1806 гг. был издан первый в России учебник по политической экономии на русском языке, написанный все тем же Шлецером, под названием «Национальные основания государственного хозяйства, или Науки о народном богатстве». Интересно отметить, что в словаре В. Даля понятия «государственное хозяйство» и «политическая экономия» тоже отождествляются (*Даль В. Толковый словарь: В 4 т. — М.: Русский язык, 1991. С. 557*).

В наши дни, в последнем году XX в., Высшая аттестационная комиссия Министерства образования России, исключила политическую экономию из перечня экономических специальностей.¹

Конец XIX — начало XX в. обозначил новую развилку в экономической науке. Отказ от теории трудовой стоимости, место которой заняла теория предельной полезности, привел к зарождению новой научной школы с соответствующими терминологическими изменениями. Наряду с термином «политическая экономия» стало широко использоваться понятие «**экономикс**». Сто лет назад, в 1902 г., Маршалл впервые прочел курс «Экономикс» в Кембриджском университете, заменив тем самым курс политической экономии классической школы Джона Стюарда Милля. *С тех пор на Западе политэкономия утратила свое монопольное положение.*

В англо-американской литературе «экономикс» и политическая экономия рассматриваются как синонимы. Однако между политической экономией и экономикс имеются значительные смысловые различия. Так, А. Маршалл определил предмет экономикса как:

Исследование богатства и частично человека, точнее, стимулов к действию и мотивов противодействия.

Самуэльсон приводит шесть определений, среди которых выделяет следующее:

Экономикс — это наука о путях использования редких производственных ресурсов, избираемых людьми.

Макконелл К. Ф. и Брю С. Л. пишут:

Предмет экономикс — поиск эффективного использования редких ресурсов в производстве товаров и услуг для удовлетворения материальных потребностей.

По мнению Т. Мэнкью:

Экономикс — это наука о том, как общество управляет имеющимися в его распоряжении ограниченными ресурсами.

Экономикс создавался усилиями многих поколений экономистов Западной Европы и США. Он имеет собственный предмет изучения

¹ Термин «политическая экономия» не исчез из экономического оборота. В настоящее время политическая экономия рассматривается как одно из направлений экономической науки.

и оперирует особым понятийным аппаратом. *Экономикс как наука есть теория и практика рыночной организации производства.*

Переход России к формированию цивилизованного рынка сделал востребованной эту отрасль экономических знаний и у нас.

Экономикс представляет собой конгломерат разных научных школ, имеющих объединяющее начало, заложенное еще в трудах А. Смита: они базируются на принципе **рациональности**, которым руководствуется «экономический человек» в своей хозяйственной деятельности. *Экономикс как учебная дисциплина ориентирован на изучение функциональных зависимостей в экономике.*

Политэкономия и экономикс имеют разные методологические корни.

Политическая экономия, начиная с А. Смита и заканчивая К. Марксом, основывала свой анализ на *философском методе*. Более того, теоретическая экономия (политэкономия) вышла из философии. Согласно **классической философии**, познание мира человеком имеет задачу проникновения в сущностный мир, а не сводится к анализу внешних явлений (явленческих).

Из этой же идеи исходила и классическая политическая экономия, которая базирует свои концепции на таком фундаментальном понятии, каким является **стоимость (затраты труда)**, выражающая не явленческое, а сущностное начало. Наличие понятия стоимости — верный признак классичности науки. Наоборот, отсутствие фундаментального понятия стоимости свидетельствует о **неклассичности** теоретической концепции. Современный экономикс — характерное неклассическое знание. Он не ставит перед собой задачи проникновения в сущностный мир, а довольствуется внешним.

Экономикс, не являясь наукой сущностной, не интересуется стоимостью. **Он базируется на анализе цены.** Почему цены, а не стоимости? Дело в том, что экономикс — теория рыночной организации общественного производства. А на рынке господствует цена, понижение или повышение которой определяет судьбу как продавцов, так и покупателей. Цена — главное «божество» и «боль» экономикс, его «основной» вопрос. Все вырастает из цены, к ней сводится и ей подчиняется. Вот почему в центре логической системы экономикса находится не стоимость (как в политэкономии), а цена.

Цена в экономикс определяется главным образом полезностью вещи, а не только затратами труда. В этом *главное различие* между политэкономией и экономиксом. Отвергнув сущностный подход, экономикс представляет экономику в виде графиков, формул, предельных величин и т. п. Но графическое описание предмета — это его показ, а не

раскрытие, это только первый этап познания, т. е. лишь констатация причинно-следственных зависимостей в экономике. За ним должен последовать сущностный анализ, за который экономикс не берется.

Но было бы неправильно отрицать позитивные черты в методологии экономикс. В характеристике отдельных аспектов экономической жизни в нем имеются тонкие и глубокие исследования. Более того, классический подход по сравнению с экономикс иногда выглядит анахронизмом, заслуживающим лишь академического внимания.

Суммируя различия двух ветвей экономической науки, можно сделать следующие обобщающие выводы:

- политэкономия изучает глубинные причинно-следственные связи в производстве с целью раскрытия его сущностных характеристик. Ее ключевой категорией является стоимость. Экономикс изучает поверхностные отношения и описывает функциональные зависимости на основе принципа рационализации потребительского выбора. Для экономикс ключевой категорией является цена;
- политэкономия большое внимание уделяет социально-классовым отношениям, ее интересует, как распределяется собственность и складываются в обществе экономические отношения между индивидами, группами и классами. Экономикс — социально нейтральная дисциплина. Ее основная проблема — экономический выбор агентов производства (продавцов и покупателей) в мире редких и ограниченных ресурсов. Поэтому главная задача экономикс — поиски равновесия между спросом и предложением;
- политэкономические исследования основаны на воспроизведенном принципе, который отражает движение общественного продукта по стадиям: производство, распределение, обмен и потребление. В учебниках экономикса объект исследования сосредоточен в основном на двух уровнях — микро- и макроэкономике.

Классическая политическая экономия известна с 1776 г. (со времени выхода в свет «Богатства народов» А. Смита), марксистская — с 1867 г. (с момента опубликования первого тома «Капитала» К. Маркса), экономикс — с 1902 г. (с первых лекций А. Маршалла). Их возраст — 230, 130 и 100 лет соответственно. Это значит, что экономикс, будучи самой молодой ветвью, отнюдь не является новейшей в экономической науке. Общим у них является и то, что и политическая экономия, и экономикс, несмотря на различные подходы к изучению хозяйственной жизни общества (сущностный — в политэкономии и функциональный — в эко-

номиксе), основаны и функционируют на одной и той же парадигме А. Смита и исследуют один и тот же тип хозяйства — индустриально-рыночный.

Социальная востребованность и значимость каждой из них определяются прежде всего состоянием общества. Не случайно расцвет политической экономии приходится на период становления и развития капитализма. В дальнейшем оказался востребованным экономикс. В период становления информационно-технологического способа производства перед экономической наукой возникают новые вопросы, которые не входили в область ее интересов еще несколько десятилетий назад. Ответ на них можно получить лишь при использовании научного потенциала как политической экономии, так и экономикс. Новый анализ должен базироваться на новой концептуальной основе и иметь адекватный ей новый вариант названия, которым стала **«экономическая теория»**. Она является учебной дисциплиной нейтральной по форме и собирательной по существу. Это значит, что экономическая теория как учебная дисциплина «явочным порядком» объединила обе ветви экономической науки, вобрав в себя «рациональные зерна» каждой из них. Она призвана дать ответы на новые вопросы, которые встают перед наукой на новом витке развития экономики, на стадии постиндустриального общества, наиболее распространенной социально-экономической формой которого является смешанная рыночная экономика. **Именно она становится объектом изучения экономической теории.**

2.2. Предмет экономической теории

Итак, экономическая теория как учебная дисциплина является интегральным курсом, включающим в себя политическую экономию и экономикс. **Объектом ее исследования являются особенности постиндустриальной, т. е. новой, экономики.**

Соединение разных подходов заставляет учитывать, что хозяйственная деятельность и экономические отношения между людьми, складывающиеся в ее процессе, имеют две стороны — объективную, которая определяется прежде всего отношениями собственности, и субъективную, проявляющуюся в экономическом поведении разных субъектов хозяйствования (индивида, фирмы, государства). Значит, экономическая теория охватывает всю совокупность этих отношений. Их *объективная* сторона связана с действием объективных экономических

законов; *субъективная* — с рациональным хозяйствованием, опирающимся на познание этих законов.

С учетом вышесказанного назначение экономической теории можно было бы определить следующим образом:

Экономическая теория изучает законы ведения хозяйства и рациональное поведение хозяйствующих субъектов на различных уровнях. Ее объектом является смешанная социально ориентированная экономика.

Итак, экономическая теория, *во-первых*, изучает **экономические законы**. В экономике, как и в природе, сквозь кажущийся хаос случайностей прокладывают себе путь постоянно повторяющиеся связи между отдельными явлениями. Существенные, объективные, типичные, устойчивые причинно-следственные связи и зависимости, определяющие магистральное направление развития той или иной сферы экономической жизни, принято называть экономическими законами. О них речь пойдет ниже.

Назначение экономической теории состоит, *во-вторых*, в том, что она изучает **рациональное поведение** хозяйствующих субъектов.

Рациональное поведение — это поведение, направленное на достижение максимума результатов при имеющихся ограничениях.

Это значит, что индивидуумы максимизируют удовлетворение своих потребностей, предприятия — прибыль, тогда как государство должно максимизировать общественное благосостояние. Принцип экономической рациональности основывается на сопоставлении выгод и издержек и позволяет достигнуть равновесного состояния рыночной экономики.

Из определения предмета экономической теории следует, *в-третьих*, что она изучает экономические законы **на разных хозяйственных уровнях**.

В **микроэкономике** за основу анализа берется наименьшая хозяйственная единица — отдельная фирма, объединение и т. п. Ее выводы адресованы коммерсанту и бизнесмену.

Мезоэкономика изучает законы и поведение определенных подсистем национальной экономики (агропромышленный комплекс, военно-промышленный комплекс, региональная экономика и др.).

В **макроэкономике** исследуется экономика страны в целом. Объектами макроэкономики являются доход и богатство общества, темпы и факторы экономического роста и т. п. Макроанализ нацелен на реше-

ние народно-хозяйственных проблем: борьбу с инфляцией, безработицей, стимулирование деловой активности и т. д.

Мегаэкономика изучает законы и поведение мировой экономики в целом.

Из определения предмета экономической теории следует, *в-четвертых*, что она изучает рациональное хозяйствование и поведение хозяйствующих субъектов в **смешанной экономике**.

Смешанная экономика — это такой тип рыночных отношений, в основе которых лежит частная собственность, все больше превращающаяся в различные ассоциированные формы, и ее разновидности: собственности различного рода институтов, а также страховых, пенсионных, инвестиционных и иных фондов.

Многочисленные смешанные формы собственности и предпринимательства — государственная, частная и государственно-коллективная — придают смешанной открытой экономике большую гибкость и динамизм.

Общемировой процесс формирования смешанных экономических систем далек от завершения. Устраняя старые, он порождает новые проблемы и противоречия. Но из всех ныне существующих моделей социально ориентированная смешанная экономика — наиболее динамичный и оптимальный вариант. *Поэтому именно она является объектом изучения экономической теории.*

2.3. Методы экономического анализа

Экономическая теория, будучи симбиозом политэкономии и экономики, применяет методы исследования, присущие обоим направлениям экономической науки.

Метод — это совокупность способов и приемов познания экономических явлений и воспроизведение их в системе категорий и законов.

Система методов и приемов анализа при определенном философском подходе образует **методологию**.

Политэкономия связана с классической философией предполагающей создание определенной философии экономической науки, формирование знаний о категориях и законах развития экономики.

Экономикс связан с рационалистической методологией, инструментарием которой являются математический аппарат, эконометрика, кибернетика. Результатом исследования становятся экономические модели, схемы, графики. Применение этого метода предполагает решение задач, системных ситуаций и проблем, проведение экономического эксперимента, под которым понимается искусственное воспроизведе-

ние экономического явления с целью изучения его в наиболее благоприятных условиях. Эксперименты могут проводиться на макро- и микроуровнях.

По объекту воздействия эксперименты подразделяются на три вида:

- реальные — опыты в реальной обстановке;
- модельные — воздействие оказывается не на сам экономический объект, а на его модель;
- персонамодельные — деловые или хозяйственные игры для обучения руководителей предприятий с целью принятия ими правильных решений.

И в политической экономии, и в экономикс используются методы формальной логики (индукция, дедукция, анализ, синтез, научная абстракция) и диалектической логики (от абстрактного к конкретному, единство исторического и логического). Рассмотрим их.

Методы изучения хозяйственной жизни могут быть разделены на общенаучные и частные.

Общенаучные методы — это диалектико-материалистические принципы, основанные древнегреческими философами и развитые последующими поколениями ученых. Согласно этим методам, все экономические процессы противоречивы и находятся в постоянном движении.

При изучении этих процессов используется сочетание исторического и логического подходов.

Исторический подход помогает анализировать явления в той последовательности, в какой они возникли, развивались и сменяли друг друга.

Логический (теоретический) подход исследования этих же явлений не служит зеркальным отражением их исторического пути. Он предполагает проникновение **в сущность** изучаемого явления и абстрагирование, т. е. отвлечение, от второстепенных его свойств. В результате возникает научное представление об этом явлении, т. е. формируется логическое понятие или экономическая *категория*, например товар, цена, деньги, конкуренция и т. п. Такой способ изучения называется методом *научной абстракции*, философско-сущностным методом.

К частным методам научного познания относятся: наблюдения, обработка полученного материала посредством синтеза и анализа, индукция и дедукция, конструирование системы законов и категорий, их проверка, проведение экспериментов, конструирование моделей, их математическая формализация и т. п.

Рассмотрим частные методы более детально. Изучение любого явления начинается с наблюдения и сбора фактов. Эту задачу называют описательной, или эмпирической. Обработка фактов может осуществляться методом индукции или дедукции.

Под индукцией (от лат. *inductio* — наведение) **понимается выведение принципов (теории) из фактов.**

Другими словами: индукция идет от фактов к теории, от частного к общему.

Вновь обратившись к фактам, ученый проверяет свои выводы (теорию), подтверждая или отвергая их. Это уже дедуктивный, или гипотетический, метод.

Под дедукцией (от лат. *deduktio* — выведение) **понимается умозаключение от общих суждений к частным выводам.**

Непроверенный, предварительный вывод называется гипотезой.

Доскональному изучению фактов помогает мысленное расчленение категории на составные части. Такой прием называется **анализом**. Например, изучая категорию «товар», экономист марксистской школы выделяет в ней «потребительскую стоимость» и «стоимость». Метод, обратный анализу, когда предмет изучается в единстве составляющих его частей, называется **синтезом**.

Наиболее сложной задачей является **моделирование** экономических процессов и систем.

Математические модели выражаются с помощью графиков и математических уравнений. Однако увлечение абстрактными математическими моделями может создать ложное представление о реальной экономической ситуации, особенно если в модель заложены некачественно обработанные экономические показатели.

Центральным звеном в частных методах научного познания является конструирование **системы законов**.

Каково же философское понимание закона?

В экономических исследованиях ученым приходится иметь дело не только с отдельными, изолированными фактами, но и с их большим массивом. Факты необходимо классифицировать, обобщить и проверить, что достигается с помощью индукции и дедукции.

Многократно проверенные и подтвержденные обобщения экономических процессов принято называть законами.

Объективность экономических законов означает, что их действие не зависит от сознания и воли людей, так же как, скажем, смена времен года или дня и ночи в законах естествознания.

За экономическими фактами, единичными и обобщенными, стоят экономическая деятельность человека и те отношения, в которые вступают люди в процессе этой деятельности.

Экономические законы — это форма выражения экономических отношений. Они являются законами общественных действий людей.

Отсюда следует, что: 1) экономические законы не существуют и не действуют вне общества; 2) у общества есть возможность познать (не отменить!) закон и использовать его действие в своих интересах.

Экономические законы относятся к социальным, общественным и этим они отличаются от законов природы. Второе отличие состоит в том, что естественные законы — вечны, а экономические имеют исторически ограниченный характер.

В зависимости от продолжительности действия экономические законы разделяются на специфические и общие.

Специфические экономические законы характерны для каждой отдельно взятой формации. Например, законы распределения материальных благ при рабстве и феодализме.

Общие экономические законы действуют во всех экономических формациях. Например, закон роста производительности труда, закон экономики времени и др.

Такова вкратце канва изучения объективных экономических законов в *политэкономии*. В *экономикс* мотивы действий людей объясняются не объективными законами, а психологией индивидуума. Поэтому в *экономикс* психологический фактор превращается в основной, а экономический закон становится в конечном счете *психологическим*.

При изучении законов хозяйственной деятельности экономическая теория использует позитивные и нормативные методы анализа.

Позитивные утверждения имеют описательный характер, свидетельствуют о том, *что есть* в экономике, но не указывают на то, что *должно быть*. Позитивная экономика стремится выявить отношения между экономическими переменными и предсказать, что произойдет, если та или иная переменная изменится. Например, существует связь между ставкой налога и деловой активностью (кривая А. Лаффера). При нулевой и 100%-ной ставках налога государство ничего не получит. Задача позитивного анализа — выяснить, при какой ставке налога поступления налогов в казну будут максимальными.

Нормативные утверждения имеют рекомендательный характер, говорят о том, что *должно быть*, а не о том, *что есть*. Например, нормативными являются утверждения о том, что люди, имеющие большой

доход, должны платить больший подоходный налог, чем люди с низким доходом.

Конечно, позитивные и нормативные утверждения относительны. *Ученый* оперирует преимущественно позитивными утверждениями, *политик* — только нормативными.

2.4. Функции экономической теории

Экономическая теория и раньше и теперь выполняет четыре важные функции: методологическую, идеологическую, познавательную и практическую.

Методологическая функция — это разработка методов и средств научного инструментария, необходимых всем экономическим наукам. Назначение этой функции — отделить предмет экономической теории от объектов, которые изучаются смежными дисциплинами. Например, конкуренция как социальное и экономическое явление уходит корнями в круг интересов и экономической теории, и социологии, и юриспруденции. Экономическая теория рассматривает конкуренцию как ключевую категорию рынка, социология — как явление межчеловеческих отношений, юриспруденция — как потенциальную возможность образования криминогенной ситуации. Как видим, *объект* познания один — конкуренция, а *предмет* для изучения каждая наука находит свой. В целом экономическая теория является методологическим фундаментом целого комплекса наук: отраслевых (экономика промышленности, транспорта и т. д.), функциональных (финансы, маркетинг и т. д.), межотраслевых (экономическая география, демография, статистика и т. д.).

Особого внимания заслуживает **идеологическая функция**. Все течения экономической мысли всегда имели и имеют вполне определенные не только *социально-классовые*, но и *национально-государственные* корни. Так, меркантилизм исходил из интересов наций, борющихся за *торговую гегемонию* на мировом рынке; физиократы отстаивали *интересы аграрных народов*; классическая политэкономия, так же как и современный либерал-монетаризм, выражает *интересы развитых капиталистических государств* с присущим им внешнеэкономическим эмпанионизмом. Марксистская политэкономия, делая ставку на антикапитализм, не могла не привлечь этим развивающиеся страны, которые немало потеряли от диктата развитых стран в мирохозяйственных отношениях.

По словам Г. Мюрделя, беспристрастная общественная наука никогда не существовала и логически не может существовать.

Следующая функция экономической теории — **познавательная**. На нее существенно влияет идеология. Влияние экономической идеологии на процесс познания экономических явлений неоднозначно. Идеология определяет, как правило, односторонний характер познания экономических явлений и процессов. Познается только то и в той мере, в какой это соответствует идеологическим и хозяйственным целям данного общества. В этом можно убедиться, рассматривая воззрения различных экономических школ и направлений на одно и то же экономическое явление.

Так, например, представители марксистской идеологии концентрируют свое внимание на изучении процесса производства, роли товаропроизводителей и значении труда в создании прибавочной стоимости, поскольку это соответствует их идеологической концепции. Вместе с тем они как бы не замечают другой стороны вопроса — роли потребителей созданных товаров, так как это не укладывается в рамки их идеологии.

Представители другого направления экономической мысли (последователи неоклассической идеологии), напротив, как бы не замечают процесса производства и роли труда в экономической жизни, а результат труда — товар рассматривают как нечто данное, принадлежащее хозяйствующим субъектам. Здесь также прослеживается идеологическая ограниченность, которая приводит к двоякому результату: глубокой разработке хозяйственных проблем и игнорированию полного анализа всей хозяйственной системы в целом.

Таким образом, процесс познания представителями противостоящих друг другу экономических школ осуществляется в рамках определенного идеологического поля. Зависимость познавательного процесса от его идеологической ориентации во многом объясняет феномен множественности течений в экономической науке.

Своеобразие экономической теории как теоретической науки состоит в том, что она не дает ответа на каждый конкретный вопрос. Но она призвана дать нечто большее — снабдить научным подходом к решению любого из этих вопросов, дать **концепцию**, в чем преуспела политэкономия и отстает современная наука. Кроме того, познавательная функция предполагает изучение и описание системы экономических **противоречий** (например, между трудом и капиталом, спросом и предложением, накоплением и потреблением и т. д.). В прошлом экономические противоречия капитализма исследовались достаточно глубоко и обстоятельно. В настоящее время доминирует противоположная тенденция — нежелание обнажать противоречия, присущие западным образцам экономики.

Заключительная функция экономической теории — **практическая**. Ее содержанием является обеспечение экономической политики и управление производством на различных уровнях экономики. Экономистов часто критикуют за их взаимоисключающие советы политикам. Рональд Рейган однажды пошутил, что если бы в игру «Счастливый случай» сыграли экономисты, то ее ведущий получил бы на 100 вопросов 3000 ответов.

Почему экономисты так часто дают политикам противоречивые советы?

Среди множества причин можно выделить несколько наиболее значимых, как объективного, так и субъективного свойства. Например, Думой принят закон *о единой для всех* ставке подоходного налога. Между тем советы экономистов в процессе обсуждения законопроекта отличались значительной полярностью. Представители профсоюзов полагали, что нивелировка ставки налога для низко- и высокооплачиваемых слоев населения приведет к дальнейшему усилению имущественного расслоения. Напротив, защитники предпринимательства лоббировали интересы среднего и крупного бизнеса, полагая, что сокращение ставки налога будет стимулировать инвестиции в производство. В этом случае эксперты искали *объективные* аргументы в защиту своей позиции. В то же время различные рекомендации экспертов политикам могут быть вызваны причинами чисто *субъективного характера*: наличием у них несовпадающих мировоззренческих ценностей, принадлежностью к различным политическим партиям, а иногда к криминальному капиталу. Однако в основном цель работы экономиста — выработка не индивидуальной, а социальной и общегосударственной политики.

2.5. Экономическая политика и экономические цели

Экономическая политика (*economic policy*) — это целенаправленная система мероприятий государства в области производства, распределения, обмена и потребления благ. Она призвана отражать интересы общества, всех его социальных групп и направлена на укрепление национальной экономики.

В основе экономической политики лежит экономическая **стратегия государства, т. е. искусство управлять экономикой для достижения своих экономических целей**.

Между политикой и экономикой существует тесное взаимодействие. Экономика проявляется в политике, что позволило В. И. Ленину заметить: «Политика есть концентрированное выражение экономики» (*Ленин В. И. Еще раз о профсоюзах... Полн. собр. соч. Т. 42. С. 278–279*).

В то же время экономическая политика не может не иметь первенства над экономикой, так как без правильного политического подхода экономика обречена на провал.

Экономическая политика занимается нахождением вариантов достижения экономических целей как на макро-, так и на микроуровне.

Содержанием экономической политики (достижения целей) правительства **на макроуровне** являются:

- стремление к полной занятости населения (борьба с безработицей);
- обеспечение стабильности цен (борьба с инфляцией);
- достижение экономического роста и равновесия платежного баланса;
- проведение разумной фискальной политики (изменение налоговых ставок и государственных расходов);
- обеспечение оптимальной кредитно-денежной политики (контроль над денежной массой и процентными ставками);
- управление валютным курсом.

На более конкретном уровне к ним добавляются мероприятия, направленные на стимулирование инвестиций в промышленность, в исследования и разработку, поощрение предпринимательства и защиту интересов потребителей.

Содержанием экономической политики правительства **на микроуровне** является эффективное использование ограниченных ресурсов.

В реальной жизни одновременное достижение всех этих целей практически невозможно, поэтому необходимо выделить *приоритеты*, которые зависят от идеологии правительства. Правительство, придерживающееся *левой* идеологии, положительно относится к расширению государственной собственности и к усиленному вмешательству государства в экономику. Правительство, придерживающееся *правой* идеологии, положительно относится к ограничению государственной собственности и к минимальному вмешательству государства в экономику. Поскольку экономические цели у правительств правой и левой ориентации различны, постольку и *ценностные суждения* по принципиальным проблемам развития общества у них расходятся.

Ценностные суждения (judgement) — это суждения о том, что желательно или нежелательно, что правильно или справедливо и что неправильно или несправедливо.

Это касается таких, например, вопросов, как распределение доходов между людьми, когда разные правительства выражают желание помочь

одним группам населения за счет других. Кроме того, правительства придерживаются различных оценочных суждений относительно приоритетов, которые они отдают национальной обороне, безопасности и охране порядка, защите окружающей среды и многим другим неэкономическим вопросам. Осуществление задач экономической политики может привести к изменению экономической системы страны. Именно поэтому и политики, и их советники-экономисты должны крайне взвешенно относиться к своим решениям. Дж. М. Кейнс по этому поводу заметил: «Идеи экономистов и политических мыслителей — и когда они правы, и когда ошибаются — имеют гораздо большее значение, чем принято думать. В действительности именно они и правят миром» (*Кейнс Дж. М. Общая теория занятости, процента и денег* / Пер. с англ. — М., 1978. С. 458).

2.5.1. Экономические интересы. Что? Как? Для кого?

Экономическая политика правительства определяется его экономическими интересами.

В **политэкономии** интересы рассматриваются в качестве категории, в которой проявляются производственные отношения между отдельными участниками общественного производства (индивидами, их группами, классовыми общностями). Интересы подразделяются на всеобщие, коллективные и личные.

Необходимость реализации экономических интересов является стимулом к труду, двигателем экономической жизни, что отражено в известном положении Гегеля: «Интересы двигают жизнью народов». Чтобы интересы были удовлетворены, хозяйственная деятельность людей должна протекать в соответствии с экономическими законами и выражаться в следующей причинно-следственной связи: экономические законы—экономические потребности—экономические интересы—хозяйственная деятельность. Как все звенья данной цепи, экономические интересы — *объективные* явления.

В **экономикс** экономические интересы трактуются с субъективных позиций, в качестве элемента сознания людей. При этом движущей силой экономики считаются не общественные, а *личные* интересы, через осуществление которых достигается общее равновесие в обществе. Каждый из хозяйствующих субъектов стремится делать то, что ему выгодно. Предприниматель ставит своей целью максимизировать прибыль или — как вариант — *минимизировать* убытки, владелец материальных ресурсов пытается установить на них высокую цену, владелец своей рабочей силы хочет получить за нее высокую заработную плату.

В свою очередь, потребители стремятся приобрести товары по самой низкой цене. Следовательно, мотив личного интереса придает направление и упорядоченность функционированию экономики, которая без такого интереса оказалась бы чрезвычайно хаотичной.

Интересы *общества* (*public interest*) рассматриваются как своего рода точка отсчета, чтобы определить, является ли политика, проводимая всеми участниками хозяйственной деятельности, «плохой» или «хорошей» в плане воздействия на экономическую эффективность и на потребителя.

Экономическая наука со времен Маршалла предмет своих исследований ориентировала на **проблемы эффективного хозяйствования в мире ограниченных ресурсов** и утверждала, что экономическая теория — это дисциплина, изучающая, каким образом общество с ограниченными ресурсами решает три вопроса: **что** производить, **как** производить, **для кого** производить.

В командной экономике все эти вопросы решают центральные органы управления. В рыночной экономике за правительством закрепляется обязанность принимать участие лишь в решении третьей задачи путем составления и реализации социальных программ и перераспределения доходов. Все остальные вопросы решаются с помощью рынка. Фирмы производят те товары, которые приносят наибольший доход. Этим решается вопрос, **что** производить. Используются те технологии, которые обеспечивают наименьшие затраты, — этим решается вопрос, **как** производить. Население соотносит свои покупки с ценами товаров и со своими доходами — этим решается вопрос, **для кого** производить.

В современной экономической теории внимание акцентируется **не на том, что производить, а на том, что потреблять**.

2.6. Модель человека в экономической науке

В современной экономической науке большое внимание уделяется человеку. Задачей экономической науки является анализ соотношения целей хозяйствующих индивидов и целей экономической системы, в рамках которой разворачивается эта деятельность. Интерес к роли человека проявлял уже Аристотель. Он полагал, что «экономический человек» — это человек, стремящийся к удовлетворению своих **разумных** потребностей.

С развитием рыночного хозяйства внимание экономической науки к человеку постоянно возрастает. Среди многочисленных направ-

лений «моделирования» человека, разработанных экономической наукой, можно выделить четыре.

Первое направление представлено английской классической школой, маржинализмом и неоклассиками. Главным в моделях, разработанных в рамках этого направления, становится эгоистический материальный (денежный) интерес, являющийся основным стимулом деятельности «экономического человека» (*homo economics*). Анализ экономического поведения людей в рамках модели «*homo economics*» предполагает использование постулата о *рациональном поведении человека в условиях ограниченности ресурсов*. Для реализации своего рационального поведения индивидуумы должны обладать свободой выбора.

Второе направление присуще кейнсианской школе, институционализму, исторической школе. Модели человека здесь более сложные, они включают в себя не только стремление к денежным благам, но и определенные моменты психологического характера: милосердие, преодоление «экономического эгоизма» и т. д.

Третье направление было разработано К. Марксом. В его концепции человек предстает как персонификация объективных экономических категорий: капиталиста как олицетворения капитала и рабочего — как персонифицированного наемного труда.

Четвертое направление представлено принципиально новой моделью. Для нее характерно изменение мотивации деятельности в направлении возрастания значения не столько материальных, сколько духовных потребностей личности.

Особого внимания заслуживает **концепция человека В. И. Вернадского**, согласно которой человек — планетарное явление. Инициатива и активность требуют культурного и мыслящего человека. Только в этом случае возможны самоорганизация и саморазвитие личности. Такова краткая характеристика моделей человека в экономической науке. Они имеют абстрактный характер, однако отражают в обобщенной форме основные параметры, присущие «человеческому фактору» в хозяйственном процессе.

ПРАКТИКУМ ПО ТЕМЕ ЛЕКЦИИ 2

План семинара

1. Эволюция идей о предмете экономической науки. Политическая экономия, экономикс, экономическая теория.

2. Философские основы экономической теории, ее предмет и метод. Определение предмета экономической науки представителями разных школ.
3. Экономическая политика и экономические цели, экономические интересы. «Что? Как? Для кого?»

**Вопросы для дискуссий,
контрольных работ и олимпиад**

1. В чем кроется причина разногласий экономистов на предмет экономической науки?
2. Какую смысловую нагрузку несет термин «политическая» в названии науки (от Монкретьена до Маркса)?
3. Когда и кем впервые был прочитан курс политической экономии в России и вышел первый учебник на русском языке?
4. Чем объясняется (теоретически и экономически) появление экономикс?
5. Кем, где и когда был впервые прочитан курс экономикс?
6. Как вы понимаете выражение «сущностный анализ»?
7. Что означает выражение «функциональные зависимости в экономике»?
8. Назовите кардинальные различия в методе анализа, которым пользуются политическая экономия и экономикс.
9. Как вы понимаете утверждение о том, что «началом» политической экономии является стоимость, а «началом» экономикс — цена?
10. Изучали ли вы экономическую теорию в школе (гимназии, лицее)? Если да, то сформулируйте свое понимание ее предмета. Случалось ли применять полученные знания в жизни? Где, когда, при каких обстоятельствах? Расскажите.
11. Каково соотношение между экономикой и политикой? Приведите примеры из жизни общества современной России.
12. Что такое «ценностные суждения» правительства? Могут ли они определять вектор экономической жизни страны?
13. Как сместились акценты в решении трех вопросов экономической науки: что производить, **как** производить, **для кого** производить в современной экономической теории? Какая роль отводится потреблению?
14. Прокомментируйте слова Г. Мюрдаля: «Беспристрастная общественная наука никогда не существовала и логически не может су-

ществовать». О какой функции экономической теории они свидетельствуют?

15. Объясните, какова взаимосвязь экономики и политики. Растолкуйте тезис В. И. Ленина: «Политика есть концентрированное выражение экономики».

Тесты, ситуации, задачи

■ Выберите правильные ответы

1. Какая из школ экономической науки считала, что предметом политической экономии является:
 - а) изучение «чистого продукта», создаваемого в сельском хозяйстве;
 - б) анализ сферы обращения, обеспечивающей приток денег в страну;
 - в) исследование богатства, условий его производства и накопления;
 - г) изучение народного хозяйства и его особенностей в каждой отдельной стране;
 - д) анализ экономических законов, регулирующих общественное производство, распределение, обмен и потребление;
 - е) поиск эффективного использования редких ресурсов?
2. Кто, когда и где прочитал впервые курс «Экономикс»:
 - а) Джон Стюарт Милль;
 - б) Адам Смит;
 - в) А. Маршалл;
 - г) П. Самуэльсон?

■ Отбросьте неверные утверждения

1. Экономикс — это:
 - а) теория и практика рыночной организации производства;
 - б) наука, изучающая производство, распределение, обмен и потребление материальных благ;
 - в) концепция, базирующаяся на анализе стоимости;
 - г) наука, которая большое внимание уделяет социально-кассовым отношениям;
 - д) пособие на тему: «Как делать деньги»;

- е) исследование экономических мотивов поведения людей;
- ж) исследование использования ограниченных ресурсов общества.

2. Политическая экономия — это:

- а) наука, основанная на классической философии;
- б) наука, базирующаяся на анализе цены;
- в) концепция, изучающая функциональные зависимости между явлениями;
- г) социально-нейтральная дисциплина.

■ **Разграничьте позитивные и нормативные утверждения**

- а) за последнее время в экономике России наблюдается замедление инфляции;
- б) необходимо разработать комплекс мер по замедлению или прекращению спада производства и снижению темпов инфляции;
- в) структурная перестройка экономики России помимо других целей направлена на повышение уровня потребления людей;
- г) структурная перестройка должна осуществляться постепенно.

■ **Вопрос для сообразительных**

Согласны ли вы с известным выражением: «Бесплатных обедов не бывает»? Если да, то каково ваше отношение к идее «Бесплатного образования не бывает»? Если положительное, то кто за него должен платить: государство, ваша семья или вы сами? Что рациональнее: всеобщий налог на образование или адресная оплата вами услуг того вуза, где вы учитесь?

■ **Выберите правильный ответ**

Рациональное поведение хозяйствующих субъектов означает:

- а) бегство от налогов;
- б) сопоставление выгод и издержек;
- в) завышение цен на свою продукцию.

■ **Отбросьте неверные утверждения**

1. Экономические законы — это законы, которые:

- а) проявляются через экономическую деятельность людей;
- б) имеют объективный характер;
- в) являются вечными;
- г) имеют исторически преходящий характер.

2. Под индукцией понимается:
 - а) проведение эксперимента;
 - б) конструирование системы законов и категорий;
 - в) выведение теории из фактов;
 - г) умозаключение от общих суждений к частным выводам.
3. Анализ — это:
 - а) соединение различных элементов в единое целое;
 - б) разделение исследуемого предмета на составные части;
 - в) изучение исследуемого предмета на макроуровне.
4. Социально-экономическая политика — это:
 - а) абстрактная экономическая теория;
 - б) способ решения конкретных социальных и экономических вопросов;
 - в) политика, направленная на достижение только экономической эффективности.

**Темы для экономического анализа,
рефератов, кроссвордов и эссе**

■ **Обратитесь к статистике**

Экономисты для наглядности часто пользуются таблицами и графиками.

Ответьте на вопросы:

- а) Что такое таблица и как грамотно ее составить?
- б) Что такое график и как его построить?
- в) Придумайте пример, характеризующий функциональную зависимость двух переменных; оформите эту зависимость графически и покажите в таблице.

■ **Напишите реферат на выбранную тему**

1. Роль экономической науки в развитии общества.
2. Философия — основа политической экономии.
3. Математический анализ — кредо экономикс.
4. Начало начал: Аристотель.
5. Золотой фетиш и научный анализ: меркантилисты.
6. Становление классической школы политической экономии: физиократы.

7. Шотландский мудрец: Адам Смит.

8. Гений из Сити: Давид Рикардо.

Переведите по своему выбору либо статью, либо главу (параграф) монографии иностранного автора и дайте свой комментарий.

■ **Сочините экономическое эссе (фр. очерк) на любую из тем**

1. «Обрати взор к прошлому, если хочешь создать что-то необычное» (исландский поэт Эйно́р Бенедиктссон).
2. «Экономика — это умение пользоваться жизнью наилучшим образом» (Бернард Шоу).

Лекция 3

Тема: БЛАГА, ПОТРЕБНОСТИ, РЕСУРСЫ. ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ВЫБОР

Назначение данной лекции состоит в том, чтобы:

- познакомить читателя с естественными и социальными условиями жизни;
- рассмотреть условия функционирования производства;
- выяснить, каким образом решается проблема удовлетворения растущих потребностей на базе ограниченных ресурсов;
- показать, *что концепция ограниченности ресурсов и обусловленная этим необходимость выбора является краеугольным камнем современной экономической теории.*

3.1. Естественные и социальные условия жизни. Рост потребностей и ограниченность ресурсов

Деятельность людей осуществляется в определенных условиях, или **средах**. Главными из них являются две: социальная (общественная) и естественная (географическая).

Социальную среду жизни людей образуют:

- 1) отношение собственности;
 - 2) социальное устройство общества.
1. **Отношение собственности** по-разному влияет на деловую активность. Общественная, «ничейная», собственность не стимулирует активную хозяйственную деятельность. Частная собственность, напротив, побуждает к инициативному, более результативному труду. Однако с точки зрения социальной она не во всем хороша. То, что попадает в руки одних, становится недоступным другим. Растет имущественное расслоение общества, которое часто приводит к социальной напряженности.

С целью создания благоприятной социальной среды государство часть благ должно оставлять общедоступными: природные богатства, леса, парки, зоны отдыха, заповедники, общественный транспорт, водные ресурсы и т. п.

2. **Социальное устройство общества** основано на социальном законодательстве. От социального законодательства зависит состояние в стране социального страхования, предполагающего выплаты пенсий, пособий, обслуживание инвалидов, стариков, больных и других категорий нетрудоспособного населения. Об уровне социальной среды общества судят по таким показателям, как жилищно-коммунальные и бытовые условия жизни и труда, возможности для использования свободного времени, уровень здравоохранения, образования, культуры и т. п.

К **естественной среде** относятся разного рода ресурсы и иные условия жизни.

Ресурсы — это все то, что используется в производстве товаров и услуг. Различают ресурсы человеческие (трудовые), природные, инвестиционные, предпринимательские. Рассмотрим их:

1. Важнейшим элементом жизненной среды являются **трудовые ресурсы**. Их часть, занятая в материальной и непродуцирующей сфере, образует *экономически активное население*. В развитых странах Запада его доля составляет 70% всех трудовых ресурсов, в развивающихся — 45–55%. Важно учитывать и соотношение между трудоспособной частью населения и неработающими. Его называют *демографической нагрузкой*. В среднем в мире (в том числе и в России) 100 трудоспособных обеспечивают своим заработком 70 детей и пенсионеров.
2. **Природные ресурсы** — это дары природы. В мире лишь три государства — Россия, США и Китай — имеют практически все известные виды природных ресурсов. Большинство стран осуществляют свою экономическую деятельность в условиях естественной ограниченности ресурсов. Природные ресурсы, разведанные и добытые, становятся сырьем для разнообразных отраслей материального производства. В свою очередь сырьевые материалы, *вовлеченные в общественное производство*, превращаются в *экономические ресурсы*.
3. **Инвестиционные ресурсы** включают в себя производственные площади, энергетические мощности, систему складских и транспортных средств, сеть сбытовых организаций. Процесс накопле-

ния этих ресурсов называется инвестированием. *Экономическими инвестициями* являются те, которые обслуживают производственный процесс.

4. Под **предпринимательским ресурсом** понимаются организационные и управленческие способности, необходимые в производстве товаров и услуг.

Особенностью всех ресурсов является то, что они редки или имеются в ограниченном количестве.

Ограниченность означает, что общество может предложить меньше ресурсов, чем хотели бы иметь люди.

Так, *ограниченность труда* связана с тем, что трудоспособные жители любой страны строго фиксированы в каждый момент времени не только численно, но и профессионально.

Ограниченность природных ресурсов определяется географией страны и наличием в ее недрах полезных ископаемых.

Инвестиционная ограниченность определяется предыдущим развитием страны, тем, какой производственный потенциал она успела накопить.

Ограниченность предпринимательства обусловлена тем, что природа далеко не каждого наделяет талантом предпринимателя.

Естественную ограниченность ресурсов следует отличать от экономической. Редкость ресурсов, с точки зрения экономистов, заключается в том, что всех имеющихся в распоряжении любого общества ресурсов всегда недостаточно для полного удовлетворения всех потребностей людей. Это не заданное природой свойство ресурсов, а скорее отношения между людьми по поводу ресурсов. К примеру, если экономисты говорят об ограниченности земли как фактора производства, то речь идет не об ограниченности квадратных километров площади, на которых осуществляется жизнедеятельность общества, а о том, что общество не может, даже используя всю имеющуюся землю, произвести столько потребительских благ, чтобы удовлетворить все человеческие потребности.

Редкость — это ситуация, когда запасы некоторого блага меньше потребностей в нем.

Редкость блага является относительной категорией, поскольку предполагает сравнение величины запасов блага с величиной потребности в них. Если запасы блага превышают потребности в них, то у общества нет стимула к их наращиванию и поддержанию. Поэтому запасы бу-

дут истощаться до тех пор, пока они не станут редкими. Тогда деятельность, направленная на пополнение запасов этого блага, станет экономически целесообразной.

3.2. Экономические ограничения. Граница производственных возможностей

Поскольку блага редки, неизбежной становится конкуренция за их использование.

Содержанием борьбы является **выбор** направлений использования ограниченных ресурсов. Если ресурс используется в производстве какого-либо определенного товара, то он «потерян» для других товаров, в производстве которых он мог бы участвовать. Например, если участок земли занят под АЭС, это означает, что на этом участке не выращивается свекла, не построен стадион и т. д. Значит, экономика постоянно сталкивается с необходимостью выбора: увеличение выпуска одних товаров означает сокращение выпуска других.

Проиллюстрировать эффект выбора можно с помощью *кривой производственных возможностей*.

Предположим, что экономика производит не бесчисленное количество товаров и услуг, а лишь два продукта — масло и роботов. Масло символизирует *потребительские товары*, роботы — *средства производства*. Будем исходить из того, что если все население страны станет производить масло, то оно получит 15 тыс. т. Если же — роботов, то будет выпущено 6000 штук. Конечно, роботы и масло могут производиться и одновременно. Так как ресурсы ограничены, то при росте производства роботов придется сократить количество масла, и наоборот. Это показано в табл. 3.1 и на графике (рис. 3.1).

График показывает максимально возможное производство роботов и масла. Например, в точке *C* при производстве 10 тыс. т масла можно также произвести 3 тыс. роботов. Если потребуются увеличить производство роботов до 5 тыс. (точка *D*), производство масла придется сократить до 6 тыс. т. Это означает, что производство 2 тыс. дополнительных роботов (от 3 тыс. до 5 тыс.) заставит отказаться от производства 4000 т масла (с 10 тыс. до 6 тыс.).

В данном примере правительство страны сделало выбор: пожертвовало маслом ради роботов. Масло трансформировалось в роботы. Поэтому кривая производственных возможностей *AE* называется *кривой трансформации*.

Таблица 3.1
Шкала производственных возможностей

Вариант	Масло, т	Роботы, шт.
1	15000	0
2	12000	2000
3	10000	3000
4	6000	5000
5	3000	5500
6	0	6000

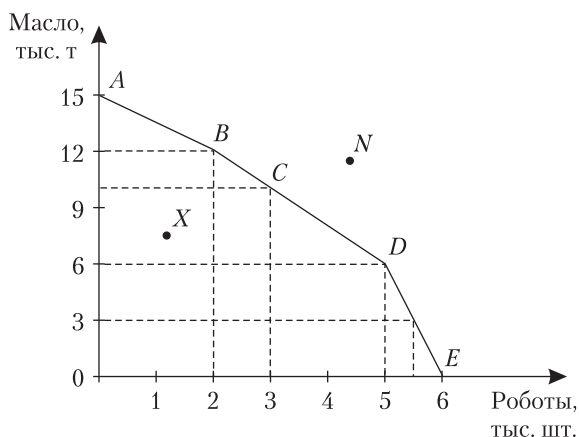


Рис. 3.1. График производственных возможностей

Предполагается, что в данной ситуации полностью использовались все ресурсы экономики. Она функционировала на границе своих производственных возможностей и была эффективна.

Если же допустить, что в стране безработица, а значит, недоиспользуется такой фактор, как труд, то экономика будет находиться не на *кривой* трансформации, а где-то *внутри* кривой — в точке X. Это свидетельствует о неудачном использовании ресурсов и неэффективности экономики. Производство же на основе выбора точки N вообще неосуществимо, так как эта точка лежит за *границей* производственных возможностей экономической системы.

Данный пример иллюстрирует концепцию альтернативной стоимости (англ. *opportunity cost*).

Альтернативная стоимость — это цена, измеряемая через другую вещь, которую нужно отдать взамен.

Выбор правительства стал альтернативным для одних товаров в ущерб другим.

В рассматриваемом случае альтернативной стоимостью потребления населения будет передовая промышленная технология.

Вывод. Каждое общество сталкивается с одной и той же проблемой — ограниченности ресурсов, т. е. своих **возможностей**.

А как обстоит дело с **потребностями**?

Потребность — это нужда личности или общества в чем-либо необходимом для поддержания жизнедеятельности или развития.

В **марксистской теории** обычно выделяют три группы потребностей: материальные, духовные, социальные.

На первом плане всегда стоит удовлетворение *материальных потребностей* — в пище, одежде, жилье и пр. Материальные потребности могут удовлетворяться как товарами, так и услугами (ремонт автомобиля, консультация юриста или врача и т. п.).

Духовные потребности удовлетворяются занятием наукой, искусством, получением образования, нравственным совершенствованием и пр. В широком смысле к духовной пище относятся все виды информации, которые получает человек.

По мере развития общества растут возможности расширения и удовлетворения *социальных потребностей*, таких, которые связаны с участием в различных формах общественной и коллективной деятельности. Они могут быть и материальными и духовными, но главное в них то, что они имеют общественный характер и обусловлены необходимостью многих людей жить и сотрудничать вместе.

В **западной литературе** наибольшее распространение получила теория американского экономиста А. Маслоу, согласно которой все потребности располагаются в восходящем порядке от «низших» материальных до «высших» духовных:

- 1) физиологические (еда, питье и т. д.);
- 2) в безопасности (защита от боли, страха и т. д.);
- 3) в социальных связях (любовь, участие в группах по интересам);
- 4) в самоуважении (достижение цели, признания);
- 5) в самоактуализации (реализация способностей и т. д.).

Согласно А. Маслоу, первые две группы потребностей относятся к низшему порядку, две последние — к высшему. До тех пор пока не удовлетворены потребности низшего порядка, не действуют потребности высшего порядка.

Степень удовлетворения потребностей определяется уровнем развития двух сфер: к первой относится материальное производство, ко второй — нематериальное.

В сфере материального производства создаются вещественные ценности (промышленность, сельское хозяйство, строительство и др.) и оказываются материальные услуги (транспорт, торговля, бытовое обслуживание и т. д.).

В **непроизводственной сфере** создаются духовные, нравственные и иные ценности и оказываются аналогичные услуги (образование, культура и др.).

Обе сферы находятся в состоянии постоянного взаимодействия, которое в современных условиях резко усилилось. Так, высокий уровень развития материального производства в ряде стран позволил им использовать в нематериальном производстве большую часть (50–70%) всех работающих в стране. В свою очередь, достижения в сфере нематериального производства в виде научных открытий, технических изобретений оказывают сильное воздействие на развитие производственной сферы.

Выводы.

1. Потребности общества (индивидов и институтов) **безграничны**, полностью неутолимы.
2. Ресурсы общества, необходимые для производства товаров и услуг, **ограничены** или **редки**.
3. Описанное противоречие разрешается путем выбора товаров и услуг, которые необходимо произвести, и тех, от которых в определенных условиях следует отказаться.

Источником удовлетворения потребностей является **благо**. Разные авторы по-разному его определяют. Одни из них ограничивают понимание блага вещами и предметами. Другие относят к благам не только продукты труда, но и плоды природы. Наиболее распространенным является мнение, определяющее благо как любой положительный эффект.

Благо — это любая полезность (предмет, явление, продукт труда), удовлетворяющая определенную человеческую потребность.

В экономической литературе имеется сложная система классификации благ. В зависимости от критериев, положенных в ее основу, блага подразделяются на:

- материальные и нематериальные;
- экономические и неэкономические;

- общественные и необщественные;
- настоящие и будущие;
- прямые и косвенные;
- долговременные и краткосрочные и т. д.

Важнейшими являются первые три группы. Рассмотрим их.

Материальные блага — это дары природы (климат, земля, воздух), продукты производства (здания, машины, продукты питания).

Нематериальные блага — это блага, воздействующие на развитие способностей человека: здравоохранение, искусство, театр, музей, образование. Нематериальные блага подразделяются на две группы:

- *внутренние* — блага, данные человеку природой, которые он сам в себе развивает (музыкальный слух — музицирование, голос — пение);
- *внешние* — это то, что дает внешний мир для удовлетворения потребностей (деловые связи, протекция и т. д.).

В основе деления благ на экономические и неэкономические лежит соотношение между потребностью в благах и доступным для распоряжения ими количеством благ.

К **экономическим благам** относятся блага, которые являются объектом или результатом экономической деятельности, т. е. те, которые можно получить в количестве, ограниченном по сравнению с потребностями. Это явление связано с редкостью ресурсов.

Неэкономические блага (даровые блага) предоставляются природой без усилий человека (воздух, вода и т. д.). Эти блага существуют в природе «свободно», в количестве, достаточном для полного и постоянного удовлетворения потребностей человека.

К **общественным благам** относятся национальная оборона, охрана общественного порядка, радиопередачи, прогнозы, уличное освещение, маяки, результаты фундаментальных научных исследований и многое другое. Общественные блага отличаются от необщественных следующими двумя характеристиками:

1. Отсутствие соперничества в потреблении общественных благ. Потребление такого блага каким-либо потребителем не уменьшает количества этого блага для других. Например, прослушивание радиопередачи одним слушателем не лишает такой же возможности других.
2. Невозможность воспрепятствовать потреблению общественных благ. Например, невозможно запретить использовать свет маяка одним кораблям в угоду другим.

Особое место среди благ, необходимых человеку, роль которых возрастает, занимают УСЛУГИ.

Услуги — это целесообразная деятельность человека, результатом которой является полезный эффект, удовлетворяющий какие-либо потребности человека.

Специфика услуги заключается в том, что она не имеет вещественной формы, но является результатом деятельности человека, имеющим полезный эффект (торговля, банно-прачечное хозяйство, ремонтные работы и т. п.).

3.3. Основы общественного производства

В основе жизни человека и общества лежит хозяйственная деятельность, производство.

Производство — это процесс, в котором люди, воздействуя на вещество природы, производят материальные и духовные блага.

Производство осуществляется благодаря взаимодействию трех элементов: труда человека, предмета труда и средств труда. Их принято называть **простыми моментами процесса труда**.

Труд — это целесообразная деятельность людей по созданию материальных и духовных благ и услуг.

Предмет труда — это то, на что воздействует человек своим трудом в целях создания готового продукта.

Средства труда — это орудия, с помощью которых человек воздействует на предмет труда.

Предметы и средства труда, необходимые для создания какого-либо товара, образуют **средства производства**.

Производство благ отражает, во-первых, взаимодействие человека и природы, во-вторых, взаимодействие людей в процессе их хозяйственной деятельности. Первый тип взаимосвязи принято называть производительными силами, второй — производственными отношениями.

Производительные силы — это средства производства и рабочая сила в тесном взаимодействии.

Научно-техническая революция существенно преобразует производительные силы. Так, средства производства обогащаются информа-

тикой, электронно-вычислительной и компьютерной техникой. Происходят качественные изменения и со стороны *труда*: появляется его научная организация, повышается квалификационный и интеллектуальный уровень работников, увеличиваются роль и значимость предпринимательских способностей человека.

Производственные отношения — это отношения между людьми, возникающие в процессе производства, распределения, обмена и потребления материальных и духовных благ и услуг.

Существует еще одно понятие — **экономические отношения**.

Характер экономических отношений определяется формой собственности на средства производства.

Они включают в себя, *во-первых*, производственные отношения, которые распространяются только на сферу производства, и, *во-вторых*, отношения, которые складываются в непроизводственной сфере.

По структуре экономические отношения подразделяются на организационно-экономические и социально-экономические.

Организационно-экономические отношения складываются по поводу того, как организованы производство, распределение и обмен произведенного продукта. Формами организации являются: разделение труда, кооперация труда, концентрация производства (укрупнение фирм), его централизация (объединение многих хозяйственных единиц в единое целое) и др.

В истории становления и развития этих отношений можно выделить три этапа: а) простую кооперацию труда; б) мануфактуру; в) машинное производство.

Кооперация труда соединяла нескольких людей, выполняющих однородную работу под командой одного человека, что позволяло объединить усилия многих для решения непосильной одному человеку задачи и этим обеспечить несомненный экономический эффект.

Мануфактура (от лат. *manus* — рука, *facere* — делать) — это тоже кооперация труда, но в отличие от последней в ней присутствует разделение труда, значительно повышающее его производительность. Мануфактура основана на ручном труде.

Машинное производство — следующий серьезный шаг на пути роста производительности труда и эффективности производства. Оно использует и кооперацию, и разделение труда, и его специализацию.

Социально-экономические отношения складываются между людьми по поводу условий производства, определяемых формами собственности на средства производства. От формы собственности зависит глав-

ное: социально-экономическое содержание отношений производства, распределения, обмена и потребления. Развитие этих отношений всегда осуществляется в интересах собственников.

Результатом хозяйственной деятельности людей в течение года является **общественный продукт**. В своем движении он проходит четыре стадии: производство, распределение, обмен и потребление.

Производство есть процесс создания полезного продукта. Это исходная стадия. По поводу его места в движении общественного продукта существуют разные мнения экономистов. Одни считают, что эта стадия имеет решающее значение, ибо если не созданы материальные и духовные блага, то нечего распределять, обменивать и потреблять.

По мнению других, экономика появляется лишь тогда, когда возникает обмен, поэтому именно обмен и распределение выступают решающими факторами. (Вспомним Д. Рикардо: см. 1.3.)

С сожалением приходится констатировать, что укореняющаяся в массовом сознании второстепенность производства наносит колоссальный ущерб экономике современной России. На наших глазах с катастрофической скоростью снижаются роль, значение и престижность производительного труда, а значит, и созидательной деятельности общества в целом.

Распределение означает определение доли каждого человека в произведенном продукте.

Обмен — это процесс, во время которого одни продукты обмениваются на другие. Распределение и обмен органично связаны с производством, они являются звеньями одной цепи. Распределение и обмен опосредуют связь между производством и потреблением.

Потребление представляет собой использование созданных благ для удовлетворения человеческих потребностей. Потребление является заключительной фазой использования продукта.

Потребление может быть **производственным** и **непроизводственным**. Производственное потребление означает использование в производственном процессе средств производства и рабочей силы.

Непроизводственное потребление выступает как личное и общественное.

Личное потребление — это удовлетворение потребностей людей в пище, одежде, образовании, отдыхе и т. д.

Общественное потребление — удовлетворение потребностей общества в науке, образовании, культуре, управлении, обороне и т. д.

Когда продукты потребляют, их «разрушают». Значит, их необходимо вновь и вновь производить, т. е. воспроизводить.

Воспроизводство — это повторение процесса производства.

Различают простое и расширенное воспроизводство. Под *простым* понимается повторение процесса производства в прежних масштабах. Под *расширенным* — возобновление во все увеличивающихся размерах.

Все четыре стадии движения общественного продукта тесно связаны между собой и образуют **общественное производство**.

Важнейшим показателем функционирования общественного производства является *его эффективность*. Она определяется отношением результатов производства к его затратам.

3.4. Факторы производства, их взаимоотношение и комбинация

Исходным моментом экономической деятельности людей является производство, предполагающее взаимодействие различных факторов. В экономике факторы производства (лат. *factor* — делающий) — это все то, что, участвуя в производственном процессе, производит товары и услуги. Существуют разные подходы в определении факторов и их классификации.

Классическая школа выделяет три основные группы: труд, земля, капитал.

Труд — это процесс расходования человеком его физической, интеллектуальной и духовной энергии.

Каждый человек обладает рабочей силой, или способностью к труду. Труд представляет собой потребление рабочей силы.

В любом обществе существует принуждение к труду. На ранних стадиях оно имело *внеэкономический характер*, т. е. основывалось на личной зависимости работника от хозяина. Экономическое принуждение связано с категорией наемного труда. Для возникновения наемного труда необходимы два условия: обладание личной свободой (отсутствие рабовладельческой или крепостнической зависимости) и отсутствие собственности на средства производства, т. е. возможности начать свой бизнес. В этих условиях человек вынужден наниматься на работу. Главным мотивом труда при этом является желание получить материальное вознаграждение.

Труд в течение рабочего дня можно условно разделить на необходимый и прибавочный.

Необходимым является тот труд, который рабочий затрачивает, чтобы произвести продукцию, необходимую для обеспечения жизни его

самого и его семьи. Производимый в это время продукт называется необходимым и оплачивается рабочему.

Прибавочный труд — это труд, затраченный сверх необходимого. Продукт, производимый прибавочным трудом, называется прибавочным и не оплачивается.

Деление труда на необходимый и прибавочный принято только в марксистской теории.

Труд характеризуется интенсивностью и производительностью.

Интенсивность — это напряженность труда, которая определяется степенью расходования рабочей силы в единицу времени.

Интенсивность труда может быть тем выше, чем короче продолжительность рабочего дня. И наоборот, при увеличении продолжительности рабочего дня интенсивность труда может падать.

Производительность — это результативность труда. Она измеряется количеством продукции, произведенной в единицу времени.

Производительность труда связана не только с трудом, но и с прогрессом техники. При росте производительности труда доля труда, затраченного на производство единицы продукции, падает, а доля средств производства относительно труда возрастает. Но в целом затраты факторов производства падают.

В отличие от других факторов производства труд имеет особенности. Главная из них состоит в том, что труд неотделим от человека, от его рабочей силы и поэтому имеет социальный и политический аспект. Именно это обстоятельство определяет разные подходы экономистов к его исследованию. Так, в западной экономической литературе **труд считается товаром** в отличие от марксистской теории, где утверждается, что **товаром является не труд, а способность человека к труду, его рабочая сила**.

Из этой посылки следует важный вывод: поскольку товаром является не труд, а рабочая сила, то и оплачивается в форме заработной платы не весь продукт труда, а лишь часть его, необходимая для воспроизводства стоимости рабочей силы. Другая часть продукта труда безвозмездно присваивается капиталистом.

В отличие от марксистского классового подхода в западных теориях труд рассматривается в основном с точки зрения его организации и управления им.

Вторым фактором производства является земля.

Термин «земля» употребляется в широком смысле слова. Он охватывает все полезное, что дано природой: саму землю, водные и лесные ресурсы, полезные ископаемые.

Земля может использоваться в разных целях. Однако в первую очередь имеется в виду ее использование в сельском хозяйстве.

Свойства земли можно разделить на *естественные*, т. е. данные изначально, и созданные *искусственно* благодаря орошению, мелиорации, внесению удобрений и т. п. Это обстоятельство влияет на доход с земли — земельную ренту.

Следующим фактором производства является капитал. Наиболее распространенным определением капитала в современной науке является следующее:

Капитал — это созданные людьми средства производства и денежные накопления, используемые в производстве товаров и услуг с целью получения прибыли.

Слово «капитал» происходит от *caputa* — голова. В период, когда воплощением богатства был скот, символом богатства являлась голова крупного рогатого скота. Этот факт широко используется в литературе и искусстве. К примеру, здание бывшего Ассигнационного банка в Санкт-Петербурге (ныне Университет экономики и финансов) архитектор Кваренги украсил лепниной, изображающей бычьей головы, дабы подчеркнуть богатство банка. В дальнейшем в применении слова «капитал» произошло раздвоение: с одной стороны, «головной, главный», с другой — «богатство».

В разных экономических школах капитал трактуется по-разному. Но главными являются два направления:

- вещественная, или натуралистическая, концепция;
- денежная, или монетаристская, концепция.

С точки зрения натуралистической концепции капитал — это либо средства производства, либо готовые товары, предназначенные для продажи.

Так, А. Смит трактовал капитал как **накопленный запас вещей**.

Д. Рикардо считал, что капитал — это **средства производства**.

В теории А. Маршалла капитал — это **вещи, образующие предпосылки производства**.

Дж. Б. Кларк, современник А. Маршалла, полагает, что капитал — это **запас производительных благ**, который наряду с трудом представляет собой извечное начало производства.

П. Самуэльсон определяет капитал как **производственное оборудование крупных фабрик, складов готовой продукции и полуфабрикатов**.

Аналогичный подход и у других современных западных экономистов. Так, профессор Колумбийского университета (США) Дьюи к капиталу относит **«все, что играет полезную роль в производстве»**: средства производства, полезные ископаемые, предметы потребления, рабочую силу и т. д.

С точки зрения монетаристской теории капитал — это деньги, приносящие процент. Абсолютизация денежной формы капитала ведет начало от меркантилизма. Но в XVIII–XIX вв. денежная концепция была оттеснена на второй план интерпретациями капитала классической школы (натуралистическим направлением).

Большое значение в возрождении интереса к кредиту и деньгам в роли капитала имела теория Д. М. Кейнса. В дальнейшем произошла дифференциация среди последователей Кейнса. Большинство сторонников монетаризма в настоящее время исходят из того, что капитал — это деньги или их заменители — кредитные деньги. Однако другие связывают капитал с получением дохода.

Наиболее объемное понимание капитала содержится в **концепции К. Маркса**. Он исследует, с одной стороны, **сущность** капитала, с другой — **конкретные формы** его проявления, так:

- средства производства выступают как постоянный капитал;
- рабочая сила — как переменный;
- деньги — как денежный капитал;
- товары — как товарный капитал.

Однако ни деньги, ни средства производства, по его мнению, сами по себе капиталом не являются. Они превращаются в капитал тогда, когда используются для присвоения чужого неоплаченного труда. Маркс писал: «Хлопкопрядильная машина есть машина для прядения хлопка. Только при определенных отношениях она становится капиталом. Выхваченная из этих отношений, она так же не является капиталом, как золото само по себе не является деньгами». Поэтому, *во-первых*, «капитал — это **не вещь, а определенное общественное отношение**, которое представлено в вещи и придает этой вещи специфический общественный характер» (Маркс К. Капитал. 1953. Т. 1. С. 238).

Во-вторых, капитал можно понять лишь как постоянное движение всех его элементов. Только находясь в движении, деньги превращаются в капитал.

В-третьих, капитал — это самовозрастающая стоимость, создаваемая наемным рабочим. Эти три момента характеризуют сущностное определение капитала.

Итак, запомним, что **классическая школа** выделяет три фактора производства: труд, земля, капитал.

В **марксистской теории** факторы производства классифицируются несколько иначе: вещественные факторы (средства производства) и личный фактор (рабочая сила). Для марксизма это деление очень важно, так как показывает, что не все факторы создают прибавочную стоимость (прибыль), а только личный фактор — рабочая сила.

Маржиналистская теория выделяет четыре группы факторов: земля, труд, капитал, предпринимательская деятельность.

В экономической теории **постиндустриального общества** выделяют еще информационный, экологический факторы и время. Однако системообразующими остаются три — труд, земля, капитал. Близким «фактору» понятием является «ресурс». В западной литературе понятия «фактор» и «ресурс» отождествляются. В отечественной литературе эти понятия не нашли точно очерченных областей применения. «Фактор» чаще употребляется, когда говорят об агрегированных земле, капитале и труде. «Ресурс» используется тогда, когда говорят о конкретном станке или работнике.

Ни один из факторов в отдельности не может произвести продукт и принести доход. Поэтому процесс производства представляет собой взаимодействие факторов. Каждого предпринимателя интересует вопрос о том, как достичь такого соотношения факторов, при котором можно получить максимальный выпуск продукции. К примеру, чтобы добиться максимального урожая свеклы, необходимо комбинировать количество земельных площадей, отведенных под ее посадку, с затратами труда, уменьшая или увеличивая те или другие.

Математически эта зависимость выражается формулой

$$Q = f(a_1, a_2, \dots, a_n),$$

где Q — количество произведенной продукции, f — функция, a_1, a_2, \dots, a_n — факторы производства.

Количество выпускаемой продукции зависит от примененных для ее производства факторов и их комбинации между собой.

Раз возможны различные комбинации факторов, значит, есть вариант, при котором можно достичь их оптимального сочетания.

Следовательно производственная функция — это техническое соотношение, отражающее взаимосвязь между совокупными затратами факторов производства и максимальным выпуском продукции.

Как, правило, величина факторов не остается постоянной, она изменяется. При этом возможны варианты: либо изменяются все факторы одновременно, либо один из них. Это обстоятельство влияет на доходность: она падает.

РАССМОТРИМ ПРИМЕР. Допустим, на определенном участке выращивается свекла. Земля как фактор неизменна. Другой фактор — труд — изменяется. Предположим, что в данный участок вложили дополнительное количество единиц труда и получили 2 тыс. ед. свеклы.

Можно предположить, что при следующем удвоении количества единиц труда урожай свеклы удвоится и станет равным 4000 ед. Однако получено лишь 3 тыс. ед. Если на следующий год мы добавим еще одну дополнительную единицу труда, то получим еще меньший дополнительный урожай свеклы.

Значит, при добавлении к постоянному количеству фиксированных затрат равных **дополнительных** затрат последовательно уменьшается **дополнительная** продукция. В этом суть закона убывающей доходности.

Однако надо знать, что этот закон вступает в силу только после значительных неоднократных вложений дополнительных равных количеств изменяющегося фактора (в данном случае труда), т. е. закон убывающей доходности «работает» с определенного момента. Итак, при увеличении затрат одного фактора (труда) и постоянной величине других наступает период, когда дополнительные затраты на расширение этого фактора будут приносить понижающийся результат. Такое затухание роста выступает в виде **закона убывающей производительности** (или «убывающей доходности»).

Из рассмотренного примера следует еще один вывод: удвоение всех видов затрат (факторов) не удваивает, а просто увеличивает количество выпускаемой продукции. Это явление носит название возрастания доходности в связи с увеличением масштаба (расширением) производства.

Кривая, которая изображает различные комбинации факторов производства, обеспечивающих одинаковый выпуск продукции, называется изоквантой.

Комбинируя факторы производства, необходимо учитывать их денежную оценку.

Линия, показывающая комбинацию факторов производства, которые можно приобрести за одинаковую сумму денег, называется изокостой.

Комбинируя факторы производства, следует учитывать также фактор времени: мгновенный, короткий и длительный периоды.

Мгновенный период — это время, в течение которого все факторы производства постоянны.

Короткий период — период, в течение которого некоторые производственные ресурсы не могут быть изменены (здания, сооружения).

Длительный период — это период времени, в течение которого могут быть изменены все факторы производства.

Для длительного периода применяется функция $Q = A \times \alpha^d \times K^\beta$, где A , α и β — положительные постоянные числа, характеризующие технологию производства.

Производственная функция, у которой $\alpha + \beta = 1$, называется производственной функцией Кобба—Дугласа.

ПРАКТИКУМ ПО ТЕМЕ ЛЕКЦИИ 3

План семинара

1. Естественные и социальные условия жизни. Рост потребностей и ограниченность ресурсов.
2. Экономические ограничения. Граница производственных возможностей.
3. Потребности и их классификация в разных экономических школах.
4. Основы общественного производства.
5. Факторы производства, их взаимодействие и комбинация.

Вопросы для дискуссий, контрольных работ и олимпиад

1. Что такое экономические ресурсы? Согласны ли вы с тем, что время представляет собой экономический ресурс?

2. Сопоставьте способы, посредством которых командная экономика и рыночная экономика пытаются справиться с проблемой редкости ресурсов.
3. Чем естественная ограниченность ресурсов отличается от экономической редкости?
4. Существует ли разница между понятиями «ресурс» и «фактор»? Назовите ресурсы и факторы в мебельной мастерской.
5. Наполните содержанием понятия «производительные силы» и «экономические отношения».
6. По какому принципу вы распределяете ограниченные ресурсы между членами вашей семьи (по желанию, способностям, возможностям)? Может быть, ресурсы вашей семьи неограниченные?
7. Предположим, что вы получили свой первый заработок. Каким образом *ограниченность, альтернативная стоимость и проблема выбора* повлияют на то, как вы потратите деньги?
8. Имела ли альтернативную стоимость ваша последняя крупная покупка? Что было альтернативной стоимостью вашего решения провести время так, как вам хотелось?
9. Какие недостатки имеет концепция «четырех факторов»? Почему теория постиндустриального общества ее расширяет?
10. Как измеряется производительность труда? В чем трудность ее измерения?
11. Чем производительность труда отличается от интенсивности труда? Приведите примеры.
12. Существуют ли различия в трактовке фактора производства «капитал» в разных экономических школах?
13. Объясните, как каждый фактор производства участвует в выпуске какого-нибудь распространенного товара (например, этого учебного пособия).
14. Известно, что общественный продукт в своем движении проходит четыре стадии: производство, распространение, обмен и потребление. Вопрос о том, с какой из этих четырех стадий начинается экономика, является дискуссионным. Выскажите и аргументируйте свою точку зрения.

Тесты, ситуации, задачи

■ Выберите правильный ответ

1. Ограниченность означает, что:

- а) общество может предложить меньше ресурсов, чем хотели бы иметь люди;
 - б) хозяйствующие субъекты не умеют рационально вести хозяйство;
 - в) люди мало производят и много потребляют.
2. Ограниченность — это проблема, которая:
- а) существует только в бедных странах;
 - б) есть только в бедных семьях;
 - в) есть у всех людей и обществ;
 - г) никогда не возникает в богатых семьях.

■ **Отбросьте неверные утверждения**

1. Альтернативная стоимость — это стоимость товара или услуги, измеряемая:
- а) министерством труда;
 - б) индексом потребительских цен;
 - в) ценой покупаемого продукта;
 - г) тем, чем надо пожертвовать для приобретения товара или услуги.
2. Кривая производственных возможностей показывает различные комбинации двух продуктов при:
- а) полном использовании всех имеющихся ресурсов и неизменной технологии;
 - б) неполном использовании трудовых ресурсов;
 - в) изменении количества применяемых ресурсов.

■ **Выберите правильные ответы**

1. При росте производительности труда затраты живого труда:
- а) уменьшаются;
 - б) возрастают;
 - в) остаются неизменными.
2. Воспроизводство — это:
- а) единичный акт движения продукта по фазам производства, распределения, обмена и потребления;
 - б) постоянный кругооборот продукта по фазам общественного производства.
3. «Экономическими» благами являются:
- а) выпеченный хлеб (да, нет);

- б) деревья в лесу (да, нет);
- в) мебель в магазине (да, нет);
- г) уголь в недрах земли (да, нет).

■ Разберитесь в понятиях

Разграничьте частные и общественные блага:

- а) пользование городским парком;
- б) наем частного самолета;
- в) использование приватизированной лодочной станции.

■ Решите задачи

Задача 1.

Определите альтернативную стоимость компьютера, если известно, что на производство одного компьютера уходит столько же средств, сколько на производство двух магнитофонов.

Задача 2.

Выпуск продукции вырос в 2 раза. При этом число занятых увеличилось в 1,5 раза, а интенсивность их труда повысилась на 20%. Определите, насколько выросла производительность труда за указанный период.

Задача 3.

Численность занятых увеличилась в 2,9 раза. А объем выпускаемой продукции — в 24 раза. Определите, какая часть прироста продукции была получена за счет увеличения занятости, какая — за счет повышения производительности труда.

Задача 4.

Число рабочих на предприятии сократилось на 20%, а выпуск продукции удвоился. Определите изменение производительности труда.

Темы для экономического анализа,
рефератов, кроссвордов и эссе

■ Формализуйте зависимости

1. Предприятие, затрачивая ресурсы в количестве X , может произвести продукт в количестве g . Напишите формулу производственной функции, устанавливающей связь между этими величинами.
2. Напишите формулу производственной функции, зависящей от объема двух потребляемых ресурсов X_1 и X_2 . Начертите график кривой производственной функции.

■ Напишите реферат на выбранную тему

3. Абсолютная и относительная ограниченность ресурсов и благ.
4. Россия — ресурсная кладовая мира.
1. Классификация благ, ресурсов, потребностей.

■ Сочините экономическое эссе на любую из тем

1. «Ты и убогая, ты и обильная, матушка Русь» (Н. А. Некрасов).
2. «Экономическая теория — это наука, изучающая человеческое поведение с точки зрения соотношения между целями и ограниченными средствами, которые могут иметь иное употребление» (Роббинс).

Лекция 4

Тема: ЭКОНОМИЧЕСКАЯ СИСТЕМА ОБЩЕСТВА: КЛАССИФИКАЦИЯ, ВИДЫ И МОДЕЛИ. ОТЛИЧИТЕЛЬНЫЕ ПРИЗНАКИ НОВОЙ ЭКОНОМИКИ

В лекции исследуется экономическая жизнь общества в рамках определенной экономической системы.

Анализу подвергаются следующие вопросы:

- понятие экономической системы;
- классификация экономических систем, их видов и моделей;
- сущность классического капитализма, смешанной и социально ориентированной экономики;
- характерные признаки новой экономики.

4.1. Понятие и классификация экономических систем

Понятие «система» относится к числу важнейших научных категорий. Существует множество различных определений системы. Наиболее распространенным является следующее:

Система — это упорядоченное множество компонентов, находящихся во взаимной связи, зависимости и взаимодействии друг с другом.

Понятие «система» используется при характеристике как природного мира, так и общества. В рамках последнего важное место отводится экономической системе.

Экономическая система — это особым образом упорядоченная система связей между производителями и потребителями материальных благ и услуг.

Функционирование экономической системы нацелено на выполнение таких важнейших экономических задач, как:

- 1) формирование и обеспечение работоспособности экономики;
- 2) координация всех видов экономической деятельности;
- 3) реализация социальных целей.

Экономическая система многофакторна. Среди факторов, влияющих на ее развитие, определяющими являются следующие:

- существующая в стране система мер по принятию хозяйственных решений;
- структура собственности;
- механизмы обеспечения информацией и координацией;
- механизмы постановки целей и побуждения людей к труду.

В зависимости от этих факторов формируются разные уклады: патриархальный, мелкотоварный, государственный и др. В одной стране возможно существование нескольких укладов одновременно. Данное обстоятельство приводит к противоречивому и волнообразному движению самой экономической системы. Так, если в стране набирает силу государственный уклад, то идет процесс национализации и обобществления.¹ Напротив, при первенстве частнохозяйственного уклада централизация сменяется децентрализацией, обобществление — обособлением и т. д.

Современный мир характеризуется наличием самых разных экономических систем, каждая из которых сформировалась в процессе длительного исторического развития. Их можно сгруппировать, т. е. классифицировать, взяв за основу какой-либо критерий. Рассмотрим некоторые классификации экономических систем, построенные на разных подходах.

1. Формационный подход.

Этот подход характерен для марксистской теории. Маркс сформулировал трехчленную классификацию:

- **Первичная (архаичная) формация** включает в себя первобытно-общинный и азиатский способы производства.
- **Вторая крупная формация**, основанная на частной собственности (рабство, крепостничество, капитализм), названа Марксом вторичной.

¹ Обобществление производства предполагает слияние раздробленных процессов производства в различных отраслях хозяйства в единый общественный процесс.

- **Третья — коммунистическая** — основана на уничтожении частной собственности и состоит из двух фаз, низшей из которых является социализм.

В соответствии с формационным подходом историческое развитие общества сводится к смене пяти общественно-экономических формаций: первобытно-общинной, рабовладельческой, феодальной, капиталистической, коммунистической.

Общественно-экономическая формация — это исторический тип общества, развивающийся на основе определенного способа производства.

Способ производства — это совокупность производительных сил и производственных отношений, уровень развития которых определяет переход от одной формации к другой, более прогрессивной.

Изменения начинаются с производительных сил, от степени развития которых зависит эффективность материального производства.

Вторая сторона способа производства — производственные отношения. Их характер (феодалы, капиталистические и др.) определяется формой собственности на средства производства.

Совокупность производственных отношений образует *базис* общества. Экономический базис определяет *надстройку*, т. е. политические, художественные, юридические, философские, религиозные взгляды людей и соответствующие им учреждения.

По мысли К. Маркса, *общественно-экономическая формация — это совокупность базиса и надстройки.*

Общим для всех общественно-экономических формаций является закон соответствия производственных отношений характеру и уровню развития производительных сил. На определенном этапе развития способа производства возникает конфликт между новыми производительными силами и старыми производственными отношениями, что приводит к замене старого способа производства новым, более прогрессивным. Например, в определенный момент феодальные производственные отношения, при которых подавляющая масса людей труда находится в крепостной зависимости и не может перейти работать на появляющиеся капиталистические фабрики, тормозят становление капиталистического производства. Возникающее противоречие между новыми производительными силами, требующими простора для своего развития, и старыми отношениями собственности приводит к соци-

альному конфликту, который заканчивается заменой старой формации новой. Таков марксистский подход.

Данный подход, как и всякий другой, имеет достоинства и недостатки. С помощью формационной теории история человечества представлена в виде логической системы, а не хаоса фактов. Ограниченность же этого подхода состоит в том, что он применим в основном к Западной Европе и поэтому не имеет всеобщего значения.

2. Цивилизационный подход.

Такой подход предполагает изучение мировой истории как единого планетарного целого с постепенной сменой цивилизации. Слово «цивилизация» происходит от латинского «гражданский», «общественный».

Этот термин используется для оценки степени и уровня культуры (например, античная, азиатская, европейская).

В России в этот термин вкладывается и другой нюанс, предполагающий разумно организованную систему экономических и социально-правовых отношений в развитых странах.

Эта теория находится в начальной стадии своего развития. Ее главной задачей является поиск системообразующих признаков.

Некоторые авторы в качестве этих признаков предлагают рассматривать циклы цивилизаций, поднимающих на новую ступень производительность труда.

В соответствии с данной концепцией в общественном развитии выделяется семь цивилизаций:

- неолитическая, которая длилась 35 веков;
- восточно-рабовладельческая — 20–30 веков;
- античная — 12–13 веков;
- раннефеодальная — 7 веков;
- доиндустриальная — 4–5 веков;
- индустриальная — 2–3 века;
- постиндустриальная — 2 века.

Последний вид цивилизации — постиндустриальный — по своей социально-экономической форме является смешанной социально ориентированной рыночной экономикой.

Цивилизационный подход лишен классовых условностей. В этом состоит его достоинство. Вместе с тем, следуя цивилизационному подходу, можно «вогнать» специфику развития разных стран и регионов в общую схему, лишив их самобытности и уникальности; в этом заключается опасность цивилизационного подхода.

3. Классификация, при которой используется критерий «степень индустриального развития общества».

Она выделяет три экономические системы: доиндустриальную, индустриальную и постиндустриальную. Последняя имеет и другое название: «информационное общество».

4. Классификация экономических систем на основе способа организации хозяйственной деятельности учитывает следующие признаки:

- 1) форма собственности на факторы производства;
- 2) кто и как принимает основные экономические решения;
- 3) способ координации экономической деятельности;
- 4) мотивы, стимулирующие ведение экономической деятельности.

На основе этих критериев можно выделить следующие системы: традиционная экономика, плановая экономика, рыночная экономика, переходная экономика. Рассмотрим их более подробно.

4.2. Виды и модели экономических систем

4.2.1. Традиционная экономика

Традиционная экономика — это экономика, в которой практика использования ресурсов определяется традициями и обычаями.

Для стран с традиционной экономикой характерна многоукладность, т. е. существование различных форм хозяйствования, основанных на *различных формах собственности*: натурально-общинное хозяйство — на общинной форме собственности, мелкотоварное производство крестьян и ремесленников — на мелкой частной собственности.

Различаются уклады и тем, *как принимаются экономические решения*. В рамках натурально-общинного уклада решения принимаются советом старейшин или главой рода. Крестьяне и ремесленники осуществляют такие решения самостоятельно. Большую роль в странах с традиционной экономикой в принятии экономических решений играет государство.

Еще одна группа различий между укладами связана со *стимулами* к ведению хозяйства.

В натурально-общинном укладе стимулом к труду является необходимость удовлетворять элементарные жизненные потребности. Мелкотоварное производство крестьян и ремесленников ориентируется не только на удовлетворение потребностей, но и на получение прибыли.

Традиционная экономика основана на примитивной технике, так как использование новой информации сдерживается сложившимися в обществе традициями.

4.2.2. Плановая экономика

Плановая экономика — это экономика, при которой материальные ресурсы составляют в основном государственную собственность, а направление и координация экономической деятельности осуществляются посредством централизованного планирования, управления и контроля.

В плановой экономике основные экономические решения принимаются централизованно в виде планов социально-экономического развития. Посредством выполнения планов достигается сбалансированность экономической деятельности.

Существуют два вида плановой экономики: демократическая плановая экономика и командная плановая экономика.

Демократическая плановая экономика предполагает как общественную, так и частную собственность на экономические ресурсы, однако господствующей формой остается общественная собственность. Планирование имеет общий, а не детальный характер. Выполнение планов обязательно лишь для государственных предприятий. Для остальных участников экономики планы имеют рекомендательный характер.

Командная плановая экономика представляет более жесткую модель, характерную для бывшего СССР, а также для ряда стран Восточной Европы и Азии. Она основана на государственной собственности на экономические ресурсы. Частная собственность почти полностью исключается. Планирование охватывает все сферы экономической деятельности, а выполнение плана обязательно для всех.

В условиях командной экономики управление всеми предприятиями осуществляется из единого центра. Поэтому непосредственные производители ограничены в принятии экономических решений. Они не имеют возможности самостоятельно выбирать поставщиков сырья, оборудования, а также осуществлять сбыт продукции. В свою очередь, потребители ограничены в выборе предлагаемых продуктов. Итогом этого являются отсутствие конкуренции, торможение роста качества продукции, производительности труда и введения инноваций. Господство административных методов в бывших социалистических странах привело к постоянному дефициту товаров и услуг, что позволило вен-

герскому экономисту Я. Корнаи назвать такую экономику «экономикой дефицита».

4.2.3. Рыночная экономика

Рыночная экономика — это экономика, основанная на товарно-денежных отношениях, господстве частной собственности и свободной конкуренции производителей и потребителей.

В настоящее время рыночная экономика является одним из основных типов экономических систем. Основные экономические решения принимаются самостоятельно производителями и потребителями. Первые на свой страх и риск решают, какие продукты производить, в каком количестве, посредством какой техники и для кого.

Вторые самостоятельно делают выбор, какую продукцию приобрести и у каких производителей. Выбор осуществляется под воздействием таких факторов, как цена, качество и т. п.

Сбалансированность экономики достигается посредством рыночного механизма. Его основными элементами являются спрос и предложение. С учетом их соответствия формируется цена на продукты. Уровень цены является сигналом для увеличения или сокращения их производительности.

Рыночная экономика сформировалась в XVIII в. и является наиболее гибкой экономической системой, которая под влиянием внутренних и внешних факторов имеет свойство трансформироваться и видоизменяться. В своем историческом развитии она проходит следующие этапы: *классический капитализм* и *постиндустриальная хозяйственная система*, наиболее типичной формой которой является смешанная экономика. Рассмотрим каждую из них отдельно.

Классический капитализм

Этот вид рыночной экономики существовал в ныне развитых странах с XVII в. до первых десятилетий XX в. Именно он исследован К. Марксом. Классический капитализм характеризуется следующими признаками:

- наличие частной собственности на экономические ресурсы;
- свободная конкуренция, обеспечивающая беспрепятственный вход на рынок и перелив капитала из одной отрасли экономики в другую;
- наличие множества независимых производителей, которые сами решают, **что, для кого и как** производить;

- наличие множества независимых потребителей, принимающих самостоятельное решение о том, какую продукцию и у каких товаропроизводителей покупать;
- личная свобода всех участников рынка, которая позволяет предпринимателю определять сферу бизнеса, а работнику свободно передвигаться на рынке труда;
- стихийный характер установления цен под влиянием спроса и предложения;
- ориентация предпринимателей на максимизацию прибыли, заставляющая их экономить ресурсы, бережливо относиться к живому и овеществленному труду.

Классический капитализм развивался стихийно и не предусматривал государственного регулирования экономики. Он исповедовал принцип А. Смита *«laissez faire»* («предоставьте свободу действовать»), т. е. невмешательства государства в экономику.

Однако в начале XX в. его хозяйственный механизм уже не соответствовал новым потребностям. Поэтому в большинстве развитых стран он постепенно трансформировался в постиндустриальную, или новую, экономику (как теперь ее называют).

Новая (постиндустриальная) экономика — экономика смешанного социально ориентированного типа.

Что же такое постиндустриальная хозяйственная система, или новая экономика? Если рассматривать процесс развития общества линейно, поступательно, непременно от худшего к лучшему, от несовершенного к совершенному, от низшего к высшему, то постиндустриальная хозяйственная система (новая экономика) представляет собой на сегодня высшую ступень экономического развития человечества. Постиндустриальное общество — это общество, которое приходит на смену «классическому капитализму». В системе исторических координат с тремя ступенями развития производства оно занимает самое высокое место.

Выдающийся вклад в определение важнейших характеристик западного общества последней четверти XX в. принадлежит Д. Беллу. Он полагал, что история развития цивилизации складывается из трех больших этапов (доиндустриального, индустриального и постиндустриального; аграрного, индустриального и информационного; «первой», «второй» и «третьей» волн). Они разделены между собой переходами, содержание которых может быть квалифицировано как

социальные революции. Понятие «постиндустриальное» противопоставляется понятиям «доиндустриальное» и «индустриальное».

Доиндустриальный сектор является в основном *добывающим*, он базируется на сельском хозяйстве, добыче полезных ископаемых, рыболовстве, заготовке леса и других ресурсов, вплоть до природного газа или нефти. Индустриальный сектор имеет прежде всего *производящий* характер, он использует энергию и машинную технологию для изготовления товаров. Постиндустриальный является *обрабатывающим*, и здесь обмен информацией и знаниями происходит в основном с помощью телекоммуникаций и компьютеров.

Переход к «новой экономике» обусловлен начавшейся в середине XX в. научно-технической революцией, которая качественно преобразовала *производительные силы*, кардинально изменив материально-техническую базу производства, привнеся в нее автоматизацию, огромный информационный ресурс, который образовал самостоятельную

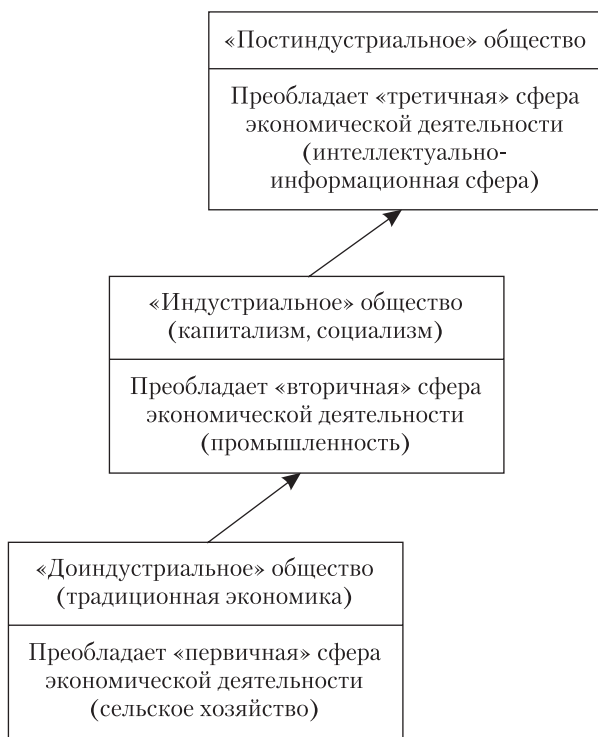


Рис. 4.1. Три ступени развития производства

отрасль знаний — теорию информационной экономики, а также компьютерную технику с мировой системой Интернет, ставшей классическим примером так называемых *всеобщих производительных сил*, создаваемых и используемых только коллективно. Возник новый сектор производства — информация. Преобразования, происходящие в производительных силах, потянули за собой длинную цепь модификаций, которые и сделали постиндустриальное общество новой экономикой. Рассмотрим их.

1. Изменившиеся производительные силы модифицировали *производственные отношения, т. е. отношения собственности*. На смену собственнику-капиталисту, который доминировал в индустриальную эпоху, пришел собственник-менеджер и собственник — специалист компьютерных сетей.
2. Возник новый вид конкуренции: конкуренция сетей, и *новый фактор производства* — «*время*», ибо скорость получения информации определяет итог конкуренции производителей и выявляет ее лидера.
3. Развитие сети Интернет привело к поиску новых *условий рациональности*. Классическая, неоклассическая и постклассическая школы увязывали рациональность с эгоизмом «экономического человека».

С появлением сети Интернет вырабатываются новые критерии рациональности. Они обусловлены работой главного субъекта Интернета, названного В. В. Тарасенко «человеком кликающим», пальцы которого «кликают» на то, что ему хочется, что удобно, практично, рационально и утилитарно (Тарасенко В. В. Антропология Интернет: самоорганизация «человека кликающего» // Общественные науки и современность. 2000. № 5).

Возникает новая экономическая рациональность, новая структура утилитарности. Кнопка приобретает рыночную стоимость, так как «кликающий человек», владеющий кнопкой, получает доступ к чужой информации и чужой собственности. Он не отказывается от соблазна ею завладеть. А значит, принимает участие в ее возможном переделе.

За счет деятельности «кликающего человека» система отношений собственности приобретает новые существенные стороны, которые становятся объектом изучения экономической теории.

Не исключено, что «кликающий человек» как объект экономического анализа придет на смену «экономическому человеку» А. Смита

и станет элементом новой парадигмы, рожденной реалиями пост-индустриального общества.

4. Обострилось негативное свойство наследия индустриальной экономики — ее природоразрушительный характер. Экологическая борьба «зеленых» стала влиятельным политическим течением, а сама **экология — еще одним фактором производства**. Это значит, что к системообразующим факторам (труд, земля, капитал), которые изучались политэкономией, постиндустриальное общество добавило еще три: *экологию, информацию, время, ставшие объектом исследования экономической теории*. Производительные силы и производственные отношения, претерпев существенные изменения, насытили «новую экономику» рядом **отличительных признаков**.

Отличительные признаки постиндустриальной (новой) экономики

1. Произошло радикальное изменение роли и места в производстве человеческого фактора. Автоматизация производства резко сократила объем физического труда и *вывела человека из непосредственного производства*, поставив его рядом с производством контролером и регулировщиком. Всеобщая компьютеризация привела к победе сложного умственного труда. Интеллектуальный труд восстановил доминирование работника над средствами производства: если на доиндустриальной стадии работник подчинял себе средства производства, ибо это была эпоха ручного труда, в индустриальном производстве средства производства технологически подчиняли себе работника (он становился придатком машины), то в постиндустриальном производстве, когда высокие технологии вновь индивидуализируются, работник вновь подчиняет себе средства производства.
2. Все это отразилось на роли собственности на средства производства: *в постиндустриальном обществе ее экономическая значимость стала ниже*, чем в индустриальном. Индивидуальный частный собственник теряет свое значение. *Преобладают ассоциированные формы собственности* (кооперативные, коллективные, акционерные, партнерские, корпоративные, смешанные).
3. *Изменилась общественная организация производства* в соответствии с его научно-техническим характером: массовый интеллектуальный труд *потребовал приоритета личности работника*, поэтому обезличенное экономическое принуждение эпохи «классическо-

го» капитализма вытесняется, так как становится экономически невыгодным.

4. В структуре экономики стала преобладать сфера услуг, информации и интеллектуального труда. Развитие сферы услуг и сферы информации при снижении роли традиционных отраслей привело к «деиндустриализации» (снижению доли промышленности относительно других сфер экономики). Теперь в сфере непосредственного материального производства занято только 10–15% трудоспособного населения, тогда как 80–85% — интеллектуальным трудом и сервисным обслуживанием.
5. Существенно изменились акценты в цепочке «производство—потребление». *Приоритетный статус отводится ныне сфере потребления.* Считается, что только потребление наделяет производство целевой функцией, предотвращая опасность возникновения «производства ради производства» и обеспечивая свободу потребительского выбора.
6. Существенно возросла роль институтов, в частности государства, которое призвано стать гарантом экономических, социальных и политических прав личности. Через политику социальных трансфертов государство корректирует распределение доходов, определяемое рынком.
7. Постиндустриальная (новая экономика) предполагает создание *открытых национальных хозяйств* с включением их в мировой процесс глобализации. Из этого следует, что предметом анализа экономической теории становится изучение таких проблем, как:
 - ◆ закономерности развития открытого национального хозяйства;
 - ◆ особенности рыночной трансформации экономики России с использованием иностранного опыта и собственной самобытности;
 - ◆ необходимость вхождения в мировой процесс *глобализации* с соблюдением своих национальных интересов.

Понятно, что перечисленные признаки являются лишь обобщенной **моделью** «новой экономики», которая в разных странах реализуется далеко не одинаково. Следует признать, что сегодня постиндустриальное общество не является «зрелым», оно лишь формируется, постепенно обретая определенную модель. Поэтому сегодня дать такому обществу однозначную социально-экономическую характеристику крайне затруднительно. Спор разгорается по поводу того, считать ли его по-прежнему капита-

листическим, либо с доминантой социалистических признаков в лице государственного регулирования и социальной защиты, либо какой-то иной экономической моделью. В результате дискуссий в экономический лексикон вошли три понятия: «централизованно планируемая экономика» (социализм), «экономика частного предпринимательства» (капитализм) и «смешанная экономика».

8. Дискутируя о социально-экономической сущности постиндустриальной хозяйственной системы, экономисты склоняются к ее *смешанной сущности*. Рассмотрим ее.

Социально ориентированная смешанная экономика

Социально ориентированная смешанная экономика содержит в себе два начала: «социальность» и «смешанность». Они сформировались и тем более объединились в единую систему не сразу и в некотором роде представляют собой конгломерат достижений как социалистической, так и капиталистической системы хозяйства. Рассмотрим каждую из них отдельно. Обратимся сначала к понятию «социальная экономика».

Методологические основы теории **«социального рыночного хозяйства»** были заложены еще в 30–40-е гг. ушедшего столетия авторами «теории порядка». Ими являются: В. Ойкен, Ф. Бем, В. Репке, А. Рюстов, Л. Микш, А. Мюллер-Армак. Наиболее интересны взгляды профессора Фрейбургского университета, основоположника Фрейбургской школы Вальтера Ойкена (1891–1950). Он ввел в научный оборот понятие «хозяйственный порядок» и определил два его идеальных типа: «централизованно управляемое хозяйство» и «рыночное» (меновое). По мнению Ойкена, рыночное (меновое) хозяйство предпочтительнее централизованного, так как последнее не может выяснить потребности членов общества. Поэтому государственное вмешательство в экономику не должно быть чрезмерным. Однако экономический порядок не может устанавливаться сам по себе, его создание требует вмешательства государства. Во-первых, государство должно ограничивать деятельность монополий, поддерживая высокий уровень свободной конкуренции. Во-вторых, сохраняя частную собственность неприкосновенной, государство должно препятствовать чрезмерному разрыву в доходах отдельных социальных групп, осуществляя через бюджетное финансирование перераспределение совокупного дохода в пользу малоимущих. В-третьих, государство обязано проводить правильную денежную политику. Соблюдая эти условия, государство обеспечивает в стране «хозяйственный порядок».

«Теория порядка» явилась предтечей концепции «социального рыночного хозяйства», одним из основных авторов которой стал **Людвиг Эрхард** (1897–1977). Согласно Эрхарду, современный либерализм не может не допускать заметной роли государства в экономических процессах. Эту концепцию Эрхард использовал для послевоенного экономического обновления Германии, когда в стране старый тоталитарный режим — «централизованно управляемое хозяйство» — рухнул, а «меновое (рыночное) хозяйство» уже успело породить анархию и «черный рынок». В стране царила гиперинфляция, деньги перестали выполнять свои функции, а самой надежной «валютой» считались сигареты (в основном американские). Порядок был настолько необходим, что без него было немыслимо возрождение страны. Поэтому разработанная в 30–40-е гг. «теория порядка» послужила методологической основой создания социального рыночного хозяйства ФРГ.

Обратимся теперь к концепции «смешанности».

В определении понятия «**смешанная экономика**» у экономистов нет единства. Точки зрения не совпадают по вопросу о том, **что** в этой экономике смешивается. Так, Клаус Эклунд в известной книге «Эффективная экономика. Шведская модель» (М.: Экономика, 1991. С. 85) пишет, что смешанная экономика — это та, которая «обладает чертами как планового, так и рыночного хозяйства». Здесь налицо указание на два начала: «план» и «рынок». С. Фишер, Р. Дорбуш, Р. Шмалензи замечают: «Все современные экономики являются смешанными — находятся в промежутке между двумя крайностями: чисто командной и чисто рыночной системами... Спор возникает именно по поводу той роли, которую должны играть государство и рынок в экономике» (Экономика / Пер. с англ. 2-е изд. — М.: Дело ЛТД, 1993. С. 14). Такое определение наиболее типично. В нем противопоставляются два элемента — «рынок» и «государство». Оппонентом такой точки зрения выступает О. Ю. Мамедов. По его мнению, «рынок» и «государство» являются логически непротивопоставимыми элементами: «рынку» можно противопоставить только «нерынок», т. е. «рыночной» организации производства — «нерыночную», а «государственному» (общественному) — «негосударственное» (частное). Смешанная экономика пребывает между «чисто рыночной» и «чисто нерыночной» (Смешанная экономика. Двухсекторная модель. — Ростов н/Д: Феникс; М.: КноРус, 2001. С. 7).

Было бы несправедливым считать бесспорным какое-либо одно из приведенных выше определений смешанной экономики и умалять другие. Каждое из них оттеняет одну из ее многих сторон и именно на ней акцентирует внимание. Полная картина вырисовывается при рассмо-

тренин всей совокупности ее аспектов: в исследовании «рыночного» и «нерыночного» секторов экономики, в выяснении соотношения между «невидимой рукой рынка» и «регулирующей рукой государства», в изучении возможности использования «плана» и «рынка».

Модели смешанной экономики

Каждая страна имеет свою модель смешанной экономики. Рассмотрим некоторые из них. Эти модели (американская, немецкая, китайская и др.) имеют как общие черты, так и свою специфику.

Общим в них является, во-первых, то, что они основаны на принципах *свободного предпринимательства* (многообразие форм собственности, конкуренция, свободные цены); во-вторых, их объединяет то, что они порождены новым этапом развития производства — его *постиндустриальной стадией*, которая определила необходимость укрупнения собственности (от частной к акционерной), переходом к новой организации труда (с ведущей ролью системы Интернет), увеличением роли человеческого фактора, государственного регулирования и социальных гарантий населению.

Специфика моделей определяется ресурсной базой страны, исторической традицией населения, материально-технической базой общества и другими факторами.

Американская модель. Размеры государственной собственности в ней невелики. Главные позиции в экономике занимает частный капитал, развитие которого регулируется институциональными структурами, правовыми нормами и налоговой системой. Однако государственное вмешательство достаточно значимо. Его позволяют осуществить следующие методы:

- система правительственных заказов. Она вовлекает в осуществление государственных программ частный бизнес и формирует этим обширный государственный рынок. Через эту систему перераспределяется основная масса бюджетных средств;
- обеспечение производственной и социальной инфраструктуры, научной и информационной базы, создание которой не под силу или невыгодно частному капиталу;
- главное воздействие на экономику государство осуществляет через косвенные рычаги — госбюджет, кредитно-денежную систему, хозяйственно-правовое законодательство.

Система социального обеспечения в США включает в себя: социальное страхование (пенсии, пособия, медицинские услуги лицам, охваченным страховкой, страховые пособия по безработице) и помощь ма-

лоимушим. Эти выплаты идут из госбюджета. Но государственные ресурсы как бы дополняют затраты на социальные услуги частного сектора, который является главным источником социального финансирования. Несмотря на то что американская экономика в полной мере является постиндустриальной, перемены в социальной сфере значительно отстают от экономических преобразований.

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

- в обеспечении частного сектора правительственными заказами;
- в развитии ВПК;
- в финансировании НИОКР;
- в финансировании социальной сферы и т. д.

Но к 1980 г. в Великобритании произошло снижение эффективности хозяйства и ослабление ее позиций в мировой системе. Все это потребовало ограничения государственного вмешательства в экономику и предоставления большей свободы рыночным силам: в 1980–1990 гг. была проведена приватизация большинства государственных предприятий, в том числе естественных монополий — телефонной связи, газо- и электроснабжения, водоснабжения и т. д. Одновременно шел процесс поощрения частного предпринимательства. Проводилась также политика дерегулирования: ликвидировался контроль над ценами, зарплатой, дивидендами. Усилился адресный характер бесплатной медицинской помощи. Все это позволило повысить эффективность и конкурентоспособность британской экономики.

Французская модель. Система государственного регулирования во Франции — одна из наиболее развитых в Западной Европе. Франция — единственная европейская страна, сумевшая реализовать концепцию экономического развития на основе индикативного планирования, позаимствованного из опыта СССР. Пятилетние планы во Франции составляются с 1947 г. Государственные планы-программы во многом определили успехи реконструкции и экономического роста в послевоенный период. Франция позднее других европейских стран вступила на путь либеральных реформ, но крупномасштабная приватизация не устранила, а лишь усложнила формы государственного регулирова-

ния. Попытки усилить свободный рынок не привели к уходу государства из экономики.

Итальянская модель. Смешанная экономика в Италии — это своеобразный вариант западноевропейской модели, который характеризуется:

- обширным государственным сектором;
- высокоразвитым крупным частным бизнесом;
- укладами, оставшимися от раннего капитализма;
- большим удельным весом малого бизнеса;
- развивающимся кооперативным сектором.

Государственный сектор занимает ключевые позиции. Наиболее многочисленной категорией государственных предприятий являются акционерные общества со смешанным капиталом. Либеральные реформы не внесли радикальных изменений в положение государственного сектора. Итальянская модель смешанной экономики характеризуется развитой социальной инфраструктурой и высокой степенью социальной защиты.

Скандинавская модель (Швеция, Норвегия, Дания, Финляндия). Особенностью этой модели является ведущая роль частного сектора. Низкий удельный вес государственной собственности сочетается с весомой ролью (особенно в Швеции) общественного сектора. Существенную роль (особенно в Дании) играет кооперативный сектор в сельском хозяйстве, промышленности, торговле, жилищном строительстве, банковском и страховом деле.

Для Скандинавских стран характерна высокая степень социализации экономики, проявляющаяся в перераспределении через налоговую систему значительной части ВВП, что позволяет проводить активную социальную политику. Шведская модель смешанной экономики весьма популярна благодаря книге Класа Эклунда «Эффективная экономика» (М.: Экономика, 1991).

Японская модель. Особенность смешанной экономики в Японии — оптимальное сочетание тенденций мирового подхода с национальной спецификой. Реформы японской экономики начались после Второй мировой войны, когда японская буржуазия совместно с американским монополитическим капиталом решили превратить Японию в «мастерскую Азии». Хребтом реформ стал роспуск дзайбацу, т. е. холдингов, державших акции закрытых вертикальных концернов. Акции были пущены в свободную продажу. Таким образом, из-под контроля холдингов вышло много фирм, а благодаря разукрупнению ги-

гантов образовались новые фирмы. Была проведена аграрная реформа, в результате которой 80% помещичьих земель за выкуп передано крестьянам. Основная ставка в развитии страны делалась на новые (пусть даже заимствованные) технологии и развитие человеческого капитала. Важным источником гибкости японской экономики служит широкое развитие среднего и мелкого предпринимательства. Для Японии характерна более высокая степень контроля государственной власти над экономикой по сравнению с другими индустриально развитыми странами. Особенностью японской модели смешанной экономики является ее ориентация на сбережение, производство и экспорт при вспомогательной роли личного потребления. Такие институты, как приоритет производителя над другими правами человека, система пожизненного найма, «зарплаты по старшинству», коллективная ответственность и инициатива, сыграв положительную роль в экономическом успехе страны, не отвечают потребностям развития современного общества. Назрела смена моделей экономического развития.

Германская модель. Корни современной смешанной экономики Германии уходят в 50-е гг. XX в., когда стала давать плоды экономическая программа, разработанная рядом видных немецких экономистов под руководством министра экономики Баварии Людвиг Эрхарда. Реформа Эрхарда началась с непопулярной денежной реформы, которая заключалась в отмене хождения на территории Германии рейхсмарки и замене ее дойчмаркой. Через 3 дня после денежной последовала реформа цен, которые были отпущены на свободу. Главная ставка в ходе дальнейших реформ была сделана на развитие малого и среднего бизнеса — «основы благосостояния для всех», которому обеспечивались максимально благоприятные условия. Вмешательство государства в экономику было существенно ограничено. Были ограничены расходы на оборону, поддержание безопасности и государственное управление.

Результаты реформы Эрхарда оказались потрясающими. Уже 1953 г. был назван «годом потребителя», а к началу 60-х гг. страна вошла в десятку наиболее экономически развитых стран мира. В 60-е и 70-е гг. несущей опорой экономического развития стали крупные корпорации, повысилась роль государства, которое провозгласило курс на построение общества социально-партнерских отношений с высокой степенью социальной защиты населения. *Социальная ориентация, отделение социальной политики от экономической стали характерной чертой немецкой модели смешанной экономики.* Источником для социальной защиты населения служат не прибыли предприятий, а специальные бюджетные и внебюджетные фонды.

Китайская модель. Основное отличие Китая от других стран состоит в том, что он является страной, которая не отреклась от социалистической доктрины и возглавляется Коммунистической партией. После Второй мировой войны в Китае было проведено несколько экономических реформ, значительно отличающихся друг от друга по своим задачам и методам. Первыми были преобразования, направленные на строительство социалистической экономики. Они начались в 1949 г., когда правительство КНР национализировало собственность китайской и иностранной буржуазии.

С 1956 по 1958 г. в Китае проводилась политика «большого скачка», суть которой заключалась в попытке резко поднять уровень обобществления средств производства и собственности. В это время по всей стране были созданы народные коммуны. С 1960 г. начался отход от политики «большого скачка». Однако вскоре, в 1966 г., в стране началась «культурная революция», продолжавшаяся до 1976 г. и вновь затормозившая экономический рост.

К концу 70-х гг. сложились основные черты экономической системы Китая. Ее характерная особенность — сверхцентрализация. Государство полностью изымало все доходы предприятий и покрывало все их расходы. Отрицались роль рынка и товарная (рыночная) экономика. Обычным стал товарный дефицит.

В 1978 г. на партийно-государственном уровне был принят курс на рыночные реформы.

Первый этап реформы продолжался до 1984 г., в это время упор делался на сельские районы. Важным элементом новой политики был переход на семейный подряд, в результате основной хозяйственной единицей в деревне стал крестьянский двор.

Второй этап хозяйственных реформ начался в 1984 г. с реформирования *городской экономики и промышленности*. Смысл реформ сводился к тому, чтобы усилить хозяйственную самостоятельность предприятий: при условии выполнения плана предприятию разрешалось вести производство с учетом потребностей рынка. Разрешалась деятельность небольших частных и коллективных предприятий, кустарных мастерских, допускалось частное предпринимательство в сфере торговли и обслуживания, привлекался иностранный капитал. Начался курс на трансформацию директивно-плановой экономики в рыночно-смешанную, социально ориентированную. В результате страна вышла на динамично высокий уровень экономического роста.

Российская модель только начинает складываться. В соответствии со статьей 7 Конституции России Российская Федерация объявлена социальным государством.

4.2.4. Переходная экономика

Переходная экономика — это экономика, находящаяся в процессе перехода (трансформации) от одной экономической системы к другой.

Переход от одной экономической системы к другой занимает длительный отрезок времени (от десятилетий до столетий). В настоящее время в постсоциалистических странах происходит переход от командной плановой к рыночной экономике. Переходная экономика не является продуктом XX в. Экономика ведущих ныне стран в конце XVII — первой половине XIX в. также знаменовала собой переход от традиционной к рыночной экономике.

Характерной чертой переходной экономики является одновременное существование экономических отношений старой системы и новых, присущих зарождающейся системе.

Для экономики переходного типа характерна многоукладность.

Экономике переходного периода свойственно обострение социально-экономических противоречий, которое уменьшается по мере создания новой экономической системы.

Продолжительность рыночной трансформации зависит от уровня социально-экономического развития общества.

ПРАКТИКУМ ПО ТЕМЕ ЛЕКЦИИ 4

План семинара

1. Понятие экономической системы. Классификация экономических систем, их видов и моделей.
2. Традиционная, плановая, рыночная, переходная экономика.
3. Национальные модели смешанной экономики.
4. Отличительные признаки новой экономики.

Вопросы для дискуссий, контрольных работ и олимпиад

1. Что такое уклад? Является ли экономика современной России многоукладной?
2. Какая из существующих классификаций экономических систем представляется вам наиболее убедительной? Назовите главные признаки классификации экономических систем.

3. Некоторые экономисты считают, что рыночная экономика свободна от «экономических традиций» и элементов «командной системы». А как думаете вы? Обоснуйте примерами свое мнение.
4. Укажите, каким образом и кем принимаются экономические решения в традиционной, плановой и рыночной экономике.
5. Назовите признаки классического капитализма.
6. Известно, что переходная экономика не является продуктом XX в. Приведите примеры переходных экономик XVII–XIX вв. Какими причинами обусловлена переходная экономика?
7. Назовите и охарактеризуйте два вида плановой экономики.
8. Раскройте специфику и общие черты в моделях смешанной экономики разных стран.
9. В чем состоит основное отличие китайской модели?
10. Что такое новая экономика? Назовите ее отличительные признаки.

Тесты, ситуации, задачи

■ Выберите правильные ответы

1. Основными признаками традиционной экономики являются:
 - а) приоритет сферы услуг;
 - б) господство крупной частной собственности;
 - в) использование новейших технологий в экономике;
 - г) все перечисленное неправильно.
2. Для командной плановой экономики характерны:
 - а) ориентация производителей «на карман» потребителей;
 - б) централизованное планирование;
 - в) государственная система ценообразования.
3. Признаками рыночной экономики являются:
 - а) конкуренция;
 - б) централизованное планирование;
 - в) частная собственность;
 - г) господство государственного уклада.
4. Классический капитализм функционирует на основе:
 - а) государственного регулирования экономики;

- б) саморегулирующегося рынка;
 - в) принципа *laisser faire*.
5. Смешанная экономика — это:
- а) социальная экономика;
 - б) рыночная экономика;
 - в) переходная экономика;
 - г) плановая экономика;
 - д) экономическая система, содержащая элементы всех перечисленных понятий.
6. Современная российская экономическая система — это:
- а) традиционная экономика;
 - б) социально ориентированная смешанная рыночная экономика;
 - в) переходная экономика;
 - г) командная плановая экономика.
7. Какой из нижеперечисленных элементов является наиболее важным для рыночной экономики:
- а) всеобщее государственное регулирование;
 - б) взвешенные действия предпринимателей;
 - в) активная конкуренция на рынке?
8. Что является постоянным дефицитом в *рыночной экономике*:
- а) социальные гарантии;
 - б) деньги;
 - в) услуги и товары;
 - г) интеллектуальные товары?
9. Что является постоянным дефицитом в *командной экономике*:
- а) деньги;
 - б) ресурсы;
 - в) товары и услуги;
 - г) интеллектуальные товары?
10. Что является наиболее дефицитным в *натуральном хозяйстве*:
- а) товары и услуги;
 - б) деньги;
 - в) время;
 - г) природные ресурсы?

Темы для экономического анализа,
рефератов, кроссвордов и эссе

■ Проанализируйте следующий феномен

Понятие «хозяйствование» означает осмотнительное, обдуманное обращение с ограниченными ресурсами. Одним странам не хватает природных ресурсов, другим — капитальных, третьим — человеческих и т. д. Россия обладает всем в избытке. Чем же, на ваш взгляд, объяснить тогда неэффективность хозяйствования в нашей стране? Обоснуйте свои предложения.

■ Напишите реферат на выбранную тему

1. Модель экономического развития современной России.
2. Сравнительный анализ западноевропейских и американской экономических моделей.

Лекция 5

Тема: СТАНОВЛЕНИЕ И СУЩНОСТЬ ТОВАРНО-РЫНОЧНОГО ПРОИЗВОДСТВА. ТЕОРИИ ТОВАРА, СТОИМОСТИ, ДЕНЕГ И ЦЕНЫ

В данной лекции мы рассмотрим цепь проблем, связанных с естественным процессом развития экономических отношений:

- познакомимся с формами товарного производства: простое (традиционное) товарное производство, классический капитализм, регулируемое и деформированное товарное производство;
- изучим ключевые категории товарного производства: товар, стоимость, полезность, цена, деньги, денежная система;
- выясним различия между трудовой теорией стоимости, теорией предельной полезности и затратной концепцией;
- познакомимся с историей российских денег.

5.1. Натуральное хозяйство и его признаки. Товарное производство и его типы

Известно, что объектом изучения экономической науки является хозяйственная деятельность общества, формы которой постоянно трансформируются.

Исторически первым типом экономической организации производства стало НАТУРАЛЬНОЕ ХОЗЯЙСТВО (традиционная экономика).

Натуральным является хозяйство, при котором люди производят продукты лишь для удовлетворения своих собственных потребностей, не прибегая к обмену, к рынку.

Для натурального хозяйства характерны следующие признаки:

- замкнутость;
- ограниченность и разобщенность производства;

- традиционность;
- медленные темпы развития.

Оно было основано на ручном универсальном труде и в наиболее чистом виде существовало у первобытных народов, не знавших общественного разделения труда и не обменивавшихся друг с другом своей продукцией. Состояние производительных сил и их организация характеризовались крайней примитивностью; набор создаваемых продуктов не изменялся в течение веков и из года в год производился почти в тех же размерах (простое воспроизводство).

Три главных вопроса, **что, как, для кого**, решали собственники хозяйства (они же работники), ориентируясь на запросы своего хозяйства (патриархальной семьи). Большую роль в натуральном хозяйстве играли сложившиеся обычаи и воля вождя.

Как господствующая форма натуральное хозяйство уже давно прошло отмеренный ему историей путь. Однако связь по принципу «произвели—потребовали» (без обмена и общественного распределения) оказалась очень устойчивой, ее элементы можно видеть и в современном обществе как на микро-, так и на макроуровне. Примером натурального хозяйства на микроуровне является работа на садово-огородных участках, весьма поощряемая государством в периоды экономических неурядиц. Примером натурализации на макроуровне может служить политика автаркии, которая предполагает создание самодовлеющего хозяйства в пределах одной страны, нацеленного на самообеспечение. Такая политика ведет к самоизоляции страны от мирового рынка, к отставанию экономического развития, не обеспечивает хозяйственную независимость и потому является реакционной.

Более сложным по сравнению с натуральным является **ТОВАРНОЕ ХОЗЯЙСТВО**.

Под товарным понимается такое хозяйство, при котором продукты производятся для продажи, а связь производителей и потребителей осуществляется посредством рынка.

Условием, необходимым для возникновения товарного производства, является общественное разделение труда, при котором происходит специализация производителей на изготовлении конкретной продукции.

В истории общественного разделения труда выделяют три этапа.

На первом отделилось скотоводство от земледелия, что создало условия для регулярного обмена между племенами.

На втором отделилось ремесло от земледелия, что означало зарождение товарного производства.

На третьем этапе произошло обособление торговли от производства и выделение купечества. В этот период рыночные связи стали регулярными.

Разделение труда предполагает наличие *экономической свободы* — возможности выбирать сферу хозяйственной деятельности.

Причиной появления товарного производства послужила экономическая обособленность производителей друг от друга.

Возникло оно в период разложения первобытной общины, когда стали появляться частная собственность и излишки продукции сверх той меры, которая необходима для поддержания жизнедеятельности производителей. Эти предпосылки способствовали обмену результатами труда путем купли-продажи.

Основными формами обмена являются бартерный и денежный.

Бартерный обмен — это прямой обмен продукта на продукт без посредства денег.

Бартерный обмен господствовал на ранних стадиях развития товарного производства. Однако он не исчез и появляется во время экономических кризисов, войн и стихийных бедствий.

Постепенно бартерный обмен уступил место денежному. Тому способствовали следующие причины:

- сложность совпадения интересов всех участников обмена;
- трудность нахождения критерия, на основе которого обмен становится эквивалентным.

Денежный обмен — это обмен продукта на продукт посредством денег.

В настоящее время денежный обмен является господствующей формой обмена в экономике.

Товарное производство возникло в традиционной экономике. Однако в тот период удельный вес товарной продукции в общем объеме общественного производства был незначительным. В современной рыночной экономике товарное производство составляет почти 100% в общем объеме производимой продукции.

В товарном производстве основные экономические вопросы (**что производить, как и для кого?**) решаются самостоятельно производителями.

Этапы развития товарного производства связаны с развитием обмена, рынка.

Выделяют следующие *типы* рынка: неразвитый, свободный, регулируемый, деформированный.

Каждому типу рынка соответствует особая модель товарного производства:

- товарное производство неразвитого рынка (простое товарное производство);
- товарное производство свободного рынка (классическое товарное производство);
- товарное производство регулируемого рынка (социализированное товарное производство);
- товарное производство деформированного рынка (товарное производство советского типа).

Товарное производство неразвитого рынка (простое товарное производство) основано на общественном разделении труда, частной собственности на средства производства, на **личном труде** товаропроизводителя. В условиях простого товарного производства на рынок поступала лишь часть созданного продукта. Поэтому оно не охватывало всю экономику, т. е. не *являлось всеобщим*.

Товарное производство свободного рынка (классическое товарное производство) отмечено принципиально новой чертой: оно приобрело *всеобщий характер*. Это значит, что:

- товаром стала рабочая сила человека и на смену личному труду производителя пришел **наемный труд**;
- подавляющая часть продукта общества стала предназначаться не для личного потребления, а для *рынка*, для продажи.

Товарное производство на этом этапе характеризуется свободной конкуренцией, поэтому его еще называют капитализмом эпохи свободной конкуренции, или «свободной экономики». Почти полное отсутствие вмешательства государства в хозяйственную жизнь дает возможность называть его «чистым» капитализмом (*laissez faire*), что приблизительно означает «пусть идет, как идет» (*let it be*).

Повсеместное использование системы рынков и цен для координации деятельности послужило основанием называть этот тип товарного производства рыночной (капиталистической) экономикой.

Рыночная экономика сформировалась на стадии машинного производства.

Товарное производство регулируемого рынка (социализированное товарное производство) отличается наличием в экономике двух секторов: государственного и частного, с высокой долей каждого из них в производстве, распределении, обмене и потреблении всех ресурсов и материальных благ в стране. Государство активно вмешивается в рыночную экономику, но не сводит на нет регулируемую роль рынка, его «невидимую руку». Регулируемый рынок формируется в условиях монополизации экономики, когда перед правительством появляется задача — ограничить монополию. Главными формами государственного регулирования являются законодательная, налоговая, финансовая.

Товарное производство регулируемого рынка имеет несколько **моделей**:

- социальное рыночное хозяйство;
- смешанная экономика;
- корпоративная экономика.

Отличаются они прежде всего целевыми направленностями государственных программ. В *социальном хозяйстве* главная цель — защита интересов граждан; в *смешанной экономике* — создание условий для развития предпринимательства; в *корпоративной* — защита интересов крупного бизнеса.

Товарное производство деформированного рынка предполагает развитую систему общественного разделения труда, развитое машинное производство, *постоянное регулирование национальной экономики, подавление свободных рыночных отношений*. Оно было характерно для СССР и других стран социалистической ориентации.

Реформирование экономики России означает переход от административно-командной системы хозяйства к рыночным методам. Вопрос в том, какую экономику мы хотим создать и какую модель выбрать.

Выбор модели рыночной экономики — это выбор системы методов государственного воздействия на национальную экономику. Либеральной экономике (США) свойственны главным образом монетаристские средства воздействия на рынок через систему финансов. В социально ориентированной рыночной экономике, на которую ориентирует Конституция РФ, доминируют методы, связанные с проведением активной бюджетно-налоговой политики.

Очевидно, что предпочтительнее социально ориентированная рыночная экономика с существенной поддержкой национального рынка со стороны государства и мощными перераспределительными процессами.

5.2. Товар и его свойства. Альтернативные теории формирования стоимости и цены товара

Ключевой категорией товарного производства является товар. Существуют разные понимания его сущности. Обратимся хотя бы к двум из них.

1. В марксистской теории товар рассматривается как полезный человеку продукт труда, предназначенный для продажи. Из этого определения следует, что:
 - ♦ товаром является только то, что удовлетворяет какую-либо потребность человека;
 - ♦ товаром является то, что апробировано трудом; например, ягоды в лесу для их собирателя не являются товаром, но могут стать им после того, как затрачен труд на их сбор;
 - ♦ товаром является то, что предназначено для продажи.
2. В австрийской экономической школе (ее видным представителем является К. Менглер) товар определяется как специфическое экономическое благо, произведенное для обмена. К экономическим благам К. Менглер относит те, которые являются объектом или результатом экономической деятельности и которые можно получить в количестве, ограниченном по сравнению с потребностями.

Общим между этими определениями является то, что в них товар рассматривается как результат труда. Отличие состоит в том, что второе определение учитывает соотношение между потребностью в благе и доступностью этого блага, а первое — не учитывает.

Несмотря на различие подходов, и той и другой школой признается, что товаром могут стать и созданные трудом полезные продукты, и апробированные трудом дары природы, и разного вида услуги.

Товары могут иметь как материальный, так и нематериальный характер.

Товар обладает двумя свойствами. Первое — способность удовлетворять какую-либо человеческую потребность.

Способность товара удовлетворять какую-либо человеческую потребность называется потребительной стоимостью.

Каждый товар обладает потребительной стоимостью. Она удовлетворяет потребности не только самого его создателя, но и других людей, т. е. является общественной потребительной стоимостью. А самого то-

варопроизводителя она интересует лишь потому, что связана со вторым свойством товара — способностью обмениваться на другие товары.

Способность товара обмениваться на другие товары в определенной количественной пропорции есть меновая стоимость.

В меновой стоимости проявляется стоимость. **Что же такое стоимость и как она формируется?**

Вопрос, **что** лежит в основе обмена и определяет количественную пропорцию, в которой один товар обменивается на другой, впервые поставил Аристотель. В дальнейшем разные экономисты отвечали на него по-разному. В экономической литературе сложилось несколько альтернативных подходов при определении стоимости товара.

По мнению сторонников **трудовой теории стоимости**, обмениваемые товары имеют общую основу в лице трудовых затрат, которые и определяют стоимость. Значит, стоимость — категория *объективная*.

По мнению сторонников **теории предельной полезности**, в основе обмена лежит *полезность*.

Полезность (utility) — это удовлетворение или удовольствие, которое индивид получает от потребления товара или услуги.

Значит, полезность — категория субъективная.

Представители **затратной концепции** сводят стоимость к *издержкам*.

Обратимся к этим концепциям.

Трудовая теория стоимости сформировалась в течение XVIII и XIX вв. Ее основы мы находим в работах классиков политэкономии, которые определяли стоимость трудом, затраченным на производство товара. Труд товаропроизводителя двойствен. С одной стороны, это труд определенного вида. Он характеризуется применением определенных орудий труда, определенными профессиональными навыками работника и вполне конкретным результатом — определенной потребительной стоимостью. Поэтому создающий ее труд получил название *конкретного труда*. С другой стороны, труд — это затрата рабочей силы вообще, безотносительно к ее конкретной форме. Он называется *абстрактным трудом*. **Именно он создает стоимость**, ибо является тем общим в труде различных специалистов, что позволяет приравнивать разные потребительные стоимости друг другу.

Различны были взгляды и на меру *стоимости*. Смит за меру стоимости принимал рабочее время, Рикардо — рабочее время на производство товара в худших условиях производства.

Маркс определял стоимость общественно необходимым рабочим временем, которое идет на производство продукта при общественно нормальных условиях производства — среднем уровне умелости и интенсивности труда.

В целом трудовая теория стоимости слишком увлекалась производством и недоучитывала потребление.

Теория **предельной полезности** наиболее ярко выражена в трудах К. Менгера, Е. Бем-Баверка, Л. Вальраса, У. Джевонса и др.

Сторонники этой концепции определяют стоимость, исходя из *субъективных оценок покупателей*. Субъективная ценность товара зависит от двух факторов: от имеющегося запаса данного блага (редкости) и от степени насыщения потребности в нем. Например, если вас мучает жажда, а вы находитесь в пустыне, где вода — редкость, то первый сосуд воды для вас бесценен. По мере утоления жажды полезность каждого последующего, **дополнительного** сосуда будет для вас уменьшаться. Последний потребляемый сосуд с водой имеет наименьшую полезность.

Вывод: *предельная полезность — это дополнительная полезность, которую извлекает потребитель из одной единицы товара или услуги. Она равна изменению общего количества полезности, деленному на изменение в потребленном количестве.*

Теория предельной полезности в отличие от трудовой теории стоимости делала упор на потреблении, забывая о производстве.

Затратная концепция представлена в трудах Джеймса Милля, МакКуллоха и др., сводивших стоимость к издержкам производства, т. е. затратам на средства производства и оплату труда.

Попытки объединить эти теории предпринимались Бем-Баверком, А. Маршаллом, Дж. Кларком, П. Самуэльсоном.

Наиболее удачной оказалась концепция А. Маршалла, в которой он отошел от поиска *единственного источника стоимости* и соединил теорию предельной полезности с теорией спроса и предложения и с теорией издержек производства. Он считал, что цена, которую согласен уплатить за товар покупатель, определяется, с одной стороны, полезностью товара, которая идет со стороны спроса. С другой стороны, на цену влияют издержки производства, идущие со стороны предложения. Иными словами, А. Маршалл выделял два фактора, влияющих на цены: предельную полезность и издержки производства. Цена, назначенная продавцом товара, определяется издержками его производства, а рыночные цены устанавливаются покупателями и продавцами в ре-

зультате спроса и предложения. Тем самым в предложенном им методе анализа выявляется взаимовлияние полезности, спроса-предложения и издержек. Иными словами, Маршалл *отрицал существование стоимости* и считал, что имеется только меновая стоимость, т. е. цена.

В коротком периоде времени большое значение имеет влияние на нее полезности, а в длительном — издержек производства. Нижней границей цены являются предельные издержки производства. Цена должна быть достаточной, чтобы возместить их.

Формирование рыночной цены А. Маршалл рассматривал в трех периодах времени и различал мгновенное, краткосрочное и длительное равновесие.

В условиях мгновенного равновесия предложение товаров фиксированно, поэтому цена полностью зависит от спроса: чем выше спрос, тем выше цена, и наоборот.

В условиях краткосрочного равновесия спрос может измениться в ту или иную сторону и если фирма не прореагирует, то цена станет ниже издержек и фирма понесет убытки.

В долгосрочном периоде предложение приспособливается к спросу и устанавливается постоянная цена.

Определение цены на основе спроса и предложения имеет противоречие, отмеченное К. Марксом.

Суть его в том, что если спрос определяет предложение, а предложение — спрос и действуют они в противоположных направлениях, то они взаимно уничтожаются и цена должна быть объяснена чем-то другим.

Чем же?

Согласно теории К. Маркса, основой цены является стоимость. Величина стоимости товара определяется общественно необходимыми затратами рабочего времени на его производство.

| *Цена есть денежное выражение стоимости товара.*

В каждом отдельном акте купли-продажи цена под влиянием спроса и предложения может отклоняться от стоимости.

Если спрос и предложение равны, то в основе рыночной цены лежит общественная, рыночная стоимость, определяемая *средней стоимостью, или индивидуальной, с которой производится основная масса товаров для рынка.*

Если спрос значительно превышает предложение товаров на рынке, то в основе рыночной стоимости лежит индивидуальная стоимость товара, произведенного в *худших условиях производства.*

Если предложение товаров значительно превышает спрос, то рыночную стоимость будет определять индивидуальная стоимость товара, произведенного в *лучших условиях производства*.

В продолжительном периоде сумма рыночных цен приближается к сумме рыночных стоимостей.

Поэтому в данном подходе между стоимостью и ценой противоречия не просматривается.

Таковы в кратком изложении две полярные точки зрения на формирование цены товара.

В рыночной экономике цена выполняет **три главные функции**:

- *ориентирующую*, которая дает информацию для действий покупателей и продавцов;
- *стимулирующую*, которая способствует наиболее экономичным способам производства и рационализации спроса;
- *распределительную*, благодаря которой распределяются доходы между участниками рыночной экономики.

Выполнение этих функций предполагает свободное движение цен без инфляции и монополии, которые искажают подлинную динамику цен.

При всем многообразии системы цен ее можно свести к трем видам: государственные цены, договорные и мировые.

Государственные цены могут устанавливаться на продукцию предприятий-монополистов, на базовые для экономики данной страны ресурсы, на социально значимые товары.

Система государственных цен состоит из двух элементов:

- *фиксированные цены*, жестко устанавливаемые правительством;
- *регулируемые цены*, учитывающие изменение на рынке соотношения спроса и предложения.

Договорные цены — это цены, устанавливаемые соглашением покупателя и продавца, т. е. учитывающие только спрос и предложение на данный товар. Удельный вес договорных цен определяет степень «рыночности» экономики данной страны.

Мировые цены применяются в международной торговле и рассчитываются на базе наиболее крупных экспортно-импортных сделок.

Для каждой страны характерен свой уровень цен.

Уровень цен — это средневзвешенная величина цен, уплачиваемых за готовые товары и услуги, произведенные в стране. Уровень цен выражается индексом.

Индекс цен — это соотношение между совокупной ценой определенного набора товаров и услуг *данного периода* и совокупной ценой сходной группы товаров и услуг в *базисном периоде*.

5.3. Деньги как категория товарного производства: происхождение, сущность и функции

Деньги — предмет постоянного интереса ученых.

У разных народов в качестве денег применялись особо популярные обменные предметы, ценность которых считалась постоянной. Ими были топоры, рыболовные крючки, ткани, различные кожи, меха, ножи, мечи, копья, стрелы, ракушки и т. д. Такое разнообразие дало повод некоторым экономистам заявить: «Деньги — это все то, что принимается в обмен на товары и услуги». Однако подобное определение крайне поверхностно и потому не научно.

Существуют два подхода в исследовании происхождения денег — субъективный и объективный.

При *субъективном подходе* считается, что деньги возникли в результате соглашения об этом между людьми.

При *объективном подходе* доказывается, что деньги — результат развития товарно-денежных отношений, в процессе которых из массы товаров выделился один, за которым закрепилась роль всеобщего эквивалента. Так возникла теория «товарных денег» в отличие от ныне популярной теории «кредитных денег».

Согласно теории товарных денег, возникновение денег связано с развитием товарообмена. На ранней стадии состояния общества обмен имел случайный характер, когда один продукт непосредственно обменивался на другой.

В обмене двух товаров стоимость одного приравнивалась к стоимости другого. По мере развития производства и общественного разделения труда рынок стал наполняться множеством товаров. Поэтому появилась возможность сравнивать стоимость товара не с одним-единственным случайно оказавшимся у кого-то излишним товаром, а со многими другими.

В дальнейшем из множества товаров выделился один товар, например крупный рогатый скот, на который обменивались все остальные.

В этом единственном товаре стала выражаться стоимость всех товаров. В результате длительного исторического развития обмена возник, следовательно, специфический товар: *денежный товар*.

С учетом вышесказанного можно сказать:

Деньги — это товар особого рода, выполняющий роль всеобщего эквивалента.

В течение нескольких столетий у многих народов роль денег играл крупный рогатый скот. На Руси, например, казна называлась скотницей, а министр финансов (казначей) — скотником.

Постепенно роль всеобщего эквивалента закрепились за *золотом*. Тому способствовали его свойства:

- качественная однородность;
- количественная (произвольная) делимость;
- портативность (в небольшом количестве золота воплощается большое количество труда);
- сохраняемость.

Как обычный товар золото обладает потребительной стоимостью и стоимостью. *Потребительная стоимость золота* заключается в том, что оно служит для изготовления украшений, золочения, используется в промышленности и т. д. *Стоимость золота*, согласно трудовой теории стоимости, определяется общественно необходимым трудом, затраченным на его производство.

Золото как всеобщий эквивалент имеет свойства товара особого рода, т. е. обладает особой потребительной стоимостью и особой формой стоимости. *Особая потребительная стоимость* состоит в свойстве приравнивать к себе стоимости всех прочих товаров. Особенность *стоимости золота как денежного материала* состоит в том, что оно приобретает форму непосредственной всеобщей обмениваемости.

Современные концепции денег исходят из теорий, зародившихся еще в XVII–XVIII вв. Прежде всего это относится к металлической, номиналистической и количественной теориям денег.

Однако прежние теории выступают в новой форме.

Если в прошлом основное внимание обращалось на проблемы происхождения, сущности, формирования стоимости денег, то в современных условиях теории денег сдвигаются в область изучения влияния последних на развитие рыночной экономики.

Разграничение металлической и номиналистической теорий связано с тем, какую из функций денег авторы этих теорий считали главной.

Металлическая теория денег появилась в эпоху первоначального накопления капитала. Ее представителями являлись меркантилисты У. Стаффорд, Т. Мен, Д. Норе и др. Они абсолютировали функции денег как сокровища и как мировых денег и на этой основе отождествля-

ли деньги с благородными металлами. Были активными противниками порчи монет государством. Рассматривали деньги как вещь, а не как социальное отношение.

Создателями **номиналистической теории денег** явились римские и средневековые юристы. В дальнейшем ее развили Дж. Беркли (Англия) и Дж. Стюарт (Шотландия). Критикуя «металлистов», они абсолютировали другие функции денег — средство обращения и средство платежа. «Номиналисты» объявили деньги чисто условными знаками, счетными единицами, которые обслуживают обмен товаров и являются продуктом государственной власти.

Основателями **количественной теории денег** считаются Дж. Локк (конец XVII в.), Ш. Монтескье, Д. Юм, Д. Рикардо (конец XVIII в.). Они отстаивали стоимостную основу денег. Сторонники количественной теории денег считают, что стоимость денежной единицы и уровень товарных цен определяются количеством денег в обращении. Существенный вклад в модернизацию количественной теории внесли И. Фишер (начало XX в.), А. С. Пигу (середина XX в.) и др.

Деньги выполняют ряд функций.

Классическая политэкономия выделяла пять функций: мера стоимости, средство обращения, средство платежа, средство накопления (сокровище), мировые деньги.

Современная экономическая наука концентрирует внимание на двух основных, фундаментальных функциях: мере стоимости и средстве обращения.

Функция денег как меры стоимости состоит в способности денег соизмерять стоимости всех товаров.

Для этого нет необходимости иметь наличные деньги, т. е. функцию меры стоимости могут выполнять мысленно представляемые *идеальные деньги*.

Изначально деньги для выполнения этой функции должны были обладать собственной стоимостью. Эта функция закрепилась за золотом.

Стоимость товара, выраженная в стоимости золота, называется ценой. Чем больше стоимость товара, тем к большему количеству золота он приравнивается. Значит, цена товара находится в прямой зависимости от стоимости товара. На цену товара воздействует не только стоимость товара, но и стоимость золота: если она повышается, то цены товаров должны упасть, и наоборот. Таковы исходные положения трудовой теории стоимости, в которой выясняется *прямая*, не усложненная великим множеством других факторов связь указанных категорий.

Функцию средства обращения деньги выполняют, когда играют роль посредника в обмене товаров по формуле $T-D-T$, которая распадается на два акта: продажу $T-D$ и куплю $D-T$. Собственник товара, продав его, может отсрочить покупку нового товара и задержать у себя деньги. Тогда кто-то другой не сможет продать свой товар. Значит, в связи с выполнением этой функции возникает формальная возможность кризиса перепроизводства.

В сфере обращения находятся монеты и бумажные деньги.

Монета — это слиток металла особой формы и пробы.

Происхождение слова «монета» связано с названием храма Юноны-Монеты, в котором в IV в. до н. э. началась чеканка денежных знаков Древнего Рима.

Золото — мягкий металл, и в обращении золотые монеты стирались. Стершиеся монеты становятся неполноценными. А так как функцию средства обращения деньги выполняют мимолично, то появляется возможность заменить золотые деньги *бумажными*.

Бумажные деньги не имеют собственной стоимости, поэтому не выполняют функцию меры стоимости, а являются только знаком золота.

Бумажные деньги впервые появились в Китае в XII в., в России — в 1769 г. при Екатерине II.

Теоретически количество бумажных денег, находящихся в обращении, должно соответствовать количеству золота, необходимого для обращения. Но так как золото ушло из обращения, то в самом общем виде количество денег, необходимое для обращения, определяется делением суммы цен товаров на число оборотов одноименных денежных единиц:

$$D_k = \frac{\sum \Pi - \Pi_k - B_n + K_p}{O},$$

где D_k — количество денег в обращении; $\sum \Pi$ — сумма цен всех товаров; Π_k — сумма цен товаров, проданных в кредит; B_n — взаимопогашаемые платежи; K_p — сумма цен товаров, проданных в кредит, по которым наступил срок уплаты; O — число оборотов одноименных денежных единиц.

Если же количество бумажных денег в обращении будет больше, чем требуется, то они обесценятся, их покупательная способность уменьшится, а цены на товары повысятся.

Обесценивание денег, сопровождаемое повышением цен товаров, называется инфляцией.

Подробнее этот вопрос рассматривается в лекции 18.

Деньги обладают большой *ликвидностью*, т. е. *способностью быстро реализовываться*.

Если после продажи одного товара не происходит покупки другого, то золото временно покидает сферу обращения и происходит образование сокровищ.

Функцию сокровища выполняет золото в форме золотых слитков, монет, предметов роскоши из золота или серебра.

Массовое возникновение сокровищ происходит во время нарушения товарно-денежного обращения и в периоды общественных потрясений. Наоборот, в период оживления товарно-денежных отношений сокровище превращается в средство обращения. Этим первоначально стихийно регулировались товарно-денежные отношения.

В настоящее время золото перестает играть роль стихийного регулятора денежной массы в обращении, так как отсутствует свободный обмен денежных знаков на золото.

Сегодня золото продолжает выполнять функцию сокровища, но в ограниченных масштабах, как страховой фонд государства и частных лиц.

Золотые запасы, государственные и частные, образуют всеобщее богатство.

Бумажные деньги не могут быть сокровищем, так как не имеют собственной стоимости, но выступают в *функции средства накопления*.

По мере развития товарного производства возникает необходимость продажи товаров в кредит. Причиной являются разные сроки изготовления и реализации товаров.

Деньги в качестве **средства платежа** приобретают новую форму существования — *кредитных денег*. К ним относятся векселя, банкноты, чеки.

Вексель — это письменное долговое обязательство, в котором указана величина денежной суммы и сроки ее уплаты должником. Он находится в обороте и выполняет роль денег.

Банкнота — это вексель банка. Банкноты отличаются от бумажных денег прежде всего тем, что бумажные деньги выполняют функцию средства обращения, банкнота — средства платежа.

Чек — письменное распоряжение лица, имеющего текущий счет, о выплате банком денежной суммы или ее перечислении на другой счет.

Существуют три основных вида чеков:

1) именные (не подлежащие передаче);

2) ордерные (допускающие их передачу другому лицу по индоссаменту);¹

3) предъявительские (передаваемые без индоссамента).

Выполнение всех функций денег в обороте между странами делает их **мировыми деньгами**.

Роль мировых денег выполняет золото, принимаемое по весу. Перемещаясь из одной страны в другую, мировые деньги служат всеобщим воплощением общественного богатства.

5.4. История российских денег

Денежной единицей России является **рубль**. Он имеет богатую историю. До нашествия монголов в русском языке не было слова «деньги». В XI в. деньги обозначались словом «куны» (от меха куницы), что свидетельствует о «меховом» происхождении денег. В этом же веке начали чеканить монеты: «златники» (из золота) и «серебренники» (из серебра). Из златников и серебренников делали ожерелья. Носили их, естественно, на шее, которая называлась гривой. За ожерелье (гривну) давали 1/2 фунта серебра. С тех пор гривна стала мерой веса.

Первый русский рубль появился в XIII в. в Древнем Новгороде. Это был удлиненный брусок серебра весом в 200 г, *обрубленный* по концам (отсюда — *рубль*). Один рубль равнялся десяти гривнам. Отсюда и пошла русская десятичная монетная система: один рубль равен десяти гривенникам; один гривенник равен десяти копейкам.

Впоследствии эта система была заимствована у нас многими странами, а в США введена только в конце XVIII в.

В 1534 г., в правление Елены Глинской, матери Ивана Грозного, была создана *первая в нашей стране денежная система* с едиными строгими правилами чеканки монет по установленным образцам. Из рубля стали делать мелкие монеты — денги (от татарского *дергема*, что значит «звнящий»).

Денга постепенно превратилась в деньгу. На денге мелкого веса изображался всадник с мечом. На денгах крупного веса — всадник с копьем (отсюда — *копейка*); 1/4 копейки называлась «полушкой», так как заменяла в обращении пол-уха куницы.

¹ Индоссамент — передаточная надпись на оборотной стороне векселя, чека и других ценных бумаг, фиксирующая передачу прав по этим документам от одного лица (индоссамента) другому лицу.

Первые русские золотые монеты (гривенники и пятаки) были выпущены при Василии Шуйском в начале XVII в.

При Елизавете появилась золотая монета в 10 руб. — империял; существовал и полуимпериял — монета в 5 руб.

При Петре I были выпущены серебряные копейки и полукопейки (*денежки*); тогда же начали отливать серебряные рубли.

Екатерина I задумала заменить деньги из серебра медными. Серебро во много раз дороже меди, поэтому один медный рубль весил 1,6 кг. Эти деньги были крайне неудобны, поэтому существовали недолго. Известен любопытный факт: когда в 1748 г. императрица Елизавета наградила Ломоносова 2 тыс. руб. (10 руб. весили 1 пуд), деньги пришлось везти на двух подводах. При Екатерине II медные деньги заменили бумажными ассигнациями — это были *первые русские бумажные деньги*.

В 1841 г. появились первые русские *кредитные деньги*.

Первый советский рубль был выпущен в 1919 г. В 1922–1924 гг. стали выпускать бумажный червонец с золотым обеспечением в 7,742 г золота, что равнялось дореволюционной золотой монете в 10 руб.

В 1937 г. рубль стали исчислять на базе доллара США, содержащего 0,889 г золота.

В 1950 г. золотое содержание рубля определили в 0,222 г золота.

В 1961 г. в связи с повышением масштаба цен в СССР в 10 раз золотое содержание рубля было определено в 0,987 г золота, один доллар после этого равнялся 90 копейкам.

Итак, рубль, являясь основным элементом денежной системы, изменялся по мере ее развития.

5.5. Денежная система: содержание и назначение. Эволюция денежного обращения и денег

Денежная система — это исторически сложившаяся в каждой стране и законодательно установленная государством форма организации денежного обращения.

Денежное обращение — это непрерывное движение денег, выполняющих функции средства обращения и средства платежа.

Элементами денежной системы являются:

- *денежная единица*, т. е. мера денег, принятая в стране за единицу (рубль, доллар и т. д.);

- *масштаб цен*, т. е. весовое количество денежного металла, принятое в стране в качестве денежной единицы и ее составных частей (например, рубль состоит из 100 копеек и в течение 60–80-х гг. приравнялся к 0,987672 г золота);
- *эмиссионная система*, т. е. учреждения, выпускающие деньги и ценные бумаги (например, Центральный банк России и др.);
- *виды денежных знаков*, т. е. система кредитных бумажных денег, разменных монет, которые являются законными платежными средствами в обороте;
- *институты денежной системы*, т. е. государственные и негосударственные учреждения, регулирующие денежное обращение.

Исторически система обращения металлических денег прошла через биметаллизм и монометаллизм.

Биметаллизм базировался на использовании в качестве денег двух металлов — золота и серебра (XVI–XIX вв.).

Монометаллизм в качестве денег использовал только золото, а бумажные и кредитные деньги свободно на него обменивались. Монометаллизм имеет три разновидности:

- **золотомонетный стандарт** (с 1821 г. до Первой мировой войны), который характеризовался обращением золотых монет и свободным обменом бумажных и кредитных денег на золото;
- **золотослитковый стандарт** (Англия и Франция — годы Первой мировой войны), предусматривающий обмен знаков стоимости на золото, если они соответствовали цене стандартного слитка золота (например, если картина по цене соответствовала слитку в 1 кг золота, то она на него обменивалась);
- **золотодевизный стандарт** (20–30-е гг. XX в.), предусматривающий обмен банкнот на иностранную валюту (девизы), разменную на золото.

После кризиса 1929–1933 гг. свободный обмен банкнот на золото был прекращен, а эпоха монометаллизма закончена.

С 30-х гг. установилась система **неразменных кредитных денег**.

Ее черты: уход из обращения золота (демонетизация золота), отказ от обмена банкнот на золото и отмена их золотого содержания, усиление положения кредитных денег, расширение безналичного оборота, эмиссия денег государством в целях увеличения денежной массы.

Эволюция денежного обращения и самих денег — это объективный исторический процесс развития товарного производства.

Замена золота в роли денег кредитно-бумажными деньгами стала возможна по следующим причинам: при обмене товаров возникает потребность не в том, чтобы определить, *какая* именно стоимость заключена в том или ином товаре, а в том, чтобы выяснить, *во сколько раз* она больше или меньше стоимости, заключенной в товаре, предложенном для обмена. Для соизмерения стоимостей не требуется обязательно использовать стоимость какого-либо реально существующего в вещественной форме товара (золота). Важно другое — чтобы обращающиеся деньги *представляли стоимость, эквивалентную стоимости обмениваемых товаров, но не обязательно сами имели стоимость*.

Именно это и позволило заменить золото простыми бумажными знаками.

Вытеснение золота кредитными деньгами получило дальнейшее развитие в замене носителей денежных функций (банкнот, векселей, чеков) кредитными карточками.

Кредитная карточка выполняет функцию денег быть средством платежа.

Виды кредитных карточек.

1. Возобновляемые карточки. Применяются в магазинах, ресторанах и т. п. После погашения задолженности карточка возобновляется.
2. Одномесячные карточки «путешествий и увеселений». Применяются для расчета с туристическими фирмами. Задолженность должна быть погашена в конце месяца.
3. Фирменные карточки. Выпускаются различными фирмами для оплаты различных служебных расходов.
4. Премияльные, или «золотые», кредитные карточки. Они выдаются только клиентам с высоким годовым доходом.

Кредитные карточки ведут отсчет своего существования с 1915 г., когда они впервые появились в США в форме записи долга.

Для современного этапа эволюции денег характерно появление **системы электронных денег**, с помощью которой проводятся денежные операции: получение денег с банковского счета, прием вкладов, платежи, выдача чековых книжек, дебет-карточек и др. Появились *смарт-карточки*, которые представляют собой электронную чековую книжку.

В России система электронных денег находится в стадии развития. Первые «пластиковые деньги» были выпущены в ограниченном количестве Внешэкономбанком в 1989 г. В настоящее время их выпускают крупнейшие банки страны.

ПРАКТИКУМ ПО ТЕМЕ ЛЕКЦИИ 5

План семинара

1. Характерные черты натурального хозяйства.
2. Сущность и типы товарного производства.
3. Товар и его свойства. Альтернативные теории формирования стоимости товара и цены.
4. Происхождение, сущность и функции денег. Теории денег.
5. История российских денег.
6. Сущность и типы денежных систем. Денежное обращение и его эволюция.

Вопросы для дискуссий, контрольных работ и олимпиад

1. Приведите примеры натурализации хозяйства на микро- и макро-уровнях.
2. Как вы считаете, меновые отношения возникают внутри отдельных общин или на стыке отношений разных по специализации общин?
3. Определите сущность, условия и причины возникновения и существования товарного производства. Проанализируйте форму экономических отношений товаропроизводителей в нем.
4. Известно, что основными формами обмена являются бартерный и денежный. Может ли стремительно происходящая ныне эволюция денег привести к новой форме товарного обмена? Какой она вам видится (кредитной, компьютерной или?..).
5. Наблюдаете ли вы различия между категориями «товар», «благо» и «услуга»? Всегда ли услуга является товаром? Любой ли товар можно считать благом?
6. Является ли товаром полезный продукт труда, произведенный товаропроизводителями для себя? Аргументируйте ответ примерами.
7. Всегда ли полезный продукт труда, произведенный для других, является товаром? Приведите примеры.
8. Можно ли подсчитать стоимость? Какие ответы на этот дискуссионный вопрос дают представители разных экономических школ?

9. Раскройте содержание экономических категорий «стоимость», «меновая стоимость» и «деньги». Что связывает эти категории?
10. Бывший президент США Р. Рейган считал, что средством спасения страны от инфляции может стать возвращение к золотомонетному стандарту. Его оппоненты полагали, что решить такую сложную проблему таким допотопным способом невозможно. Выскажите свое мнение по этой проблеме.
11. Проведите сравнительный анализ трех разновидностей монометаллизма.
12. Охарактеризуйте золото как товар и как всеобщий эквивалент.
13. Могут ли бумажные деньги уйти в «сокровище»?

Тесты, ситуации, задачи

■ Выберите правильные ответы

1. Товар — это:
 - а) вещь, способная удовлетворять те или иные потребности людей;
 - б) материальное благо, имеющее потребительную стоимость для того, кто его произвел;
 - в) материальное благо, обладающее общественной потребительной стоимостью;
 - г) вещь, созданная трудом и удовлетворяющая потребности общества;
 - д) продукт труда, который обладает общественной потребительной стоимостью и передается посредством обмена.
2. Товарное производство — это:
 - а) изолированное хозяйство, не прибегающее к обмену;
 - б) хозяйство, основанное на разделении труда по полу и возрасту людей, удовлетворяющих свои потребности собственным трудом;
 - в) общественное хозяйство, в котором продукты производят обособленные производители, специализирующиеся на выработке какого-либо одного продукта и прибегающие для удовлетворения своих потребностей к обмену.
3. Разграничьте конкретный и абстрактный труд:
 - а) выражает взаимодействие человека со средствами производства;

- б) определяется целью трудовой деятельности, применяемыми орудиями и предметами труда, характером выполняемых операций;
 - в) выступает в качестве объективной основы для приравнивания различных продуктов труда в процессе их обмена;
 - г) существует при любой общественной форме производства;
 - д) выступает в качестве создателя стоимости товара.
4. Разграничьте субъективные и объективные подходы к определению сущности денег:
- а) «деньги — это экспериментальная и теоретическая конструкция, изобретенная человечеством» (М. Фридмен);
 - б) «деньги — это особый товар, выделившийся из общей товарной массы и ставший всеобщим эквивалентом» (К. Маркс);
 - в) «деньги — это искусственная социальная условность» (П. Самуэльсон).
5. Сопоставьте увеличение стоимости золота со стоимостью и ценой товара. Увеличение стоимости золота:
- а) увеличивает цену товара;
 - б) уменьшает цену товара;
 - в) не изменяет цену товара;
 - г) уменьшает стоимость товара;
 - д) увеличивает стоимость товара;
 - е) не влияет на стоимость товара.
6. Определите, какие функции выполняют деньги при:
- а) измерении стоимости других товаров;
 - б) предоставлении кредита;
 - в) покупке товара;
 - г) погашении долга;
 - д) арендных платежах;
 - е) получении заработной платы;
 - ж) помещении в банк;
 - з) оплате коммунальных услуг;
 - и) использовании в международных расчетах.
7. Какие функции не выполняют бумажные деньги:
- а) мера стоимости;
 - б) средство обращения;
 - в) средство платежа;

- г) средство накопления;
 - д) мировые деньги?
8. Наибольшей ликвидностью обладают:
- а) чеки;
 - б) векселя;
 - в) акции;
 - г) деньги;
 - д) предметы роскоши.

■ Вопросы для знатоков

1. Сравните два определения денег.
 - а) «Деньги — это все то, что принимается в обмен на товары и услуги».
 - б) «Деньги — это товар особого рода, выполняющий роль всеобщего эквивалента».С каким из этих определений вы согласны? Обоснуйте свою позицию.
2. У вас имеется 500 тыс. руб. наличными, а у вашего друга — загородный дом, оцениваемый в 1 млн руб. Чье имущество обладает большей ликвидностью? Всегда ли более ликвидный способ хранения имущества более рационален?
3. Знаменитый шотландец Джон Ло, которого часто называют отцом современных кредитных денег, считал, что изобилие денег в стране — это основа экономического процветания (причем он рассматривал именно бумажные деньги), что, увеличивая выпуск денег, банк увеличивает богатство. В начале XVIII в. он попробовал внедрить свои идеи в жизнь во Франции. Первые два года все шло прекрасно, но впоследствии инфляционные процессы привели к краху всей системы Джона Ло, он был объявлен авантюристом и был вынужден бежать в Брюссель. В чем, с вашей точки зрения, ошибочность взглядов Джона Ло на природу денег?

■ Разберитесь в ситуации

Представьте себе, что в известной телеэпопее «Последний герой» группа россиян, заброшенная на необитаемый остров, лишилась связи с внешним миром и столкнулась с «проблемами Робинзона».

- а) Какие из благ приобрели бы для них наибольшую полезность: пресная вода, видеокамера, какао-бобы, плоды хлебного дерева, фотоаппарат, модная одежда?

- б) Нуждались бы на необитаемом острове в деньгах? Стало бы там золото дороже любого другого продукта? Стала бы выловленная рыба товаром? Проанализируйте экономическую жизнь «вне острова» и определите условия, при которых появляются такие категории, как «товар», «деньги», «предельная полезность».

■ Решите задачи

Задача 1.

Однородная продукция производится тремя группами товаропроизводителей. На производство единицы продукции в первой группе затрачивается 10 часов, во второй — 12, в третьей — 15 часов. Соответственно производится 200, 500 и 200 изделий. Определите величину стоимости товара при условии, что 1 час рабочего времени соответствует \$2. Кто из товаропроизводителей окажется в наиболее выгодном положении на рынке и почему? Какой труд не будет признан обществом?

Задача 2.

Допустим, что сумма цен товаров, подлежащих реализации, составляет \$120 млрд, сделки в кредит составляют \$20 млрд, срочные платежи — \$70 млрд, взаимопогашающиеся платежи — \$30 млрд. Каждая денежная единица делает за год в среднем 7 оборотов. Государство выпустило в обращение 25 млрд бумажных долларов. К каким последствиям приведет выпуск такого количества денег?

Задача 3.

Общественно необходимые затраты труда на производство товаров А, В и С относятся как 1 : 2 : 3. Цена товара А совпадает со стоимостью и составляет \$2. Цена товара В равна \$5, а товара С — \$4. Определите, в каком направлении цены товаров В и С отклоняются от их стоимости, а также укажите наиболее вероятную причину этих отклонений. Какие меры необходимо предпринять для снижения цен на товар В, а какие для повышения на товар С?

Темы для экономического анализа,
рефератов, кроссвордов и эссе

■ Напишите реферат на выбранную тему

1. История российских денег.
2. Становление и развитие товарного хозяйства в России.
3. Трактовка функций денег представителями различных экономических школ.

4. Теория предельной полезности: возникновение, сущность, развитие.
5. Бартер в современной экономике: причины использования и характерные особенности.

■ **Выскажите на семинаре свои впечатления об интересных книгах**

1. А. Н. Толстой в научно-фантастическом романе «Гиперболоид инженера Гарина» пишет о том, как русский эмигрант инженер Гарин овладел способом добывать золото из глубин земной коры в огромном количестве. *Интересен вопрос:* если перенести фантазию А. Н. Толстого в современный мир, то каких последствий для экономики можно было бы ожидать от внезапного понижения цены золота до цены железа? А может быть, не будет последствий?
2. А. В. Аникин в книге «Золото» (М., 1984) в увлекательной форме рассказывает о золоте и деньгах от Средних веков до наших дней. Сделайте аннотацию к любой главе этой книги.

■ **Сочините экономическое эссе на любую из тем**

1. «Золото! Золото! Золото! Его хранят, меняют, покупают и продают, воруют, берут займы, мотают, неохотно отдают. Оно — причина многих безвестных преступлений» (Томас Гуд, английский поэт-сатирик).
2. «Деньги — тлен, душа бессмертна» (Ю. И. Шунин).

Лекция 6

ТЕМА: РЫНОЧНЫЕ ОТНОШЕНИЯ: СУЩНОСТЬ, ФУНКЦИИ, СТРУКТУРА

В данной лекции исследуется экономическое содержание рыночной экономики:

- рассматриваются условия возникновения, роль и функции рынка;
- изучаются роль и место в экономике домашних хозяйств, фирм и государства;
- исследуются структура и инфраструктура рынка: биржа, банк, торговля, коммерция и прочие службы.

6.1. Рынок: сущность, роль, функции и структура

В истории рыночного хозяйства можно выделить ряд ступеней: обмен, товарное обращение, рынок.

Наличие общественного разделения труда приводит к необходимости возникновения обмена деятельностью и продуктами труда. В этом смысле **обмен есть экономическая категория, присущая всем экономическим эпохам**. Наиболее типичной формой обмена является бартер.

Между понятиями «обмен» и «товарное обращение» есть различия.

Товарное обращение — это товарный обмен, опосредованный деньгами ($T-D-T'$).

Как видно, товарное обращение связано с денежным обращением и предполагает наличие развитой денежной системы.

Однако на протяжении многих столетий товарное обращение оставалось sporadическим (редким) явлением.

И, лишь когда оно приобретает всеобщий характер, можно говорить об утверждении системы рынка. Это случилось 6–7 тыс. лет назад.

Вывод: рынок есть результат естественно-исторического процесса развития товарного производства, обусловленный общественным разделением труда и обособлением субъектов хозяйствования.

Первоначально рынком называли место, где люди обменивались товарами и услугами. Как правило, это были городские площади: «чрево» Лондона, «чрево» Парижа и т. п.

По мере развития товарного производства развивается и усложняется как сам рынок, так и его понимание экономистами.

Рынок многогранен, поэтому изучать его можно с разных сторон. Именно этим объясняется наличие в экономической литературе множества определений рынка.

С точки зрения купли-продажи рынок рассматривается как сфера взаимодействия спроса и предложения, производителя и потребителя.

С точки зрения организации экономики рынок называют общественной формой функционирования экономики.

С позиции участников рынка его определяют как форму общественной связи между субъектами хозяйствования.

В качестве обобщения можно сказать, что

рынок — это система организационно-экономических отношений, осуществляемая через куплю-продажу во всех звеньях воспроизводства: в сфере производства, распределения, обмена и потребления.

Сущность рынка реализуется через его функции. К основным функциям рынка относятся:

- информационная;
- регулирующая;
- посредническая;
- стимулирующая;
- ценообразующая;
- контролирующая.

Информационная функция рынка очень важна, так как она дает возможность провести анализ различного рода экономических показателей: уровня цен, процентной ставки, доходности, средней заработной платы и т. д. Получение такого рода информации позволяет предпринимателям эффективно организовать бизнес и перестроить структуру производства.

Регулирующая роль состоит в том, что через рынок осуществляется регулирование общественного производства, т. е. решаются проблемы, **что производить, как производить, для кого производить.**

Суть посреднической функции такова: через рынок устанавливается связь производителей и потребителей. Каждый участник рынка явля-

ется одновременно и покупателем и продавцом. Он покупает необходимые ему для жизни или собственного производства товары, а продает на рынке либо произведенную продукцию, либо имущество, либо рабочую силу.

Значение стимулирующей функции в том, что через рынок происходит учет затрат на производство продукции. Рынок определяет не только то, что нужно произвести, но и то, на какие затраты общество может пойти, чтобы получить данную продукцию. Если затраты очень высоки, то ее не смогут купить и в дальнейшем она не будет производиться. Следовательно, на рынок поступает только та продукция, которая может быть раскуплена по ценам, покрывающим издержки.

Важнейшей функцией рынка является *ценообразующая*. Цена колеблется под влиянием спроса и предложения. Если на рынке количество какого-либо товара превышает спрос на него, то снижается цена, а следовательно, производство и предложение данного товара. Напротив, высокие цены будут стимулировать производство, рост которого станет продолжаться до тех пор, пока не наступит равновесие между спросом и предложением и как следствие этого — равновесная цена.

Суть контролирующей функции состоит в том, что рынок дифференцирует производителей. В процессе конкуренции выживает только та фирма, у которой затраты на производство продукции меньше рыночной цены. В этом случае фирма получит прибыль. Если затраты выше цены, то она понесет убытки. Дифференциация производителей, следовательно, означает развитие эффективных фирм и разорение неэффективных.

Рынок имеет достоинства и недостатки.

Положительными чертами являются:

- гибкость и высокая приспособляемость к изменяющимся условиям;
- оперативное использование новых технологий с целью снижения издержек производства и повышения прибыли;
- независимость производителей и потребителей в принятии решений, заключении сделок и т. д.;
- способность удовлетворять разнообразные потребности в необходимом количестве и высокого качества.

Негативные стороны рынка касаются главным образом социальной сферы:

- рынок не гарантирует права на труд и доход, более того, рыночная система воспроизводит существенное неравенство;
- рынок не создает стимулы для производства товаров и услуг коллективного пользования (спорт, образование, здравоохранение и т. п.);
- рынок ориентирован не на производство социально необходимых товаров, а на удовлетворение запросов тех, кто имеет деньги.

Выводы.

1. Рынок является наиболее эффективной формой организации экономики, но он не всегда и не во всем способен обеспечить саморегулирование и равновесие экономической системы.
2. Несовершенство рынка должно компенсироваться соответствующими функциями государства.

Главной задачей государства в условиях рынка является *создание общественных институтов, т. е. набора правил, регламентирующих взаимоотношения всех субъектов рыночной экономики.*

Создание благоприятной институциональной среды — это трудный и длительный процесс. Западу для этого потребовалось более 500 лет.

Рынок имеет определенную структуру.

Структура рынка — это внутреннее строение его отдельных элементов.

Структуру рынка классифицируют по разным критериям, важнейшими из которых являются следующие.

1. По *экономическому назначению* выделяют рынок товаров и услуг, рынок средств производства, рынок труда, инвестиций, ценных бумаг, финансовый рынок.
2. По *географическому положению* различают местный, региональный, национальный и мировой рынки.
3. По *степени ограничения конкуренции* называют рынки: монополистический, олигополистический, свободный, смешанный.
4. По *отраслям* различают рынки: автомобильный, зерновой и т. п.

5. По *характеру продаж* — оптовый, розничный и рынки государственных закупок продукции, когда покупателем выступает государство, а продавцами — фирмы, АО и т. д.
6. По *месту создания продукта* — внутренний и внешний.

Основные виды рынков подразделяются на различные **рыночные сегменты**.

Сегментация рынка представляет собой разделение потребителей данного товара на отдельные группы, предъявляющие к товару неодинаковые требования.

Сегментацию рынка проводят, беря за основу классификации **разные факторы**.

К ним относятся:

Географические, учитывающие различия регионов (Север, Урал, Сибирь и т. д.); плотность населения (город, пригород, деревня); климатические условия (континентальные, морские и т. д.). Естественно, что спрос на один и тот же товар (скажем, зимнюю одежду) в каждом из этих регионов будет отличаться от других.

Демографические, учитывающие пол, возраст, размер семьи, уровень образования, сферу деятельности и пр.

Психографические, учитывающие стиль жизни и социальный состав населения.

Поведенческие, учитывающие спонтанный характер приобретения товара.

6.2. Хозяйствующие субъекты и их типы

Характеристика рынка была бы неполной без анализа его действующих лиц и объектов их интереса.

Действующими лицами, или **хозяйствующими субъектами**, рынка являются домашние хозяйства, фирмы и государство.

Домашнее хозяйство — это экономическая единица в составе одного или нескольких лиц, которая:

- обеспечивает производство и воспроизводство человеческого капитала (заботится о здоровье, воспитании, образовании своих членов);

- самостоятельно принимает решения;
- является собственником какого-либо фактора производства и может сдать в аренду или продать свое имущество, капитал, рабочую силу;
- стремится к максимальному удовлетворению своих потребностей.

Существуют три типа домашнего хозяйства: действующих в командной экономике, в рыночной и переходной. О них речь пойдет в лекции 11.

Следующим субъектом рынка является фирма.

Фирма — это экономическая единица, которая:

- использует факторы производства для изготовления продукции с целью ее продажи;
- стремится к максимизации прибыли;
- самостоятельно принимает решения.

Институциональная теория, быстро распространяющаяся в России, описывает три типа фирм: действующие в командной экономике, в рыночной и в переходной. Они рассматриваются в лекции 9.

Еще один субъект рынка — государство.

Государство представлено правительственными учреждениями, осуществляющими юридическую и политическую власть для обеспечения контроля над хозяйственными субъектами и над рынком для достижения общественных целей.

Основная экономическая роль государства — обеспечение взаимодействия между всеми участниками хозяйственной деятельности. Роль государства исследуется в лекции 15.

Домашние хозяйства, фирмы и государство вступают в экономические отношения по поводу владения, использования, купли и продажи объектов рынка.

Объектами рыночного хозяйства являются: товары и услуги, факторы производства (труд, земля, средства производства), деньги, ценные бумаги, субсидии, социальные выплаты и т. п.

6.3. Инфраструктура рынка

Современный рынок невозможен без развитой инфраструктуры, т. е. вспомогательных отраслей и организаций.

Инфраструктура рынка — это совокупность учреждений, государственных и коммерческих фирм, обеспечивающих успешное функционирование рыночных отношений.

Принято различать инфраструктуру трех рынков: товарного, финансового и рынка труда.

Инфраструктура товарного рынка представлена товарными биржами, предприятиями оптовой и розничной торговли, аукционами, ярмарками, посредническими фирмами небиржевого характера.

Инфраструктура финансового рынка включает в себя фондовые и валютные биржи, банки, страховые компании и фонды.

Инфраструктура рынка труда включает в себя биржи труда, службу занятости и переподготовки кадров, регулирование миграции рабочей силы и т. д.

Как видно, основными элементами классической рыночной инфраструктуры являются: торговая сеть, биржи и банки.

Рассмотрим каждый из них в отдельности.

6.3.1. Торговля и коммерция

Кроме сферы производства обществу необходима совокупность действий, обеспечивающих доведение товара до потребителя.

Посредником, или агентом, товарно-денежных отношений, возникающих между первичным собственником товара, продающим его, и вторичным собственником, покупающим товар, является **торговля**.

Торговля — это деятельность людей по осуществлению товарного обмена и акта купли-продажи.

Для осуществления торговой деятельности необходим капитал.

Торговый капитал — это капитал, функционирующий в сфере обращения и обособившийся от промышленного капитала.

На начальном этапе промышленники сами занимались реализацией своих товаров, что требовало с их стороны дополнительных затрат на создание торговой сети и изучение рынка. Постепенно эти функции перешли к торговым предприятиям, в результате чего торговый капитал стал самостоятельным, обособившись от промышленного.

Характерной особенностью нынешнего этапа является процесс, когда крупные компании с целью контроля над реализацией опять берут в свои руки продажу своей продукции, создавая собственную сбытовую сеть.

Торговля характеризуется не только тем, что она продает, но и тем, как продает.

В зависимости от *методов организации* различают:

- продажу за наличные деньги;
- продажу за безналичные деньги. В этом случае за покупателя расплачивается банк, становясь тем самым необходимым элементом рыночной инфраструктуры;
- продажу товаров в кредит;
- продажу товаров под залог имущества покупателя;
- товарообменную продажу (бартер).

По *признаку объема продаж* выделяют оптовую и розничную торговлю. Они различаются также ценами: при продаже оптом цены ниже, чем при продаже в розницу.

Торговую деятельность, направленную на получение дохода за счет выгодной для продавца продажи товара, называют коммерцией.

Сердцевину коммерции составляют торговые операции по купле и последующей продаже, т. е. перепродаже, товаров. Для успешной коммерции необходимо соблюдение двух главных условий:

- покупная цена товара должна быть существенно ниже цены, по которой можно продать товар на рынке;
- платежеспособный спрос на данный вид товара должен быть достаточным для того, чтобы продать весь закупаемый товар по цене, превышающей цену его приобретения.

Торговля осуществляется в магазинах, на аукционах и ярмарках.

Магазин (фр. *magazin* — хранилище, склад, амбар) — помещение для хранения и продажи товара.

В магазинах, как правило, производится розничная торговля.

Аукцион (лат. *auctio* — публичные торги) — это продажа товаров на условиях состязательности между покупателями. Победителем аукциона, получающим право приобретения товара, является покупатель, предложивший более высокую цену. Наряду с внутренними проводятся и международные аукционы: пушной в Санкт-Петербурге, по продаже племенных лошадей в Москве, по продаже предметов искусства фирмы «Сотби» в Лондоне и др.

Ярмарки (нем. *yahrmarkt* — ежегодный рынок) — это регулярный, периодически организуемый рынок, который функционирует в определенном месте в установленное время.

Ярмарки возникли в средневековой Европе и первоначально в целях безопасности проводились у стен крепостей и монастырей. Они являлись основной формой торговли. Постоянный круг участников ярмарки и их ограниченное число позволяли всем торговцам иметь четкое представление о ситуации на рынке и строить достоверные предположения об ее изменении.

Таким образом, необходимость в получении наиболее точной информации о рынке дошла до нас из глубины веков. Однако эта информация была ограничена рамками данного рынка, т. е. имела *локальный характер*.

По мере развития регулярной торговой сети (конец XIX — начало XX в.) роль ярмарок снижалась и изменялись их функции. Ярмарки превратились в регулярные коммерческие выставки, демонстрирующие предлагаемую для продажи продукцию.

Различают отраслевые, универсальные, региональные и международные ярмарки. Проведение ярмарок сочетается с организацией научно-технических конференций и симпозиумов. Наиболее крупные ежегодные международные ярмарки проводятся в Париже, Милане, Торонто, Иокогаме, Лейпциге, Вене и других городах.

Знаменитыми российскими ярмарками были:

- Нижегородская, проводившаяся с 1 августа по 15 сентября;
- Киевская — с 22 февраля по 15 марта;
- Бакинская — с 20 мая по 5 июня;
- Тюменская — с 18 июня по 1 августа и др.

В настоящее время некоторые из них возрождаются.

6.3.2. Биржа, банк, реклама, аудит и прочие службы

Биржа

Биржа (лат. *bursa* — кошелек) как форма организации, контроля и регулирования рынка известна с XVI в. Первой в мире считается основанная в 1531 г. в Антверпене биржа, на здании которой была надпись: «Для торговых людей всех народов и языков».

В России первая биржа была создана Петром I в 1703 г. в Санкт-Петербурге. К 1917 г. число российских бирж достигало 114. После 1917 г. биржевое дело угасло. В период нэпа, в начале 20-х гг., оно возродилось, но в конце 20-х гг. биржи были ликвидированы и только в настоящее время начали возрождаться.

Биржа — это рынок оптовой торговли стандартными товарами или рынок операций по купле-продаже валюты, ценных бумаг и рабочей силы.

Биржа выполняет следующие основные функции:

- сводит друг с другом покупателей и продавцов товаров;
- регистрирует курсы ценных бумаг;
- служит механизмом перелива капитала из одной отрасли (фирмы) в другую;
- является барометром деловой активности как в стране в целом, так и в отдельных отраслях.

Биржа может быть организована либо как акционерное общество, т. е. на условиях частного предпринимательства, либо как государственное предприятие, тогда она находится в собственности государства.

Биржа не является местом непосредственной купли-продажи, на ней лишь заключаются торговые сделки, контакты и на основе спроса и предложения формируются цены.

В зависимости от предмета торгов различают товарные, фондовые (валютные) биржи и биржи труда.

Товарные биржи — это организованный рынок материальных, вещественных объектов: сырья, оборудования, зерна, металла и т. д. Такие биржи называют **специализированными**. Биржи, на которых представлены разнообразные товары, называются **универсальными**.

Фондовые биржи — это рынок ценных бумаг, главным образом облигаций, на котором заключаются сделки об их купле-продаже с установлением цены. Торговля ценными бумагами ведется по принципу аукционной продажи, когда ценные бумаги приобретает тот, кто предложил наибольшую цену.

На *валютной бирже* происходит торговля крупными партиями валюты. Валютные биржи могут входить в состав фондовых.

На фондовых биржах устанавливается *рыночная цена, т. е. биржевой курс (котировка)*, ценных бумаг, определяемая отношением рыночной цены к номинальной стоимости акции, облигации.

Биржи труда специализируются на организации процессов купли-продажи рабочей силы как специфического товара. Они выступают посредником между нанимателями и нанимающимися. Их функции: учет безработных и вакансий на предприятиях, оказание материальной помощи безработным, организация переподготовки и повышения квалификации работников.

Доход биржи образуется за счет процента от стоимости продаж товаров, валюты, ценных бумаг, дохода от продажи брокерских мест и учредительских взносов.

Как ни странно, современные биржи и отдельные рынки (например, рынок алмазов), так же как и ярмарки в старину, функционируют на основе принципа *локального рынка*: хотя сделки здесь совершаются в мировом или как минимум в национальном масштабе, полную информацию о рынке имеет лишь ограниченный круг его участников.

В биржевой практике различают несколько типов сделок.

- **Форвардная сделка** — это сделка с реальным товаром, когда продавец должен иметь товар в наличии и предъявить его к поставке в срок, обозначенный в контракте.
- **Фьючерсная сделка** — это сделка с товарами, которых в момент заключения сделки в наличии нет. Фактически покупается не товар, а право на товар.
- **Опцион** — это получаемое за плату (премию) право на приобретение товара или ценных бумаг по установленной цене. Эти права могут перепродаваться, что дает их держателям возможность получать спекулятивный доход при продаже прав в то время, когда цены на обусловленные товары или ценные бумаги повысились.
- **Хеджирование** (англ. *hedge* — ограждать, страховать) преследует целью обеспечить страхование от возможных потерь из-за резкого колебания цен. Сущность хеджирования состоит в том, что одновременно заключаются две сделки: сделка на немедленную поставку товара и контрсделка на продажу такой же партии товара через определенный срок. Цель состоит в том, чтобы компенсировать возможные потери от повышения цены при продаже товаров с немедленной поставкой за счет покупки на указанный срок. И наоборот, продажа товара на срок компенсирует потери от понижения цены при покупке товара на условиях немедленной поставки.

Основными действующими лицами на бирже являются: брокер, маклер, дилер, «бык», «медведь».

- **Брокер** (от англ. *broker* — комиссионер) — посредник между продавцами и покупателями, выступающий от имени и по поручению своих клиентов и представляющий их интересы. Брокеры имеют право осуществлять за счет клиентов все виды сделок. В роли брокеров могут выступать отдельные лица, брокерские конторы и даже целые брокерские фирмы.
- **Маклер** (нем. *makler*) — это участник биржевых торгов, фиксирующий заключение сделок между членами биржи и получающий

за это от них вознаграждение — куртаж. Часто маклеры являются служащими той биржи, на которой они опосредствуют заключение сделок.

- **Дилер** (англ. *dealer*) — физическое или юридическое лицо, торгующее товарами или ценными бумагами от своего имени и за свой счет. Прибыль дилера складывается из разницы между ценой покупки и ценой перепродажи.
- **«Бык»** — это участник торгов, играющий на повышении цен товаров: скупает товар в данный момент в расчете позднее продать его по более высокой цене.
- **«Медведь»** — участник торгов, играющий на понижении цен, создающий искусственное превышение предложения ценных бумаг над их спросом, в результате чего цены на них падают.

Банк

Первые банки появились на Древнем Востоке (VII–VI вв. до н. э.). Дальнейшее развитие банковское дело получило в античную, а затем средневековую эпоху.

Первый банк современного типа — Банк Св. Георгия в Генуе появился в начале XV в.

В этот период *банки становятся особым видом частной предпринимательской деятельности* и осуществляют мобилизацию и распределение ссудных капиталов. Они выступают как финансовые посредники, соединяющие интересы кредиторов и заемщиков.

Банки выполняют ряд важных функций. К ним относятся:

- *аккумулирующая функция* (банки сосредоточивают в своих руках свободные денежные средства населения и юридических лиц);
- *посредничество в кредите* (предоставление ссуды нуждающимся);
- *посредничество в платежах* (банки являются посредниками во взаимных платежах и расчетах между юридическими лицами или гражданами);
- *создание денежных средств обращения* (банкнот, чеков и т. д.).

Среди операций банков выделяются кредитные.

Кредитные операции подразделяются на активные и пассивные.

Пассивные операции заключаются в мобилизации денежных сбережений и доходов; за них банк платит проценты вкладчикам. *Активные* — в предоставлении кредита; за них банк получает проценты.

Наибольшей статьей пассивов являются вклады (депозиты). Эти вклады делятся на две категории: срочные и до востребования.

Срочные вклады — это депозиты на заранее установленный срок (месяц, 6 месяцев, год и т. д.). Проценты по срочным вкладам обычно выше, чем по вкладам до востребования.

Вклады до востребования делятся, в свою очередь, на бессрочные и текущие.

Из аккумулированных средств банк должен формировать *резервы, т. е. наличные активы*, чтобы выдать деньги по первому требованию вкладчиков. Банки заинтересованы в срочных вкладах, которыми можно свободно оперировать в пределах срока вклада.

Банковская система состоит из множества различных банков.

Коммерческий банк — юридическое лицо, осуществляющее банковские операции на коммерческой основе.

Эмиссионный банк — банк, имеющий монопольное право на выпуск банковских билетов. Эмиссионным является национальный банк страны.

Универсальный банк — кредитное учреждение, выполняющее все основные виды банковских операций (кроме эмиссии банкнот): депозитные, кредитные, фондовые, расчетные и др.

Специализированный банк — банк, выполняющий отдельные операции или обслуживающий отдельных клиентов. Такими банками являются инвестиционные, сберегательные, торговые, сельскохозяйственные, внешнеторговые, ипотечные и др. Рассмотрим их.

Сберегательный банк — кредитное учреждение, специализирующееся на привлечении денежных сбережений и временно свободных денежных средств населения.

Инвестиционный банк — финансовая организация, специализирующаяся на операциях с долгосрочными вложениями преимущественно в сфере создания новых основных фондов.

Внешнеторговый банк — специализированный банк, осуществляющий кредитование экспорта, страхование экспортных кредитов.

Венчурный банк — банк, осуществляющий кредитование «рисковых» проектов (разработки с неопределенным эффектом и др.).

Ипотечный банк — банк, выдающий долгосрочный кредит под залог недвижимости: земли, зданий, сооружений и других построек.

Помимо торговой сети, бирж и банков успешное функционирование рынка невозможно без рекламы, информационных и консультативных служб, без учреждений контроля и ревизии. Рассмотрим некоторые из них.

Реклама (лат. *reclamo* — выкрикиваю) — это распространение информации о товарах или услугах с целью увеличения спроса на них.

Она возникла на заре развития товарного производства. В начале XX в. реклама становится одним из основных средств конкурентной борьбы. С середины 70-х гг. утверждается индустрия рекламного бизнеса с широкой сетью рекламных агентств, а сама реклама рассматривается как элемент новой системы управления, как составная часть маркетинга.

Информация в самом общем виде (лат. *information* — разъяснение) — это сведения, используемые для анализа и прогноза состояния рынка.

Для современного этапа рыночной инфраструктуры характерен переход от разрозненной информации к созданию информационных систем автоматической обработки данных.

Консалтинг (англ. *consulting* — консультативный) — управленческое консультирование, осуществляемое специализированными фирмами на коммерческих началах. Услуги оказываются по исследованию и прогнозированию рынка товаров, услуг, лицензий, ноу-хау и т. д. Предоставляются также юридические услуги.

Аудиторские компании (англ. *auditor* — ревизор) — это организации, осуществляющие комплексную ревизию финансово-хозяйственной деятельности фирмы с целью оценить ее возможности в сфере бизнеса.

Страховые компании — организации, создающие денежные (страховые) фонды за счет взносов ее участников, из средств которых возмещается ущерб, причиненный стихийными бедствиями, несчастными случаями и иными обстоятельствами.

Налоговая инспекция — это государственный орган, на который возлагается проверка правильности уплаты налогов и других платежей в бюджет гражданами и юридическими лицами.

Вывод. Инфраструктура рынка порождена самими рыночными отношениями. Она призвана облегчить участникам рыночных отношений реализацию их интересов и обеспечить цивилизованный характер их деятельности.

ПРАКТИКУМ ПО ТЕМЕ ЛЕКЦИИ 6

План семинара

1. Условия возникновения, роль и функции рынка.
2. Сущность и структура рынка; его достоинства и недостатки.
3. Субъекты и объекты рынка.
4. Инфраструктура рынка: торговля, коммерция, биржа, банк.

Вопросы для дискуссий, контрольных работ и олимпиад

1. Чем можно объяснить множественность определений рынка, существующих в экономической литературе?
2. Чем отличаются понятия «структура рынка» и «инфраструктура рынка»?
3. Назовите функции рынка. Какая из них не работает, на ваш взгляд, в экономике современной России?
4. В советской экономической литературе доказывалось, что регулирующую функцию в экономике должен играть не рынок, а плановый орган (к примеру, Госплан СССР). Сформулируйте свои выводы по этому вопросу, назовите достоинства и недостатки того и другого подхода. Укажите причины, по которым рынок эффективнее выполняет регулирующую функцию по сравнению с плановым органом.
5. Назовите плюсы и минусы ценообразующей функции рынка. Считаете ли вы целесообразным государственное вмешательство в этот процесс?
6. Назовите критерии, по которым классифицируется структура рынка.
7. Назовите функции, которые выполняет биржа. Как образуется прибыль биржи?
8. Определите функции дилера и маклера.
9. Кто такой «медведь»? Чем его функции отличаются от функций «быка»? Не кажутся ли вам эти функции противоречивыми?
10. Назовите методы, с помощью которых государство обязано компенсировать несовершенство рынка.
11. Как вы оцениваете тенденцию придания вашему образованию рыночного характера?
12. Назовите и раскройте содержание биржевых сделок.
13. Охарактеризуйте деятельность ипотечных банков.

Тесты, ситуации, задачи

■ Выберите правильные ответы

1. Разграничьте товарное обращение и обмен:
 - а) движение потребительной стоимости по формуле $T-D-T'$;

- б) движение потребительной стоимости по формуле $T-T'$.
2. Разграничьте субъекты и объекты рынка:
- а) покупатели;
 - б) материальные блага;
 - в) нематериальные блага;
 - г) продавцы;
 - д) государственные организации;
 - е) капитал;
 - ж) негосударственные организации;
 - з) промежуточные продавцы;
 - и) изобретатели;
 - к) идеи.
3. В современной экономике рынок выполняет функцию:
- а) производственную;
 - б) регулируемую;
 - в) информационную;
 - г) социальную;
 - д) кредитную.
4. К положительным свойствам рынка относится:
- а) систематическое повышение качества экономических благ;
 - б) быстрая адаптация к меняющейся экономической ситуации;
 - в) сохранение невоспроизводимых экономических ресурсов;
 - г) заинтересованность в создании общественных благ;
 - д) наличие свободного выбора для производителей и потребителей.
5. Аукцион — это:
- а) форма публичной продажи товаров (либо добровольная, либо принудительная);
 - б) объединение продавцов и покупателей в целях выгодной продажи товаров;
 - в) продажа товаров на условиях состязательности между покупателями.
6. Биржа — это:
- а) организация, аккумулирующая денежные средства и предоставляющая кредит;
 - б) учреждение, содействующее развитию финансовых отношений между различными странами;

- в) оптовый рынок массовых товаров, продающихся по стандартам или образцам.
7. На товарной бирже торгуют:
- а) товарами массового производственного и личного потребления;
 - б) стандартными контрактами;
 - в) крупными партиями любых товаров.
8. Фондовая биржа — это:
- а) рынок купли-продажи рабочей силы;
 - б) рынок ценных бумаг;
 - в) рынок, на котором заключаются сделки по кредитам;
 - г) рынок оптовой закупки и продажи товаров.
9. Фьючерс — это:
- а) договор о поставке и оплате товара по цене в момент исполнения договора;
 - б) договор о поставке и оплате товара к определенной дате по цене в момент заключения сделки;
 - в) договор о поставке товара к определенной дате;
 - г) договор об оплате товара к определенному сроку по цене в момент заключения договора.
10. Человека, который осуществляет посредническую деятельность на бирже по покупке товара от имени клиента, называют:
- а) брокером;
 - б) дилером;
 - в) биржевиком;
 - г) банкиром.
11. Маклер — это:
- а) штатный работник биржи;
 - б) постоянный член фондовой биржи;
 - в) временный работник биржи;
 - г) тот, кто играет за счет клиента;
 - д) тот, кто играет в свою пользу и за свой счет.

■ Решите задачи

Задача 1 для будущих биржевиков.

Известно, что «быки» играют на повышение. Петя Петров думал, что акции корпорации «Пиво», продававшиеся по 50 руб. за штуку, быстро

вырастут в цене. Он дал задание брокеру купить 200 акций «Пиво». Через две недели цена акции достигла 60 руб. Петя Петров, распорядился продать акции. Какой доход получил Петров до выплаты комиссионных брокеру? Если бы цена акции к моменту продажи упала до 35 руб., то сколько бы потерял Петя Петров?

Задача 2 для будущих биржевиков.

Известно, что «медведи» играют на понижение. Ожидая снижения цен, они берут акции в долг у своих брокеров и продают их по текущей цене. Если цена действительно падает, то они снова покупают акции по более низкой цене и возвращают акции их владельцам, а себе оставляют разницу. Брокеру выплачиваются комиссионные за услуги.

Катя Петрова считала, что акции корпорации «Лето» должны упасть в цене. Их текущая цена составляла 13 руб. за единицу. Катя дала задание брокеру продать 300 акций. Брокер одолжил ей 300 акций, которые она продала за 3900 руб. Через 2 недели акции компании продавались уже по 10 руб. за штуку. Брокер снова купил 300 акций, которые он одалживал Кате за 3 тыс. руб. Сколько рублей получила Катя? Что бы случилось с деньгами, принадлежащими Кате, если бы цены на акции компании «Лето» выросли?

Темы для экономического анализа, рефератов, кроссвордов и эссе

■ Проведите анализ

Посетите одну из бирж труда вашего города. Познакомьтесь с ее деятельностью:

- проанализируйте динамику зарегистрированных безработных по каждому месяцу истекшего года;
- определите количество лиц, которым биржа предоставила работу по специальности, и количество лиц, которым помогла перепрофилироваться;
- поинтересуйтесь причинами, по которым безработные не получили работу.

■ Напишите реферат на выбранную тему

1. Модели рынка и их характеристика.
2. Субъекты рынка и их характеристика.
3. Отличительные черты современного рынка.

■ **Расскажите на семинаре о своих впечатлениях от книги С. А. Кабанова, Л. К. Кулевского «Во благо России». — СПб., 1997.**

Темы

- История русских бирж. Биржевики-меценаты.
- Банковское дело в России.

■ **Напишите экономическое эссе на тему**

«Банк — это место, где вам одалживают зонтик в ясную погоду, а потом просят вернуть, когда начинается дождь» (Р. Фрост, американский писатель и поэт).

■ **Познакомьтесь с интересной книгой**

Петербург. История банков / Под ред. акад. РАН Б. В. Ананьича. — СПб.: Третье тысячелетие, 2001,

и сделайте на семинаре сообщение по темам:

- а) Образ жизни и менталитет банкира.
- б) Новые формы банковских отношений.

Раздел II

МИКРОЭКОНОМИКА

*Микроэкономика (греч. *micro* — малый) — это часть экономической теории, изучающая экономические процессы на уровне отдельных хозяйствующих субъектов.*

В данном определении следует акцентировать внимание не на том, что *объектом* микроэкономики является единичное звено (фирма, предприниматель и т. п.), а на том, что микроэкономика изучает *экономические процессы*, происходящие в единичном звене. Главным из этих процессов является *ценообразование*.

Для экономических субъектов (предпринимателей, вкладчиков капитала, домашних хозяйств, фирм) **цена** является важнейшей категорией.

Цена товара служит ориентиром, руководствуясь которым и производители и потребители обеспечивают свой личный интерес.

Поэтому центральной проблемой микроэкономики является анализ факторов, влияющих на ценообразование товара на отдельных рынках и на рынках факторов производства (труд, земля, капитал).

Общепризнанным авторитетом в исследовании проблем ценообразования на уровне первичного звена является Альфред Маршалл (1842–1924), который по праву считается основоположником микроэкономики.

Согласно его концепции, главными ценообразующими факторами являются спрос, предложение и все, что на них влияет: издержки производства, редкость ресурсов, полезность товара, производственные возможности фирмы, временной интервал и др.

Исследованию каждого из этих факторов посвящена соответствующая часть микроэкономики:

- в первой рассматриваются закономерности формирования *спроса* на товар и те факторы, которые его определяют, в том числе *полезность*;
- во второй анализируется *предложение*, в том числе *издержки производства*;
- в третьей исследуется *соотношение спроса и предложения* на рынках совершенной и несовершенной конкуренции;
- в четвертой изучаются проблемы *ценообразования факторов производства* (труд, земля, капитал).

Изучение этих проблем начинается с лекции 7.

Лекция 7

ТЕМА: МЕХАНИЗМ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ РЫНКА: СПРОС, ПРЕДЛОЖЕНИЕ, РЫНОЧНОЕ РАВНОВЕСИЕ

В лекции рассматриваются следующие вопросы:

- спрос на товар и его характеристика: закон спроса, кривая спроса, эластичность спроса;
- предложение товара и его кривая;
- рыночное равновесие.

7.1. Спрос на товар и его характеристика

Спрос — это одна из сторон процесса рыночного ценообразования.

Спросом называется количество товара, которое будет куплено за приемлемую цену в определенный промежуток времени. Спрос, обеспеченный денежными средствами покупателя, называется платежеспособным.

На спрос влияют многие факторы, главным из которых является **цена**. Между ценой и величиной спроса существует обратная связь: повышение цены снижает спрос, и наоборот.

Обратная связь между ценой и величиной спроса называется законом спроса.

Эту зависимость можно изображать на графике (рис. 7.1) в виде кривой спроса d_1 , где P (*price*) — цена, Q (*quantity*) — количество, величина спроса; d (*demand*) — спрос.

Каждая точка на вертикальной линии означает конкретную цену, а на горизонтальной — количество продукта, которое потребитель может купить по этой цене.

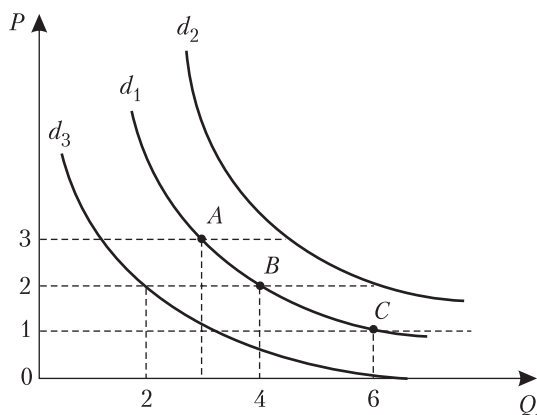


Рис. 7.1. Кривая спроса

Кривая d_1 наклоняется вниз и вправо, так как изображаемая ею связь между ценой и величиной спроса обратная. Графически изменение величины спроса выражается в «движении по кривой спроса» (точки A, B, C). Движение по кривой спроса происходит, когда изменяются покупки товара вследствие изменения его цены. В этом случае говорят, что изменился «объем спроса». Нужно различать «движение по кривой спроса» и «движение самой кривой». «Движение самой кривой спроса» происходит тогда, когда изменяется сам спрос под воздействием неценовых факторов. В этом случае говорят об «изменении спроса». Если, например, потребители захотят купить большее количество данного товара по каждой цене, то кривая спроса переместится вправо от d_1 к d_2 . Желание приобрести меньше товара, уменьшить спрос и сдвинет кривую спроса влево: от d_1 к d_3 .

Максимальная цена, которую покупатели готовы заплатить за определенное количество данного товара или услуги, называется **ценой спроса**.

Если фактическая цена, которую они платят за товар, оказывается ниже той цены, которую они были бы готовы заплатить, возникает так называемый **излишек потребителя**, характеризующий чистую выгоду, получаемую покупателем от покупки и потребления данного товара или услуги.

Выводы.

1. Движение «по кривой спроса» и изменение «объема спроса» происходит под влиянием цены товара.

2. Движение «самой кривой спроса» и «изменение спроса» происходит под влиянием неценовых факторов.

К неценовым факторам относятся:

- потребительские вкусы;
- число покупателей;
- доход покупателей;
- цены на сопряженные товары;
- ожидания.

Рассмотрим их влияние на спрос.

1. **Потребительские вкусы** очень субъективны, и их сложно учесть, но можно определить тенденцию: благоприятное для данного продукта изменение потребительских вкусов (возросла, например, мода на майки) повысит спрос и сдвинет кривую спроса вправо. Обратная ситуация (прошла мода на майки) снизит спрос и сместит кривую влево.

2. **Рост числа покупателей** вызовет увеличение спроса (например, увеличение продолжительности жизни повысит спрос на медикаменты). Обратная ситуация снизит спрос на медикаменты.

3. **Доход влияет сложнее.** В отношении большинства товаров повышение дохода ведет к росту спроса на более качественные товары.

По реакции (эластичности) потребителя на изменение дохода товары делят на:

- «нормальные» товары (спрос увеличивается с ростом дохода);
- товары первой необходимости (темп роста спроса меньше темпа роста дохода);
- предметы роскоши (темп роста спроса больше темпа роста дохода);
- товары «низшего качества» (спрос снижается с ростом дохода).

Зависимость между доходом и количеством приобретенных благ отражают **кривые Энгеля** (рис. 7.2).

4. **Цены на сопряженные товары.** Товары обычно объединяют в две группы: заменяющие (субституты) и дополняющие (сублементы). Они по-разному влияют на спрос.

Например, вместо кофе приобретается чай, если выросли цены на кофе.

Вывод.

Когда два продукта взаимозаменяемы, то между ценой на один из них и спросом на другой существует прямая связь (рост цен на кофе увеличивает спрос на чай).

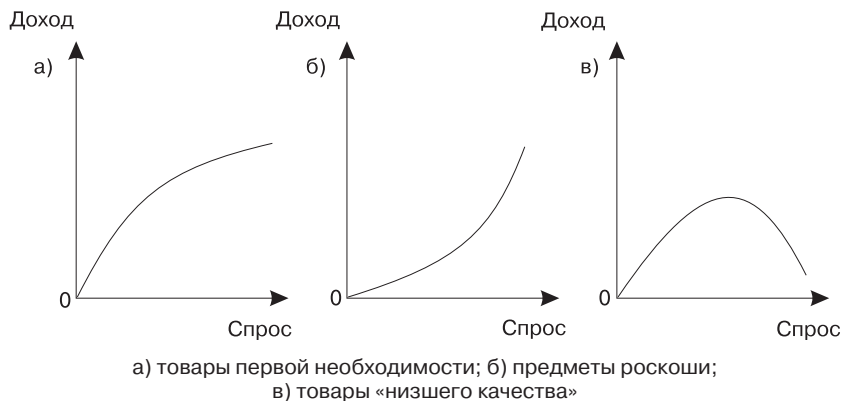


Рис. 7.2. Кривые Энгеля

В отличие от взаимозаменяющих товаров взаимодополняющие сопутствуют друг другу в том смысле, что спрос на них предъявляется одновременно. Например, покупка фотоаппарата повлечет покупку пленки. Если цена на фотоаппараты вырастет, то снизится спрос на пленки.

Вывод.

Когда два товара являются взаимодополняющими, между ценой на один из них и спросом на другой существует обратная связь.

5. Ожидания потребителей относительно будущих цен на товары, их наличия и возможных изменений в доходах способны изменить спрос. Если ожидается повышение цен или рост доходов, то потребители покупают товары *«впрок»* и *увеличивают текущие расходы*.

Наоборот, ожидание падения цен и снижения доходов ведет к *сокращению текущего спроса на товары*.

Для определения чувствительности одного из рассмотренных факторов в результате воздействия на него другого используется понятие «эластичность».

Из всех факторов наибольший интерес вызывает чувствительность спроса на изменение цены или дохода и перекрестная (косвенная) эластичность.

Эластичность спроса по цене показывает, на сколько процентов изменится спрос при изменении цены на 1%. Например, надо определить, насколько изменится количество продаж телевизора, если его цена возросла на 10%.

Эластичность спроса по доходу показывает, на сколько процентов изменится спрос при изменении доходов потребителей на 1%. Напри-

мер, надо определить, как изменится спрос на телевизор, если доходы населения возрастут на 12%.

Перекрестная эластичность спроса позволяет измерить, насколько чувствителен спрос на продукт А к изменению цены на продукт Б.

Мерой измерения эластичности является **коэффициент эластичности**.

Коэффициент эластичности спроса по цене определяется как отношение роста объема спроса (%) к снижению цен (%):

$$K_{ec} = \frac{\text{процент роста } Q}{\text{процент падения } P}.$$

Реакция потребителей на изменение цены на товар может быть сильной, слабой или нейтральной. Каждая из них порождает соответствующий спрос: эластичный, неэластичный, единичную эластичность.

- *Спрос эластичен*, когда при незначительном снижении цены объемом продаж существенно возрастает. При эластичном спросе, когда 1% снижения цены вызывает увеличение продаж более чем на 1%, коэффициент эластичности больше единицы (предметы первой необходимости).
- *Спрос неэластичен*, когда при весьма существенных снижениях цены объем продаж изменяется незначительно. Коэффициент неэластичного спроса меньше единицы (предметы роскоши).
- *Спрос имеет единичную эластичность*, когда 1%-ное изменение цены вызывает 1%-ное изменение продаж товаров. При единичной эластичности коэффициент равен единице.

Коэффициент эластичности в математическом смысле всегда имеет знак «минус», так как цена и количество продаж изменяются в противоположном направлении. Но для простоты анализа Кед рассматривается как положительная величина.

Коэффициент эластичности спроса по доходу выражается следующей формулой:

$$K_{ed} = \frac{\text{процент изменения величины спроса}}{\text{процент изменения величины дохода}}.$$

Качественные товары имеют положительную эластичность, так как рост доходов и спрос на них изменяются в одном направлении. Некачественные товары — отрицательную, так как рост доходов снижает на них спрос.

Теперь обратимся к предложению.

7.2. Предложение товара и его кривая

Предложение — это количество товаров, реализуемое производителем на рынке.

Чем выше цена, тем большее количество продукции производители захотят поставить на рынок, и наоборот.

Минимальная цена за данное количество товара, на которую продавец готов согласиться, называется **ценой предложения**. Если цена на его товар оказывается выше той цены, по которой он готов поставить свой товар на рынок, возникает так называемый **излишек производителя**, характеризующий чистую выгоду, получаемую производителем от производства и продажи данного товара или услуги.

Прямая зависимости между ценой и количеством предлагаемого продукта называется законом предложения.

Эту зависимость можно изобразить на графике в виде кривой предложения S , где S (*supply*) — предложение; P (*price*) — цена; Q (*quantity*) — количество (рис. 7.3).

В отличие от кривой спроса кривая предложения поднимается вправо вверх.

Графически изменение *объема предложения* выражается в движении «по кривой предложения» SS . «Объем предложения» меняется тогда, когда изменяется только цена товара.

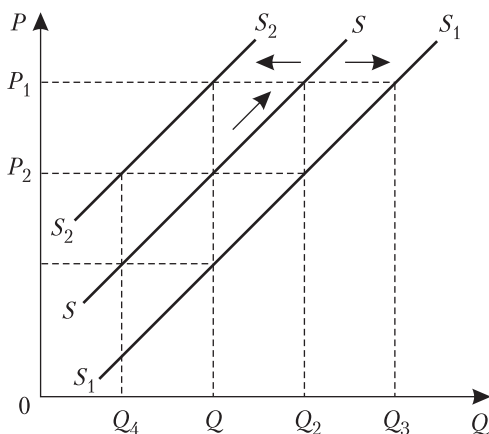


Рис. 7.3. Кривая предложения

Нужно различать движение по кривой предложения и движение самой кривой.

Кривая предложения сдвинется вправо от SS к S_1S_1 , если при тех же затратах на рынке предлагается больше продукции. Уменьшение же предложения товара сместит кривую предложения влево от SS к S_2S_2 .

Движение кривой предложения происходит тогда, когда изменяется само предложение под воздействием неценовых факторов. В этом случае говорят об «*изменении предложения*».

Выводы.

1. Движение «по кривой предложения» и изменение «объема предложения» происходят под влиянием цены товара.
2. Движение «самой кривой предложения» и «изменение предложения» происходят под воздействием неценовых факторов.

Рассмотрим воздействие на предложение неценовых факторов.

1. **Цены на ресурсы.** Их снижение уменьшит издержки производства и увеличит предложение, т. е. переместит кривую предложения вправо. Повышение цен на ресурсы окажет обратное воздействие.
2. **Технология.** Ее совершенствование снижает цену на ресурсы и оказывает влияние, рассмотренное в п. 1.
3. **Налоги и дотации.** Повышение налогов увеличивает издержки производства и сокращает предложение. Кривая перемещается влево.
4. **Цены на другие товары.** Фирма может сократить производство баскетбольных мячей, если повышается цена на футбольные.

Степень изменения объема предложения в зависимости от увеличения цены характеризует **эластичность предложения**. Она измеряется с помощью коэффициента эластичности предложения (K_e):

$$K_e = \frac{\text{относительное изменение } Q (\%) }{\text{относительное изменение } P (\%) }.$$

Предложение неэластично, если изменение цены не вызывает изменения предложения.

Предложение считается абсолютно эластичным, когда малейшее уменьшение цены товара (P) вызывает сокращение предложения (Q) до нуля, а малейшее увеличение цены вызывает рост предложения.

По возможности фирмы отреагировать на конъюнктуру рынка выделяют три периода: краткосрочный, среднесрочный, долгосрочный.

В *краткосрочном периоде* у фирмы нет времени, чтобы изменить предложение. Это значит, что в краткосрочном периоде предложение абсолютно неэластично.

В *среднесрочный период* фирма использует резервы и увеличивает производство. Эластичность предложения становится положительной, больше нуля.

В *долгосрочный период* фирма может перестроить производство за счет замены старого оборудования новым. Эластичность предложения в этот период становится максимальной.

Познакомившись с особенностями спроса и предложения, мы убедились, что спрос растет, когда цена товара понижается, а предложение увеличивается с ростом цены.

7.3. Соотношение спроса и предложения. Рыночное равновесие

Взаимодействие спроса и предложения можно представить путем совмещения графиков этих кривых. Кривые спроса и предложения пересекаются в точке *М*, которую называют точкой *равновесия*, или «местом встречи спроса и предложения», когда объем спроса совпадает с объемом предложения, т. е. рынок находится в **равновесии** (рис. 7.4). Пересечение линий спроса и предложения называют крестом Маршалла.

Цена, при которой возникает рыночное равновесие, называется *равновесной ценой* (на рис. 7.4 равновесная цена = 20 единицам). В состоянии равновесия рынок сбалансирован. Ни у продавцов, ни у покупателей нет желания его нарушать. Напротив, при любой другой цене, отличной от цены равновесия, рынок не сбалансирован.

Так, если цена будет выше равновесной (25 единиц), то произойдет превышение предложения над спросом и как результат — *затоваривание* (рис. 7.5, а). Обратная ситуация приведет к *дефициту* (рис. 7.5, б).

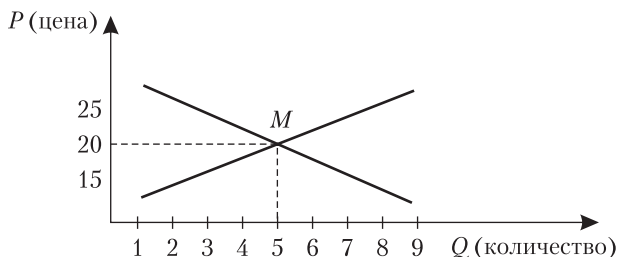


Рис. 7.4. Равновесие спроса и предложения

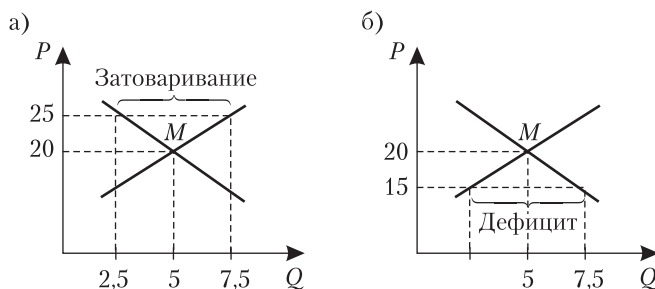


Рис. 7.5. Неравновесная рыночная ситуация

Ситуация дефицита или затоваривания не может продолжаться длительное время. Под влиянием конкуренции в условиях свободных цен она устанавливается на уровне равновесной. Способность рынка вновь возвратиться к равновесию под влиянием своих внутренних сил называется **стабильностью равновесия**.

Следует различать частичное и общее равновесие рынка.

Частичное равновесие — это ситуация, когда ограниченное количество имеющегося в обществе данного товара распределено между возможными его потребителями.

Общее равновесие — это ситуация, когда целая система взаимосвязанных цен в определенный момент оказывается в равновесии.

Анализ устойчивого рыночного равновесия исследуется с помощью «**паутинообразной модели**», поскольку рисунок напоминает сетку паутины.

Паутинообразная модель — это модель, отображающая рыночную ситуацию, при которой объем спроса определяется исходя из цены текущего периода, а объем предложения — на основе цены предыдущего периода.

Она описывает динамический процесс приспособления на рынках при движении от одного состояния равновесия к другому. Обычно она используется для описания колебания цен на рынках сельхозпродукции. Например, если в текущем году цена клубники высока, то в следующем году ее предложение может резко возрасти. Вследствие этого рыночная цена клубники может снизиться и производители потеряют доход. Часть производителей уйдет из отрасли, что приведет в следующем году к сокращению предложения клубники и повышению уровня рыночной цены. Это будет стимулировать увеличение производства в следующем году и т. д. Из этого вытекают три возможных варианта изменения рыночной цены. В первом случае рыночная цена в успеш-

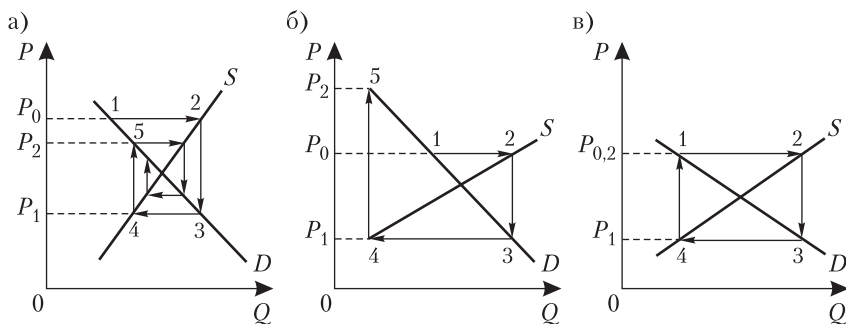


Рис. 7.6. Паутинообразная модель

ных периодах отклоняется все дальше от цены равновесия (рис. 7.6, а). Во втором — рыночная цена неопределенно варьирует вокруг цены равновесия в известных пределах (рис. 7.6, б). В третьем случае рыночная цена постепенно достигает равновесия, так как вариация постоянно уменьшается (рис. 7.6, в). Этот случай наиболее типичен.

Конкурентные равновесные цены устанавливаются не только на готовую продукцию, но и на исходные **факторы производства** (труд, земля, капитал). Ценообразование каждого из них имеет присущие именно ему особенности. Поэтому цены на них раскрываются с помощью специфических понятий: для природных ресурсов — *арендная плата* (земельная рента); для трудовых ресурсов (рабочей силы) — *заработная плата*; для капитала цена приобретает форму *годовой процентной ставки*, выплачиваемой его владельцу. (Эти проблемы рассматриваются в лекции 12.)

Равновесная цена может изменяться под влиянием многих факторов, наиболее существенными из которых являются *налогообложение* и *контроль над ценами*, осуществляемые государством.

Последствия налогообложения отрицательно сказываются и на потребителях, и на производителях, так как повышение налога приводит к росту цены, значит — к сокращению потребительского спроса и как следствие этого — к сокращению производства.

При этом точка рыночного равновесия перемещается на более высокий уровень.

Введение налогов уменьшает величину «излишка потребителя» и «излишка производителя».

Излишек потребителя — это разность между максимальной суммой денег, которую потребитель согласен заплатить за данный объем благ, и той суммой денег, которую он за нее заплатил.

Излишек производителя — это разность между суммой денег, полученной за проданную в определенном объеме продукцию, и минимальной суммой денег, за которую производитель был готов продать эту продукцию.

Государственное вмешательство в рыночное ценообразование тоже нарушает равновесие спроса и предложения. Оно чаще всего сводится к принудительному установлению цены на уровне ниже рыночного равновесия на социально значимые товары.

Результатом, как правило, становится товарный дефицит, который отрицательно скажется на всем обществе из-за недопотребления. Принудительное установление цены на уровне ниже рыночной даст новую точку рыночного равновесия, расположенную на более низком уровне (рис. 7.7).

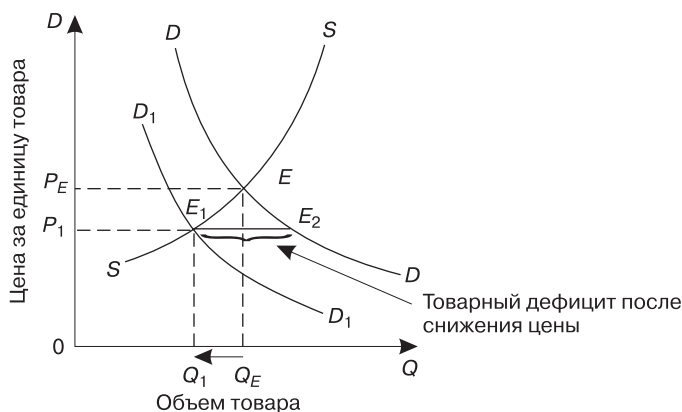


Рис. 7.7. Принудительное «понижательное» ценообразование

E — точка рыночного равновесия до принудительного снижения цены; E_1 — точка нового рыночного равновесия; $E_1 - E_2$ — товарный дефицит после снижения цены.

ПРАКТИКУМ ПО ТЕМЕ ЛЕКЦИИ 7

План семинара

1. Микроэкономика: ее содержание и проблемы.
2. Спрос на товар: закон спроса, кривая спроса, эластичность спроса.
3. Предложение товара и его характеристика.
4. Рыночное равновесие: частичное, общее, стабильное. Паутинообразная модель равновесия.

Вопросы для дискуссий, контрольных работ и олимпиад

1. Что, на ваш взгляд, является главным в микроэкономике: рассмотрение организационных форм ее первичных звеньев или анализ экономических процессов, происходящих в единичном звене?
2. Назовите экономиста, который считается основоположником микроэкономики. В чем суть его концепции?
3. Раскройте определение рынка как места «встречи» спроса и предложения. Чем это определение отличается от других, известных вам? Изобразите графически пересечение кривых спроса и предложения. Найдите точку равновесия (равновесная цена) и определите условия, при которых возникает дефицит спроса (избыток предложения) и дефицит предложения (избыток спроса).
4. Абстрактным символом рынка считается «рыночный крест». Начертите график, изображающий результаты «встречи» кривой предложения (S) и кривой спроса (D).
5. Чем отличаются понятия «спрос» и «потребность»? Что такое платежеспособный спрос?
6. Тождественны ли понятия «изменения в спросе» и «изменение величины спроса»? Аргументируйте свой ответ примерами.
7. Известно, что когда цены на бензин резко поднимаются, спрос на большие автомобили падает. Объясните, почему это следует рассматривать как изменение спроса, а не как движение по кривой спроса.
8. Как вы понимаете утверждение: «Закон спроса действует, потому что у *потребителей* есть возможность замены. Закон предложения действует, потому что у *производителей* есть возможность замены»?
9. Назовите факторы, под влиянием которых сдвигается кривая предложения (влево, вправо). Какие факторы определяют перемещение по кривой предложения (верх, вниз)?

Тесты, ситуации, задачи

■ Проверьте свои знания о *спросе* и выберите *правильные ответы*

1. В законе спроса проявляется:
 - а) зависимость между спросом и предложением;

- б) прямая зависимость между спросом и ценой;
 - в) зависимость между спросом и количеством денег, находящимся в распоряжении покупателя;
 - г) обратная зависимость между ценой и величиной спроса.
2. «Объем спроса» выражается в:
- а) движении по кривой спроса;
 - б) движении самой кривой.
3. Укажите, какой из перечисленных ниже факторов повлиял на спрос, а какой из них — на объем спроса:
- а) цена на арбузы поднялась, в результате снизились продажи;
 - б) рост доходов потребителей привел к увеличению покупок новых машин;
 - в) повышение цен на говяжье мясо увеличило покупки соевых шницелей;
 - г) прошла мода на обувь «на платформе», поэтому сократились покупки этого типа обуви.
4. Факторы, смещающие кривую спроса, — это:
- а) налоги на субсидии;
 - б) цены на товары-заменители;
 - в) число покупателей;
 - г) цены на экономические ресурсы;
 - д) вкусы и доходы потребителей.
5. Эластичность спроса по доходу растет, если:
- а) доход падает;
 - б) доход растет;
 - в) доход неизменен.
6. Спрос неэластичен по цене, если:
- а) реакция спроса на изменение цены мала;
 - б) реакция спроса на изменение цены высока;
 - в) реакция спроса на изменение цены нейтральна.

■ **Проверьте свои знания о предложении и выберите правильные ответы**

1. Предложение:

- а) прямо пропорционально росту цен;
- б) обратно пропорционально росту цен;

- в) не зависит от колебания цен;
 - г) все неверно.
2. Возрастающее предложение ведет к:
- а) снижению цены;
 - б) росту цены;
 - в) увеличению спроса.
3. При слишком высокой цене возникает:
- а) избыток предложения;
 - б) избыток спроса.
4. При слишком низкой цене возникает:
- а) избыток спроса;
 - б) дефицит спроса;
 - в) избыток предложения;
 - г) дефицит предложения.
5. К факторам, смещающим кривую предложения, относятся:
- а) потребительские ожидания;
 - б) число покупателей;
 - в) число товаропроизводителей;
 - г) цены на товары-заменители;
 - д) цены на экономические ресурсы;
 - е) технология производства;
 - ж) цены на другие товары;
 - з) налоги и субсидии.
6. Закон предложения означает, что:
- а) покупатели купят больше по низким ценам, чем по высоким;
 - б) продавцы будут производить больше, если цены будут выше, а не ниже;
 - в) количество товаров, предлагаемых к продаже, не зависит от цены;
 - г) потребители покупают больше по высоким ценам, чем по низким.
7. Разграничьте длительное, краткосрочное и мгновенное равновесие:
- а) предложение неизменно, и у фирмы нет времени, чтобы изменить предложение;

б) изменяется число предприятий и объем используемых ресурсов;

в) предложение растет, но количество предприятий неизменно.

■ Проверьте свое умение решать задачи

Задача 1.

Функция спроса населения на данный товар $Q_d = 7 - p$, функция предложения данного товара:

$$Q_s = -5 + 2p,$$

где Q_d — объем спроса в миллионах штук в год; Q_s — объем предложения в миллионах штук в год; p — цена в рублях.

Определите равновесную цену и равновесный объем продаж. Что случится, если цена будет установлена на уровне 3 руб.?

Задача 2.

Цена 1 л молока возросла с 3 до 3,30 руб.; месячный объем производства увеличился с 10 тыс. до 11,5 тыс. л. Определите ценовую эластичность предложения.

Задача 3.

В результате повышения цены товара с 5 до 6 руб. объем спроса сократился с 9 млн до 7 млн шт. в год. Общий уровень цен не изменился. Определите коэффициент эластичности спроса по цене.

Задача 4.

Дана функция спроса на товар X :

$$Qd_x = 8 - p_x + 0,2p_y,$$

где p_x и p_y — цены товаров X и Y .

Допустим: $p_x = 4$, $p_y = 5$.

Определите коэффициенты прямой и перекрестной эластичности спроса по цене.

Задача 5.

Эластичность спроса населения на данный товар по цене равна 0,25. Эластичность спроса по доходу равна 0,8. На сколько процентов изменится объем спроса на данный товар, если его цена уменьшится на 8%, а доходы населения увеличатся на 5%? При этом предполагается, что общий уровень цен остается неизменным.

Задача 6.

Эластичность спроса на продовольствие по доходу равна 0,8. Первоначально 50% своих доходов население расходовало на продовольствие. Предположим, доходы населения увеличились на 10%. Определите долю расходов на продовольствие в доходах населения.

Темы для экономического анализа,
рефератов, кроссвордов и эссе

■ **Проведите экономический анализ**

Предположим, что стоит жаркое лето. Определите:

- а) как изменится количество продаваемого мороженого по каждой цене;
- б) в какую сторону сдвинется кривая спроса;
- в) как изменится цена равновесия (снизится, повысится);
- г) как изменится равновесный объем продаж мороженого (упадет, поднимется).

■ **Напишите реферат на выбранную тему**

1. Практическое значение теории эластичности.
2. Эластичность спроса и конкуренция производителей.
3. Рыночное равновесие и равновесие цены как условие рыночного саморегулирования.

■ **Сочините эссе на тему**

«При обычном и повседневном положении дел спрос на любые товары предшествует их предложению» (Давид Рикардо).

Лекция 8

ТЕМА: РЫНОЧНАЯ КОНКУРЕНЦИЯ И ЕЕ ВИДЫ

В лекции рассматривается круг проблем, связанных с конкуренцией как основным элементом, влияющим на рыночное ценообразование:

- исследуется сущность конкуренции, ее положительные и отрицательные стороны;
- изучаются виды конкуренции и механизм их действия;
- анализируются потери от несовершенной конкуренции и антимонопольное законодательство.

8.1. Конкуренция — ключевая категория рынка

Главной особенностью рыночной экономики является свобода выбора: производитель свободен в выборе производимой продукции, потребитель — в приобретении товара, работник — в выборе места работы и т. д. Но свобода выбора не обеспечивает экономического успеха автоматически. Он завоевывается в конкурентной борьбе.

Конкуренция (лат. конкурро — сталкиваться) — это соперничество между участниками рыночной экономики за лучшие условия производства, купли и продажи товаров.

Конкуренция наряду с ценой, спросом и предложением является важнейшим элементом рынка, его ключевой категорией. Она осуществляется во всех фазах производственного цикла:

- в период, когда происходит подготовка к производству, т. е. приобретаются материально-вещественные и трудовые ресурсы;
- в процессе организации производства и установления связей с проектными и кредитно-финансовыми учреждениями;
- в процессе производства и сбыта конкурентоспособной продукции;
- в период формирования инвестиционных, амортизационных и иных фондов.

Конкуренция — весьма жесткое явление. Она имеет ряд **отрицательных черт**:

- расточительна по отношению к невоспроизводимым ресурсам (леса, дикие животные, запасы морей и океанов);
- не обеспечивает развития производства товаров и услуг коллективного пользования (общественный транспорт, дороги и т. п.);
- не создает условий для развития фундаментальной науки, системы народного образования;
- не содержит механизмов, препятствующих возникновению социальной несправедливости и расслоению общества на богатых и бедных.

К **положительным качествам** конкуренции относится то, что она:

- способствует гибкой реакции и быстрой адаптации производителей к изменяющимся условиям производства;
- обеспечивает свободу выбора и действий потребителей и производителей;
- способствует внедрению новых техники и технологии, разработке более совершенных методов организации и управления производством;
- нацеливает производителей на удовлетворение разнообразных потребностей, на повышение качества товаров и услуг.

Конкуренция подчас бывает **недобросовестной**.

Недобросовестная конкуренция — это методы конкурентной борьбы, связанные с нарушением принятых на рынке норм и прав конкуренции.

Недобросовестная конкуренция имеет следующие виды:

- продажа по демпинговым ценам;
- установление контроля над хозяйственной деятельностью конкурента с целью прекращения его деятельности;
- злоупотребления фирмы на рынке в силу ее господствующего положения (например, чрезмерное завышение цен);
- дискриминация конкурентов: распространение о них ложных сведений, незаконное использование товарного знака конкурента, его фирменного названия, использование некорректных сравнений, порочащих товары конкурентов, и т. п.

В большинстве стран недобросовестная конкуренция запрещается законами по охране прав потребителей, по контролю за монополиями, а также гражданскими уголовными кодексами.

8.2. Виды конкурентной борьбы. Совершенная и несовершенная конкуренция

Конкуренция выступает в различных формах и осуществляется различными способами. Она может быть *внутриотраслевой* (между аналогичными товарами) и *межотраслевой* (между товарами различных отраслей).

Она может быть ценовой и неценовой, совершенной и несовершенной. Рассмотрим последние четыре вида конкуренции более подробно.

Ценовая конкуренция предполагает продажу товаров и услуг по ценам, которые ниже, чем у конкурента. Снижение цены возможно либо за счет снижения издержек, либо за счет уменьшения прибыли, что могут позволить себе лишь крупные фирмы, либо за счет ценовой дискриминации.

Ценовая дискриминация — это продажа отдельных видов товаров или услуг, производимых с одинаковыми затратами, по различным ценам различным покупателям. Различия в цене определяются не столько различиями в качестве продукта или издержками его производства, сколько возможностью монополии произвольно устанавливать цены. Например, авиакомпания снижает стоимость авиабилетов при их покупке туда и обратно; кинотеатр делает скидки на билеты детям, пенсионерам или на утренние сеансы; институт снижает оплату обучения нуждающимся студентам и т. п.

Ценовая дискриминация возможна при наличии трех условий:

- продавец должен быть монополистом или обладать некоторой степенью монопольной власти;
- продавец должен быть способен выделять покупателей в группы, которые имеют разную способность платить за продукт;
- первоначальный покупатель не должен иметь возможность перепродавать товар или услугу.

Ценовая конкуренция часто применяется при оказании *услуг* (врача, адвоката) или при транспортировке скоропортящихся продуктов с одного рынка на другой и т. п.

Неценовая конкуренция основана на продаже товаров более высокого качества и надежности, достигаемых благодаря техническому превосходству.

Повышение качества продукта может быть достигнуто:

- а) либо путем дифференциации самого продукта;
- б) либо путем дифференциации продукта методами сбыта;

в) либо путем конкуренции новых торговых марок.

Дифференциация самого продукта означает разнообразие однородных изделий посредством изменения их дизайна и улучшения качественных характеристик. Эти меры направлены на завоевание «верности» покупателей, выражающейся в убеждении последних, что данные изделия «лучше» изделий конкурентов.

Дифференциация продукта методами сбыта включает в себя: рекламирование в средствах массовой информации, пробные продажи, стимулирование сбыта через агентов по продаже товаров и создание торговых точек.

Конкуренция новых торговых марок учитывает, что в условиях технологического прогресса существующие изделия фирм начинают быстро устаревать. Чтобы остаться конкурентоспособной, фирма вынуждена внедрять новые торговые марки или переделывать старые.

В зависимости от того, каким образом конкурируют между собой участники рыночных отношений, различают совершенную (свободную) и несовершенную конкуренцию и соответствующие рынки: свободной конкуренции и несовершенной конкуренции.

Чем меньше воздействие отдельных фирм на цену продукции, тем более конкурентным считается рынок.

Совершенная конкуренция (рынок свободной конкуренции) представляет собой идеальный образ конкуренции, при которой:

- на рынке действуют независимо друг от друга многочисленные продавцы и покупатели с равными возможностями и правами;
- обмен осуществляется стандартизированными и однородными продуктами;
- покупатели и продавцы имеют полную информацию об интересующих их продуктах;
- существует возможность свободного входа и выхода с рынка, а у его участников отсутствуют стимулы для слияния.

Главная черта совершенной конкуренции: ни одна из фирм не влияет на розничную цену, так как доля каждой из них в общем выпуске продукции незначительна.

Увеличение или уменьшение количества продукции, выпускаемой отдельной фирмой, не оказывает ощутимого влияния на общее предложение и, следовательно, на цены. Более того, ни один продавец не сможет поднять цену выше установившейся рыночной цены, не потеряв своих клиентов.

Совершенная конкуренция в полном объеме недостижима. К ней можно только приближаться. С известной долей условности свободной можно считать конкуренцию, существовавшую примерно до середины XIX в.

Исторически и логически вслед за анализом рынка совершенной конкуренции следует обратиться к исследованию рынка несовершенной конкуренции. Выдающийся вклад в анализ рынка несовершенной конкуренции внесли такие экономисты, как О. Курно, Э. Чемберлин, Дж. Робинсон, Дж. Хикс и др. Совершенная конкуренция превращается в несовершенную, когда на рынке появляется монополист.

Поэтому рассмотрение несовершенной конкуренции полезно предварить анализом процесса образования монополий.

Со второй половины XIX в. под влиянием НТП идет бурный процесс **концентрации** производства, что приводит к образованию крупных и сверхкрупных предприятий, т. е. **монополий**.

Монополия (греч. монос — один, полео — продаю) возникает тогда, когда отдельный производитель занимает доминирующее положение и контролирует рынок данного товара.

Цель монополии — получение максимально возможного дохода посредством контроля над ценой или объемом производства на рынке. Средством достижения цели является монопольная цена, которая обеспечивает прибыль сверх нормальной.

Монополии образуются путем слияния нескольких компаний и имеют следующие организационные **формы**.

Картель — соглашение о квоте (количество) выпускаемой продукции и разделе рынков сбыта.

Синдикат — объединение с целью организации совместного сбыта продукции.

Трест — монополия, в которой объединяются и собственность, и производство, и сбыт продукции входящих в нее фирм.

Концерн — монополия с единым финансовым центром всех входящих в нее фирм разных отраслей, но с общей технологией.

Конгломерат — объединение, основанное на проникновении крупных корпораций в отрасли, не имеющие производственной и технологической связи со сферой деятельности головной фирмы.

Возникновение монополий делает конкуренцию несовершенной, т. е. монополистической (рынок несовершенной конкуренции).

Под несовершенной конкуренцией понимается рынок, на котором не выполняется хотя бы одно из условий свободной конкуренции.

Таким условием становится прежде всего появляющаяся на несовершенном рынке *дифференциация продукта*.

Несовершенную конкуренцию подразделяют на три типа: монополистическая конкуренция с дифференциацией продукта, олигополия, чистая монополия.

1. При монополистической конкуренции с дифференциацией продукта на рынке продолжает оставаться большое количество продавцов и покупателей. Но возникает новое явление — *дифференциация продукта*, т. е. наличие у продукта таких свойств, которые отличают его от аналогичных товаров конкурентов. Такими свойствами являются: высокое качество продукта, красивая упаковка, хорошие условия продажи, выгодное месторасположение магазина, высокий уровень сервиса, симпатичная продавщица и т. п.

Имея такие преимущества, владелец дифференцированного продукта в определенной степени становится монополистом и приобретает возможность влиять на цену. *Но так как объем продаж каждого продавца относительно невелик, то фирм-монополистов достаточно много и каждая из них имеет ограниченный контроль над рыночной ценой — в этом отличительная черта этого вида конкуренции.* Термин «дифференциация продукта» ввел в научный оборот Э. Чемберлин. Монопольную власть на рынке он связывал прежде всего с характером и особенностями продаваемых товаров и показал, что рыночные отношения продавца и покупателя в немалой степени зависят от характера продукта.

2. Олигополистическая конкуренция представлена таким рынком, на котором доминируют несколько фирм (греч. *олигос* — немногий, «*полео*» — продать). Для нее характерно наличие либо однородной, либо дифференцированной продукции, а *главная черта — установление цен по принципу лидерства.*

Этот принцип предполагает, что большинство фирм стремится установить примерно такую же цену, как фирма, наиболее сильная на этом рынке.

Явлением, обратным олигополии, является *олигосония*, когда на рынке действует несколько не продавцов, а покупателей.

3. Чистая монополия существует на рынке в том случае, если:

- а) на нем действует только один продавец, у которого нет конкурентов;

- б) отсутствуют товары-заменители, т. е. нет близких заменителей продукта монополиста;
- в) блокирован вход, т. е. барьеры входа столь существенны, что вход новых фирм на рынок невозможен.

В отличие от совершенного рынка, вход на который свободен, чистая монополия не допускает появления новых производителей. Это значит, что *чистый монополист-продавец может изменять цену в очень широких пределах, а максимально высокая цена ограничивается только платежеспособным спросом*. Это значит, что монополист будет получать сверхприбыли как в коротком, так и в длительном периоде.

Однако власть над рыночной ценой может осуществляться не только со **стороны продавца**, но и со **стороны покупателя**. Такое явление называется *монопсонией* («один покупаю»). Проблемы несовершенной конкуренции исследовала профессор Кембриджского университета Джоан Робинсон.

Различия между рыночными структурами представлены в табл. 8.1.

В реальной действительности не существует только совершенной или несовершенной конкуренции. Как отметил П. Самуэльсон, «реальный мир... выступает как своеобразное сочетание элементов конкуренции с несовершенствами, вносимыми монополиями» (*Самуэльсон П. Экономика*. — М., 1964. С. 499).

Особое внимание следует обратить на естественные монополии.

Естественная монополия — это такая ситуация, при которой экономика от масштаба (например, сеть железных дорог или энергетическое хозяйство страны) столь значительна, что минимум затрат достигается только тогда, когда весь выпуск отрасли сосредоточен в руках одного производителя. Естественная монополия существует, когда экономика от масштаба позволяет одному предприятию удовлетворить весь рыночный спрос до того, как отдача от масштаба начнет снижаться.

8.3. Потери от несовершенной конкуренции. Антимонопольное законодательство

Модель рынка совершенной конкуренции предполагает наиболее рациональное использование всех ресурсов общества и минимизацию общественных затрат на производство продукции.

Рынок несовершенной конкуренции, напротив, предполагает отклонение от состояния равновесия. Следовательно, общество несет определенные потери в связи с монополизацией. В настоящее время основными формами монополистической конкуренции являются:

Таблица 8.1

Рыночные структуры и формы конкуренции

Формы конкуренции	Признаки, определяющие форму конкуренции	Степень контроля над ценами
Совершенная	Множество фирм, производящих данный продукт	Отсутствие контроля над ценами
	Полная однородность производимой продукции	
	Отсутствие ограничений для межотраслевого перелива капитала	
	Полная информация, т. е. совершенное знание рынка потребителями и производителями	
	Отсутствие ограничений для межотраслевого перелива капитала	
Несовершенная		
1. Монополия чистая	Продукт производится только одной фирмой (отрасль состоит из одной фирмы)	Очень высокая степень контроля над ценами
2. Дуополия	Производство продукции сосредоточено на двух фирмах	Частичный контроль над ценами
3. Олигополия	Производится однородная продукция	Частичный контроль над ценами
	Относительно небольшое количество фирм, производящих данный вид продукции	
	Производится однородная продукция (или незначительная дифференциация продукции)	
4. Монополистическая с дифференциацией продукта	Множество производителей, много действительных или воображаемых различий в продукции	Очень слабый контроль над ценами

- научно-техническое соперничество;
- промышленно-производственное соперничество;
- торговое соперничество.

В конечном счете проблема монополии сводится к вопросу о власти над ценой. Эта власть может базироваться на различных предпосыл-

ках: захват значительной доли отраслевого производства, тайные или явные соглашения о разделе рынков и уровне цен, создание искусственных дефицитов и др.

Учитывая это, государство старается противостоять монополизму, поощряя конкуренцию. Важнейшим средством для этого служит антимонопольное законодательство, т. е. пакет законов, который является средством поддержания государством равновесия между конкуренцией и монополиями.

Начало антимонопольному законодательству было положено в США. Оно базируется на трех основных законодательных актах:

- **Закон Шермана** (1890 г.). Этим законом запрещалась тайная монополизация торговли, сговор о ценах;
- **Закон Клейтона** (1914 г.) запрещал ценовую дискриминацию, определенные виды слияний и др.;
- **Закон Робинсона—Пэтмана** (1936 г.) запрещал «ножницы цен», ценовую дискриминацию и др.

Современное антимонопольное законодательство имеет два направления: контроль над ценами и контроль за слиянием компаний.

В России в 1991 г. принят Закон «О конкуренции и ограничении монополистической деятельности на товарных рынках» и создан Государственный комитет по антимонопольной политике (ГКАП). Однако закон несовершенен, и используется он недостаточно.

ПРАКТИКУМ ПО ТЕМЕ ЛЕКЦИИ 8

План семинара

1. Конкуренция: сущность, положительные и отрицательные стороны.
2. Виды конкуренции и механизм их действия.
3. Классификация рынков совершенной и несовершенной конкуренции.
4. Потери от монополистической конкуренции. Антимонопольное законодательство.

Вопросы для дискуссий, контрольных работ и олимпиад

1. Раскройте содержание конкурентной борьбы на каждой фазе производственного цикла.

2. Проанализируйте позитивные и негативные стороны конкуренции.
3. Что такое недобросовестная конкуренция? В каких формах она осуществляется?
4. Что такое ценовая дискриминация? При каких условиях она возможна?
5. Чем совершенная конкуренция отличается от несовершенной? Какая из этих форм преобладает на российском рынке?
6. Известно, что ценовой механизм эффективно функционирует на рынках совершенной конкуренции. Означает ли это, что на рынках с несовершенной конкуренцией, охватывающей лишь небольшое число участников, невозможно эффективное производство?
7. Охарактеризуйте основные организационные формы монополий: картели, синдикаты, тресты, концерны, конгломераты. Укажите причину их возникновения, характерные черты и различия. Какая из них была наиболее характерна для дореволюционной России? Что собой представляют современные холдинги?
8. Дайте характеристику монополии, монополии, олигополии, олигополии.
9. Раскройте содержание экономических и административных мер, противодействующих монополизации рынка, и дайте им характеристику.
10. Какие акты антitrustовского законодательства США вы знаете? Каково содержание антимонопольного закона России?

Тесты, ситуации, задачи

■ Найдите правильный ответ

1. Ценовая дискриминация — это:
 - а) продажа отдельных видов товаров и услуг, производимых с одинаковыми затратами, по различным ценам различным покупателям;
 - б) продажа товаров более высокого качества и надежности;
 - в) снижение цены за счет снижения издержек;
 - г) снижение цены за счет уменьшения прибыли.
2. Внутривидовая конкуренция — это:
 - а) соперничество между предпринимателями, производящими одинаковую продукцию;

- б) соперничество между предпринимателями из разных отраслей экономики;
 - в) соперничество между предпринимателями, занятыми производством и реализацией одинаковой или взаимозаменяемой продукции.
3. При совершенной конкуренции:
- а) ни одна из фирм не влияет на розничную цену;
 - б) существует чистая монополия;
 - в) товары, выпускаемые большим количеством фирм, стандартизованы;
 - г) господствует олигополия;
 - д) ограничен вход на рынок.
4. При монополистической конкуренции:
- а) на рынке действует ограниченное число фирм;
 - б) фирмы, действующие на рынке, выпускают дифференцированную продукцию;
 - в) фирмы не могут свободно входить и выходить с рынка.
5. На монопольном рынке:
- а) один продавец;
 - б) свободен вход на рынок;
 - в) продукт дифференцирован.
6. Олигополия — это тип структуры рынка, для которого характерно:
- а) малое число фирм;
 - б) большое число покупателей;
 - в) однородные или малодифференцированные продукты;
 - г) труднодоступное вхождение на рынок;
 - д) все верно.
7. Олигопсония — это тип структуры рынка, для которого характерны:
- а) небольшое количество крупных покупателей;
 - б) много производителей;
 - в) ценовые льготы на оптовые закупки;
 - г) все верно.
8. Если производство в отрасли распределено между несколькими фирмами, контролирующими рынок, то такая структура рынка называется:
- а) совершенной конкуренцией;

- б) олигополией;
 - в) монополией;
 - г) монополистической конкуренцией.
9. Расставьте перечисленные ниже формы монополий в порядке убывания экономической свободы входящих в монополию фирм:
- а) синдикат;
 - б) конгломерат;
 - в) картель;
 - г) трест;
 - д) концерн.

■ Вопросы знатокам

1. Как вы считаете, может ли высокая конкурентоспособность страны быть обеспечена без растущих жизненных стандартов населения? Приведите примеры.
2. Возможна ли ценовая конкуренция без изменения издержек производства? Обоснуйте свою позицию.

Темы для экономического анализа, рефератов, кроссвордов и эссе

■ Проведите экспертизу

Если ваше предприятие уступило конкуренту и переживает нелучшие времена, то следует срочно принять важные решения. Вы можете:

- а) перенести операции за границу;
- б) закрыть предприятие;
- в) прекратить финансирование неприбыльных видов деятельности;
- г) сократить количество выпускаемых изделий;
- д) большую долю комплектующих частей покупать за рубежом;
- е) продать предприятие иностранцам.

Примите меры и обоснуйте свои действия.

■ Напишите реферат на одну из тем

1. Неценовая конкуренция и ее последствия.
2. Реформирование естественных монополий.
3. Синдикат — характерная форма монополистических объединений дореволюционной России.

■ **Выскажите на семинаре свои впечатления о книгах**

1. Экономическая школа. 1993. Вып. 3.

Тема: «Из истории российских монополий».

2. Закон РФ «О конкуренции и ограничении монополистической деятельности на товарных рынках». — М., 1991.

Тема: «Почему необходимо ограничить монополию?»

■ **Составьте кроссворд, используя терминологию, которой вы овладели, изучив первые семь тем учебного пособия**

■ **Напишите эссе на тему**

«Наиболее быстрым бывает разорение тех, кто расходует больше, чем приносит выручки их продукция» (А. П. Паршев).

Лекция 9

ТЕМА: ФИРМА — ОСНОВНОЙ СУБЪЕКТ БИЗНЕСА. ФОРМИРОВАНИЕ И ДВИЖЕНИЕ КАПИТАЛА ФИРМЫ

Предметом анализа данной лекции являются:

- выяснение причин образования фирмы и ее теории;
- кругооборот и оборот капитала фирмы;
- менеджмент как теория управления фирмой;
- сущность и функции маркетинга.

9.1. Фирма — первичное звено предпринимательства. Теории фирмы. Трансакционные издержки

Базовой формой предпринимательской деятельности в реальном секторе экономики является фирма. В науке имеется несколько подходов к ее определению. Самые распространенные из них — неоклассический и институциональный.

Фирма — это организация, владеющая одним или несколькими предприятиями и использующая ресурсы для производства товара или услуги с целью получения прибыли.

Так определяют фирму неоклассики.

По их мнению, условием приобретения прибыли является такая организация, которая обеспечивает *оптимизацию* объема выпуска в зависимости от всех возможных комбинаций ресурсов при заданном уровне развития техники и технологии. Такую фирму называют **оптимизирующей**.

Институциональная теория (Р. Коуз, Г. Саймон, О. Уильямсон, Д. Норт и др.) рассматривает не условия максимизации прибыли, а факторы и механизмы, снижающие *транзакционные издержки*. Предметом ее анализа является не оптимизирующая, а **инновационная фирма**.

В ней ставится вопрос: *какая причина* заставляет индивидуальных предпринимателей объединяться в фирму? Ведь известно, что рынок обеспечивает свободу, а фирма ее ограничивает.

Дело в том, что для успешного функционирования на рынке предприниматель должен иметь о нем достоверную и обстоятельную информацию, которая требует больших издержек, называемых **транзакционными** (лат. *transactio* — сделка).

Термин «транзакционные издержки» впервые применен лауреатом Нобелевской премии Р. Коузом в статье «Природа фирмы», которая положила начало новой институциональной теории. Эти издержки связаны не с производством как таковым, а с сопутствующими ему затратами, связанными с *поиском информации о ценах, ведением переговоров, разработкой системы стандартов и контролем над ней, содержанием юридической системы, некорректным поведением партнеров и т. д.*

Классификацию транзакционных издержек привязывают к этапам заключения сделки. Издержки, возникающие до заключения сделки, называют ***ex ante***, после заключения сделки — ***ex post***.

Они представлены в таблице.

Издержки <i>ex ante</i>	Издержки <i>ex post</i>
<ol style="list-style-type: none"> 1. Издержки поиска информации: затраты на поиск партнера, о ситуации на рынке и т. д. 2. Издержки ведения переговоров: затраты, идущие на выбор формы сделки, и т. п. 3. Издержки измерения: затраты на измерение качества товаров и услуг, по поводу которых совершается сделка 4. Издержки заключения контракта: затраты на юридическое или нелегальное оформление сделки 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Издержки мониторинга и предупреждения оппортунизма: затраты на контроль за соблюдением условий сделки и уклонением от этих условий 2. Издержки спецификации и защиты прав собственности: расходы на содержание судов, арбитража и на восстановление нарушенных в ходе контракта прав 3. Издержки защиты от третьих лиц: затраты на защиту лиц, претендующих на часть прибыли от сделки (мафия, государство и т. д.)

Способом снизить эти затраты является организация фирмы, в которой транзакции оказываются дешевле. *Считается, что фирмы возникают в ответ на дороговизну рыночной координации с целью подавить рыночный механизм.* В той мере, в какой механизм административно-го контроля ведет к экономии на транзакционных затратах, фирма вы-

тесняет рынок. В сопоставлении рыночных и административных регуляторов решается вопрос **об оптимальных размерах фирмы**. Они определяются точкой, где предельные затраты использования рынка становятся равными предельным затратам использования административного контроля. До этой границы выгодно административная «иерархия» (фирма), после — рынок. Размер фирмы зависит также от отрасли, технологии и т. д. С издержками обращения (транзакции) связана еще одна проблема — определение **границ действия рыночных отношений**. Уровень влияния друг на друга производства и обмена (транзакций) отражен в теореме А. Смита (XVIII в.) и теореме Р. Коуза (XX в.). Теорема А. Смита доказывает, что добровольный обмен приносит выгоду обеим сторонам. Развитие рынка и обеспечение выгод в процессе обмена товарами между фирмами достигается в результате специализации, основанной на разделении труда. За счет этого происходит увеличение объемов производства и масштабов обмена. Расширение обмена (Р. Коуз) сопровождается ростом транзакционных издержек. Возникает противоречие: за счет специализации издержки сокращаются, а за счет расширения территориальных границ рыночных отношений — растут, в результате чего выгоды от разделения труда могут быть сведены к нулю. Отсюда следует, что границы рыночных отношений выступают в качестве границ между субъектами рыночных отношений. Если права собственности субъектов обмена определены, то их отношения решаются без вмешательства государства. В противном случае растут издержки, связанные с помощью государства, что сужает границы рыночных отношений.

В западной экономической литературе существует целый ряд теорий фирмы, в каждой из которых по-разному определяются ее цели и средства их достижения.

Традиционная теория объясняет поведение фирмы стремлением к максимизации прибыли.

Менеджеральная теория фирмы доказывает, что цель фирмы — максимизация объема продаж и только потом — дохода. Основную роль в этом процессе играют не собственники, а управленцы, менеджеры, которые заинтересованы в росте торговой выручки, так как от нее зависят их жалование и другие выплаты и льготы.

Теория максимизации роста основана на идее о том, что *растущая* фирма предпочтительнее, нежели просто *крупная* фирма. В ее росте заинтересованы и собственники, и менеджеры, и акционеры. Рост осуществляется за счет слияний и поглощений, т. е. путем горизонтальной, вертикальной интеграции и диверсификации.

Горизонтальная интеграция сопровождается приобретением одной фирмой других, занимающихся одним и тем же бизнесом.

Разновидностью горизонтальной интеграции является **диверсификация** (англ. *diversification* — разнообразие), означающая объединение фирм, чьи технологические процессы никак не связаны (например, производство химических волокон и самолетов).

Вертикальная интеграция означает объединение фирм, занятых на целом ряде этапов производственного процесса снизу доверху (например, от добычи нефти до торговли нефтепродуктами).

Теории множественных целей главный упор делают на характере поведения высшего руководства фирмы. Поведение должно быть таким, чтобы учесть интересы всех заинтересованных лиц: рабочих, менеджеров, акционеров и руководителей. Эта теория наибольшее распространение получила в Японии.

С начала XXI в. появилось несколько новых теорий фирмы. Актуальным для них является анализ роли человека как носителя знаний. К ним относятся:

- «Основанная на знании теория фирмы»;
- «Австрийская теория фирмы»;
- «Теория фирмы в экономике соглашений»;
- «Когнитивная теория фирмы» и др.

Наличие столь большого количества теорий фирмы свидетельствует о необходимости разработать синтетическую модель, которая должна вобрать в себя достижения предшествующих теорий, объясняющих и условия максимизации прибыли (неоклассики), и роль трансакций (институционалисты), и ресурсную составляющую, и накал социальных отношений.

В любой теории необходимым звеном является определение стратегии фирмы.

Стратегия — это выбор фирмой основных долгосрочных целей и задач, утверждение курса ее действий и распределение ресурсов, необходимых для достижения этих целей.

Различают два типа стратегии: оборонительную и наступательную.

Оборонительная стратегия состоит в выжидательном поведении фирмы, когда она следит за рынком и своими конкурентами, ждет появления нового продукта и концентрирует свои усилия на производстве его прототипа.

Наступательная стратегия предусматривает активное обновление производства за счет инноваций, новведений, освоения и заполнения рыночной ниши.

Неудачная стратегия фирмы может привести ее к банкротству.

*Банкротство (итал. *banco* — банк, *rotto* — сломать) — это признанная судом или арбитражем абсолютная неплатежеспособность должника и неспособность его в связи с этим осуществлять экономическую деятельность с целью погашения долгов.*

Выходом из данной ситуации является либо распродажа имущества должника гласно на торгах, либо выкуп имущества и погашение долгов работниками данной фирмы. С этой целью по решению суда организуется ликвидационная комиссия. В России был издан в 1993 г. Указ Президента, а в 1994 г. Постановление о банкротстве. Закон преследует две задачи: или ликвидировать фирму, или помочь ей выжить. Для этого используется практика «санации».

*Санация (лат. *sanatio* — лечение, выздоровление) — это система мероприятий, осуществляемая по улучшению финансового положения фирмы с целью предотвращения ее банкротства или повышения конкурентоспособности.*

Санация может проводиться либо самим предприятием, либо другими, более сильными в финансовом отношении компаниями или банком.

Институциональная теория, быстро распространяющаяся в России, описывает три типа фирм: в командной экономике, в рыночной экономике, в переходной экономике.

Предприятие, действовавшее в командной экономике, было ориентировано не на максимизацию прибыли, а на выполнение плана с нормальной напряженностью. Распоряжения исходили от планового органа. Жесткая дисциплина выполнения плана достигалась тремя механизмами контроля: партийным, хозяйственным (через министерства) и советским (через исполнительные органы Советов народных депутатов). Механизмы же контроля плановых органов со стороны трудящихся отсутствовали. Поэтому плановый орган превращался в бесконтрольный бюрократический аппарат и получал возможность отождествлять свои интересы с интересами общества в целом. Предприятию централизованно «спускались» объем фондов и численность рабочей силы. Рабочая сила, как и всякий другой ресурс в командной экономике, дефицитна. Поэтому предприятие стремилось создать собственный запас ресурсов, в том числе и рабочей силы, в форме избыточной занятости. Но оно было не в состоянии обеспечить работой всех своих работников и потому выплачивало им уравнительную, фактически не заработанную ими заработную плату.

Фирма, действующая в рыночной экономике, нацелена на максимизацию прибыли. Эту цель фирме задает не плановый орган, а акционеры. В свою очередь, размер прибыли всецело зависит от действий наемных менеджеров.

Отношения менеджеров и работников строятся в рамках фордизма — системы принципов и правил организации труда, чьи корни уходят к экспериментам Генри Форда в период Великой депрессии 1929–1933 гг. Элементами этой политики являются:

- высокий уровень оплаты труда, включающий индексацию зарплат в зависимости от роста цен;
- жесткая производственная дисциплина;
- посредническая роль профсоюзов в конфликтных отношениях между работодателями и наемными работниками;
- высокая степень ротации кадров между предприятиями одной и той же отрасли.

В экономической теории вопрос об основных функциях предприятия не относится к числу однозначных. Более того, ответ на него служит своеобразным водоразделом между основными направлениями современной экономической мысли.

Для *неоклассической* теории первой и основной функцией предприятия является его *производственная* функция, т. е. производство товаров, предназначенных для удовлетворения внешней относительно предприятия потребности. Второй по значимости функцией фирмы, признаваемой неоклассической теорией, является *ценообразовательная* функция — установление цен на свою продукцию, а в некоторых случаях (монопсония) — и на привлекаемые предприятием ресурсы. На третьем по значимости месте стоит в неоклассической теории *спросовая* функция предприятия, связанная с привлечением для использования на предприятии трудовых, материальных и финансовых ресурсов. На минимальном уровне в неоклассической теории отражается *маркетингово-реализационная* функция, с помощью которой предприятие доводит свою продукцию до потребителей. Более детально эта функция рассматривается в рамках *теории менеджмента*.

В *институциональной* теории функционирования фирмы наибольшее внимание уделяется *контрактной* функции предприятия, т. е. деятельности, связанной с заключением внутренних и внешних контрактов предприятия. Остальные функции располагаются как бы на периферии теории.

Мы видим, что полный перечень функций предприятия в рыночной экономике в теории однозначно не определен. Наиболее распро-

страненной является «точка зрения потребителя», согласно которой предприятие имеет единственную функцию: эффективное производство продукции. В период централизованного планирования — это производство продукции, определяемой планом, в рыночную эпоху — это производство продукции, определяемой рынком (рыночным спросом). Не менее широко распространена «точка зрения собственника», согласно которой главная функция предприятия — приносить доход собственнику (акционеру, инвестору, и т. п.). Существуют и другие точки зрения на функции предприятия и их подчиненность, при этом каждая точка зрения связывается с одним из стейкхолдеров (*stakeholders*) — заинтересованных в деятельности предприятия лиц.

Фирма переходной экономики качественно отличается от двух первых. Целевая функция такой фирмы не сводится ни к реагированию на административные команды, ни к максимизации прибыли.

Предприятие ориентировано на выживание, на сохранение трудового коллектива. Наблюдается рассогласование формальной и реальной структуры собственности, допускающей размытость границ частной и государственной собственности. Формально приватизированное предприятие не зависит от государственного бюджета. Однако государство не готово идти на банкротство не выполняющих свои контрактные обязательства предприятий, что равносильно согласию государства взять часть дебиторской задолженности предприятия на себя.

Для начала деятельности фирма должна иметь стартовый капитал.

Стартовый капитал — это первоначально вложенный капитал плюс текущие затраты на начальное ведение производства.

Источниками покрытия этих затрат могут быть как собственные средства, так и заемные.

Собственные (внутренние) средства — это:

- сбережения, образовавшиеся за счет прибыли;
- деньги, предназначенные для амортизации;
- капитал, поступающий от продажи акций и облигаций. Они составляют 60–70% всех финансов предприятия.

Заемные (внешние) средства — это банковский и коммерческий кредит. На их долю приходится 30–40% всех финансов.

Кредиты подразделяются на долгосрочные и краткосрочные. Последние возвращаются в течение одного года, первые — за более длительный срок. Но в обоих случаях размер кредита возвращается с процентом.

Краткосрочные займы используются для покрытия ежедневных затрат по выплате заработной платы, покупке сырья и т. п.

Долгосрочные займы в основном применяются при долгосрочных покупках оборудования, зданий и т. п.

Краткосрочные займы имеют формы:

- коммерческого кредита, который одна фирма предоставляет другой;
- займов у финансовых институтов: банков или финансовых компаний;
- займов у инвесторов (в основном у населения) через продажу им акций и облигаций, которые являются своего рода долговыми расписками фирмы, обязующейся вернуть деньги с определенным процентом.

9.2. Основной и оборотный капитал. Амортизация

Всякая фирма заинтересована в том, чтобы ее капитал находился в движении и непрерывно воспроизводился.

Индивидуальное воспроизводство — это непрерывно повторяющийся процесс производительного соединения факторов производства с целью создания товаров и получения дохода.

Исходным моментом воспроизводства является кругооборот капитала.

Кругооборот капитала — это движение стоимости факторов производства через сферы производства и обращения, в результате чего она проходит три стадии и последовательно принимает производительную, денежную и товарную формы.

Стадии производственного цикла:

$$D - T \begin{array}{l} \nearrow \text{СП} \\ \searrow \text{РС} \end{array} \dots \Pi \dots T' - D',$$

где D — первоначальный капитал (авансированные деньги); T — товар; $РС$ — рабочая сила; $СП$ — средства производства; Π — процесс производства товаров и услуг; T' — произведенный продукт; D' — возросший первоначально авансированный капитал.

Каждая из трех стадий выполняет определенную функцию:

- на первой формируются условия производства;
- на второй осуществляется производство товаров и услуг;
- на третьей происходят реализация товаров и услуг и получение прибыли.

Кругооборот, рассматриваемый как непрерывно возобновляемый процесс, называется оборотом.

Между кругооборотом и оборотом существует различие: в течение одного *кругооборота* (скажем, производства одной партии обуви) фирме возвращается лишь часть первоначально авансированной стоимости; в течение одного *оборота* фирме возвращается вся первоначально авансированная стоимость. Для этого может понадобиться несколько кругооборотов (производство многих партий обуви).

Оборот измеряется временем и скоростью.

Время оборота — это период, в течение которого ресурсы, пройдя сферы производства и обращения, возвращаются к исходной (денежной) форме.

Время оборота распадается на время производства и время обращения.

Скорость оборота измеряется числом оборотов ресурсов, совершаемых в течение года.

Число оборотов определяется по формуле

$$n = \frac{O}{t},$$

где n — число оборотов в год; O — принятая единица времени (1 год); t — время оборота данных ресурсов.

Оборот совершает производственный капитал.

Производственный капитал — это выраженные в стоимостной форме факторы производства, функционирующие в замкнутом воспроизводственном цикле.

В соответствии со способом переноса стоимости используемого производственного капитала на стоимость созданного товара различные по натурально-вещественной форме его элементы делятся на две группы — основной капитал и оборотный капитал.

К **основному капиталу** относятся здания, оборудование и т. п. Они многократно используются в производственных циклах и переносят стоимость по частям.

К **оборотному капиталу** относятся сырье, материалы, рабочая сила. Они используются полностью и переносят стоимость в течение одного производственного цикла.

Процесс переноса стоимости основного капитала в течение срока его службы на стоимость произведенного товара и аккумуляция ее в амортизационном фонде называется **амортизацией**.

Амортизационный фонд предназначен для восстановления элементов основного капитала, выбывшего из производственного процесса в силу физического и морального износа.

Физический износ основного капитала — это потеря им потребительной стоимости.

Моральный износ — это потеря стоимости по двум причинам.

1. Создание аналогичных, но более дешевых средств труда (моральный износ первого рода).
2. Выпуск более производительных средств труда при той же цене (моральный износ второго рода).

Учет физического и морального износа имеет большое значение для установления норм амортизации.

Норма амортизации — это отношение годовой суммы амортизационных отчислений к среднегодовой стоимости основного производственного капитала, выраженное в процентах. Она показывает, за сколько лет стоимость основного капитала должна быть возмещена. Различают два основных метода исчисления амортизации:

- *простая* (прямолинейная) амортизация, т. е. равномерное списание стоимости средств труда каждый год их службы и перенос этих сумм в амортизационный фонд;
- *ускоренная*, предполагающая удвоенную норму амортизации. Она вызвана НТП, в результате которого сроки службы оборудования сокращаются.

Возмещение — это покупка новых средств производства взамен выбывших.

Обобщающим показателем использования **основных фондов (капитала)** является **фондоотдача (ФО)**:

$$FO = \frac{P}{\Phi_{осн}},$$

где FO — фондоотдача; P — выпуск продукции; $\Phi_{осн}$ — стоимость основных производственных фондов (капитала).

Использование **оборотных фондов (капитала)** выражается в **материалоемкости (МЕ)**:

$$ME = \frac{\Phi_{об}}{P},$$

где $\Phi_{об}$ — оборотные фонды; P — стоимость выпущенной продукции.

Кроме основного и оборотного капитала (фондов), функционирующих в сфере производства, фирмы имеют **фонды обращения**, предназначенные для реализации.

Денежные средства, вложенные в оборотные фонды обращения, образуют оборотные средства.

Эффективность использования оборотных средств определяется *коэффициентом оборачиваемости, который измеряется отношением стоимости реализованной за год продукции к среднему остатку оборотных средств.*

9.3. Теория управления фирмой — менеджмент

Основной формой управления фирмой является менеджмент. Менеджмент (англ. *management* — управление) — это система принятия и реализации решений, направленных на достижение наилучшего из возможных вариантов использования материальных, трудовых и финансовых ресурсов фирмы.

Его возникновение связано с развитием корпоративного предпринимательства, акционерных обществ, в которых управление имуществом фирмы переходит от собственников к их представителям — менеджерам.

Менеджеры — это наемные работники, которые за плату занимаются организацией деятельности фирмы в целях получения прибыли акционерами.

Становление менеджмента относится к началу XX в. Его основоположниками считаются американский инженер Тейлор и француз А. Файоль.

Тейлор разработал условия, обеспечивающие рационализацию и интенсификацию труда, позволившие повысить эффективность производства. Для достижения этой цели, по его мнению, надо осуществить четыре управленческие функции: выбор цели, выбор средств, подготовка средств, контроль результатов. По мнению А. Файоля, менеджер обязан: предвидеть, организовать, распоряжаться, согласовывать, контролировать. В современном менеджменте выделяют четыре функции: планирование, организация, мотивация, контроль.

1. Планирование предполагает определение целей деятельности фирмы, главных направлений и средств их достижения. Основным элементом планирования служит бизнес-план. Это комплексный план развития фирмы, который является отчетным документом и главным обоснованием инвестиций. Цель составления бизнес-плана — дать ру-

ководству компании полную картину положения фирмы и возможностей ее развития.

Тщательное обоснование бизнес-плана должно создать у инвесторов уверенность в надежности своих инвестиций и доверие руководству компании. Бизнес-план разрабатывается на 3–5 лет. Как правило, он содержит следующие разделы:

- анализ рынка и маркетинговая стратегия;
- продуктовая стратегия;
- производственная стратегия;
- развитие системы управления фирмой и собственности;
- финансовая (экономическая) стратегия.

В зависимости от уровня своего развития отдельные фирмы по-разному относятся к разным разделам плана. Начинаящие фирмы больше внимания уделяют финансовой стратегии.

Развитые фирмы больше заботятся о продуктовой и производственной стратегии. Бизнес-план снабжается кратким рефератом, который предназначен для широкого круга лиц, поэтому не имеет детализаций, в которых может содержаться коммерческая тайна.

2. Организация — создание структуры фирмы и обеспечение взаимодействия и координации ее подразделений.

3. Мотивация заключается в создании внутреннего побуждения работников к труду. В этом разделе имеются не только экономические, но и психологические аспекты.

4. Контроль включает определение соответствия фактически достигнутых результатов запланированным и внесение корректировок в работу фирмы.

Управление фирмой предполагает создание ее структуры.

Структура — это устойчивые связи между различными уровнями управления и подразделениями фирмы. На каждом уровне управления решается свой комплекс вопросов. Современные крупные фирмы имеют четырехступенчатую систему управления:

1. Совет директоров.
2. Президент, вице-президент и другие руководители.
3. Функциональные штабы и службы.
4. Исполнители.

Главным органом является совет директоров.

В структуре менеджмента выделяют 3 составные части: производственный менеджмент, финансовый менеджмент, рыночный (сбытовой) менеджмент, или маркетинг.

9.4. Маркетинг: сущность, функции, принципы

Теория маркетинга зародилась в США как реакция на обострение проблемы реализации и охватывала только сферу бытовой деятельности (торговлю, рекламу, кредит и т. п.). Сфера производства не входила в предмет маркетинга. В 40–50-е гг. XX в. маркетинг сомкнулся с теорией управления и стал составной частью менеджмента.

Ведущий специалист в области маркетинга Ф. Котлер определяет его как вид человеческой деятельности, направленной на удовлетворение нужд и потребностей посредством обмена.

Процесс управления маркетингом предполагает:

- Анализ рыночных возможностей.
- Отбор целевых рынков.
- Разработку комплекса маркетинга.
- Претворение в жизнь маркетинговых мероприятий.

1. **Анализ рыночных возможностей** проводится с целью сбора информации о рынке и определения «ниши для своей деятельности, т. е. той микро- и макросреды, в которой фирме предстоит работать.
2. **Отбор целевых рынков** предполагает ориентацию на конкретные товары и конкретных покупателей. Он включает 4 этапа: измерение и прогнозирование спроса, отбор сегментов рынка, определение позиции товара на рынке.
3. **Разработка комплекса маркетинга** предполагает анализ 4 основных групп факторов маркетинга: товара, цены, методов распространения товаров, методов стимулирования сбыта товаров.
4. **Претворение в жизнь маркетинговых мероприятий** предполагает наличие налаженной системы планирования, организации и контроля маркетинга.

В ходе этой работы используется функция маркетинговых исследований, называемая **бенчмаркингом**, содержанием которого является искусство обнаружения того, что другие фирмы делают лучше, и применение их методов и стиля работы в своей фирме.

Девиз бенчмаркинга: «от лучшего к лучшему».

В нашей стране многие годы проблемы маркетинга не были актуальны и потому не исследовались.

В период становления рыночных отношений использование фирмами маркетинга приобретает весьма важное значение.

ПРАКТИКУМ ПО ТЕМЕ ЛЕКЦИИ 9

План семинара

1. Фирма — первичное звено предпринимательства. Теории фирмы.
2. Формирование и движение капитала фирмы. Основной и оборотный капитал.
3. Физический и моральный износ основного капитала, амортизация, возмещение.
4. Теория управления фирмой — менеджмент.
5. Маркетинг: сущность, функции, принципы.

Вопросы для дискуссий, контрольных работ и олимпиад

1. Дайте определение фирмы. Рассмотрите признаки, по которым фирма отличается от социалистического предприятия.
2. Проведите сравнительный анализ целей планирования на советских предприятиях и составления бизнес-плана в фирме. Назовите принципиальное отличие одного от другого.
3. В экономической литературе фирма рассматривается как: 1) юридическое лицо; 2) как система административного контроля; 3) как долговременный контракт между входящими в нее физическими лицами.

Прокомментируйте эти определения фирмы и покажите, какую цель анализа преследует каждое из них.

4. Назовите ситуации, при которых фирма использует заемные средства.
5. Известно, что рынок обеспечивает свободу, а фирма ее ограничивает. Какая же причина заставляет индивидуальных предпринимателей объединяться в фирму?
6. Автор теории транзакционных издержек, лауреат Нобелевской премии за 1991 г. Р. Коуз, утверждал, что фирмы возникают в ответ на дороговизну рыночной координации. Если бы в мире не существовало транзакционных затрат, считал Коуз, то фирмы были бы излишни. Поясните заявление Коуза, проанализировав транзакционные издержки:
 - ♦ затраты на поиск информации о поставщиках, ценах, качестве товаров и услуг;

- ♦ затраты, связанные с ведением переговоров и заключением контракта;
- ♦ «надзорные» затраты (по контролю за соблюдением договора);
- ♦ затраты по юридической защите контракта (например, судебные расходы).

Как вы считаете, могут ли физические лица, не объединившись в фирму, нести бремя этих затрат?

7. Возникает обратный вопрос: может быть, выгодно превратить экономику страны в одну гигантскую фирму? При ответе на этот вопрос вспомните и оцените попытку реализовать эту идею в централизованной командной экономике.
8. Как же на практике решается вопрос о балансе рыночных и административных регуляторов? Как определяется оптимальный размер фирмы?
9. Раскройте содержание традиционной и менеджеральной теорий фирмы, теории максимизации роста и множественности целей. Укажите общие черты и различия, существующие между ними.
10. Назовите причины, по которым необходимо узаконить банкротство фирмы. Чем «санация» отличается от банкротства?
11. Определите содержание кругооборота и оборота капитала, назовите различие между ними.
12. Назовите критерий деления капитала на основной и оборотный.
13. Разграничьте понятия: «амортизация», «амортизационные отчисления», «фонд амортизации», «ускоренная амортизация», «норма амортизации».
14. Определите различия между физическим и моральным износом основного капитала.
15. Совпадает ли планирование, существовавшее в централизованной экономике, с таким понятием, как «стратегия фирмы»? В чем различие между оборонительной и наступательной стратегиями?
16. Раскройте содержание функций бенчмаркинга и расшифруйте его девиз: «От лучшего к лучшему».

Тесты, ситуации, задачи

■ Вопросы знатокам

1. Ключевым фактором во владении любой фирмой является гарантия, называемая ограниченной ответственностью: владельцы ком-

пании никогда не выплачивают больше средств, чем они вложили в эту компанию. Их обязательства ограничены. Когда фирма становится банкротом, можно ли заставить ее владельцев оплатить неоплаченные счета компании за счет личного имущества?

2. Молодые фирмы привержены к:

- а) вертикальной интеграции;
- б) горизонтальной интеграции;
- в) дезинтеграции.

■ Выберите вопросы с ответом «да»

1. Границы фирмы раздвигаются вширь при:

- а) горизонтальной интеграции;
- б) вертикальной интеграции;
- в) диверсификации производства.

2. При вертикальной интеграции фирма распространяет свою деятельность:

- а) вверх;
- б) вниз;
- в) на соседние звенья производственного процесса;
- г) все ответы верны.

3. Краткосрочное финансирование используется при:

- а) капитальном строительстве (да, нет);
- б) для покрытия затрат по выплате зарплаты;
- в) замене оборудования;
- г) покупке сырья и материалов.

■ Разграничьте категории

1. Собственные и заемные средства фирмы — это:

- а) банковский и коммерческий кредит;
- б) капитал, поступающий от продажи акций и облигаций;
- в) сбережения, образовавшиеся за счет прибыли;
- г) деньги, предназначенные для амортизации.

■ Найдите неверные утверждения

- а) время оборота капитала находится в прямой зависимости от удельного веса в нем оборотного капитала;
- б) норма амортизации не зависит от полезного срока службы капитальных фондов;

- в) чистые инвестиции представляют собой разницу между валовыми инвестициями и суммой амортизации;
- г) эффективность инвестиционного проекта находится в обратно пропорциональной зависимости от срока окупаемости;
- д) чем выше срок службы основного капитала, тем при прочих равных условиях ниже норма амортизации.

■ **Выберите верные утверждения**

1. Маркетинг включает в себя:
 - а) сбор информации;
 - б) транспортировку товара и страхование;
 - в) продажу;
 - г) все вышеперечисленное.
2. Институт предоставил малому предприятию помещение и мебель. Вуз в этом случае является:
 - а) венчурной фирмой;
 - б) частным кредитором;
 - в) партнером в совместной деятельности.

■ **Решите задачи**

Задача 1.

Стоимость основных производственных фондов — 100 тыс. руб., численность работающих — 600 человек, объем произведенной продукции — 1200 тыс. руб. Определите уровень производительности труда, фондоотдачи и фондовооруженности труда.

Задача 2.

Для изготовления однородной продукции разработаны две конструкции автоматических линий. Стоимость первой — 300 тыс. руб. Она заменяет старые станки общей стоимостью 120 тыс. руб. и высвобождает 25 рабочих. Вторая линия стоит 220 тыс. руб., она заменит старую технику и высвободит 20 рабочих. Срок службы линий одинаков — 20 лет. Какая из линий экономически эффективнее? Насколько большую экономию она обеспечит, если известно, что месячная зарплата каждого рабочего 150 руб.?

Задача 3.

Производственный цикл длится 6 месяцев. Для его обеспечения авансируется: \$30 на закупку сырья и материалов, \$10 на топливо и энергию. Заработная плата выдается ежемесячно по \$2. Определите величину оборотного капитала и число его оборотов в течение года.

Задача 4.

Стоимость производственных зданий — 25 млн руб., машин и оборудования — 35 млн. Амортизация зданий происходит за 50 лет, машин и оборудования — за 10 лет. Найдите время оборота основного капитала.

Задача 5.

Стоимость зданий \$200, машин и оборудования — \$100. Амортизация зданий происходит за 20 лет, машин и оборудования — за 10 лет. Найдите время оборота основного капитала.

Задача 6.

Стоимость машины — \$200, срок службы — 10 лет. Через 2 года в результате роста производительности труда стоимость подобных машин понизилась до \$180. Определите величину материального и морального износа машины, остаточную стоимость к концу 3-го года с учетом морального износа.

Задача 7.

Стоимость станка 2 тыс. руб., нормативный срок службы — 10 лет. Рассчитайте величину амортизационных отчислений, которые накопятся через 4 года службы станка:

- линейным методом начисления амортизации;
- при ускоренной амортизации методом уменьшающегося по двойной норме остатка.

Задача 8.

Авансированный капитал — \$460, в том числе: стоимость сырья — \$70, топлива и энергии — \$50, зарплата — \$100. Стоимость машин и оборудования в 3 раза больше стоимости производственных зданий и сооружений, а средняя продолжительность их функционирования соответствует 18 годам в первом случае и 30 годам — во втором. Рассчитайте сумму амортизационных отчислений, которая накопится через 7 лет.

Темы для экономического анализа,
рефератов, кроссвордов и эссе

■ **Напишите реферат на выбранную тему**

1. Границы рыночных отношений (теоремы А. Смита и К. Роуза).
2. Трансакционные издержки: сущность, причины существования, методы снижения.

■ Сочините экономическое эссе на одну из тем

1. «Корпорация — хитроумное изобретение для получения личной прибыли без личной ответственности» (А. Бирс, писатель).
2. «Деньги для бизнеса — то же, что вода для растений» (Г. Мэнкью).

Лекция 10

Тема: ИЗДЕРЖКИ ПРОИЗВОДСТВА ФИРМЫ. ТЕОРИЯ ИЗДЕРЖЕК

Лекция посвящена изучению и анализу издержек фирмы. В лекции рассматриваются:

- концепции издержек производства;
- классификация издержек производства;
- бухгалтерский и экономический подходы к определению издержек;
- издержки в краткосрочном и долгосрочном периодах.

10.1. Концепции издержек производства

В предыдущих лекциях говорилось, что если покупателя при покупке товара интересуют прежде всего его полезность и цена, то продавца беспокоят издержки производства. Издержки — главный фактор, влияющий на объем предложения. Поэтому, прежде чем принять решение о том, сколько произвести, фирма должна проанализировать издержки.

Издержки — это оплата приобретенных факторов производства.

Эта бесспорная истина разными экономистами рассматривается с разных позиций и с разными целями.

Классики политэкономии А. Смит и Д. Рикардо определяли издержки как *средние общественные затраты на единицу продукции* на среднем предприятии или как среднюю величину от затрат на всех предприятиях отрасли.

К. Маркс связывал изучение издержек со стремлением исследовать особенности эксплуатации наемного труда, которые отражены в стоимости, а следовательно, в издержках.

Чтобы произвести товар, считал Маркс, общество должно затратить как живой труд (необходимый и прибавочный), так и овеществленный, выраженный в стоимости оборудования, сырья, топлива и т. д.

Эти затраты труда образуют стоимость товара, которую он назвал **издержками общества**.

Денежной выручкой после реализации товара капиталист покрывает затраты на оборудование, сырье, топливо, энергию и *оплату необходимого труда*. *Прибавочный труд он не оплачивает*.

Значит, затраты, которые понес капиталист, т. е. его **издержки производства**, меньше издержек общества (стоимости товара) на величину неоплаченного прибавочного труда. Именно он является источником прибыли. *Следовательно, у Маркса прибыль находится за пределами издержек*.

Кроме издержек производства Маркс выделял *издержки обращения*, т. е. затраты, связанные с процессом реализации товара. В образовании стоимости товара принимают участие не все издержки обращения, а лишь та их часть, которая является производительной, т. е. представляет собой продолжение процесса производства в сфере обращения (транспортировка, хранение, упаковка и т. п.).

Следовательно, у Маркса не все издержки являются ценообразующими.

В отличие от К. Маркса экономисты других школ рассматривают издержки с точки зрения хозяйственника.

Они полагают, что предприниматель от всех без исключения издержек ждет дохода. На этом основании *они включают в издержки прибыль предпринимателя, оценивая ее как плату за риск*.

Рассмотрим некоторые из этих концепций.

Маржиналисты (Менгер) рассматривают издержки как психологическое явление, основанное на предельной полезности. По их мнению, сумма (издержки), уплачиваемая фирмой за факторы производства, определяется предельной полезностью, которой издержки обладают с точки зрения продавца.

Австрийская школа (Ф. Визер) разработала *субъективную теорию издержек альтернативных возможностей*, согласно которой действительные издержки производства данного товара равны наивысшей полезности тех благ, которые общество могло бы получить, если бы по-другому использовало затраченные производственные ресурсы.

В институциональной теории (Дж. Кларк, Дж. Гобсон) подробно исследованы накладные издержки и введено понятие «человеческие издержки», которые измеряются качеством трудовых условий и способностями работников.

Представители **неоинституционализма** (Р. Коуз, К. Эрроу) разработали теорию *транзакционных издержек*, которые относятся главным образом к сфере обращения.

Вывод. В марксистской теории издержек упор делается на их различиях по социально-экономическому признаку: издержки общества отражают затраты труда общества; издержки предприятия (фирмы) — затраты капитала. Разница между ними образует прибавочную стоимость, безвозмездно присваиваемую капиталистами. Остальные концепции абстрагируются от социально-экономического содержания издержек и рассматривают их с чисто прикладных (хозяйственных) позиций.

10.2. Классификация издержек производства¹

В экономической литературе понятия «издержки» и «затраты» иногда отождествляются. Однако строго говоря, между ними существует различие. Термин «затраты» (*inputs*) означает расходы на производство материальных, природных, трудовых, информационных и прочих ресурсов. Термин «издержки» (*costs*) — это не просто затраты, а затраты ресурсов, принявших на рынке *стоимостную форму*.

В зарубежной литературе описываются сложная система издержек и разные подходы к ее классификации.

В соответствии с *первым подходом в зависимости от метода оценки затрат* различают бухгалтерские и экономические издержки. Экономист подходит к измерению издержек иначе, чем бухгалтер. Бухгалтер регистрирует фактические денежные расходы, его цель — составление бухгалтерского баланса и отчета, отражающих свершившиеся операции. Его взгляд обращен в прошлое. Значит, **бухгалтерские издержки** — это фактический расход факторов производства на изготовление определенного количества продукции по ценам их приобретения. В отличие от бухгалтера экономист смотрит в будущее, его интересуют затраты, которые потребуются в дальнейшем в связи с тем или иным решением. Дело в том, что одни и те же ресурсы можно использовать в различных альтернативных целях. Поэтому имеются затраты упущенных возможностей, или альтернативные издержки. Например, организовав производство холодильников, предприниматель упускает возможность производить автомобили и выгоды, с этим связанные.

¹ Здесь и далее рассматриваются издержки не общества, а фирмы, т. е. отдельного хозяйственного звена.

Альтернативные издержки — это та сумма денег, которую можно получить при наиболее выгодном из всех возможных способов использования ресурсов.

Когда рассматриваются упущенные *частные* выгоды, то применяется понятие *частных альтернативных издержек*. Когда используется более широкий диапазон упущенных выгод (например, при международной торговле), то применяется понятие *общественных альтернативных издержек*.

В соответствии со *вторым подходом с точки зрения поступления средств* альтернативные издержки делятся на внешние и внутренние (явные и неявные).

Внешние (явные) издержки — это альтернативные затраты фирмы на приобретение сырья, оборудования, транспорта, энергии «со стороны», т. е. у поставщиков, не входящих в состав предприятия, которых фирма выбирает из множества других. Эти издержки отражаются в бухгалтерской отчетности.

Внутренние (неявные) издержки — это альтернативные издержки на собственный и самостоятельно используемый ресурс.

Например, часть выращенного урожая зерна фирма использует на засев своих земельных площадей. Такое зерно фирма использует для своих внутренних нужд и его не оплачивает и тем самым упускает возможность его продать и получить прибыль. Таким образом, неявные издержки представляют собой потерю дохода, который мог бы быть получен при продаже ресурсов фирмы. Одним из элементов внутренних издержек является нормальная прибыль предпринимателя как вознаграждение за трудовые функции.

Другими словами, экономические вмененные издержки включают упущенную ренту с принадлежащей фирме земли, упущенный процент на вложенный в оборудование капитал и упущенную заработную плату работающих в фирме ее собственников (если они не получают заработную плату как ее служащие).

Экономисты и бухгалтеры по-разному понимают не только термин «издержки», но и термин «прибыль».

Бухгалтерская прибыль представляет собой общую выручку фирмы за вычетом внешних издержек.

Экономическая прибыль — это общая выручка за вычетом всех издержек (внешних и внутренних, включая в последние и нормальную прибыль предприятия).

Экономическая прибыль не входит в издержки, так как это доход, полученный сверх нормальной прибыли, необходимой для сохранения интереса предпринимателя к данной отрасли.

В соответствии с *третьим подходом в зависимости от влияния на них увеличения объемов производства* издержки делятся на постоянные и переменные.

Постоянные издержки FC (*fixed cost*) — это те, которые не зависят от объема производства.

К ним относятся отчисления на амортизацию зданий и сооружений, рентные платежи, административно-управленческие расходы и т. д. Эти затраты должны быть оплачены даже в случае остановки предприятия.

Переменные издержки VC (*variable cost*) — это расходы, которые зависят от количества производимой продукции. Они состоят из затрат на сырье, материалы, заработную плату и т. п. По мере роста объема производства они возрастают.

Деление издержек на постоянные и переменные условно и зависит от периода, за который проводится анализ. Так, для длительного периода все издержки являются переменными, ибо за большой срок все оборудование может быть заменено (куплен новый или продан старый завод и т. п.).

Сумма постоянных и переменных издержек образует валовые, или общие, издержки TC (*total cost*): $TC = FC + VC$. Валовые, переменные и постоянные издержки можно представить графически (рис. 10.1).

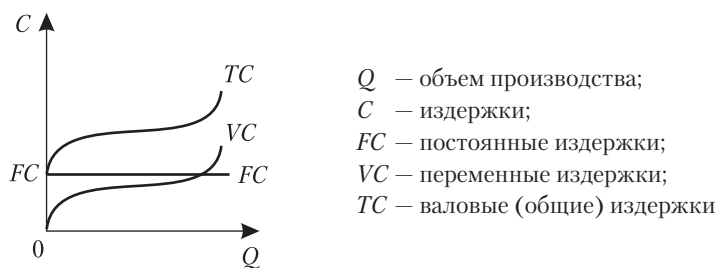


Рис. 10.1. Виды издержек фирмы

В соответствии с *четвертым подходом* для измерения издержек **на производство единицы продукции** используются категории средних общих ATC (*average total cost*), средних постоянных AFC (*average fixed cost*) и средних переменных издержек AVC (*average variable cost*).

Средние постоянные издержки определяются делением общих постоянных издержек на количество произведенной продукции:

$$AFC = \frac{TFC}{Q}.$$

Средние переменные издержки образуются делением общих переменных издержек на количество произведенной продукции:

$$AVC = \frac{TVC}{Q}.$$

Средние общие издержки равны частному от деления общих на количество произведенной продукции:

$$ATC = \frac{TC}{Q}.$$

Их можно представить графически (рис. 10.2).

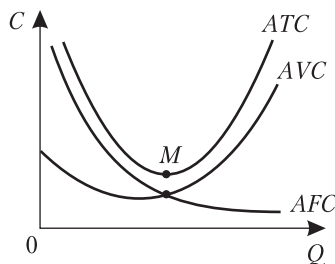


Рис. 10.2. Средние издержки

Кривая средних издержек обычно имеет U-образную форму. Сначала средние издержки весьма высоки. Это связано с тем, что большие постоянные издержки распространяются на незначительный объем продукции. По мере роста производства постоянные издержки приходится на все большее число единиц продукции и средние издержки быстро падают, доходя до минимума в точке M. По мере роста объема производства основное влияние на величину средних издержек начинают оказывать не постоянные, а переменные издержки. Поэтому вследствие действия закона убывающей доходности кривая начинает идти вверх. Кривая средних издержек имеет большое значение для предпринимателя, поскольку позволяет определить, при каком объеме производства издержки на единицу продукции будут минимальными. Сравнение средних издержек фирмы с уровнем цены на рынке

дает возможность оценить положение этой фирмы на рынке: если цена равна средним издержкам, то фирма имеет нулевой эффект, прибыль отсутствует. Такая фирма называется предельной. Если цена меньше средних издержек, то фирма несет убытки и может обанкротиться.

Если цена больше средних издержек, то фирма имеет прибыль в размере этой разницы.

Следует подчеркнуть, что, говоря о нулевой прибыли, мы не имели в виду, что фирма вообще не получает никакой прибыли. В издержки производства обычно включаются не только затраты на сырье, оборудование и рабочую силу, но и «нормальная прибыль» как плата за риск предпринимателя.

В соответствии с *пятым подходом с целью определить максимальный выпуск продукции*, на который может пойти фирма, рассчитывают предельные издержки.

Предельные издержки MC (*marginal cost*) — это дополнительные издержки на производство каждой дополнительной единицы продукции по сравнению с данным объемом выпуска наиболее дешевым способом.

$$MC = \frac{\Delta TC}{\Delta Q},$$

где $Q = 1$.

Они важны для определения стратегии фирмы. Так как постоянные издержки неизменны, то предельные издержки равны приросту переменных издержек, т. е. сырья, рабочей силы и т. д.

Сначала предельные издержки MC (рис. 10.3) сокращаются, оставаясь ниже средних. Это объясняется тем, что, если издержки на единицу продукции убывают, следовательно, каждый последующий продукт стоит меньше средних издержек предшествующих продуктов, т. е. средние издержки выше предельных. Последующий рост средних издержек означает, что предельные издержки становятся выше предше-

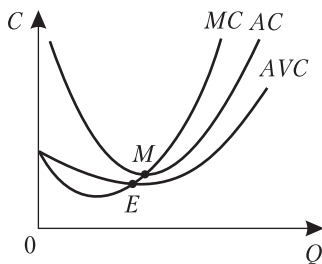


Рис. 10.3. Предельные издержки

ствующих средних издержек. Производство дополнительной единицы продукции, порождая дополнительные издержки, приносит и дополнительный, **предельный доход**.

Пока предельные издержки будут меньше, чем предельный доход, фирма будет расширять производство. Если предельные издержки начнут превышать предельный доход, фирма будет нести убытки.

Подводя итог, можно сказать, что функциональная зависимость издержек от объема произведенной продукции определяется формулой

$$C = f(Q),$$

где Q — количество единиц произведенной продукции; C — величина издержек, руб.

10.3. Издержки фирмы в коротком и длительном периодах

Для многих фирм деление издержек на постоянные и переменные зависит от временного интервала. К примеру, компания, выпускающая автомобили, не может за несколько месяцев изменить число автомобильных заводов или их мощность. Единственный способ, с помощью которого компания может увеличить производство машин, — наем дополнительных рабочих на уже существующие предприятия. Таким образом, издержки, связанные с производственными мощностями предприятий, являются постоянными. Но автомобильная фирма имеет возможность в течение нескольких лет построить новые заводы или, наоборот, закрыть старые. Поэтому издержки, связанные с производственными мощностями предприятий, в долгосрочном периоде являются переменными.

Поскольку многие издержки являются постоянными в краткосрочном периоде, но переменными в долгосрочном, кривые издержек фирмы в долгосрочном периоде отличаются от кривых издержек в краткосрочном периоде (рис. 10.4).

На рис. 10.4 изображены три кривые средних издержек в краткосрочном периоде — для малого, среднего и большого предприятия, а также кривая средних издержек в долгосрочном периоде, которая называется *оберточной кривой*. При движении по ней мощности предприятий фирмы изменяются соответственно объему выпуска продукции.

Кривая средних совокупных издержек в долгосрочном периоде имеет более плоскую U-образную форму, чем кривые средних издер-

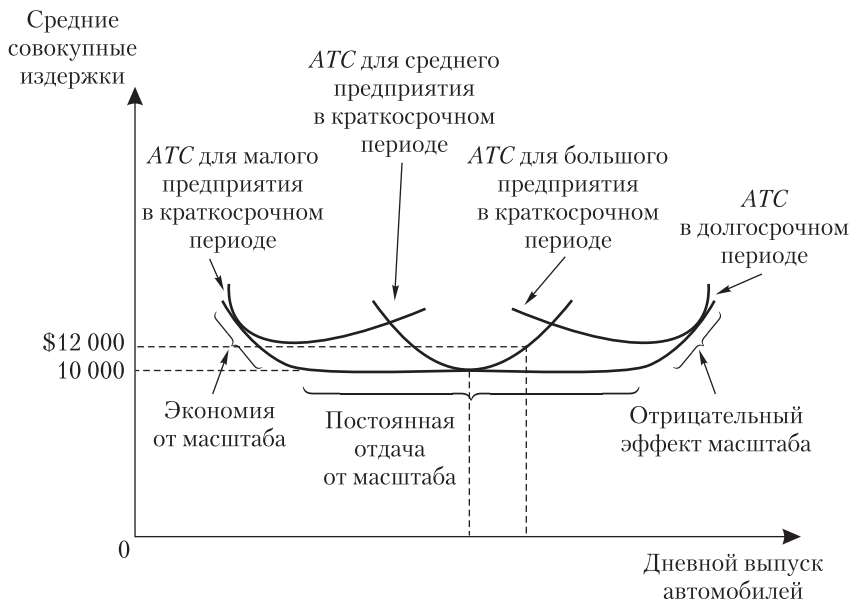


Рис. 10.4. Средние издержки в краткосрочном и долгосрочном периодах

жек в краткосрочном периоде. Кроме того, она лежит ниже всех кривых краткосрочных издержек, что объясняется большей гибкостью фирм в долгосрочном периоде. Например, если фирма решила увеличить объем производства с 1000 до 1200 машин в день, в краткосрочном периоде она обладает единственной возможностью — нанять дополнительных рабочих на уже существующие предприятия. Средние издержки возрастут с \$10 тыс. до \$12 тыс. на автомобиль. Однако в долгосрочном периоде фирма имеет возможность одновременно как расширить предприятия, так и увеличить число рабочих; при этом средние издержки останутся равными \$10 тыс. Когда средние издержки в долгосрочном периоде убывают при возрастании объема производства, говорят, что присутствует **экономия, обусловленная ростом масштабов производства (экономия от масштаба)**. Когда с ростом объема производства средние издержки в долгосрочном периоде возрастают, говорят, что имеет место **увеличение затрат, обусловленное масштабом производства (затраты, связанные с увеличением масштаба)**. Если же средние издержки в долгосрочном периоде остаются неизменными, вне зависимости от объема производства имеет место **постоянная отдача от масштаба**.

ПРАКТИКУМ ПО ТЕМЕ ЛЕКЦИИ 10

План семинара

1. Теории издержек производства.
2. Бухгалтерский и экономический подходы к определению издержек и прибыли.
3. Классификация издержек производства.
4. Издержки в краткосрочном и долгосрочном периодах.

Вопросы для дискуссий, контрольных работ и олимпиад

1. Разграничьте понятия: «расходы», «затраты», «издержки», «себестоимость».
2. Определите сущность вмененных издержек и их роль в экономическом анализе и выработке стратегии развития фирмы.
3. Покажите на примерах, в чем заключается различие между внешними и внутренними издержками. Каковы внешние и внутренние издержки учебы в институте?
4. Почему экономисты считают нормальную прибыль элементом издержек? Относится ли к издержкам экономическая прибыль?
5. Перечислите постоянные и переменные издержки, связанные с эксплуатацией вашего автомобиля. Предположим, что вы раздумываете, как дешевле преодолеть расстояние от Петербурга до Москвы: на своей машине или поездом. Какие издержки — постоянные, переменные или те и другие — вам придется учесть при решении этого вопроса? Понесете ли вы какие-либо внутренние издержки? Поясните.
6. Раскройте содержание краткосрочного и долгосрочного периодов работы фирмы с точки зрения изменения факторов производства.
7. Объясните утверждение: «В долгосрочном плане не существует постоянных издержек; все издержки оказываются переменными».
8. Что такое отдача от масштаба и почему она существует?
9. Определите отличия короткого, мгновенного и длительного периодов.

Тесты, ситуации, задачи

■ Верны ли следующие утверждения (да, нет)

1. К переменным издержкам можно отнести расходы на своевременную зарплату производственным рабочим.
2. В долгосрочном периоде все факторы производства рассматриваются как переменные.
3. Экономическая прибыль представляет собой неявные затраты.

■ Разграничьте понятия

1. Какие изменения в составе ресурсов относятся к краткосрочным, а какие — к долгосрочным:
 - а) «Севнефть» строит новую нефтяную установку;
 - б) корпорация «Обь» нанимает еще 200 рабочих;
 - в) фермер увеличивает количество применяемых на его участке удобрений;
 - г) на обувной фабрике вводится третья рабочая смена?
2. Разграничьте бухгалтерские и вмененные издержки:
 - а) «неявные» затраты всех ресурсов, используемых в производстве;
 - б) явные (оплаченные) затраты всех ресурсов, используемых в производстве, выраженные в денежной форме.

■ Выберите правильные ответы

1. Определите, к какой категории издержек относятся следующие виды затрат:
 - а) на рекламу продукции;
 - б) на приобретение топлива;
 - в) оплата процентов по выпущенным формой займам;
 - г) выплата налога на недвижимость;
 - д) жалование управленческому персоналу;
 - е) страховые взносы;
 - ж) амортизационные отчисления;
 - з) налог с продаж;
 - и) плата за арендуемое фирмой конторское оборудование.
2. Большая фирма имеет возможность экономить на масштабах производства, потому что она:

- а) имеет более низкие переменные расходы;
 - б) покупает передовое и специализированное оборудование;
 - в) нанимает более квалифицированных работников;
 - г) выплачивает более высокую зарплату.
3. Экономию на масштабах производства фирма достигает путем:
- а) продажи меньшего количества продукции по более высоким ценам;
 - б) низкого уровня капиталовложений;
 - в) привлечения капиталовложений для увеличения размеров производства и сокращения затрат на единицу продукции;
 - г) все верно.

■ Решите задачи

Задача 1.

Через год после начала деятельности бухгалтерская прибыль предприятия составила 400 тыс. ден. ед., чистая экономическая прибыль — 150 тыс. ден. ед. Определите явные и неявные издержки предприятия, если известно, что совокупный доход предприятия — 900 тыс. ден. ед.

Задача 2.

Хозяйка цветочного магазина наняла продавца с окладом 20 тыс. ден. ед. в год. Сумма ежегодной аренды — 8 тыс. ден. ед. в год. Она вложила в свое дело 40 тыс. ден. ед., лишившись 5 тыс. ден. ед. в год, которые бы она имела при другом помещении капитала. Свой предпринимательский талант она оценивает в 12 тыс. ден. ед. в год. Другая фирма предлагает ей работу с окладом 30 тыс. ден. ед. в год. Определите величину бухгалтерских и экономических издержек.

Темы для экономического анализа, рефератов, кроссвордов и эссе

■ Напишите реферат на тему

Различия в трактовке издержек у классиков политэкономии и представителей других экономических школ.

■ Сочините экономическое эссе на тему

Экономический шпионаж: «за» или «против»?

■ Зачитайте очерки разных авторов и определите лучший.

Лекция 11

Тема: ЭКОНОМИКА ДОМАШНЕГО ХОЗЯЙСТВА. ТЕОРИЯ ПОТРЕБИТЕЛЬСКОГО ПОВЕДЕНИЯ

В лекции продолжается изучение функционирования первичных звеньев экономики. На этот раз речь пойдет о домашнем хозяйстве и поведении отдельного потребителя. Анализу подвергается:

- домашнее хозяйство в командной, рыночной и переходной экономике;
- суверенитет потребителя и свобода потребительского выбора;
- объяснение поведения потребителя с позиций теории предельной полезности, бюджетных линий и кривых безразличия.

11.1. Домохозяйство и семья как субъекты микроэкономики

В любом обществе семья и домашнее хозяйство были и остаются главным звеном в производстве и распределении товаров и услуг. Однако в экономическом анализе им уделяется мало внимания.

Строго говоря, понятие «домашнее хозяйство» не тождественно понятию «семья». Под семьей понимается группа, объединяемая общностью семейно-родственных связей, которая не обязательно проживает под одной крышей и имеет общий бюджет. Иными словами, деятельность семьи включает множество измерений: биологическое, демографическое, психологическое и др., тогда как деятельность домашнего хозяйства является «проекцией» семьи на одну из сфер деятельности — экономическую.

В функционировании домашнего хозяйства, согласно теории институционализма, велика роль рутины.

Рутина (фр. *routine*) — это следование шаблону, отжившим правилам и навыкам.

Объяснений основополагающей роли рутины в домашнем хозяйстве несколько.

Во-первых, человеку свойственна потребность в создании вокруг себя предсказуемой среды без радикальных изменений. *Во-вторых*, в условиях кипучей внешней среды у человека возникает потребность остаться самим собой в своей семье. Рутинa, созданная самим человеком под его потребности, ему в этом помогает.

Следует различать деятельность домашнего хозяйства в командной, рыночной и переходной экономике.

Домашнее хозяйство в командной экономике сталкивается с целым рядом проблем. Несмотря на стабильность внешней среды, повседневная жизнь домашнего хозяйства упирается в необходимость превращения достаточно рутинной процедуры покупки продуктов и других товаров в изнурительный процесс поиска дефицита. Функцией домашнего хозяйства в экономике дефицита становится поиск доступа к дефицитным товарам и ресурсам.

Домашнее хозяйство в рыночной экономике имеет противоположные особенности. Институт рынка избавляет домашнее хозяйство от потерь времени, связанных с поиском дефицитных товаров и услуг. *Процесс покупки превращается в рутину, а дефицитом становятся не товары, а деньги*. Поэтому если в командной экономике важно купить то, что можно купить, то в рыночной важно купить то, что обеспечивает максимум полезности. Кроме того, существует боязнь потерять работу, поэтому постоянного контроля требует присутствие домашнего хозяйства на рынке труда, который является для него основным источником дохода.

Домашнее хозяйство в переходной экономике переживает дискомфорт. Чем активнее проводятся реформы, тем сильнее их разрушительное воздействие на устоявшиеся нормы жизни (рутину), следовательно, тем сильнее чувство незащищенности, неподконтрольности происходящих вокруг событий.

Цель домашнего хозяйства в переходной экономике — выживание, которое требует больших усилий и внимания.

Создание нормальных условий для развития членов семьи требует не только эффективного ведения домашнего хозяйства, но и формирования семейного бюджета. Семейный бюджет состоит из двух частей: доходной и расходной.

Доходы включают следующие статьи:

- заработная плата;
- предпринимательский доход;

- доходы от собственности (рента, процент, арендные платежи, дивиденды);
- государственные трансфертные платежи (пенсии, стипендии, пособия);
- доходы из прочих источников (наследство и т. д.).

Расходы семейного бюджета состоят из статей:

- соцстрахование;
- налоги;
- питание;
- промышленные товары: одежда, обувь и т. п.;
- электричество, квартплата, транспорт;
- образование, развлечения;
- досуг, путешествия;
- прочие расходы;
- накопления (сбережения).

Среди доходов наибольший удельный вес обычно приходится на зарплату и предпринимательский доход. *Среди расходов* первостепенное значение имеют расходы на питание.

Одним из показателей уровня жизни семьи служит **потребительская корзина** — полный набор материальных благ и услуг, необходимых для удовлетворения нормальных потребностей среднестатистической семьи. В России расчеты потребительской корзины были впервые проведены в 1988 г. Потребительская корзина делится на три части: продукты, непродовольственные товары и услуги. Базовой является продуктовая корзина. Расходы на питание должны составлять $\frac{1}{3}$ совокупных расходов потребителей. Граница бедности равна утроенной величине расходов на питание.

11.2. Принципы рационального поведения потребителя

Большое значение для развития производства товаров и их предложения имеет поведение потребителя.

Потребительское поведение — это процесс формирования спроса потребителей на разнообразные товары и услуги.

Действия людей в сфере приобретения потребительских благ субъективны и подчас непредсказуемы. Однако в поведении среднего потребителя можно отметить ряд типичных общих черт:

- спрос потребителя зависит от уровня его доходов;
- каждый потребитель стремится получить за свои деньги «все, что можно», т. е. максимизировать совокупную полезность;
- средний потребитель имеет отчетливую систему предпочтений, свои вкусы и отношение к моде;
- на спрос потребителя влияет наличие или отсутствие на рынках взаимозаменяемых или взаимодополняемых товаров.

У потребителей существует, кроме того, нефункциональный спрос. Рассмотрим его виды.

1. «Эффект сноба»: снобы покупают именно те товары, которые поднимаются в цене, с целью подчеркнуть свое социальное положение.
2. «Эффект Веблена»: явление в теории потребления, при котором потребители могут иметь кривую спроса с положительным наклоном, так как им свойственно демонстративное потребление.
3. «Эффект предположительного качества»: товары одинакового качества в разных магазинах продаются по разным ценам. При этом более дорогие товары во многих случаях покупаются чаще, так как предполагается их более высокое качество.
4. «Эффект присоединения к большинству», или «эффект вагона»: стремление людей не отстать от моды, быть «не хуже других». Этот эффект вызывает рост спроса на те товары, которые покупают окружающие потребителя люди.
5. «Нерациональный спрос»: покупки, которые не планируются потребителем, а происходят под влиянием минутных капризов и желаний.
6. «Спекулятивный спрос»: возникает в условиях дефицита того или иного товара.

В жизни современного общества наблюдается рост влияния потребителя на производителя. В результате в известной формуле **«что, как и для кого производить?»** внимание акцентируется **не на том, что производить, а на том, что потреблять.**

В пользу такой постановки вопроса существует ряд аргументов. Известно, что для производителя целью является получение прибыли. В этих условиях целесообразно производить лишь такой товар, который может быть продан на рынке по цене, превышающей издержки его производства. Здесь-то и происходит «обращение» производителя к потребителю. Если потребитель отдал деньги за товар в размере, пре-

вышающем издержки, то производитель получит прибыль. Конечно, отдельный потребитель не может вынести приговор производителю. Успех или провал производителя зависит от суммарного поведения всех потребителей. Такое явление называется **суверенитет потребителя** (франц. *souverain* — носитель верховной власти). Суверенитет потребителя состоит в его способности воздействовать на производителя. В обществе, где отсутствует дефицит товаров, суверенитет потребителя приобретает особую актуальность, а тон дальнейшему развитию производства задают не производители, а потребители. Поэтому в *современной экономической теории фундаментальной категорией становится поведение потребителя, а не производителя.*

Необходимым условием суверенитета потребителя является **свобода потребительского выбора**. Однако она может быть ограничена рядом мер:

- введением карточной системы, т. е. нормированием потребления товаров в периоды войн, голода и других катастроф;
- законодательным запрещением производства и потребления вредных товаров (наркотики, алкоголь, табак);
- стимулированием потребления полезных товаров и услуг (книги, театр, музыка).

Подобного рода ограничения свободы потребительского выбора существуют в любом обществе. Такие ограничения оправданы лишь как временное средство в чрезвычайных ситуациях или как вынужденная мера по защите от очевидного зла. В том же случае, если ограничение свободы является составной частью претворения на практике уравнительных теорий, результатом подобного ограничения может стать разрыв связи потребителя и производителя. *Ограничение свободы выбора — опасное оружие, пользоваться которым следует очень осторожно и в чрезвычайных ситуациях.*

11.3. Количественный (кардиналистский) подход к анализу поведения потребителя

При анализе потребительского поведения используются два подхода: исторически более ранний количественный (кардиналистский) и порядковый (ординалистский). Представители первого (У. Джевонс, А. Маршалл) основываются на теории предельной полезности. Защитники второго (В. Парето, И. Фишер) используют теорию кривых безразличия и потребительского бюджета.

Рассмотрим сначала объяснение поведения потребителя **с позиции теории предельной полезности**.

Полезность, или ютиль (англ. utility), — это субъективное удовлетворение, или удовольствие, получаемое потребителем от потребления набора товаров и услуг.

Различают общую и предельную полезность.

Общая полезность (*total utility — TV*) — это совокупная полезность от потребления всех наличных единиц блага.

В отличие от нее **предельная полезность** выступает как прирост общей полезности.

Общую полезность любого количества продукта определяют путем суммирования показателей предельной полезности.

НАПРИМЕР, потребитель покупает 10 яблок. Их общая полезность равна 10 ютилям (V_{10}), если покупается 11-е яблоко, то общая полезность возрастает и равняется 11 ютилям (V_{11}). Предельная полезность, т. е. удовлетворение от потребления дополнительного 11-го яблока, определяется так:

$$MV = \frac{V_{11} - V_{10}}{11 - 10} = \frac{V_{11} - V_{10}}{1}.$$

Каждый потребитель пытается так распорядиться своим денежным доходом, чтобы получить максимальную общую полезность. Он не может купить все, что ему хочется. Поэтому потребитель выбирает между различными товарами, чтобы при ограниченном денежном доходе получить наиболее предпочтительный, с его точки зрения, набор товаров и услуг.

Правило потребительского поведения состоит в том, чтобы предельная полезность, получаемая в расчете на рубль, потраченный на один товар, была бы равной предельной полезности, получаемой на рубль, потраченный на другой товар.

Такое поведение называется правилом максимизации полезности. Если потребитель «уравновесит свои предельные полезности» в соответствии с этим правилом, то ничто не будет побуждать его к изменению структуры расходов. *Потребитель будет находиться в состоянии равновесия.* Правило максимизации полезности можно выразить математически:

$$\frac{\text{предельная полезность набора А}}{\text{цена набора А}} = \frac{\text{предельная полезность набора Б}}{\text{цена набора Б}} = \frac{\text{предельная полезность набора В}}{\text{цена набора В}} = \frac{\text{средняя предельная полезность}}{\text{на единицу денежных затрат бюджетного дохода}}.$$

По мере насыщения потребителя в приобретении какого-либо товара субъективная полезность этого товара для потребителя сокращается. Например, если потребность в приобретении первого телевизора очень высока, то второго и третьего соответственно будет ниже. Это значит, что действует **закон убывающей предельной полезности** (закон Госсена). В связи с действием этого закона приведенное выше правило максимизации полезности необходимо постоянно корректировать с учетом снижения цен. Ибо при снижающейся предельной полезности каждого покупаемого товара (очередного телевизора), но и при одновременно снижающейся его цене можно побудить потребителя к последующим покупкам этого товара.

Понижение цены товара приводит к двум различным следствиям: «эффекту дохода» и «эффекту замещения».

«Эффект дохода»: если цена продукта (например, клубники) падает, то реальный доход (покупательная способность) потребителя данного товара увеличивается. Он может на тот же денежный доход купить больше клубники. Это явление называется «эффектом дохода».

«Эффект замещения»: снижение цены продукта (клубники) означает, что он теперь стал дешевле по отношению ко всем другим товарам. Снижение цены на клубнику будет стимулировать потребителя к замещению клубникой других товаров (например, бананов, яблок и т. п.). Клубника становится более привлекательным товаром по отношению к другим. Это явление называется «эффектом замещения». Однако эти выводы несколько изменяются, если включить в анализ относительно худшие товары (например, маргарин взамен масла). С ростом доходов спрос на маргарин упадет, поэтому «эффект дохода» будет для него величиной отрицательной и существенно сократится «эффект замещения» маргарином масла. Теоретически можно представить такой случай, когда «эффект дохода» будет настолько сильным, что общее потребление данного товара сократится в результате падения на него цен. Это явление называется *парадоксом Гиффена*, а товары, на которые он распространяется, — *товарами Гиффена*.

11.4. Порядковый (ординалистский) подход к анализу поведения потребителя

Более глубокое объяснение поведения потребителя дается с помощью метода бюджетных линий и кривых безразличия.

Бюджетная линия показывает различные комбинации двух продуктов, которые могут быть приобретены при фиксированной величине денежного дохода.

НАПРИМЕР, если продукт А (апельсины) стоит 15 руб., а продукт В (яблоки) стоит 10 руб., то при доходе в 120 руб. потребитель мог бы приобрести эти товары в разных комбинациях, указанных в табл. 11.1.

Таблица 11.1

Количество продукта А, цена 15 руб. за 1 единицу	Количество продукта В, цена 10 руб. за 1 единицу	Суммарный расход, руб.
1	15000	0
2	12000	2000
3	10000	3000
4	6000	5000
5	3000	5500
6	0	6000

Бюджетную линию можно изобразить графически (рис. 11.1). Наклон бюджетной линии (АВ) зависит от отношения цены товара В (10 руб.) к цене товара А (15 руб.):

$$\frac{\text{цена В}}{\text{цена А}} = \frac{10 \text{ руб.}}{15 \text{ руб.}} = \frac{2}{3}.$$

Наклон бюджетной линии, равный 2/3, свидетельствует о том, что потребитель должен воздержаться от приобретения 2 единиц продукта А (вертикальная ось) по 15 руб. каждая, чтобы получить в свое распоряжение 30 руб., необходимых для покупки 3 единиц продукта В по 10 руб. (горизонтальная ось).

Расположение бюджетной линии зависит от ряда факторов, главными из которых являются величина денежного дохода и цена продукта.

Влияние денежного дохода: увеличение денежного дохода приводит к перемещению бюджетной линии *вправо*; уменьшение денежного дохода перемещает ее *влево*.

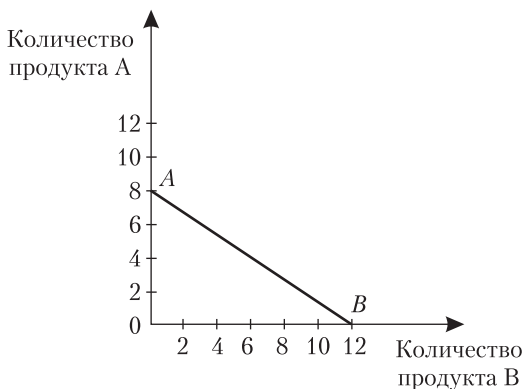


Рис. 11.1. Бюджетная линия продуктов А и В, доступных покупателям с доходом 120 руб.

Влияние изменения цены: снижение цен обоих продуктов, эквивалентное увеличению реального дохода, перемещает график *вправо*. И наоборот, рост цен на продукты А и В приводит к перемещению графика *влево*. **Теперь рассмотрим кривые безразличия.**

Кривая безразличия — это кривая, показывающая различные комбинации двух продуктов, имеющих одинаковое потребительское значение, или полезность, для потребителя.

ВЕРНЕМСЯ К ПРИМЕРУ с продуктами А (апельсин) и В (яблоко). Допустим, что потребителю безразлично, в каком сочетании их приобретать: 12 апельсинов и 2 яблока; 6 апельсинов и 4 яблока; 4 апельсина и 6 яблок; 3 апельсина и 8 яблок. Если, исходя из этих комбинаций, мы построим график, то получим кривую равных полезностей, т. е. **кривую безразличия** (рис. 11.2).

Все наборы из двух продуктов одинаково полезны для потребителя. Полезность, которую он теряет, отказываясь от какого-то количества одного продукта, компенсируется пользой от дополнительного количества другого продукта. Но могут существовать такие наборы кривых безразличия, которые отличаются между собой по уровню полезности. Такое семейство кривых безразличия называется картой безразличия (рис. 11.3).

| *Карта безразличия — это совокупность кривых безразличия.*

Чем дальше от начала координат находится кривая, тем большую пользу она обеспечивает потребителю. То есть любая комбинация про-

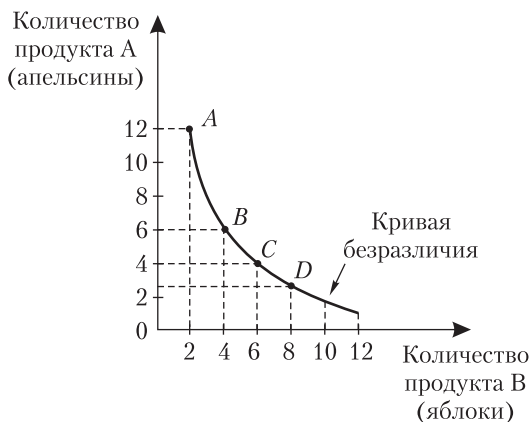


Рис. 11.2. Кривая безразличия

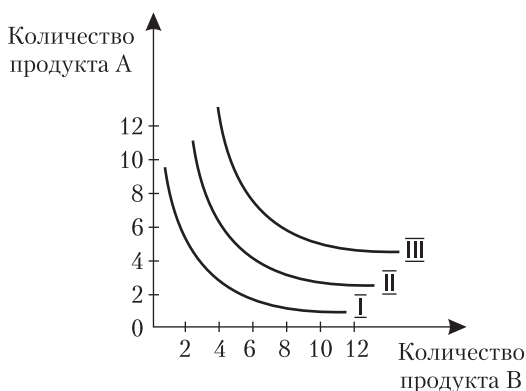


Рис. 11.3. Карта безразличия

дуктов А и В, показанная точкой на кривой III, обладает большей полезностью, чем любая комбинация А и В, показанная точкой на кривой I. Однако доход (бюджет) потребителя ограничен определенной суммой. Поэтому потребитель будет искать такой вариант сочетания разных продуктов, при котором польза в рамках его бюджета будет наибольшей. Чтобы найти такой вариант, называемый *равновесное положение потребителя*, необходимо совместить бюджетную линию с картой безразличия (рис. 11.4).

Кривая безразличия III, обеспечивающая большую полезность, чем кривые безразличия I и II, недоступна для потребителя, так как нахо-

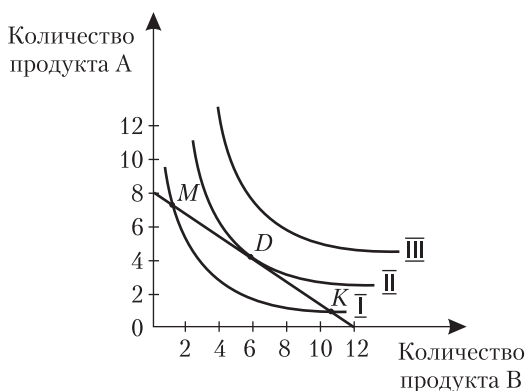


Рис. 11.4. Равновесие потребителя

дится выше бюджетной линии. Точки *М* и *К* показывают доступные потребителю комбинации продуктов *А* и *В*, но они соответствуют меньшим совокупным полезностям, так как расположены ниже бюджетной линии. Равновесное положение потребителя достигается только в точке *Д*, в которой бюджетная линия касается наиболее высокой кривой безразличия *II*.

Достигнув ее, потребитель теряет стимул к изменениям структуры своих покупок, так как это будет означать потерю полезности.

ПРАКТИКУМ ПО ТЕМЕ ЛЕКЦИИ 11

План семинара

1. Домашнее хозяйство и семья как субъекты микроэкономики.
2. Принципы рационального поведения потребителя.
3. Виды нефункционального спроса: «эффект сноба», «эффект Веблена», «эффект вагона» и др.
4. Суверенитет потребителя.
5. Количественный (кардиналистический) подход к анализу поведения потребителя.
6. Порядковый (ординалистский) подход к анализу поведения потребителя.

Вопросы для дискуссий, контрольных работ и олимпиад

1. Тожественны ли понятия «семья» и «домашнее хозяйство»?
2. Назовите позитивные и негативные стороны рутины в функционировании домашних хозяйств.
3. Назовите причины, по которым в плановой экономике домашние хозяйства испытывают дефицит в товарах, а в рыночной — в деньгах.
4. Сравните роль домашних хозяйств в командной, рыночной и переходной экономиках.
5. Кто господствует в экономике, производитель или потребитель? Меняется ли их значение в постиндустриальной экономике по сравнению с индустриальной хозяйственной системой? Что такое суверенитет потребителя?
6. В какой динамике (скачкообразно или постепенно) происходит удовлетворение потребностей?
7. Чем отличается количественный подход к измерению полезности от порядкового подхода?
8. Что такое «эффект дохода» и «эффект замены»?
9. Что такое «выгода потребителя»? Как ее максимизировать?
10. Что такое «равновесие потребителя»?

Тесты, ситуации, задачи

■ Верны ли утверждения

1. Введение налога на продажи не затрагивает равновесие потребителя.
2. «Эффект замены» состоит в том, что в результате изменения цены потребитель увеличивает объем спроса на относительно подешевевший товар.

■ Выберите правильный ответ

1. Для товаров низшего качества «эффект дохода» и «эффект замены»:
а) положительны;

- б) отрицательны;
 - в) «эффект дохода» положительный, «эффект замены» отрицательный;
 - г) «эффект дохода» отрицательный, «эффект замены» положительный.
2. Если изменится доход потребителя, то:
- а) произойдет параллельный сдвиг бюджетной линии;
 - б) бюджетная линия не изменит своего положения;
 - в) бюджетная линия сдвинется, но не обязательно параллельно;
 - г) бюджетная линия повернется по часовой стрелке.

■ **Решите задачи**

Задача 1.

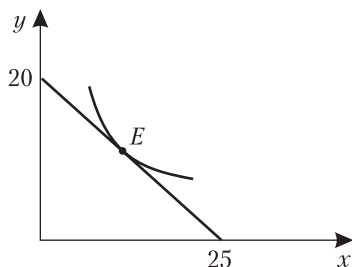


Рис. 11.5

На рис. 11.5 показаны одна из кривых безразличия некоего потребителя и его бюджетная линия. Определите:

- а) если цена товара y равна 500 руб. за штуку, каков доход потребителя;
- б) какова цена товара x ;
- в) напишите уравнение бюджетной линии;
- г) каков наклон бюджетной линии.

Задача 2.

Допустим, потребитель имеет доход 10 тыс. руб. в месяц. На рис. 11.6 показаны 2 бюджетные линии и соответствующие им кривые безразличия. Определите координаты двух точек линии спроса данного потребителя на товар x .

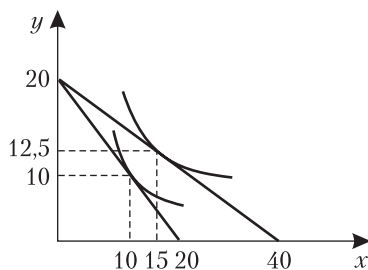


Рис. 11.6

Темы для экономического анализа,
рефератов, кроссвордов и эссе

■ Обратитесь к статистике

Заполните табл. 11.2 и проанализируйте ежемесячные доходы и расходы вашей семьи.

Таблица 11.2
Ежемесячные расходы и доходы

Доходы		Расходы	
статьи	руб.	статьи	руб.
1. Заработная плата		1. Соцстрахование	
2. Предпринимательский доход		2. Налоги	
3. Доход от собственности (рента, процент, арендные платежи, дивиденд)		3. Питание	
4. Государственные трансфертные платежи (пенсии, стипендии, пособия, бесплатные услуги в области здравоохранения, образования)		4. Одежда и обувь	
		5. Квартплата	
		6. Электричество	
		7. Мебель, бытовые приборы	
		8. Транспорт	
		9. Покупка промышленных товаров	

Окончание табл. 11.2

Доходы		Расходы	
статьи	руб.	статьи	руб.
		10. Образование, развлечения	
		11. Досуг, путешествия	
		12. Добровольные пожертвования и взносы в общественные организации	
		13. Прочие расходы	
		14. Накопления	

■ **Сочините экономическое эссе на тему**

«Производство “обслуживает” потребление, а потребление “заказывает” производство» (О. Ю. Мамедов).

Выслушайте на семинаре написанные на эту тему очерки и определите лучший.

■ **Напишите реферат на тему**

Суверенитет потребителя в современной России: реальность или миф?

■ **Составьте кроссворд с использованием терминологии тем 10 и 11**

Лекция 12

ТЕМА: РЫНОК ФАКТОРОВ ПРОИЗВОДСТВА. ЦЕНООБРАЗОВАНИЕ И ДОХОДЫ ОТ ФАКТОРОВ ПРОИЗВОДСТВА

Ранее (см. лекцию 7) говорилось о том, что содержанием микроэкономики является исследование проблем ценообразования на рынках различных товаров, в том числе и на рынках факторов производства (труда, земли, капитала). Рассмотрев первую часть этой проблемы, а именно общие закономерности процесса ценообразования, мы можем теперь познакомиться с их особенностями на рынках факторов производства, собственниками которых являются работник, землевладелец, предприниматель, владелец денежного капитала, получающие в форме дохода заработную плату, земельную ренту, прибыль и ссудный процент.

Для решения названной задачи необходимо:

- разобраться в особенностях спроса и предложения на факторы производства;
- определить специфику рынков земли, труда, капитала;
- выяснить природу прибыли, ссудного процента, земельной ренты, заработной платы.

Их рассмотрению и посвящается данная лекция, которой завершается анализ теоретических основ микроэкономики.

12.1. Спрос и предложение на факторы производства

Рынок факторов производства — это сфера товарного оборота таких важнейших ресурсов, как земля, капитал и труд. Из предыдущих лекций известно, что рынок любой товарной группы предполагает соотношение спроса и предложения, под воздействием которого устанавливается цена. На рынках факторов производства действуют те же законы спроса и предложения и тот же механизм конкурентного равновесия цен. И вместе с тем рынки этих товарных групп имеют свои особенности.

Рассмотрим сначала **особенности спроса**.

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 товары или услуги обычного потребительского назначения. 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. Например, увеличение спроса на пшеницу вызовет увеличение спроса на пахотные земли под ее посадку. Спрос на факторы производства предъявляют лишь предприниматели, т. е. та часть общества, которая способна организовать и осуществить выпуск продуктов и услуг, необходимых для конечного потребления. Для организации производственного процесса требуется много факторов: труд, земля, техника, сырье, энергия. Все они в большей или меньшей степени могут быть взаимодополняющими и взаимозаменяемыми: живой труд можно частично заменить техникой, природные сырьевые материалы — искусственными и т. д. Изменение цен на один из факторов вызывает изменение вводимого в производство 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 связанные с ними ресурсы и факторы. Цена — одно из важнейших условий изменения эластичности спроса по каждому фактору производства. Спрос более эластичен на те факторы, которые имеют более низкую цену. Это позволяет осуществлять взаимозамещение, вытеснять дорогостоящие факторы производства, снижать издержки производства. Высокие цены вызывают снижение спроса и переключение на более дешевые факторы производства.

Теперь **обратимся к предложению**.

Предложение факторов производства — это то их количество, которое может быть представлено на рынках по существующим на данный момент ценам. На рынках факторов производства спрос порождает предложение так же, как и на рынках обычных потребительских благ.

Однако предложение на рынках факторов производства имеет особенности. Специфика предложения обусловлена редкостью, ограниченностью экономических ресурсов, особенно таких, как земля, труд, природные ископаемые. Ограниченность, редкость первичных экономических ресурсов относительна. Они редки и ограничены по сравнению с потребностью в них производства для выпуска необходимых в каждый данный момент конечных благ. Если бы ресурсы не были ограничены, они были бы бесплатными, как воздух, а разнообразные потребности людей были бы раз и навсегда полностью удовлетворены.

Значит, особенностью рынка предложения факторов производства является то, что он испытывает на себе закон редкости ресурсов.

На рынках обнаруживается, что предложение каждого конкретного фактора производства имеет **различную эластичность**. Тому причиной также является закон редкости. Так, например, *предложение земли чаще всего неэластично*, потому что в каждый данный момент ее размеры фиксированы, замещающего землю ресурса не существует. Практически невозобновляемы во времени и ископаемые ресурсы сырья, но их предложение *более эластично*, если найдены альтернативные искусственные виды сырья. *Эластичность предложения труда изменчива* и зависит от экономической ситуации в стране.

12.2. Экономическая природа прибыли

Проблема прибыли является одной из наиболее сложных и спорных в экономической теории. Дискутируются вопросы и об источниках прибыли, и об ее роли в экономике.

Русское слово «прибыль» в Толковом словаре В. Даля трактуется как «рост», «увеличение», «приращение», т. е. «прибавка» к первоначально затраченной сумме капитала. Обнаруживается эта прибавка тогда, когда товары не только произведены, но и проданы. Поэтому прибыль напрямую связывают с успехом в коммерческой деятельности.

В связи с этим появляются закономерные вопросы: в какой сфере она создается, кем производится, за счет чего возникает?

Разные школы на эти вопросы отвечают по-разному.

Меркантилисты считали, что прибыль создается в обращении и ее источником выступает внешняя торговля.

А. Смит и **Д. Рикардо** оценивали прибыль как вычет из продукта труда рабочего.

К. Маркс рассматривал прибыль как вторичную, производную и трансформированную форму прибавочной стоимости, порожденной только наемным трудом.

Определение этой категории **современными западными экономистами** представляет собой компромиссное соединение различных вариантов, главными из которых являются следующие:

- прибыль — это доход от всех факторов производства, т. е. рента, процент и заработная плата;
- прибыль — это вознаграждение за предпринимательскую деятельность и введение технических усовершенствований;
- прибыль — это плата за риск и неопределенность.

Современные представления о прибыли разрабатываются в русле трех основных направлений: кейнсианского, институционально-социологического и неоклассического.

Кейнсианцы исследуют совокупную прибыль на уровне макроэкономики как часть национального дохода.

В институционально-социологических теориях прибыль изучается с позиций социальных, внешнеэкономических факторов: забота о благе всех членов общества и т. п.

В неоклассических теориях, наиболее полных, исследование прибыли ведется на уровне отдельной фирмы, действующей в условиях совершенной и несовершенной конкуренции и выдвигающей в качестве основной цели максимизацию прибыли.

Фирма подсчитывает валовой, средний и предельный доходы.

Валовой доход равен выручке от реализации всей продукции.

Средний доход рассчитывается на единицу проданной продукции.

Предельный доход есть приращение валового дохода от продажи дополнительной единицы продукции.

С количественной точки зрения прибыль рассматривается как разница между валовыми доходами от продажи товаров и издержками производства.

В зависимости от того, что включается в состав издержек, экономисты различают бухгалтерскую и экономическую прибыль.

Бухгалтерская прибыль — это разница между валовыми доходами и внешними издержками производства.

Экономическая прибыль — это разница между валовыми доходами и всеми издержками. *Именно она и является предметом исследования экономической теории.*

Если валовые доходы фирмы равны ее издержкам, то экономическая прибыль считается «нормальной». (Напомним, что в издержки неоклассики включают прибыль.)

«Нормальная» прибыль — это основное понятие прибыли в неоклассической модели «совершенной конкуренции».

Считается, что «нормальная» (у Маркса — «средняя») прибыль — это доход фирмы, настолько высокий, чтобы удержать ее «в деле».

В условиях несовершенной конкуренции, если фирма обладает монопольным положением на рынке, **она получает монопольную прибыль**, которая может возникать также при естественной монополии.

Важным для фирмы источником дохода является **учредительская прибыль**, которая образуется как разница между суммой, полученной от продажи акций по открытой подписке, и реальным капиталом, помещенным в предприятие. Она присваивается учредителями данного акционерного общества.

Относительная величина доходов фирмы характеризуется нормой прибыли.

Норма прибыли — это отношение прибыли к издержкам производства.

Рациональным поведением для коммерческой фирмы считается такое, которое обеспечивает максимально возможную прибыль.

Выбор модели поведения фирмы, желающей максимизировать прибыль, определяется двумя главными обстоятельствами:

- временным фактором (короткий или длительный период);
- видом конкуренции (совершенная или несовершенная).

В коротком периоде, если требуется увеличить объем производства, фирма может достичь этого, увеличивая лишь переменные факторы (труд, материалы, сырье и т. п.). Изменить постоянные факторы (размеры сооружений, количество машин) фирма не успевает.

В длительном периоде поведение фирмы иное: в ответ на постоянно изменяющийся уровень производства она имеет возможность изменить все факторы производства. Поэтому все они становятся переменными. В этот период фирма стремится минимизировать затраты, комбинируя факторы, замещая труд капиталом, и наоборот.

Влияние типа конкуренции на поведение фирмы более сложно.

Рассмотрим рациональное поведение фирмы *в короткий период* в условиях **совершенной конкуренции**. Будем помнить, что цель фирмы — максимизировать разрыв между ценами и издержками.

На рынке совершенной конкуренции ни одна из фирм не влияет на цену своей продукции. Что же может сделать предприниматель, чтобы получить максимальную прибыль? Он может только изменить объемы производства. Тогда встает следующий вопрос: какое количество продукции фирма должна производить и продавать, чтобы получить максимальную прибыль? *Чтобы найти ответ на этот вопрос, необходимо сравнить рыночную цену на продукт и предельные издержки фирмы.*

Если фирма будет увеличивать на одну, две, три и т. д. единиц свою продукцию, то каждая следующая единица (скажем, каждый новый телевизор) будет что-то добавлять как к общему доходу, так и к общим издержкам. Это «что-то» — предельный доход и предельные издержки.

Если предельный доход больше предельных издержек, то каждый произведенный новый телевизор добавляет к общему доходу величину больше той, что он прибавляет к общим издержкам. Значит, разность между предельным доходом (MR — *marginal revenue*) и предельными издержками (MC — *marginal cost*), т. е. прибыль (P — *profit*), увеличивается:

$$P = MR - MC.$$

Обратное происходит, когда предельные издержки выше предельного дохода.

Вывод: максимум общей прибыли достигается тогда, когда наступает равенство между ценой и предельными издержками $P = MC$.

Если P больше MC , то производство необходимо расширять.

Если P меньше MC , то производство надо сокращать.

Точка равновесия фирмы и максимальной прибыли достигается в случае равенства предельного дохода и предельных издержек.

Когда фирма достигла такого соотношения, она не станет увеличивать производство, выпуск будет стабильным, отсюда и название «равновесие фирмы»:

$$P = MC = MR.$$

На графике (рис. 12.1) оптимальный объем производства определяется на уровне пересечения кривых спроса на продукцию фирмы и предельных издержек: при цене P_1 — это Q_1 ; при цене P_2 — это Q_2 ; при цене P_3 — это Q_3 . Если же объем производства будет больше или меньше оптимального, прибыль станет меньше максимальной.

Это правило максимизации прибыли верно не только для одной фирмы, но и для всей экономики.

Вывод: экономика добивается максимальной экономической эффективности использования всех ресурсов, когда предельные издержки производства товаров равны их ценам.

Проблема равновесия фирмы и отрасли в *длительном периоде* иная, чем в коротком. Положение равновесия достигается в том случае, если фирма производит какое-то определенное количество продукции при минимальных средних издержках длительного периода, поскольку в этом состоянии (точке) цена равна предельным издержкам.

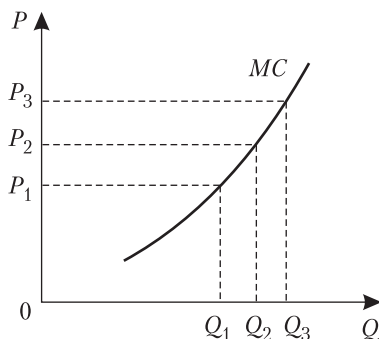


Рис. 12.1. Равновесие фирмы

Дело в том, что если минимум средних затрат фирмы будет превышать цены, сложившиеся на рынке, то некоторые фирмы покинут рынок, отраслевое предложение уменьшится. Это обстоятельство повысит цену (рис. 12.2).

Если же минимум средних затрат ниже рыночной цены, то все фирмы данной отрасли получают сверхприбыль. Это будет стимулом для других фирм перейти в данную отрасль. В результате отраслевое предложение повысится, а цена упадет (рис. 12.3).

Рациональное поведение фирмы **в условиях несовершенной конкуренции** имеет некоторые особенности.

На рынке несовершенной конкуренции производитель (фирма) влияет на цену своей продукции. Если на рынке совершенной конкуренции дополнительный доход от продажи следующих друг за другом единиц продукции неизменен и равен рыночной цене, то на рынке несовершен-

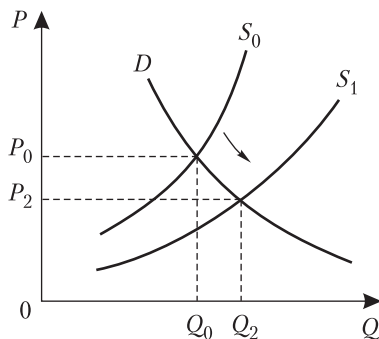


Рис. 12.2. Равновесие фирмы в длительном периоде при минимальных средних издержках

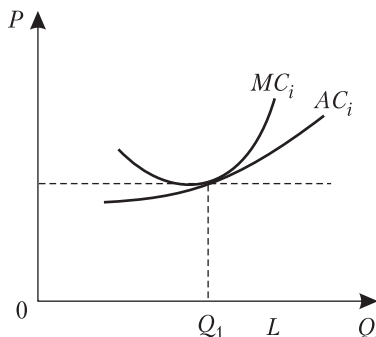


Рис. 12.3. Равновесие фирмы в условиях превышения средних затрат

ной конкуренции увеличение продажи снижает цену, а значит, и дополнительный, т. е. предельный, доход (MR — *marginal revenue*).

Существуют два способа определения объема производства, при которых фирма получит максимальную прибыль.

При первом способе сравнивают валовой доход и валовые издержки при каждом объеме производства (рис. 12.4).

Там, где кривые TR и TC пересекаются (точка K), прибыль P_2 равна нулю. На тех отрезках, где кривая TC располагается выше кривой TR , фирма терпит убытки (...). Между отрезками пересечения этих кривых, там, где кривая TR лежит выше кривой TC , находится зона прибыли (заштрихованная область на рис. 12.4). Максимальная прибыль будет там, где имеется наибольшее расстояние между кривыми TR и TC .

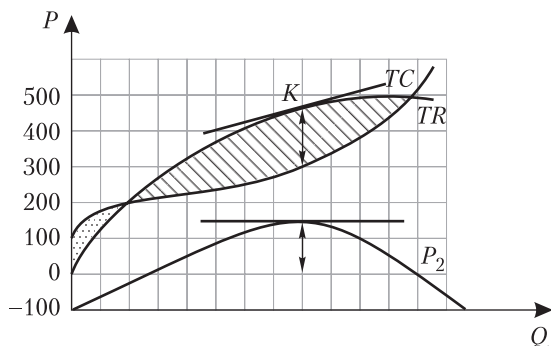


Рис. 12.4. Первый способ определения объема производства, при котором фирма получит максимальную прибыль

При втором способе определения оптимального объема производства сравниваются предельный доход и предельные издержки.

Вывод: чтобы получить максимальную прибыль в условиях несовершенной конкуренции, объемы производства и реализации следует увеличивать до тех пор, пока предельные издержки, связанные с производством каждой дополнительной единицы продукции, не станут меньше, чем предельный доход, получаемый от реализации этой единицы продукции: **если $MR > MC$, производство следует расширять, если $MR < MC$, производство следует сокращать, если $MR = MC$** , то фирма получает максимальную прибыль.

12.3. Процент как доход собственника ссудного капитала

Ссудный процент — это доход собственника ссудного капитала.

Какова же природа прибыли собственника ссудного капитала? Различные экономические школы отвечают на этот вопрос по-разному.

Логика рассуждения **в марксистской теории** такова: взятый в кредит ссудный капитал поступает в производство, в результате чего возникает прибавочная стоимость (прибыль). Часть этой прибыли, возникшей за счет эксплуатации, заемщик ссудного капитала присваивает в форме предпринимательского дохода; другую часть отдает владельцу ссудного капитала в качестве платы за ссуду. Она называется процентом.

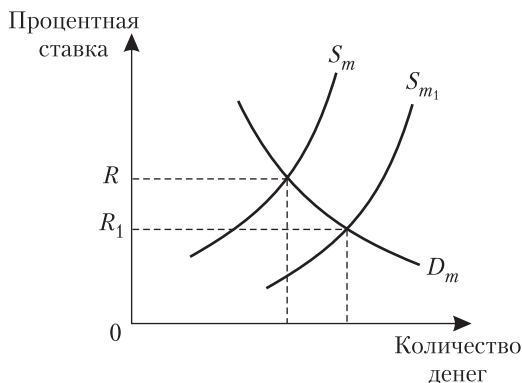
Выводы

1. Ссудный процент — это цена ссудного капитала.
2. Плата за пользование ссудным капиталом выражается через норму процента, которая измеряется отношением годового дохода, получаемого на ссудный капитал (например, \$20 тыс.), ко всему ссудному капиталу (например, \$100 тыс.):

$$\frac{\$20 \text{ тыс.}}{\$100 \text{ тыс.}} \times 100\% = 20\%.$$

В отличие от марксистов **неоклассиков** интересует не столько источник процента, сколько его уровень, который определяется соотношением спроса и предложения на ссудный капитал.

Доход ссудного капитала, выраженный в годовых процентах, они называют ставкой процента. Уровень процентной ставки определяется соотношением спроса и предложения на финансовые ресурсы. Чем ниже стоимость занимаемых денег, тем больше объем спроса на них. Чем выше процентные ставки, тем выше предложение займов. «Равно-

**Рис. 12.5.** Процентная ставка

весная» процентная ставка определяется точкой пересечения кривых спроса на займы (D_m) и их предложения (S_m). Если предложение денег увеличивается с S_m до S_{m_1} , то равновесная процентная ставка понизится с R до R_1 (рис. 12.5).

Различают среднюю ставку процента, которая определяется за длительный период времени, и рыночную ставку процента, которая складывается ежедневно. На нее влияют:

- величина капитала;
- производительность капитала;
- соотношение между предложением и спросом на капитал.

Различают также номинальные и реальные ставки процента.

Номинальная — это ставка, выраженная в денежной единице (руб., долл.) по ее курсу.

Реальная — это процентная ставка с учетом инфляции.

Диапазон ставок может колебаться (например, от 7 до 20%) в зависимости от следующих факторов.

1. **Риск.** Чем больше шанс, что заемщик не выплатит ссуду, тем больший ссудный процент будет брать кредитор.
2. **Срочность.** Долгосрочные ссуды обычно выдаются по более высоким ставкам процента, чем краткосрочные, так как долгосрочные кредиторы могут понести финансовые потери из-за отказа от альтернативного использования своих денег.
3. **Размер ссуды.** Как правило, на меньшую ссуду ставка процента выше. Причина в том, что административные расходы крупной и мелкой ссуд почти совпадают.

Существуют и такие факторы, как условия конкуренции, уровень налогообложения и др.

Роль процентной ставки весьма велика, так как она влияет как на уровень, так и на структуру производства:

1. Низкая процентная ставка приводит к росту инвестиций и расширению производства. Высокая процентная ставка «душит» инвестиции и сдерживает производство.
2. Ставка процента влияет на размещение капитала. Она распределяет деньги между теми отраслями, где они окажутся наиболее прибыльными.

Помимо уровня процента неоклассики интересуются вопросом, почему вообще платится процент? Платой за что он является? Ответ таков: процент представляет собой **разницу между ценностью сегодняшних и будущих благ**. Считается, что сегодняшние ресурсы обычно ценятся выше будущих ресурсов. Это связано с тем, что владение ресурсами в настоящий момент не только расширяет потребительский выбор владельца капитала, но и позволяет ему предпринимать такие действия, чтобы обеспечить более высокий доход и в будущем. Отказавшись от текущего обладания ресурсами, предоставляя их в кредит, собственник капитала вправе рассчитывать на соответствующую компенсацию. В свою очередь, заемщик платит за право получения ресурсов в текущее распоряжение, т. е. до того, пока будут заработаны необходимые средства, чтобы эти ресурсы купить. Таким образом, в неоклассической трактовке *процент представляет собой фактически плату за время* — он учитывается там, где между инвестированием и получением дохода проходит определенный промежуток времени.

Важную роль в принятии решений об инвестировании играет определение сегодняшней ценности будущих благ, или **процесс дисконтирования**. Одинаковая сумма денег сегодня и через год имеет разную ценность, так как сегодня эти деньги можно положить в банк и через год эта сумма возрастет на величину рыночной ставки процента. Учитывая эти зависимости, можно узнать текущую рыночную цену капитальных благ, от использования которых можно получить доход. Для этого используется формула

$$V = \frac{N}{i} 100,$$

где V — текущая цена капитального блага («текущая дисконтированная стоимость»); N — ежегодно выплачиваемый доход; i — процентная ставка.

12.4. Земельная рента как доход с земли

Земля и ее недра, являясь одним из трех факторов производства, приносят доход, называемый **рентой**.

Земля обладает важной особенностью: в отличие от двух других факторов (труд, капитал), которые являются свободно воспроизводимыми, предложение земли ограничено: ее количество является величиной данной, фиксированной и не подлежащей увеличению. Поэтому предложение земли неэластично.

Ограниченность и неэластичность предложения земли обуславливают особенности ценообразования в сельском хозяйстве.

Это исходное положение признается всеми экономическими школами; в остальном их концептуальные подходы различаются.

Марксистская концепция земельной ренты исходит из того, что источником всех доходов является прибавочный продукт. Поэтому земельная рента, так же как прибыль и процент, является превращенной формой прибавочной стоимости. Маркс выделял два вида земельной ренты — абсолютную и дифференциальную I и II рода. Последняя исследовалась также А. Смитом и Д. Рикардо. Причиной дифференциальной ренты I и II является монополия на землю как на объект хозяйства.

Дифференциальная рента I возникает на лучших и средних участках (объектах) земли как разница между ценой производства продукции, полученной на средних и лучших по плодородию и местоположению участках, и общей (более высокой) ценой, определяемой худшими условиями производства. Напрашивается вопрос: почему общественная цена производства определяется худшими, а не средними и даже лучшими условиями?

Да потому, что земельные площади ограничены и урожай только со средних и лучших земель не сможет удовлетворить общественные потребности. И если спрос превышает предложение, то рыночная цена поднимается до уровня цены производства продукции худшего участка.

Дифференциальная рента II возникает в случае, когда производятся добавочные вложения капитала в землю (искусственные удобрения, мелиоративные работы и т. п.). Это значит, что дифференциальная рента II — результат интенсивного ведения хозяйства.

Вывод: дифференциальная рента — это разница между общественной и индивидуальными ценами производства. На худших участках она не возникает.

Абсолютная рента, — это рента, имеющаяся на всех без исключения участках земли. Она появляется как разница между стоимостью сельскохозяйственной продукции и ее ценой производства: первая выше последней.

Встает вопрос: откуда берется этот излишек? Известно, что сельское хозяйство по техническому уровню отстает от промышленности. Доля ручного труда в сельском хозяйстве выше, чем в промышленности. Это означает, что на одинаковый капитал в земледелии производится больше прибавочной стоимости, чем в промышленности. Допустим, в промышленности на \$100 капитала производится \$20 прибавочной стоимости, тогда цена промышленного продукта составит \$120 ($100 + 20$). В земледелии \$100 вложенного капитала принесут \$40 прибавочной стоимости. Тогда стоимость сельскохозяйственного продукта составит \$140 ($100 + 40$), по ней он будет продан. Из прибыли в \$40 \$20 получит арендатор в форме средней прибыли и \$20 получит землевладелец в форме абсолютной ренты. Если бы существовал свободный перелив капитала из промышленности в сельское хозяйство, прибыль распределялась бы между промышленностью и сельским хозяйством.

Но монополия частной собственности на землю исключает свободный перелив капитала. Она и является причиной абсолютной ренты. Маркс полагал, что частная собственность на землю мешает снижению стоимости сельскохозяйственных продуктов, и выход видел в национализации земли.

Если собственник земли сдает землю в аренду, то арендатор платит ему **арендную плату**, которая включает в себя земельную ренту плюс плату за пользование имеющимися на земле постройками. Сам же арендатор получает среднюю прибыль на капитал, который он вложил в хозяйство.

Такова вкратце марксистская концепция земельной ренты.

Неоклассическое направление пользуется другим подходом: его представления исходят из концепции предельных издержек.

Рассмотрим случай, когда собственник земли сам ведет хозяйство, т. е. является фермером.

Воспользуемся примером П. Самуэльсона.

Из рис. 12.6 видно, что фермер (он же — собственник земли) будет нанимать рабочих до точки L_1 , т. е. пока предельный продукт последнего нанимаемого рабочего не сравняется с размером заработной платы. Заработная плата всех работников определяется площадью OW_1EL_1 . Остальная площадь W_1DE и есть величина земельной ренты. П. Самуэльсон делает вывод, что размер земельной ренты определяется «оста-

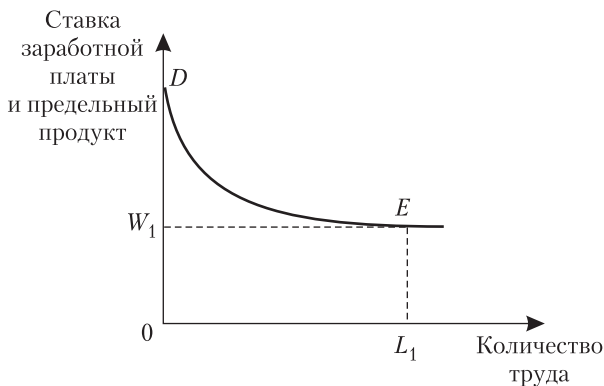


Рис. 12.6. Определение размера прибыли в условиях, когда собственник земли сам ведет хозяйство

точным методом», когда из общей величины созданного продукта вычитают совокупную величину заработной платы. По праву частной собственности рента достается собственнику земли (он же фермер).

Теперь определим величину ренты при условии, что земля не принадлежит фермеру, он лишь ее арендует.

Неоклассики исходят из того принципа, что цена любого фактора, будь то заработная плата, процент или рента, устанавливается на том уровне, при котором спрос и предложение выравниваются.

Рассмотрим рис. 12.7.

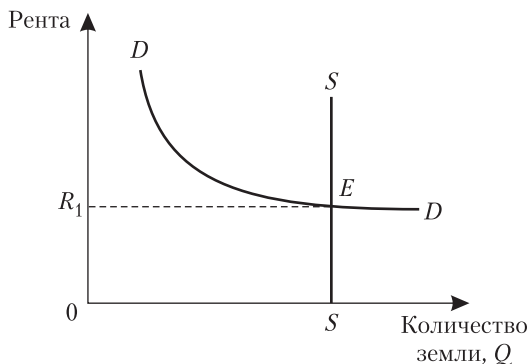


Рис. 12.7. Цена земли при равенстве спроса и предложения

Известно, что предложение земли неэластично. Поэтому кривая предложения земли SS представляет собой вертикальную линию.

DD — кривая спроса на землю, точка E — тот уровень земельной ренты, который уравнивает спрос и предложение земельных участков.

Если уровень арендной платы (ренты) повысится (выше точки E), то предложение земли превысит спрос на нее, земельные собственники будут испытывать трудности со сдачей земли в аренду и потому понизят арендную плату, выплачиваемую арендаторами.

Если же уровень арендных ставок понизится (ниже точки E), то спрос на землю превысит ее предложение. В этих условиях собственники земли будут повышать арендную плату (ренту).

Значит, только в точке E будет наблюдаться равенство спроса и предложения земли.

Неоклассиков в отличие от Маркса интересует не то, кем создается рента, а то, от чего зависит уровень, на котором она устанавливается.

Итогом исследования этого вопроса являются два вывода:

1. Уровень ренты находится в прямой зависимости от неэластичности предложения.
2. Уровень ренты зависит от спроса на конечный продукт. Например, если цена и спрос на пшеницу снизились, то уменьшится и спрос на землю, где она выращивалась. Значит, упадут ставки арендной платы. Возможна обратная ситуация.

В рыночной экономике земля является объектом купли-продажи и имеет **цену**. Владелец земли стремится продать ее за такую сумму (цену), которая, если положить ее в банк, будет приносить ежегодный процент, равный ежегодной ренте.

Поэтому цена земли зависит от двух величин:

- 1) размеров земельной ренты, которую можно получить, став собственником земли;
- 2) ставки ссудного процента.

Эту зависимость можно выразить формулой

$$\text{цена земли} = \frac{\text{размер ренты}}{\text{величина ссудного капитала}} \times 100\%.$$

Например, если ежегодная рента равна \$2 тыс., ставка ссудного процента — 4%, то цена земли = $\$2000/4 \times 100 = \$50\,000$.

Вывод: цена земли растет, если увеличивается размер ренты, и падает, если повышается норма процента.

Позиции разных экономических школ по этому вопросу почти совпадают.

12.5. Заработная плата: сущность, уровень, динамика

Труд, как и остальные факторы производства, приносит доход, называемый **заработной платой**. Заработная плата выступает как вознаграждение за труд. Эта бесспорная истина признается всеми исследователями. Но на этом их единство в трактовке заработной платы заканчивается и появляются различия.

Марксистская концепция основана на том, что, *во-первых*, в качестве заработной платы оплачивается не труд, а способность работника к труду, т. е. его рабочая сила, которая определяется стоимостью средств существования рабочего и его семьи. Труд же, будучи источником стоимости, сам ее не имеет. *Во-вторых*, в качестве заработной платы оплачивается не весь продукт труда, а лишь необходимый, т. е. тот, который возмещает стоимость рабочей силы.

Вывод: заработная плата — это форма стоимости и цены рабочей силы.

Позиция неоклассиков принципиально иная. *Во-первых*, они рассматривают заработную плату как цену труда. *Во-вторых*, их интересует не столько сущность заработной платы, сколько **ее уровень**, который традиционно определяют соотношением спроса и предложения.

При равенстве спроса и предложения на труд образуется равновесный уровень заработной платы.

Рост спроса на труд повышает заработную плату.

Падение спроса на труд снижает ее.

В свою очередь, **спрос на труд** определяется предельным продуктом, т. е. приростом продукта при увеличении занятости на одного работника: если предельный продукт от использования труда выше, чем от использования других факторов, то спрос на труд повышается, и наоборот.

На предложение труда влияют:

- 1) численность в стране трудоспособного населения;
- 2) продолжительность рабочего дня;
- 3) уровень квалификации и профессиональной подготовки населения.

Различают номинальную и реальную заработную плату.

Под номинальной понимается та сумма денег, которую получает работник за свой труд.

Реальная заработная плата измеряется массой жизненных благ и услуг, которые можно приобрести за полученные деньги. Она нахо-

дится в прямой зависимости от номинальной заработной платы и в обратной от уровня цен и тарифов на товары и услуги.

Заработная плата существует в двух формах — повременной и поштучной (сдельной).

Повременная заработная плата определяется продолжительностью труда. Ее мерой является оплата часа труда.

При поштучной (сдельной) оплате заработок находится в зависимости от количества произведенного продукта. Ее размер определяется путем умножения расценки за одно изделие на количество изделий.

Наряду с основными формами применяются **различные системы оплаты труда**: сдельно-прогрессивная, сдельно-премиальная, многофакторная и др.

На уровень и динамику заработной платы помимо конъюнктуры рынка большое влияние оказывают: состояние национальных ресурсов (природных, трудовых, технологических) и состояние экономики. В богатых и промышленно развитых странах уровень номинальной заработной платы превышает среднемировой.

В рыночной экономике большое влияние на уровень заработной платы оказывают **профсоюзы**.

Обычно в литературе отмечают четыре способа их воздействия на заработную плату.

1. Ограничение предложения труда, которое достигается: ограничением рабочего времени с помощью законодательства, запрещением принимать на работу не членов профсоюза, лимитированием нагрузки и интенсивности труда.
2. Давление на предпринимателей при заключении коллективных договоров в сторону повышения ставки заработной платы.
3. Содействие росту тех видов производства, которые вызывают спрос на труд и тем самым рост заработной платы.
4. Борьба с монополизацией производства. Известно, что монополия добивается повышения цен за счет сокращения производства, что отрицательно сказывается на уровне заработной платы. Выступления против монополии сдерживают тенденцию к падению заработной платы.

В завершение лекции отметим два момента.

1. Рассмотренные категории — прибыль, процент, земельная рента и зарплата — являются ценой каждого из трех факторов — капитала, земли и труда. Такие цены называются **прокатными**. Они представляют собой цены аренды или найма фактора в единицу вре-

мени (например, цену найма медсестры к больному на 10 ч). Но сколько стоит сам фактор? Цены, по которым происходит купля-продажа фактора, называются **капитальными** ценами, а процесс перехода от прокатных цен к капитальным получил название **капитализации**.

2. Земельную ренту не следует путать с **экономической** рентой. *Экономическая рента — это денежная оплата фактора производства, которая превышает минимальное вознаграждение, необходимое, чтобы сохранить его в данной сфере использования.* Например, человек может согласиться работать в качестве учителя минимум за 3000 руб. в месяц, поскольку он в состоянии заработать эту сумму как водитель такси. Предположим, что его фактический доход равен 3100 руб. в месяц. В таком случае он состоит из удерживающего дохода, равного 3000 руб., и экономической ренты, равной 100 руб. Экономическая рента — излишек, так как ее выплата не обязательна для того, чтобы обеспечить предложение данного фактора производства.

ПРАКТИКУМ ПО ТЕМЕ ЛЕКЦИИ 12

План семинара

1. Рынок факторов производства: спрос, предложение, ценообразование.
2. Экономическая природа прибыли.
3. Процент: доход собственника ссудного капитала.
4. Земельная рента: доход с земли.
5. Заработная плата: сущность, уровень, динамика.

Вопросы для дискуссий, контрольных работ и олимпиад

1. Разберитесь, почему равенство предельного дохода и предельных издержек является условием максимальной прибыли.
2. Назовите правило максимизации прибыли в условиях совершенной конкуренции и изобразите ее графически.
3. Назовите два способа определения максимальной прибыли и выразите их формулой.

4. Важнейшие поставщики инвестиционных средств в рыночном хозяйстве — домашние хозяйства. Чем жертвуют (т. е. от чего отказываются) домашние хозяйства, предоставляя капитал в распоряжение бизнеса?
5. Как называется категория, представленная в следующем отношении:

$$\frac{\text{предельный физический продукт капитала}}{\text{размер вложенного капитала (физич. ед.)}} \times 100\%.$$

6. Какова эластичность предложения земли в коротком и длительном периодах?
7. При каких ставках заработной платы (низких или высоких) эффект замещения превышает эффект дохода?
8. Президент компании или известный артист могут зарабатывать сотни тысяч долларов в год, а обычный служащий — во много раз меньше. Проанализируйте эти различия в зарплате и сформулируйте ответ на следующий вопрос: какие факторы лежат в основе дифференциации ставок заработной платы?

Тесты, ситуации, задачи

■ Верны ли следующие утверждения?

1. Предложение труда для конкурентной фирмы является абсолютно неэластичным.
2. Чем ниже процентная ставка, тем меньше спрос на ссудный капитал.
3. Повышение ставок заработной платы ведет к расширению предложения труда.
4. Повышение земельной ренты ведет к расширению предложения земли.

■ Выберите правильные ответы

1. При прочих равных условиях спрос на труд будет менее эластичным, если спрос на продукт данного вида труда:
 - а) является эластичным;
 - б) является неэластичным;
 - в) имеет единичную эластичность;
 - г) связь между спросом на труд и продукт отсутствует.

■ Вопрос сообразительным

Что такое «максимальная прибыль»? Почему фирма должна стремиться максимально увеличивать прибыль, а не производство? Что такое «предельный доход» и «предельные издержки»? Почему прибыль максимальна в той точке, *где предельный доход равен предельным издержкам?*

■ Вопросы на «засыпку»

1. Можно ли отождествлять индивидуальные интересы к максимизации прибыли с эгоистическими?
2. Вы располагаете определенной денежной суммой. У вас имеются другие пути использования этих денег: купить земельный участок; поместить на срочный вклад в банк; приобрести оборудование. В каком случае вы остановите свой выбор на покупке земли? Какие показатели вы учитываете при этом? Назовите формулу цены земельного участка.

■ Решите задачи

Задача 1.

Ожидаемая норма прибыли при вложении капитала в производство нового класса компьютеров равна 12%. Будет ли осуществляться этот проект инвестиций при ставке процента, равной 3, 8, 13%?

Задача 2.

Ожидаемая норма прибыли от *инвестиций* — 7%, рыночная ставка процента — 12, ежегодный темп инфляции — 7%. Будет ли осуществляться данный проект инвестиций (с точки зрения рационального экономического поведения)?

Задача 3.

Совокупный доход предприятия составляет 500 тыс. ден. ед. Предприятие платит зарплату работникам 250 тыс. ден. ед. Кроме того, затраты на сырье и материалы составляют 70 тыс. ден. ед. Неявные издержки предприятия составляют 100 тыс. ден. ед. Определите бухгалтерскую и чистую экономическую прибыль предприятия.

Задача 4.

Собственный капитал банка 300 тыс. ден. ед. Привлеченный капитал — 1700 тыс., капитал, отданный в ссуду, — 2000 тыс. Норма банковского процента, уплачиваемого вкладчикам, — 2% годовых, норма ссудного процента, взимаемого с заемщиков, — 4% годовых. Расходы по ведению банковского дела (зарплата служащих, амортизация банковского обо-

рудования и другие) составили 5 тыс. ден. ед. Рассчитайте норму банковской прибыли.

Задача 5.

Заработная плата возросла за год на 5%. Налоги возросли на 3%. Затраты на предметы первой необходимости из-за роста цен поднялись на 10%. Как изменилась реальная заработная плата?

Задача 6.

Какова будет цена земельного участка, если землевладелец ежегодно получает 60 тыс. ден. ед. земельной ренты, а банк выплачивает вкладчикам 10% годовых?

Задача 7.

Собственник земли получает ежегодно арендную плату за сданный в аренду участок 8 тыс. ден. ед. На участке имеются сельскохозяйственные постройки и сооружения стоимостью 50 тыс. ден. ед. со сроком службы 10 лет. Норма банковского процента — 5% годовых. Определите величину земельной ренты.

Задача 8.

Фирма приняла решение вложить 500 тыс. руб. в производство микроволновых печей. Стоимость самого производства будет равна 200 тыс. руб. в год. Оценки показывают, что фирма ежегодно сможет продавать микроволновых печей на сумму 225 тыс. руб. Будет ли выгодно фирме это производство?

Темы для экономического анализа, рефератов, кроссвордов и эссе

■ Разберитесь с цифрами и фактами

Исходя из следующих данных (табл. 12.1) определите величину прибыли, предельных издержек и предельной прибыли.

Таблица 12.1
Данные для определения величины прибыли, предельных издержек и предельной прибыли

Объем выпуска (Q), шт.	Цена ($P = MR$), руб.	Валовой доход (TR), руб.	Валовые издержки (TC), руб.	Прибыль ($TR - TC$), руб.	Предельные издержки (MC), руб.	Предельная прибыль ($MR - MC$), руб.
0	30	0	120			
20	30	600	240			
40	30	1200	480			

Окончание табл. 12.1

Объем выпуска (Q), шт.	Цена ($P = MR$), руб.	Валовой доход (TR), руб.	Валовые издержки (TC), руб.	Прибыль ($TR - TC$), руб.	Предельные издержки (MC), руб.	Предельная прибыль ($MR - MC$), руб.
60	30	1800	960			
80	30	2400	1920			
100	30	3000	3840			

■ Напишите реферат на одну из тем

1. Монопольная прибыль: сущность, источники, границы.
2. Экономическая оценка земли как необходимый элемент становления земельного рынка.
3. Уроки аграрной реформы П. А. Столыпина.

■ Сочините экономическое эссе на тему

«Прибыль — радость! Привет тебе, прибыль!» (Лозунг римских патрициев.)

■ Составьте кроссворд из терминов микроэкономики

Раздел III

**МАКРОЭКОНОМИКА.
ЗАКОНОМЕРНОСТИ
ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ
НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ**

Лекция 13

Тема: ЦЕЛИ И ИНСТРУМЕНТЫ МАКРОЭКОНОМИЧЕСКОЙ ПОЛИТИКИ. НАЦИОНАЛЬНОЕ СЧЕТОВОДСТВО

Изучению макроэкономических проблем посвящено 9 лекций (с 13-й по 21-ю).

В лекции 13 рассматриваются:

- роль и значение макроанализа;
- система макроэкономических показателей;
- воспроизводственные и отраслевые пропорции национального хозяйства;
- роль и функции национального счетоводства.

13.1. Макроэкономика и ее проблемы

Макроэкономика (от греч. макро — большой) — это часть общей экономической теории, изучающая закономерности развития и поведение национальной экономики в целом.

Микро- и макроэкономика тесно связаны, ибо имеют единый предмет анализа — экономику. Но уровни изучения у них различны. Микроэкономика анализирует закономерности развития и поведение отдельных структур, таких как домашние хозяйства, фирмы, частные банки и т. п. Макроэкономика рассматривает экономику как единое целое, субъектами которого являются государство в лице правительства, профсоюзы, центральные банки т. п. Если микроэкономика имеет дело с объемами и ценами отдельных товаров (зерно, ткани и т. д.), то макроэкономика оперирует агрегированными, суммированными величинами. Главными микроэкономическими показателями являются такие, которые характеризуют деятельность отдельной фирмы: прибыль, цена, издержки. Главными макроэкономическими показателями явля-

ются такие, которые характеризуют народное хозяйство в целом: национальное богатство, валовой национальный продукт, национальный доход и др. Законы, открытые в макроэкономике, являются основой для выработки экономической политики правительства.

Выделение из экономической теории макроэкономики оформилось в 30-х гг. XX столетия под влиянием научных исследований Д. М. Кейнса. Но строго говоря, макроэкономика не является открытием Кейнса. Практически все видные экономисты прошлого: и меркантилисты, и физиократы, и представители классической политической экономии, интересовались такими макроэкономическими проблемами, как объем национального производства, уровень занятости, инфляции и др. Однако никто из них не был готов объединить все эти проблемы в единую макроэкономическую модель. Заслуга Кейнса в том, что его теория обосновала необходимость активного государственного регулирования экономики как единого целого и утвердила необходимость макроанализа.

Традиционным методом макроанализа является конструирование моделей.

Модель — это упрощенная теоретическая схема, учитывающая лишь главные факторы и освобожденная от второстепенных.

В модель включаются две группы элементов: те, которые надо определить, т. е. неизвестные величины. Они называются *эндогенными*. И заданные, т. е. известные, параметры. Они называются *экзогенными*. Построить модель системы означает найти функцию (оператор), связывающую неизвестные и известные параметры модели.

Модели могут быть краткосрочными и долгосрочными. Краткосрочные конструируются на короткий период времени — обычно на один год. Для долгосрочных берется более продолжительный период времени. Различают также модели статические и динамические. Статические не рассматривают переход из одного состояния в другое. Их можно сравнить с застывшим фотографическим изображением. В отличие от них динамические модели более сложны, в них явление, скажем национальный доход, рассматривается в движении, т. е. в переходе из одного состояния в другое.

Макромодели строятся на основе микрорешений. Например, проектируя макромодель совокупных инвестиций, макроэкономисты учитывают решения об инвестициях, принимаемые домашними хозяйствами. Не существует единой модели, способной ответить на все вопросы. Поэтому макроэкономисты используют множество моделей, каждая из которых решает определенные задачи.

13.2. Общая характеристика макроэкономических показателей

В качестве обобщающих показателей результатов функционирования национальной экономики применяются агрегаты, используемые по рекомендации Организации Объединенных Наций. В 1988 г. на международную систему счетоводства перешла и Россия. Рассмотрим эти показатели. Основным и обобщающим является национальное богатство.

Национальное богатство — это вся совокупность потребительных стоимостей, накопленных обществом за весь период его истории.

Впервые национальное богатство было исчислено У. Петти в 1664 г. в Англии. Через сто лет эту попытку повторил Адам Смит. Во Франции первая оценка национального богатства относится к 1789 г., в США — к 1805, в России — к 1864 г. В 30-х гг. XX в. советский статистик Вайнштейн исчислил величину национального богатства России по состоянию на 1 января 1914 г.

Национальное богатство охватывает: имущество (основные и оборотные фонды, домашнее имущество), природные богатства (земля, запасы минеральных и лесных ресурсов), невещественное богатство (потенциал здоровья нации, ее духовное богатство, образовательный и научный потенциалы, формирующие интеллектуальную собственность). Основным обобщающим показателем хозяйственной деятельности **за один год является общественный продукт**. Его выражают с помощью ряда определений: валовой национальный продукт (ВНП), национальный доход (НД), чистый национальный продукт (ЧНП), валовой внутренний продукт (ВВП).

Валовой национальный продукт определяют как суммарную рыночную стоимость всех конечных товаров и услуг, произведенных в стране за год.

Следующим показателем является национальный доход.

Национальный доход — это результат производства, в котором заключена вновь созданная в течение года стоимость.

Он исчисляется как разность между **ВНП** и израсходованными в течение года на его создание материальными затратами (амортизация, сырье, материалы и т. д.). В зарубежной статистике его определяют как сумму всех доходов: 1) заработная плата, т. е. оплата труда рабочих и служащих; 2) прибыль, т. е. доход, получаемый владельцами частных

хозяйств, партнерств, кооперативов, корпораций; 3) рента, т. е. доход, получаемый домохозяйствами за сдачу в аренду земли, помещений, жилья; 4) процент, т. е. плата за денежный капитал (кредит, вклады в банк и т. д.).

Следующий показатель — чистый национальный продукт. Он исчисляется как сумма заработной платы, прибыли, ренты, процента и косвенных налогов.

Чистый национальный продукт — это национальный доход плюс косвенные налоги. Они добавляются для того, чтобы определить национальный доход по рыночным ценам.

Еще один показатель — валовой внутренний продукт (ВВП).

Он рассчитывается как совокупная стоимость конечной продукции отраслей материального производства и сферы услуг независимо от национальной принадлежности фирм, расположенных на территории данного государства.

ВВП включает в себя продукцию и услуги, произведенные только внутри страны с использованием только своих собственных факторов производства.

Например, если нефть России используется в Венгрии, то стоимость этой нефти не включается в ВВП Венгрии. Так как ВВП не включает в себя поступления от международных операций, то он используется для сопоставления уровней развития экономики различных стран.

При подсчете ВВП следует учитывать **добавленную стоимость (ДС)**.

Добавленная стоимость — это стоимость, созданная в процессе производства на данном предприятии и учитывающая реальный вклад предприятия в создание стоимости конкретного продукта, т. е. зарплату, прибыль, амортизацию, процент за кредит, расходы на транспорт, рекламу данного предприятия.

Стоимость потребленных сырья и материалов, приобретенных у поставщиков, в создании которых конкретное предприятие не принимало участия, в добавленную стоимость не включается. Иначе говоря, добавленная стоимость — это рыночная цена выпущенной продукции за минусом текущих материальных издержек, но с включением в нее отчислений на амортизацию, ибо основные фонды предприятия принимают участие в создании новой стоимости производимой продукции.

Для характеристики уровня жизни населения используются три показателя: личный доход, располагаемый доход, чистое экономическое благосостояние.

Личный доход — это весь доход, получаемый отдельными лицами или семьями до уплаты налогов.

Он включает в себя полученный доход плюс трансфертные платежи, которые получают семьи и индивидуальные лица от государства: пенсии, стипендии, пособия по безработице и т. п. Он расходуется на потребление, сбережения, уплату налогов и т. п.

Располагаемый доход — это доход, который остается после уплаты налогов.

Между *ВНП* и экономическим благосостоянием существует прямая связь: чем больше *ВНП*, тем выше благосостояние. Однако *ВНП* не учитывает всех компонентов, влияющих на благосостояние. Поэтому П. Самуэльсоном было предложено подсчитывать чистое экономическое благосостояние (*ЧЭБ*).

ЧЭБ — это показатель, измеряющий экономическое благосостояние общества с учетом не только имеющихся доходов, но и качества жизни.

Методика подсчета этого показателя такова: из *ВНП* вычитается ущерб, наносимый загрязнением окружающей среды, криминальной обстановкой и т. п. Одновременно прибавляются доходы от самообслуживания, удовольствия от досуга, комфорта в общественных местах и т. п. Все эти факторы либо улучшают, либо ухудшают качество жизни, но не учитываются в *ВНП*. Так, например, загрязнение воздуха от теплоцентрали, задымленность улиц не увеличивают благосостояние. Напротив, частные уроки, работа вокруг дачного домика, ремонт квартиры, произведенный самостоятельно, способствуют росту качества жизни, но в *ВНП* не учитываются.

Сложность подсчета *ЧЭБ* состоит в том, что трудно количественно оценить все эти факторы.

13.3. Валовой национальный продукт и методы его исчисления

Существуют два метода измерения *ВНП*: либо по сумме расходов на созданную в стране продукцию («поток расходов»), либо по сумме доходов, полученных в результате производства продукции («поток доходов»). Обратимся к первому методу — «поток расходов».

Используя его, мы получим величину *ВНП*, если сложим все **расходы**.

Расходы состоят из:

- расходов домашних хозяйств на приобретение товаров и услуг (хлеб, одежда, машина и т. д.);
- инвестиций на приобретение оборудования, станков, зданий, жилья и т. д.;
- расходов государства, идущих на производство товаров и услуг (школы, больницы, электроэнергия и т. д.) и трансфертные платежи (выплата пенсий, пособий, стипендий и т. д.);
- чистого экспорта, т. е. разницы между объемами экспорта и импорта.

Так как в национальный объем производства входит только то, что производится данной страной, то необходимо исключить расходы других стран. Например, в Японии произвели автомобиль, который продается в США. В этом случае затраты, связанные с производством автомобиля, относят к затратам (расходам) Японии, а затраты на доставку и реализацию — к расходам США.

Обратимся ко второму методу — «поток доходов». Используя его, мы получим *ВНП*, если сложим все **доходы** общества.

Доходы состоят из: заработной платы, ренты, процента и прибыли.

Исчисленный по доходам *ВНП* включает в себя заработную плату, ренту, процент, прибыль, косвенные налоги и амортизационные отчисления.

Главное требование при расчете *ВНП* — учесть товары и услуги, произведенные за год, **только один раз**. Это вызывает необходимость исчисления конечной и промежуточной продукции.

Конечная продукция — это товары и услуги, которые покупаются потребителями для конечного использования.

Промежуточная продукция — это товары и услуги, которые проходят дальнейшую переработку или перепродаются несколько раз, прежде чем попасть к конечному потребителю.

Значит, чтобы избежать повторного счета, в *ВНП* не включают:

- промежуточные товары, т. е. те продукты, которые идут на дальнейшую переработку. К ним относятся сырье, топливо, вспомогательные материалы. Например, в *ВНП* не включается стоимость зерна, муки, дрожжей, которые необходимы для получения конечных товаров хлебопекарного производства. Если бы мы их включили, то увеличили бы стоимость *ВНП* на величину «добавленной стоимости»: возник бы двойной счет;

- все непроизводственные сделки, т. е. сделки, не способствующие росту количества произведенной продукции. К ним относятся: а) трансфертные платежи (по соцстраху, пенсии, пособия по безработице); б) сделки по купле-продаже ценных бумаг, в) купля-продажа подержанных вещей (*second hand*).

В табл. 13.1 приведен условный пример, в котором рассмотрены методы подсчета валового национального продукта и других показателей.

Таблица 13.1
Методы подсчета ВВП

Измерение ВВП по сумме расходов. Метод потока товаров		Измерение ВВП по сумме доходов. Метод потока издержек	
Личные потребительские расходы	3226	Объем потребленного капитала	505
Валовые частные внутренние инвестиции	765	Косвенные налоги на бизнес	393
Государственные закупки товаров и услуг	964	Заработная плата	2905
Чистый экспорт	−93	Арендная плата	20
ВВП	4862	Проценты	392
Амортизационные отчисления	−505	Доходы от индивидуальных вложений	325
ЧНП	4357	Налоги на прибыль корпораций	145
Косвенные налоги на бизнес	−393	Дивиденды	98
Национальный доход (заработанный доход)	3964	Нераспределенная прибыль корпораций	79
Взносы на социальное страхование	−445	ВВП	4862
Налоги на прибыль корпораций	−145		
Нераспределенная прибыль корпораций	−79		
Трансфертные платежи	768		
Личный доход (полученный доход)	4063		
Индивидуальные налоги	−590		
Располагаемый доход	3473		

Различают номинальный и реальный, а также фактический и потенциальный **ВВП**.

Номинальным называется *ВНП*, исчисленный в ценах того года, когда он был произведен. Но цены могут меняться. Поэтому для сравнения *ВНП* за разные годы рассчитывается уровень цен, который выражается в виде *индекса цен*:

$$\text{индекс цен текущего года} = \frac{\text{цена товаров в текущем году}}{\text{цена таких же товаров в базовом году}} \times 100\%.$$

Индекс цен, рассчитанный только по потребительским товарам (потребительской корзине), называется *индексом потребительских цен (ИПЦ)*.

Индекс цен, который характеризует изменение цен не только потребительских, но также инвестиционных и некоторых других товаров, называется *дефлятором ВНП*. Он используется для корреляции денежного (номинального) *ВНП* с целью измерения реального *ВНП*:

$$\text{реальный ВНП} = \frac{\text{номинальный ВНП}}{\text{дефлятор ВНП (индекс цен)}} \times 100\%.$$

Потенциальный ВНП — это объем производства при полной занятости.

Фактический ВНП — это объем производства в условиях циклической безработицы.

13.4. Структура национальной экономики. Народно-хозяйственные пропорции

Национальная экономика структурируется по воспроизведенному и отраслевому признакам.

Воспроизводственная структура предполагает деление общественного продукта по принципу его функционального назначения.

Отраслевая структура — это деление хозяйственной системы по основным видам деятельности. Структура общественного производства предполагает наличие народно-хозяйственных пропорций. Рассмотрим их.

1. *Общеэкономические пропорции* отражают количественные соотношения, например между накоплением и потреблением, между производством средств производства и производством предметов потребления и т. д. Все они относятся к общественному воспроизводству макроэкономического уровня.
2. *Межотраслевые пропорции* — это количественные соотношения между различными отраслями общественного производства, на-

пример между добывающей и перерабатывающей промышленностью, между промышленностью и сельским хозяйством и т. д.

3. *Внутриотраслевые пропорции* — это количественные соотношения между отдельными производствами отрасли (например, заготовка пиломатериалов и изготовление мебели).
4. *Межгосударственные пропорции* — это количественные соотношения между национальными отраслями производства различных стран.

Экономисты различных школ предлагают свои варианты достижения пропорциональности в развитии экономики. Один из первых вариантов предложил К. Маркс в 1885 г. во втором томе «Капитала» в своих знаменитых схемах воспроизводства.

Он исходил из того, что в производстве имеются два подразделения: первое (I), где производятся средства производства (продукция машиностроения), и второе (II), где создаются предметы потребления (сфера жизнеобеспечения). Необходимость выделения этих двух подразделений обусловлена тем, что средства производства и предметы потребления выполняют разные функции: первые служат для воспроизводства вещественных элементов производительных сил (замена оборудования), вторые — для воспроизводства человеческого фактора.

Современное общественное воспроизводство сложнее и объемнее по сравнению с тем, которое исследовал К. Маркс. Оно охватывает не только материальное производство (I и II подразделения), но также нематериальное и военную экономику, которые образуют III и IV сферы.

Более разветвленные и сложные связи, существующие ныне между ними, уже не укладываются в схему Маркса.

В современной западной литературе (А. Фишер, К. Кларк) используется теория **«трех секторов»**. В основе этой теории лежит деление всех отраслей национального хозяйства на «первичный», «вторичный» и «третичный» секторы.

В «первичный» сектор входят отрасли, связанные с производством, добычей и использованием естественных ресурсов (сельское, лесное, рыбное хозяйство).

«Вторичный» сектор состоит из отраслей обрабатывающей промышленности. Добывающую промышленность относят иногда к первому, иногда ко второму сектору.

К «третичному» сектору относят «отрасли услуг» — транспорт, коммунальное обслуживание, строительство, торговлю, финансы, образование, здравоохранение, госаппарат, армию и т. п.

13.5. Кругооборот ресурсов и экономических благ

В реальной экономике имеются два противоположных механизма распределения ресурсов: командная экономика, когда все решения по использованию ресурсов и распределению продуктов принимаются единым центральным органом, и рыночная экономика, когда распределение ресурсов осуществляется независимыми решениями самостоятельных экономических агентов.

Экономические агенты — это производители (фирмы), потребители (домашние хозяйства) и государство.

Связи между всеми субъектами осуществляются как в денежной форме (на рис. 13.1 они указаны пунктиром), так и в натурально-вещественной (сплошная линия).

Исходным и конечным пунктом оборота являются домохозяйства. Через рынок ресурсов они поставляют фирмам то, что имеют: землю, труд, капитал, свои предпринимательские способности (на рис. 13.1 движение от домохозяйств против часовой стрелки).

От предприятий через рынок продуктов они получают (покупают) товары и услуги.

Движение благ в денежной форме имеет обратное направление (на рис. 13.1 — по часовой стрелке). Домохозяйства платят правительству

Модель экономического оборота

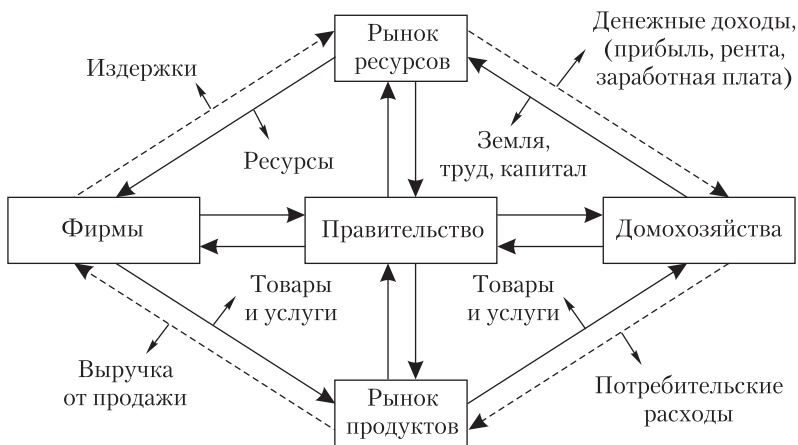


Рис. 13.1. Кругооборот ресурсов и экономических благ

прямые налоги, а получают от него заработную плату и разного рода выплаты. Фирмы платят правительству прямые и косвенные налоги и получают от государства установленные платежи и субсидии. Постоянное повторение этих процессов образует общественное воспроизводство в рамках национальной экономики.

13.6. Национальное счетоводство: балансовый метод, метод системы национальных счетов

Исчисление важнейших макроэкономических показателей осуществляется посредством системы национального счетоводства (СНС).

СНС — это специальные таблицы и балансы, в которых отражено, с одной стороны, наличие ресурсов, с другой — их использование.

Национальное счетоводство имеет свою историю. Экономисты давно поняли, что исследование экономики невозможно без сопоставления доходов и расходов, без баланса.

Первую попытку разработать баланс сделал в 1758 г. Франсуа Кенэ (представитель школы физиократов), составив «Экономическую таблицу». Однако практического значения его таблица не имела. Историческая ограниченность его суждений состояла в том, что всех, кто не был занят в сельском хозяйстве или не был собственником, он относил к «бесплодному классу» (см. Кенэ Ф. Избранные экономические произведения. — М., 1960).

Российский вклад в эту проблему связан с исследованием группы экономистов во главе с П. И. Поповым, которые впервые составили межотраслевой баланс народного хозяйства СССР на 1923/1924 хозяйственный год.

В 30-х гг. ушедшего столетия модель межотраслевого баланса разработал американский ученый, выходец из России **В. Леонтьев**.

В современной России проблемами межотраслевого баланса занимаются такие видные экономисты, как Аганбегян, Белкин, Бор, Гранберг, Шаталин и др. Широкое распространение получила модель **В. Леонтьева**, которая называется «затраты—выпуск». Это связано с тем, что отрасли национальной экономики рассматриваются двояко. С одной стороны, все отрасли выступают как производители и формируют совокупное предложение благ и услуг, продавая их другим отраслям. В этом качестве они под названием «выпуск» записаны **в строках** баланса (табл. 13.2). С другой стороны, эти же отрасли выступают как

потребители и в этом качестве они формируют совокупный спрос, являются покупателями материальных благ и услуг, предложенных другими отраслями.

Как покупатели под названием «затраты» они записаны в столбцах баланса. Отсюда следует, что межотраслевой баланс и национальное счетоводство тесно связаны между собой. Эта связь отражена в табл. 13.2, в которой по вертикали отражены счета поступлений (покупок), а по горизонтали — счета выпуска (продаж).

Таблица 13.2
Модель затраты-выпуск

	Счета затрат				
	сельское хозяйство	добывающая промышленность	обрабатывающая промышленность	услуги	итого
	1	2	3	4	5
1.Сельское хозяйство					
2.Добывающая промышленность					
3.Обрабатывающая промышленность					
4.Услуги					
Итого					

В связи с переходом России на рыночные рельсы в ней осуществляется переход от показателей баланса народного хозяйства к показателям системы национальных счетов.

Исходные данные для составления национальных счетов экономики получают из народно-хозяйственной статистической информации о таких категориях, как «валовой национальный продукт», «валовой внутренний продукт», «чистый национальный продукт», «личный доход», «располагаемый доход».

Основная цель национального счетоводства — дать количественную информацию об их возникновении, распределении и использовании. Для этого в соответствии с рекомендациями ООН **составляется система счетов**. Чтобы понять, какие бывают виды счетов, надо перечислить виды экономической деятельности.

В народном хозяйстве можно:

- производить и (или) продавать материальные блага и услуги;
- получать и использовать доход;
- накапливать или отчуждать имущество;
- брать или давать кредиты.

Эти виды деятельности отражаются на следующих счетах:

- счет производства;
- счет доходов;
- счет имущественного состояния;
- кредитный счет;
- финансовый счет.

Каждая хозяйственная единица в народном хозяйстве — будь то предприятие, домашнее хозяйство или государство — ведет с помощью счетов учет своих сделок.

В счете производства, например, учитываются затраты и результаты общественного производства за определенный период (табл. 13.3).

Аналогично строятся остальные счета.

Таблица 13.2

Счет производства валового национального продукта

Дебет	Кредит
Материальные затраты	Реализация в отечестве
Затраты на импорт	Экспорт
Добавленная стоимость	Изменение запасов
	Стоимость ВВП

ПРАКТИКУМ ПО ТЕМЕ ЛЕКЦИИ 13

План семинара

1. Становление и содержание макроэкономики, ее цели и задачи.
2. Система макроэкономических показателей и их характеристика.
3. Валовой национальный продукт и методы его исчисления.
4. Структура национальной экономики. Пропорции общественного производства.

5. Национальное счетоводство: балансовый метод. Метод системы национальных счетов.

Вопросы для дискуссий, контрольных работ и олимпиад

1. Какие проблемы могут быть отнесены к макроэкономическим?
2. Что такое модель в макроэкономике? Какие типы моделей вам известны?
3. Каково экономическое содержание понятия валовой национальный продукт?
4. Что такое двойной счет?
5. Раскройте смысл категории «промежуточный продукт».
6. Охарактеризуйте понятие «конечная продукция».
7. В чем смысл сопоставления показателей общей стоимости продаж и добавленной стоимости?
8. Какова взаимосвязь показателей ВВП, ЧНП, НД?
9. В чем экономический смысл показателей, входящих в систему национальных счетов?

Тесты, ситуации, задачи

■ Разберитесь в ситуации

Существуют разные виды деятельности: а) работа домохозяйки (приготовление пищи, уборка); б) воспитание детей в своей семье; в) производство и продажа наркотиков; г) выращивание помидоров для домашнего потребления. Вопросы: 1) Как отражаются в показателе *ВНП* перечисленные виды деятельности? 2) Уменьшают или увеличивают эти виды деятельности чистое экономическое благосостояние? 3) Действительно ли показатель *ВНП* является точным измерителем благосостояния страны?

■ Выберите правильные ответы

1. Какие из перечисленных ниже доходов вы включили бы в *ВНП*:
 - а) доход (зарплату) учителя;
 - б) доход от продажи вашего старого холодильника 1982 г.;
 - в) доход владельца автозаправочной станции;

- г) денежный перевод вам от бабушки, живущей в другом городе?
2. Что из нижеперечисленного вы не включите в *ВНП*:
- а) услуги домашнего учителя;
 - б) покупку подержанных автомобилей;
 - в) покупку новых акций у брокера;
 - г) покупку новых учебников в книжных магазинах;
 - д) покупку облигаций у корпораций?
3. Национальное богатство страны в широком понимании — это:
- а) стоимость всего, чем владеет страна: лесов, рек, полей, фабрик, заводов, имущества ее граждан;
 - б) стоимость всех факторов производства;
 - в) совокупность всех ценностей, которыми располагает страна на каждом этапе развития (включая те, которые не поддаются стоимостной оценке).
4. Чистый национальный продукт отличается от национального дохода на величину:
- а) процента, т. е. платы за денежный капитал;
 - б) косвенных налогов;
 - в) ренты, т. е. дохода от сдачи в аренду земли, помещений, жилья.

■ Решите задачи

Задача 1.

Рассчитайте дефлятор *ВНП*, если были произведены огурцы, помидоры и кабачки в количестве 100, 75 и 50 т соответственно и проданы по цене 100, 150 и 75 ден. ед. за 1 кг. В предыдущем году цены были 60, 90 и 80 ден. ед. за 1 кг соответственно.

Задача 2.

Номинальный *ВНП* страны за 2 года увеличился в 14 раз, а реальный *ВНП* — в 2 раза. Какова величина дефлятора *ВНП*?

Темы для экономического анализа,
рефератов, кроссвордов и эссе

■ Напишите реферат на одну из тем

1. Вклад отечественных экономистов в развитие макроэкономической теории.
2. Макроэкономические пропорции российской экономики.

■ **Переведите на русский язык** какое-либо произведение (главу, параграф) иностранного автора, посвященное макроэкономическим показателям, и прокомментируйте его на семинаре.

Лекция 14

Тема: ПОТРЕБЛЕНИЕ. СБЕРЕЖЕНИЯ. ИНВЕСТИЦИИ. ЭКОНОМИЧЕСКИЙ РОСТ, ЕГО ТИПЫ, ТЕМПЫ И МОДЕЛИ

Макроэкономика в отличие от микроэкономики изучает не отдельные объекты и процессы, а их совокупности, которые называются **агрегатами**. Она исследует не отдельные цены, а совокупную цену, которая называется **уровнем цен**. Целью ее анализа является нахождение условий, при которых наступает **общее экономическое равновесие системы (ОЭРС)**.

ОЭРС — это состояние экономики, при котором общественное производство (совокупное предложение) сбалансировано с общественным потреблением (совокупный спрос).

Для раскрытия макроэкономического равновесия необходимо рассмотреть категории: совокупный спрос, совокупное предложение, потребление, сбережения, инвестиции и экономический рост. Их анализу посвящена лекция 14.

14.1. Совокупный спрос и его кривая

Совокупный спрос (англ. aggregate demand, AD) — это реальный объем национального производства, который потребители, предприятия и государство готовы купить при различных уровнях цен.

AD представляет собой сумму всех спросов на конечные товары и услуги, предлагаемые на товарном рынке:

$$AD = c + i + g + x,$$

где c — совокупный спрос домохозяйств; i — спрос на капитальное оборудование; g — спрос на товары и услуги со стороны государства; x —

чистый экспорт, разность между спросом иностранцев на отечественные товары и отечественным спросом на иностранные товары.

Факторы, определяющие AD , можно условно разделить на две группы.

К первой относятся те, которые определяют спрос на *отдельный товар*:

- доход потребителей;
- вкусы потребителей;
- цены на товары-заменители.

Вторая группа включает факторы, влияющие не на отдельный товар, а на **национальный продукт, национальный доход** ($НД$). Если $НД$ растет, то и AD растет. $НД$, в свою очередь, зависит от предложения денег, находящихся в обороте (M), и скорости оборота денег (V). Эти же факторы влияют на совокупный спрос, т. е. $AD = f(M, V)$.

В соответствии с количественной теорией денег, которая подключает к анализу уровень цен (p), совокупный спрос определяют как

$$AD = \frac{M \times V}{p}.$$

Значит, AD находится в прямой зависимости от денежной массы и скорости обращения денег и в обратной — от совокупной цены.

Совокупный спрос, находясь в обратной зависимости от цены, снижается под влиянием **ряда факторов**.

1. **Повышение уровня процентной ставки**, т. е. цены использования ссуды. Дело в том, что рост уровня цен заставляет и потребителей и производителей брать деньги в долг. Это обстоятельство повышает процентную ставку. Поэтому покупатели откладывают свои покупки, а предприниматели сокращают инвестиции. В результате совокупный спрос уменьшается. Это явление называется «эффект процентной ставки».
2. **«Эффект кассовых остатков»**, или «эффект богатства». При повышении цен стоимость таких элементов богатства, как акции, облигации, срочные активы (кассовые остатки), падает и население, владеющее ими, беднеет. В результате совокупный спрос сокращается.
3. **«Эффект импортных товаров»**. При росте цен внутри страны спрос на отечественные товары сокращается, а на более дешевые импортные — растет, что ведет к снижению совокупного спроса.

Все эти эффекты, связанные с изменением уровня цен, графически изображаются движением по кривой совокупного спроса (AD), приближая ее к оси абсцисс.

Неценовые факторы смещают саму кривую AD совокупного спроса либо вправо (A_1D_1), когда спрос увеличивается, либо влево (A_2D_2), когда он уменьшается (рис. 14.1).

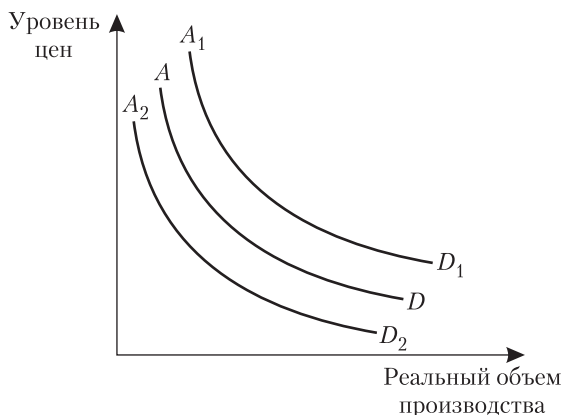


Рис. 14.1. Кривая совокупности спроса

К неценовым факторам относятся:

- 1) изменения в потребительских расходах, связанные с изменением уровня благосостояния потребителя;
- 2) изменения в инвестиционных расходах, т. е. в объеме закупок средств производства;
- 3) изменения в государственных расходах и др.

Рассмотренные факторы (как ценовые, так и неценовые) дают возможность прогнозировать изменения в объеме национального производства в связи с изменением совокупного спроса.

Большое значение анализу совокупного спроса придавал Дж. М. Кейнс. Он считал его основным фактором, способным вывести экономику из кризиса. Поэтому кейнсианскую модель регулирования экономики со стороны государства иногда называют *концепцией управления спросом*. В отличие от Кейнса классики стоят на позициях автоматического саморегулирования рыночной системы. Они считают, что экономическая политика государства может воздействовать лишь на уровень цен, а не на объем производства и занятость, поэтому *вмешательство государства нежелательно*.

14.2. Совокупное предложение и его график, равновесие совокупного спроса и совокупного предложения

Совокупное предложение (англ. aggregate supply, AS) — это общее количество товаров и услуг, которое может быть предложено при разных уровнях цен.

AS может быть приравнено к величине валового национального продукта (ВНП) или к величине национального дохода (НД): $AS = \text{ВНП} = \text{НД}$.

Среди ценовых факторов, влияющих на AS, выделяют, с одной стороны, те, которые вызывают изменение предложения на *рынке отдельного товара (микроуровень)*: технология производства, издержки и т. п.

С другой стороны, на способность экономики произвести тот или иной объем товаров и услуг (*макроуровень*) влияет *количество и качество применяемых факторов производства (земли, труда, капитала)*. Увеличение количества или повышение качества факторов производства приводит к росту производственных мощностей, а значит, и к росту AS.

График совокупного предложения условно состоит из трех частей:

- 1) горизонтальной, когда производство растет при неизменяемом уровне цен;
- 2) восходящей, когда увеличивается объем национального продукта и растут цены;
- 3) вертикальной, когда экономика достигает высшей точки своих производственных возможностей (рис. 14.2).

Вывод: совокупное предложение находится в зависимости от уровня цен. Более высокие цены стимулируют производство товаров и их предложение. Более низкие цены, наоборот, сокращают производство и предложение товаров.

На совокупное предложение влияют не только ценовые, но и неценовые факторы.

Если ценовые факторы показывают движение по кривой совокупного спроса (AS), то неценовые — смещают кривую вправо (A_1S_1) при уменьшении издержек и влево (A_2S_2) — при их увеличении (рис. 14.3).

К неценовым факторам относятся те, которые могут изменить издержки: 1) цены на ресурсы (земельные, трудовые, капитальные). Их повышение увеличивает издержки производства, поэтому понижает совокупное предложение. Кривая смещается влево. Снижение цен вы-

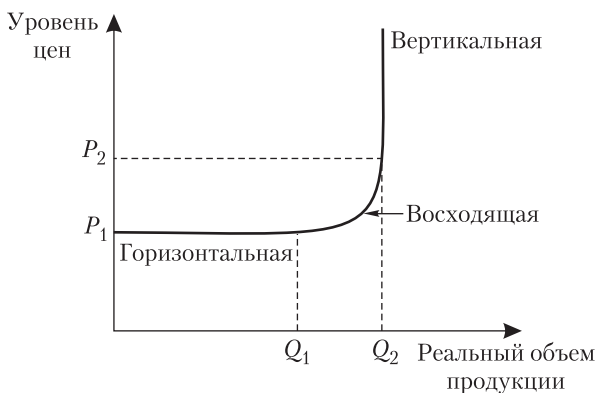


Рис. 14.2. Совокупное предложение

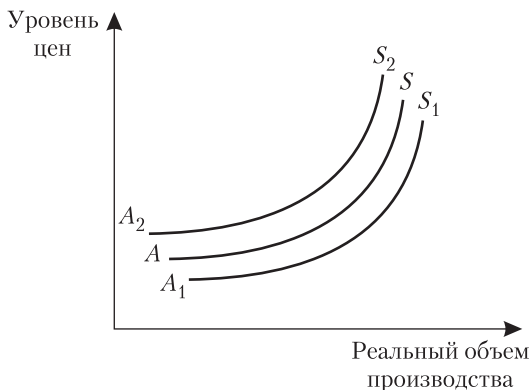


Рис. 14.3. Смещение кривой совокупного предложения

зывает обратную ситуацию; 2) рост производительности труда увеличивает объем производства и тем самым — совокупное предложение. Кривая AS сместится вправо; 3) правовое регулирование (налоги, субсидии): если налоги вырастут, то издержки увеличатся, совокупное предложение сократится, кривая сместится влево, и наоборот.

Равновесие на товарном рынке наступает тогда, когда совокупный спрос равен совокупному предложению. Но в реальной жизни оно нарушается.

Рассмотрим варианты отклонения.

1. Допустим, что совокупный спрос превышает совокупное предложение $AD > AS$.

Чтобы выйти на равновесие, возможны два варианта:

- не изменяя объема производства, повысить цены;
- расширить выпуск продукции.

Опыт показывает, что фирмы идут по второму пути. Но повышение выпуска продукции приводит к росту издержек производства и росту цен. Поэтому новая точка равновесия будет соответствовать более высоким значениям объема производства и уровня цен.

Вывод: национальный доход будет расти.

2. Допустим, что совокупный спрос меньше предложения: $AD < AS$.

И здесь возможны два варианта:

- сократить производство;
- оставить выпуск без изменения, но понизить цены.

Первая реакция предпринимателей: сократить объемы производства и попытаться продать товары со складов по выгодным ценам. Если цель этим не достигается, то необходимо снизить цены. Это будет происходить до тех пор, пока не начнется увольнение рабочих.

Вывод: национальный доход будет падать.

3. Допустим, что возросло совокупное предложение — AS .

Это означает, что фирмы предлагают товаров больше, чем их могут купить потребители по существующим ценам. В результате уровень цен упадет, а объем продаж и выпуск товаров возрастет. Новая точка равновесия будет соответствовать более высокому выпуску и меньшему уровню цен.

Вывод: как это повлияет на национальный доход — неизвестно, так как изменения количества продукции (Q) и цен (P) происходят в разных направлениях.

4. Допустим, что совокупный спрос (AD) упал.

В этом случае уменьшится и выпуск продукции и цены. Уменьшение уровня цен будет превалировать до тех пор, пока не начнутся увольнения рабочих.

Вывод: это приведет к снижению национального дохода.

14.3. Потребление и сбережения: взаимосвязь и различия. Предельная склонность к потреблению и сбережению

Важнейшим агрегированным показателем наряду с совокупным спросом и совокупным предложением является совокупное потребление (англ. *consume* — c).

Потребление — главная составляющая совокупных расходов. Источником потребления (C) является располагаемый доход (DI).

Оставшаяся часть дохода идет на сбережения (англ. *save* — S).

Сбережения — это та часть дохода, которая не потребляется.

Вывод: как потребление, так и сбережения находятся в непосредственной зависимости от уровня дохода и испытывают на себе влияние одних и тех же факторов, или

$$\text{доход} = \text{сбережения} + \text{потребление};$$

$$\text{потребление} = \text{доход} - \text{сбережения};$$

$$\text{сбережения} = \text{доход} - \text{потребление}.$$

Сбережения в основном делают семьи, у которых доход превышает средний уровень. Чем беднее семья, тем меньше она сберегает; самые бедные имеют нулевые сбережения, живущие в долг — отрицательные сбережения.

В отличие от сбережения потребление существует во всех семьях. Но его нижний уровень не может упасть ниже прожиточного. Потребление удовлетворяет текущие нужды, сбережение — будущее.

Различают среднюю склонность к потреблению (APC) и среднюю склонность к сбережению (APS).

Средняя склонность к потреблению (APC) — это отношение потребления к доходу:

$$APC = \frac{\text{потребление}}{\text{доход}}.$$

Средняя склонность к сбережению (APS) — это отношение сбережений к доходу:

$$APS = \frac{\text{сбережение}}{\text{доход}}.$$

Связь между располагаемым доходом и потреблением называется *функцией потребления*.

Зависимость сбережений от располагаемого дохода называется *функцией сбережения*.

Доход людей может изменяться (расти или падать). Поэтому важно знать, какую долю из этой части дохода люди потребляют и какую накапливают.

Доля, или часть, прироста (сокращения) дохода, которая потребляется, называется предельной склонностью к потреблению (MPC).

Другими словами, *MPC* — это отношение любого изменения в потреблении к тому изменению в величине дохода, которое привело к изменению потребления:

$$MPC = \frac{\text{изменения в потреблении}}{\text{изменение в доходе}}.$$

Доля любого прироста (сокращения) дохода, которая идет на сбережения, называется предельной склонностью к сбережению (MPS).

Другими словами, *MPS* — это отношение любого изменения в сбережениях к тому изменению в доходе, которое его вызвало:

$$MPS = \frac{\text{изменение в сбережениях}}{\text{изменение в доходе}}.$$

Сумма *MPS* и *MPC* для любого изменения в доходе после уплаты налогов должна всегда быть равной единице. То есть прирост дохода может идти либо на потребление, либо на сбережения. Поэтому потребленная доля (*MPC*) и сбереженная доля (*MPS*) должны поглотить весь прирост дохода: $MPC + MPS = 1$.

Влияние дохода на склонность людей к потреблению и сбережению является предметом дискуссий. Долгие годы утверждалось, что по мере роста дохода растет склонность к сбережению и уменьшается склонность к потреблению. Оппоненты этой точки зрения утверждали обратное. Теперь же многие экономисты полагают, что для экономики в целом *MPC* и *MPS* относительно постоянны (см. *Макконнелл К. Р., Брю С. Л.* Экономикс. Т. 1. — М., ИНФРА-М, 2001. С. 208).

До сих пор рассматривалась зависимость потребления и сбережения от дохода. Но на них влияют и другие факторы.

1. **Богатство.** Чем больше в семье накопленного богатства (недвижимое имущество + ценные бумаги), тем больше величина потребления и меньше величина сбережений.
2. **Уровень цен.** Возрастание уровня цен уменьшает потребление, снижение уровня цен его увеличивает.
3. **Ожидания.** Если ожидаются повышение цен и дефицит товаров, то потребление растет, а сбережения падают, так как люди «покупают впрок» во избежание более высоких будущих цен и пустых полок.

4. **Налогообложение.** Налоги выплачиваются частично за счет потребления и частично за счет сбережений. Поэтому рост налогов снизит как потребление, так и сбережения. Снижение налогов их поднимет.

14.4. Инвестиции и их функциональное назначение.

Факторы, влияющие на величину инвестиций

Вторым после потребления компонентом чистых расходов являются инвестиции.

Инвестиции — это долгосрочные вложения государственного или частного капитала в различные отрасли как внутри страны, так и за ее пределами с целью получения прибыли.

Направления инвестиций:

- строительство новых производственных зданий и сооружений;
- закупки нового оборудования, техники и технологии;
- дополнительные закупки сырья и материалов;
- строительство жилья и объектов социального назначения.

Соответственно этим направлениям различают:

- инвестиции в основной капитал;
- инвестиции в товарно-материальные запасы;
- инвестиции в человеческий капитал.

Различают также валовые, чистые, автономные и индуцированные инвестиции.

Валовые инвестиции — это затраты на замещение старого оборудования (амортизация) + прирост инвестиций на расширение производства.

Чистые инвестиции — это валовые инвестиции за вычетом суммы амортизации основного капитала.

Если чистые инвестиции составляют положительную величину, то экономика развивается.

Если чистые инвестиции составляют нулевую величину (валовые инвестиции и амортизация равны), то экономика находится в состоянии статичности.

Если чистые инвестиции составляют отрицательную величину (валовые издержки меньше амортизации), то это свидетельствует о снижающейся деловой активности.

Автономные инвестиции — это инвестиции, обусловленные нововведениями, вызванными НТП.

Они не связаны с ростом национального дохода. Чаще всего они сами становятся причиной роста *НД*.

Индукцированные инвестиции — это капиталовложения, направленные на образование новых производственных мощностей, причиной создания которых является увеличение спроса на материальные блага и услуги.

Этот вид инвестиций необходим при условии, что повышенный спрос на продукцию не удовлетворяется за счет увеличения интенсивности эксплуатации имеющегося оборудования. Потребности в инвестициях выступают в виде инвестиционного спроса.

Инвестиционный спрос — это спрос предпринимателей на средства производства для восстановления изношенного капитала, а также для его увеличения.

К факторам, определяющим инвестиционный спрос, относятся:

- ожидание нормы прибыли;
- ставка банковского процента.

Зависимость здесь следующая: если ожидаемая норма прибыли высока, то инвестиции будут расти. Ставка процента — это цена, которую фирма должна заплатить, чтобы занять денежный капитал.

Если ожидаемая норма прибыли (например, 10%) превышает ставку процента (скажем, 7%), то инвестирование будет прибыльным, и наоборот.

Вывод: налицо обратная зависимость спроса на инвестиции от нормы процента (рис. 14.4).

На положение кривой спроса на инвестиции влияет и ряд других факторов.

1. Те факторы, которые вызывают прирост ожидаемой доходности инвестиций, сместят эту кривую вправо (увеличат спрос на инвестиции).
2. Те факторы, которые приводят к снижению ожидаемой доходности инвестиций, сместят кривую влево (снижат спрос на инвестиции). К этим факторам относятся: издержки на приобретение обо-

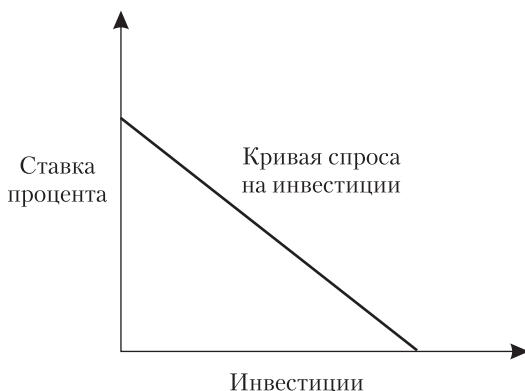


Рис. 14.4. Спрос на инвестиции

рудования, налоги на предпринимателя, инфляция и др. Поэтому для сравнения текущих инвестиций и инвестиций базового года используются «реальные инвестиции», т. е. взятые в неизменных ценах.

Зависимость дохода и инвестиций выражается в мультипликаторе.

Мультипликатор (лат. multiplico — умножаю) — это коэффициент, показывающий связь между увеличением (уменьшением) инвестиций и изменением величины дохода.

При росте инвестиций рост *ВНП* будет происходить в гораздо большем размере, чем первоначальные дополнительные инвестиции. Этот множительный, нарастающий эффект в размере *ВНП* и называют мультипликационным эффектом. Следовательно, **мультипликатор — это числовой коэффициент, который показывает размеры роста *ВНП* при увеличении объема инвестиций.**

Предположим, прирост инвестиций составляет 10 млрд руб., что привело к росту *ВНП* на 20 млрд руб. Следовательно, мультипликатор = 2.

$$\text{Мультипликатор } MP = \frac{\text{прирост } \text{ВНП}}{\text{прирост инвестиций}} = \frac{\Delta \text{ВНП}}{\Delta \text{инвестиций}},$$

или $\Delta \text{ВНП} = MP \times \Delta \text{инвестиций}$, т. е. мультипликатор, умноженный на приращение инвестиций, показывает приращение *ВНП*.

Выводы.

1. Чем больше дополнительные расходы населения на потребление, тем больше будет величина мультипликатора и, следовательно, прирост *ВНП* при данном объеме прироста инвестиций.

2. Чем больше дополнительные сбережения населения, тем меньше величина мультипликатора и, следовательно, приращение *ВНП* при данном объеме приращения инвестиций.

Чтобы выразить воздействие прироста дохода на прирост инвестиций, применяется акселератор.

*Акселератор (лат. *accelero* — ускоритель) — это коэффициент, указывающий на количественное отношение прироста инвестиций данного года к приросту национального дохода прошлого года:*

$$\text{акселератор} = \frac{\Delta \text{инвестиций текущего года}}{\Delta \text{НД прошлого года}}.$$

Он выражает воздействие прироста дохода на прирост инвестиций.

РАССМОТРИМ ПРИМЕР П. САМУЭЛЬСОНА. Предположим, имеется текстильное предприятие, стоимость оборудования которого в 10 раз превышает стоимость реализуемых в течение года тканей. Если в течение какого-то периода реализуется тканей на \$6 млн, то предприятие должно располагать капитальным оборудованием на \$60 млн. Допустим, оборудование состоит из 20 машин, каждый год снашивается и подлежит возмещению 1 машина, или \$3 млн. Предположим, что в течение четвертого года продажи возросли на 50%: с \$6 млн до \$9 млн. В этом случае число машин должно также возрасти на 50% — с 20 до 30 единиц. Следовательно, в этом году будет приобретено 11 машин: 10 новых и одна для возмещения изношенной. Продажи возросли на 50%, а производство машин — на 1000%. Это и есть эффект ускоряющегося (акселеративного) воздействия изменения в потреблении на уровень инвестиций, который дал принцип акселерации.

Следовательно, под принципом акселерации понимают процесс, показывающий, что спрос на инвестиции может быть вызван ростом продаж и дохода.

Познакомившись с такими понятиями, как «потребление», «сбережения» и «инвестиции», можно рассмотреть существующую между ними связь.

Склонность к сбережениям оказывает существенное влияние на экономическое равновесие общества, что проявляется, в частности, в **парадоксе бережливости**.

Парадокс бережливости состоит в том, что высокие инвестиции и высокое потребление (низкие сбережения) не противоречат, а подчас помогают друг другу. Бережливость не всегда добродетель. Бережливость отдельных лиц может обернуться социальной трагедией. Стремление каждого увеличить свои сбережения может иметь своим результатом

уменьшение фактического сбережения всех членов общества в совокупности. Сберегая, человек сокращает потребление. Тем самым снижаются доходы других лиц, поскольку расход одного формирует доход другого. Сокращение доходов, в свою очередь, ведет к падению уровня сбережений. Все это в конце концов приведет к сокращению инвестиций и торможению развития экономики. Так происходит в условиях неполной занятости и кризисного состояния экономики.

Напротив, в условиях полной занятости, войн и инфляции рост бережливости дает возможность увеличить инвестиции. В этих условиях рост сбережений — благо.

14.5. Экономический рост, его типы, темпы и модели.

Факторы экономического роста

Экономический рост (англ. *economic growth*) — центральная экономическая проблема, стоящая перед всеми странами. По его динамике судят о развитии национальных экономик, о жизненном уровне населения, о том, как решаются проблемы ограниченности ресурсов.

В экономической литературе отсутствует единый подход к определению этого понятия.

Одни экономисты (Макконнелл, Брю) считают, что экономический рост можно исчислить двумя способами: 1) либо подсчитав общий рост валового национального продукта (или чистого национального продукта); 2) либо — рост этих показателей на душу населения.

Другие экономисты (в большинстве случаев — отечественные) полагают, что экономический рост — это не только количественное, но и качественное совершенствование продукта и факторов производства.

Различают **три типа** экономического роста: экстенсивный, интенсивный и смешанный (реальный). Для постиндустриального общества характерно инновационное развитие хозяйственной системы, которой сопутствует инновационный тип экономического роста. Он рассматривается в лекции 25.

Экстенсивный рост — это увеличение национального продукта за счет привлечения дополнительных факторов производства.

Так, например, увеличение объема производства зерна в конце 50-х гг. в СССР осуществлялось за счет освоения целинных и залежных земель Казахстана.

Интенсивный рост — это увеличение национального продукта за счет совершенствования техники и технологий.

В реальной жизни не существует либо того, либо другого типа роста. Они переплетены и представлены смешанным типом.

Смешанный (реальный) рост — это увеличение производственных мощностей в результате увеличения количества используемых факторов производства и совершенствования техники и технологий.

Экономический рост измеряется годовыми **темпами роста** в процентах. В качестве объекта роста может рассматриваться либо валовой национальный продукт (*ВНП*), либо чистый национальный продукт (*ЧНП*).

$$\text{Темп роста } \text{ВНП} = \frac{\text{ВНП}_1}{\text{ВНП}_0} \times 100\%,$$

где ВНП_1 — национальный продукт отчетного года; ВНП_0 — национальный продукт базисного года.

$$\text{Темп роста } \text{ЧНП} = \frac{\text{ЧНП}_1}{\text{ЧНП}_0} \times 100\%,$$

где ЧНП_1 — чистый национальный продукт отчетного года; ЧНП_0 — чистый национальный продукт базисного года.

Дискутируется вопрос о том, какие темпы выгоднее. Возможны варианты: а) высокие темпы, б) нулевые темпы, в) отрицательные темпы, г) оптимальные темпы.

На первый взгляд кажется, что выгоднее иметь **высокие темпы**. Но при этом следует учитывать, *во-первых*, качество продукции: так, высокие темпы производства взрывающихся телевизоров — это плохо. *Во-вторых*, важна структура прироста продукции: при неоправданно большом удельном весе в приросте военной продукции и низком — предметов потребления жизненный уровень населения снижается — это тоже плохо.

В свою очередь, **нулевые темпы** экономического роста не всегда имеют негативный характер. Так, если они снижают материалоемкость и этим приводят к экономии затрат на факторы производства, — это неплохо. Полезен нулевой рост и в расходах на милитаризацию, если она не оправдана политической обстановкой.

Отрицательные темпы — свидетельство кризиса национальной экономики. Они были характерны для России 60–90-х гг. Кризис российской экономики объяснялся совокупностью причин: нерациональной

структурой экономики с большим удельным весом средств производства и военной продукции, низкой фондоотдачей, развалом хозяйственных связей между республиками бывшего СССР, трудностями перехода к рыночной экономике и др.

Оптимальные темпы не могут быть ни слишком высокими, ни слишком низкими. Они должны быть такими, чтобы обеспечить макроэкономическое равновесие.

ВНП или **ЧНП**, рассчитанные в сопоставимых ценах, отражают реальный экономический рост, а рассчитанные в текущих ценах — номинальный экономический рост. Различают потенциальный и действительный экономический рост. Под *потенциальным* экономическим ростом понимается **ВНП (ЧНП)**, который может быть произведен при: а) доступной технологии; б) максимально возможном использовании работников; в) эффективном применении средств производства.

Действительный экономический рост — это фактически достигнутый рост.

Экономический рост определяется **множеством факторов**, важнейшими из которых являются: факторы предложения, факторы спроса и факторы распределения.

К **факторам предложения** относятся:

- количество и качество природных ресурсов (земля, полезные ископаемые, климат и т. д.): чем лучше природные условия, тем больше у страны возможностей для экономического роста;
- количество и качество трудоспособного населения: зависимость и в этом случае прямая;
- наличие основного капитала;
- уровень технологии, применяемой для производства продукции.

К **факторам спроса** относятся такие, которые повышают совокупный спрос общества на производимую продукцию и этим стимулируют ее рост.

Это: 1) заработная плата: чем она выше, тем выше спрос; 2) фискальная политика государства: чем выше налоги, тем ниже заработная плата — следовательно, ниже спрос и экономический рост; 3) склонность населения к сбережению тоже снижает реальный спрос, а значит — экономический рост.

Фактор распределения: ресурсы должны быть распределены наилучшим для прироста продукции (экономического роста) образом.

В зависимости от факторов роста строятся **модели экономического роста:** их две — многофакторная и двухфакторная.

Многофакторная модель предполагает воздействие на рост всех перечисленных факторов. Общее представление о взаимодействии всех этих факторов дает кривая производственных возможностей. Она показывает, как разное сочетание факторов воздействует на количество вариантов производимой продукции. Усиление любого из факторов предложения (увеличение количества и улучшение качества ресурсов и технический прогресс) смещает кривую производственных возможностей вправо (рис. 14.5).

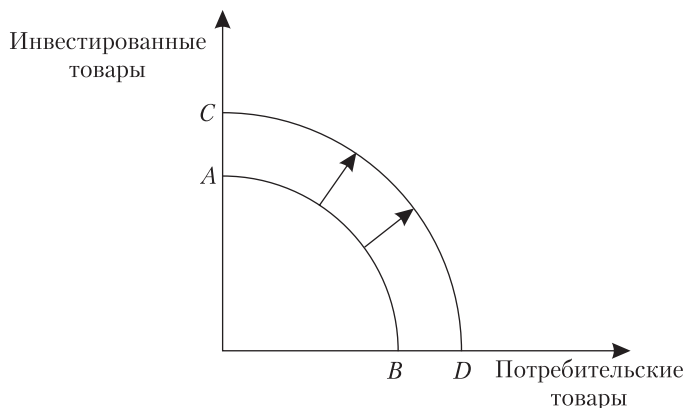


Рис. 14.5. Многофакторная модель

Двухфакторная модель включает только труд и капитал. По данным американского экономиста Денисона, $2/3$ прироста продукта осуществляется за счет роста производительности труда (капитала), $1/3$ — за счет увеличения трудозатрат (труд).

Возможны два варианта построения двухфакторной модели: в первой *НТП* не учитывается, во второй — учитывается.

Если *НТП* отсутствует, то постепенно накопление капитала приведет к снижению конечной продуктивности и к замедлению экономического роста. В условиях использования *НТП* капитал и труд становятся более продуктивными — *НТП* вызывает рост инвестиций. Инвестиции могут по-разному воздействовать на экономический рост. Одни из них ведут к экономии затрат труда и к росту затрат в капитал. Их называют трудосберегающими. Другие инвестиции сокращают приложение капитала в большей степени, чем труда. Их называют капиталосберегающими. При равной экономии труда и капитала инвестиции называются нейтральными. Детализация зависимости различных факторов содержится в моделях Домара, Харрода, Солоу.

Модель экономического роста Домара исследует двойственную роль инвестиций в расширении совокупного спроса и в увеличении производственных мощностей совокупного предложения (потенциальный валовой национальный продукт) *во времени*. Домар поставил вопрос: если инвестиции увеличивают производственные мощности, а также создают дополнительные доходы, то как должны расти инвестиции, чтобы темп прироста дохода равнялся темпу прироста мощностей? Чтобы ответить на этот вопрос, Домар составил уравнение, в одной части которого был темп прироста производственных мощностей, а в другой — темп прироста дохода:

$$\frac{\Delta j}{j} = b \times a,$$

где $\frac{\Delta j}{j}$ — темп прироста капиталовложений; a — доля сбережений в национальном доходе; b — средняя производительность инвестиций.

Модель экономического роста Харрода исследует траекторию роста экономики. В ней увязываются темп роста национального дохода в *предшествующий период с заданным периодом* времени на будущее. Он различает действительный и гарантированный темпы дохода. Если действительный темп роста больше (или наоборот, меньше) гарантированного, то доход будет расти быстрее (или медленнее), чем это необходимо для поддержания равновесия, вызывая накапливающиеся отклонения от равновесной траектории: $c \times g = s$, где c — объем накопления, деленный на прирост национального дохода $\left(c = \frac{j}{\Delta y}\right)$; g — темп прироста национального дохода $\left(g = \frac{\Delta y}{y}\right)$; y — совокупный общественный продукт; s — норма сбережений, т. е. доля сбережений в национальном доходе.

Модель экономического роста Солоу исследует роль технического прогресса в процессе экономического роста. В модели Солоу в отличие от моделей Харрода и Домара используется производственная функция, в которой выпуск является функцией не только капитала, но и *труда*. При этом производственная функция отражает убывающую отдачу: если капитал возрастает по отношению к труду, вызванные этим приросты выпуска становятся все меньше. Значит, для поддержания экономического роста требуется не только «расширение капитала» но и «углубление капитала», т. е. новые технологические средства, процессы и методы производства. Именно они играют решающую роль в противодействии убывающей отдаче капитала при увеличении его запаса.

В заключение обратим внимание на цели и следствия экономического роста.

Целью экономического роста является повышение материального благосостояния населения, которое достигается благодаря увеличению среднедушевых доходов населения, улучшению качества и росту объема выпускаемых товаров и услуг, увеличению свободного времени. Справедливости ради следует отметить, что экономический рост связан с рядом **негативных последствий**:

- ведет к загрязнению окружающей среды;
- порождает у некоторой части населения беспокойство и неуверенность в завтрашнем дне;
- подчас вступает в противоречие с определенными человеческими ценностями.

«Экономический рост» — понятие более узкое, чем понятие «экономическое развитие». Последнее включает в себя как периоды роста, так и периоды спада. Экономический рост является лишь одной (положительной) составляющей экономического развития. Если экономический рост означает увеличение количества производимой продукции, то экономическое развитие предполагает, кроме этого, изменения и в техническом, и в институциональном состоянии общества.

ПРАКТИКУМ ПО ТЕМЕ ЛЕКЦИИ 14

План семинара

1. Совокупный спрос и его кривая.
2. Совокупное предложение. Равновесие совокупного спроса и совокупного предложения.
3. Потребление и сбережения: взаимосвязь и различия.
4. Инвестиции и их функциональное назначение.
5. Мультипликатор и акселератор. Парадокс бережливости.
6. Экономический рост: сущность, типы, темпы и модели.

Вопросы для дискуссий, контрольных работ и олимпиад

1. Дайте определение кривой совокупного спроса. Как сдвинется кривая совокупного спроса, если склонность потребителей к сбе-

- режениям возросла? Как она сдвинется, если увеличились инвестиции?
2. Что понимается под предельной склонностью к потреблению? Как она определяется?
 3. Что понимается под предельной склонностью к сбережению? Как она определяется?
 4. Что такое инвестиции? Отнесете ли вы к инвестициям покупку вами ценных бумаг?
 5. Назовите традиционные направления инвестиций.
 6. Определите различия между валовыми и чистыми инвестициями. С какой целью их разграничивают?
 7. Какое значение для практики хозяйствования имеет концепция мультипликатора? Что такое мультипликационный эффект?
 8. С какой целью анализируется акселератор? В чем состоит принцип акселерации?
 9. Раскройте связь между потреблением, сбережением и инвестициями.
 10. Всегда ли выгодны высокие темпы экономического роста? Всегда ли нулевые темпы имеют негативный характер?
 11. Что такое «парадокс бережливости»? Почему он проявляется лишь в ситуации экономики с неполной занятостью? Что произойдет, если население начнет больше сберегать в период инфляционного разрыва?

Тесты, ситуации, задачи

■ Выберите правильные ответы

1. Если совокупный спрос превышает совокупное предложение ($AD > AS$), то для выхода на равновесие необходимо:
 - а) повысить цены;
 - б) расширить выпуск продукции;
 - в) изменить объем производства.
2. Если совокупный спрос меньше совокупного предложения ($AD < AS$) и предприниматели снижают цены, то национальный доход:
 - а) не изменится;
 - б) возрастет;
 - в) уменьшится.

3. Ценовые факторы показывают движение:
 - а) по кривой совокупного предложения (AS);
 - б) смещают кривую вправо;
 - в) смещают кривую влево.
4. Разграничьте валовые и чистые инвестиции:
 - а) средства, направленные на расширение производства;
 - б) затраты на замещение старого оборудования;
 - в) валовые инвестиции за вычетом суммы амортизации основного капитала.
5. Экономика развивается, если:
 - а) чистые инвестиции составляют положительную величину;
 - б) чистые инвестиции составляют отрицательную величину;
 - в) если чистые инвестиции — нулевая величина.
6. Зависимость спроса на инвестиции от нормы процента:
 - а) прямо пропорциональная;
 - б) обратно пропорциональная;
 - в) нейтральная;
 - г) все неверно.
7. Если ставка процента ниже ожидаемой нормы прибыли, то:
 - а) инвестирование будет прибыльным;
 - б) инвестирование будет нейтральным;
 - в) инвестирование будет убыточным.

■ Решите задачи

Задача 1.

Предельная склонность к потреблению составляет $5/7$. Инвестиции увеличились на 1000 единиц, т. е. $D_i = 1000$. Определите величину мультипликатора и общий прирост национального дохода.

Задача 2.

Чему должны быть равны сбережения населения, чтобы экономика находилась в равновесии, если инвестиции составили 40 единиц, государственные расходы — 20, экспорт — 70, налоги — 50, импорт — 10, потребительские расходы — 30, дивиденды — 40?

Задача 3.

Предположим, что плановые инвестиции превышают плановые сбережения, а экспорт больше импорта. Находится ли данная экономическая система в состоянии равновесия?

Задача 4.

Мультипликатор инвестиционных расходов равен 4. Реальный *ВНП* изменился с 466 до 490 млрд ден. единиц. Определите прирост инвестиционных расходов.

Задача 5.

Определите размер инвестиций предпринимателей, если известно, что равновесный уровень валового национального продукта — 1680 ден. единиц, государственные расходы — 200, чистый экспорт — 70, автономные потребления — 100, предельная склонность к сбережениям — 0,25.

**Темы для экономического анализа,
рефератов, кроссвордов и эссе**

■ Придумайте задачи на два положения из теории мультипликатора

а) Мультипликатор инвестиций представляет собой величину, обратную «предельной склонности к сбережению» и находящуюся в прямой зависимости от «предельной склонности» к потреблению.

б) Мультипликационный процесс прекращается в тот момент, когда прирост сбережения становится равным приросту дохода, т. е. $DS = DV$. MPS — вот тот фактор, который кладет предел процессу развертывания мультипликатора.

■ Напишите реферат на выбранную тему

1. Особенности национального потребления.
2. Условия формирования благоприятного инвестиционного климата в России.
3. Инвестиционные источники. Развитие отечественного производства как фактор увеличения накоплений.
4. Единство и различия потребления и сбережения.
5. Факторы, определяющие динамику инвестиций.
6. Экономический рост и бедность.

■ Сочините экономическое эссе на тему

«Экспансия усиливается процессом акселерации, венчающим процесс развертывания мультипликатора» (Хансен Э. Экономические циклы и национальный доход).

Лекция 15

Тема: МАКРОЭКОНОМИЧЕСКОЕ РАВНОВЕСИЕ. ГОСУДАРСТВЕННОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ ЭКОНОМИКИ

В лекции рассматриваются следующие вопросы:

- роль и значение для развития экономики экономического равновесия;
- теории макроэкономического равновесия;
- роль государства в регулировании экономики.

15.1. Роль и значение экономического равновесия

Залогом эффективного функционирования любого живого организма, будь то природа или общество, является стремление к состоянию равновесия. Отклонение от равновесия, т. е. от нормы, вызывает болезнь, а целью лечения является достижение утраченного равновесия. Данная непреложная истина справедлива как для физического тела, так и для экономики, которая постоянно находится в поиске равновесия.

Макроэкономическое равновесие — центральная проблема общественного воспроизводства. Это ключевая категория экономической теории, характеризующаяся сбалансированностью экономических процессов. Недаром проблемами «выхода» экономической системы на равновесие экономисты интересуются уже несколько веков: вспомним «Экономическую таблицу» Франсуа Кенэ (XVIII в.), схемы воспроизводства Карла Маркса (XIX в.), теорию «затраты—выпуск» Василия Леонтьева (XX в.) и др.

Равновесие отражает такое состояние общества, которое устраивает всех его членов.

Однако подобное положение возможно лишь в идеальных условиях при совершенной конкуренции, не нарушаемых побочными эф-

фектами, такими как циклические и структурные кризисы, инфляция, нечестная конкуренция и т. п. Все они выводят экономику из сбалансированности. Но даже в этих условиях экономическую систему можно привести в динамическое равновесие. Значит, в реальной жизни идеальное равновесие является исключительным, мимолетным моментом, который редко достигается. «Нормальное» состояние экономики предполагает возможность отклонения на отдельных рынках от состояния общего равновесия. Однако, несмотря на несовпадение идеального и реального равновесия, равновесный анализ широко используется, так как в достижении равновесия заинтересованы все экономические агенты.

Следует различать **частичное** и **общее** равновесие.

Частичным называется равновесие на отдельно взятом рынке товаров, услуг, факторов производства.

Общим экономическим равновесием называется такое состояние национальной экономики, при котором на всех рынках одновременно обеспечивается равенство спроса и предложения и ни один из экономических агентов не заинтересован в изменении объема своих покупок или продаж.

Понятие общего экономического равновесия разработано Л. Вальрасом. В его трактовке — это состояние, при котором эффективное предложение и эффективный спрос на производственные услуги уравниваются на рынке услуг, эффективное предложение и эффективный спрос на продукты уравниваются на рынке продуктов и, наконец, продажная цена равна издержкам производства, выраженным в производительных услугах.

Новейшие исследования в области общего равновесия позволяют сделать ряд существенных дополнений к работам Вальраса. Среди них особого внимания заслуживают следующие. Экономическая теория имеет дело не со стабильным равновесием, а с постоянными его нарушениями, что образно названо «равновесие — неравновесие». Из этого следуют три существенных вывода. Во-первых, равновесие надо рассматривать как абстрактный модельный идеал: его никогда не было и не может быть, но с него необходимо начинать исследования. Во-вторых, равновесие есть динамическое оптимальное неравновесие. Это означает, что оно, представляя собой отклонение цен от стоимости, результатов — от затрат, имманентно присуще рыночной экономике. И наконец, равновесие, как и неравновесие, играет также негативную, разруши-

тельную роль, понуждая экономические субъекты действовать вопреки их глубинным интересам, интересам общества в целом.

Равновесие всей экономической системы в целом называется макроэкономическим равновесием и проявляется в виде пропорциональности:

- а) между производством продукции и ее потреблением;
- б) между вовлеченными в оборот ресурсами и их использованием;
- в) между предложением товаров и их спросом;
- г) между материально-вещественными и финансовыми потоками.

Согласованность всех этих единичных пропорций общественного воспроизводства приводит к сбалансированному развитию экономической системы в целом. Однако каждая производственная единица обладает известной автономностью. Поэтому пропорциональность в национальном хозяйстве прокладывает себе дорогу как тенденция и предполагает возможность определенных отклонений от равновесия, которые по-разному трактуются в разных экономических школах.

15.2. Теории макроэкономического равновесия

Из лекции 14 известно, что пересечение кривых совокупного спроса и совокупного предложения дает точку общего экономического равновесия (точка *M* на рис. 15.1). При этом более высокие цены создают стимулы к увеличению совокупного предложения (расширению производства) и одновременно снижают уровень совокупного спроса.

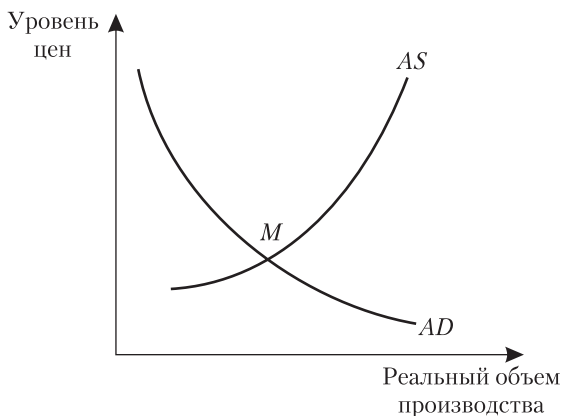


Рис. 15.1. Общее экономическое равновесие

На рынках отдельных товаров точка пересечения кривых совокупного спроса и совокупного предложения показывает уровень равновесного объема производства и соответствующий ему равновесный уровень цен. Но если по отношению к рынкам отдельных товаров актуальным является вопрос о том, насколько эффективно распределяются ресурсы, то для рынка на макроуровне наиболее важными являются следующие вопросы.

- Насколько полно *используются* ресурсы?
- Какому уровню занятости трудовых ресурсов и загруженности производственного потенциала соответствует установившийся равновесный объем производства?
- Какой должна быть роль государства в поддержании макроэкономического равновесия: что ему следует стимулировать — совокупный спрос или совокупное предложение?

В разрешении этих вопросов разделяются два подхода: классический и кейнсианский.

15.2.1. Классическая модель макроэкономического равновесия

Согласно этой модели, система функционирует в соответствии с теми правилами, которые диктует рынок, т. е. потребитель. Такой подход впервые сформулировал А. Смит в своей знаменитой книге «Исследование о природе и причинах богатства народов» (1776 г.). По мнению Смита, рынок частных товаропроизводителей должен быть полностью освобожден от государственного контроля. По образному выражению А. Смита, «невидимая рука» рыночной самонастройки (спрос, предложение, конкуренция, цена) без всякого внешнего вмешательства заставит производителя действовать в интересах всего общества. Под «невидимой рукой» А. Смит понимал стихийное действие объективных экономических законов. Лозунгом невмешательства государства в экономику стало выражение «*Laissez faire*»: «Предоставьте людям делать свои дела, предоставьте делам идти своим ходом».

Последователи А. Смита экономисты-неоклассики исходят из того, что рыночная система обеспечивает *полное использование* ресурсов в экономике. Причем возникающие иногда диспропорции разрешаются на основе автоматического саморегулирования рынка. Благодаря нему в экономике всегда достигается уровень производства при полной занятости. Для иллюстрации этого положения рассмотрим рис. 15.2.

Различные подходы двух экономических школ видны на кривой совокупного предложения (AS). Классической точке зрения, согласно которой экономика посредством саморегулирования приходит к тому

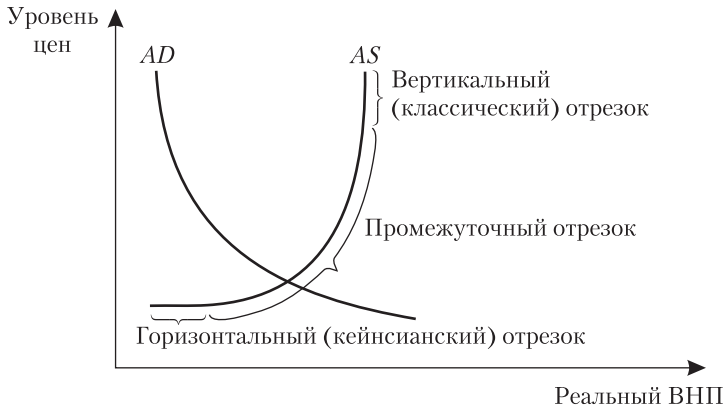


Рис. 15.2. Варианты равновесия

объему производства, при котором достигается полная занятость, соответствует вертикальный отрезок кривой предложения.

В основе классической макроэкономической модели лежит идея о том, что изменение совокупного предложения порождает точно такой же совокупный спрос.

Это так называемый закон Сэя, согласно которому предложение товаров создает собственный спрос и, следовательно, отсутствует возможность разрыва между совокупным спросом и совокупным предложением и нет причин опасаться перепроизводства: общество полностью потребляет национальный доход. Но тогда возникает вопрос: что произойдет, если часть дохода уйдет в сбережения и не будет потреблена? Классики считают, что это не страшно, так как то, что было сбережено, будет в конце концов израсходовано в виде инвестиций. А если сбережения окажутся чрезмерными, то упадут процентные ставки, что, в свою очередь, будет стимулировать использование сбережений в виде инвестиций.

Таким образом, равновесие сбережений и инвестиций — главное условие саморегулирующейся экономики в неоклассической модели.

Еще одно кредо классической модели: влияние на равновесие рынка труда. Логика рассуждений здесь такова: снижение цен на товарных рынках приводит к снижению заработной платы или возникновению безработицы, если оплата труда остается в прежнем размере. В последнем случае предложение труда будет превышать спрос и рабочие под

угрозой безработицы будут соглашаться на более низкие ставки оплаты труда. Ставки будут снижаться до тех пор, пока предпринимателям не будет выгодным нанимать всех желающих работать при более низкой зарплате. Иначе говоря, рыночные силы действуют в направлении достижения равновесия и на рынке труда, что ведет к полной занятости рабочей силы.

Следующий постулат классиков — анализ влияния на равновесие денежной массы. Они исходят из того, что при данном уровне совокупного предложения увеличение количества денег в обращении приводит к увеличению совокупного спроса. Поэтому поддержание равновесия предполагает контроль за предложением денег как основы для стабильности цен и совокупного спроса. Из классической модели следует однозначный вывод о *роли государства*:

Если рынок обладает регуляторами, способными обеспечить полное использование имеющихся ресурсов, то вмешательство государства является излишним.

15.2.2. Кейнсианская модель макроэкономического равновесия: конец эпохи «Laissez faire»

Экономический кризис 20–30-х гг. XX в. похоронил иллюзии саморегулирующейся экономики. После выхода в свет работы Д. Кейнса «Общая теория занятости, процента и денег» (1936 г.) было признано, что если в период кризиса нет достаточного спроса, то даже самые низкие процентные ставки не будут стимулировать нужного уровня инвестиций и тем самым увеличивать спрос. Кейнсианская концепция отвергла то положение классической теории, согласно которому предложение создает собственный спрос.

Кейнс утверждал, что существует обратная причинно-следственная связь: совокупный спрос создает предложение.

Если совокупный спрос недостаточен, то и объем производства не будет равен потенциальному (при полной занятости). На рис. 15.2 кейнсианской модели соответствует горизонтальный отрезок кривой совокупного предложения. Если объем предложения или реальный объем производства определяется спросом, то можно утверждать, что снижение совокупного спроса приведет к уменьшению реальных объемов производства. В данной ситуации совокупный спрос и совокупное предложение будут уравновешены, но на уровне, далеком от потенциального объема, т. е. с неполной занятостью ресурсов. Такое положение

может сохраняться достаточно долго и само по себе не изменится. Избежать больших потерь и длительной безработицы можно только через активную макроэкономическую политику государства, направленную на стимулирование совокупного спроса.

Кейнс и его последователи считали, что государство должно способствовать выводу экономики из кризиса, проводя экспансионистскую финансовую и денежно-кредитную политику.

Кейнсианская концепция явилась теоретическим обоснованием нового подхода к роли государства в рыночной экономике. В отличие от идеи классиков о нейтральности государства в ней доказана необходимость координирующего вмешательства государства.

15.3. Государственное регулирование экономики

Государство существует в любой экономической системе — рыночной, командной, переходной, однако его экономические функции в каждой из них различны. Рассмотрим регулирующую роль государства применительно к каждой из названных систем.

15.3.1. Методы государственного регулирования рыночной экономики

Проблема государственного регулирования рыночной экономики состоит в том, чтобы разработать такие приемы регулирования рынка, которые, сохраняя его достоинства, позволили бы свести к минимуму присущие ему недостатки.

Какие именно недостатки рынка могут быть устранены и с помощью каких именно мер регулирования? Собственно говоря, вся макроэкономика есть попытка найти ответ на этот вопрос. Остановимся на некоторых из них.

1. **Создание общественных благ (public goods).** Рынок в состоянии выявить и удовлетворить спрос лишь на частные блага. Создание и реализация общественных благ является задачей государства. Общественные блага не являются однородными: они выступают как чисто — и частично — общественные блага. Производство чисто общественных благ (национальная оборона, охрана общественного порядка и др.) полностью возлагается на государство. В то же время создание частично общественных благ (образование, здравоохранение, социальное страхование) может осуществляться как государством, так и частным сектором экономики.

При этом государство берет на себя и гарантирует лишь такой уровень потребления частично общественных благ, который в данный момент может быть обеспечен ресурсами государственного бюджета.

2. **Регулирование внешних (побочных) эффектов.** Рыночный механизм не может справиться с этой проблемой. Внешний эффект — это эффект, влияющий на фирмы при производстве товаров. Он может быть как положительным, так и отрицательным. Пример положительного внешнего эффекта: строительство оросительной системы одним фермером улучшает качество земель других фермеров без дополнительных инвестиций со стороны последних. Пример отрицательного внешнего эффекта: загрязнение окружающей среды в связи со строительством железных дорог. Существуют различные точки зрения на решение проблемы внешних эффектов и участие в этом вопросе государства. Приведем две из них, противоположные. А. Пигу (английский экономист, автор теории государства всеобщего благоденствия) предлагает налоговый путь разрешения этого вопроса, что предполагает активную роль государства. Р. Коуз (американский экономист, теоретик неоклассической школы) считает, что регулирование внешних эффектов наиболее выгодно на основе частных соглашений собственников. Для большинства ситуаций с возникновением внешних эффектов трудно установить «виновного» (например, озоновые дыры), поэтому проблема источника компенсаций внешних эффектов остается одной из самых сложных в экономической теории.
3. **Перераспределение доходов.** Рынок не обеспечивает социальной справедливости. Рыночное регулирование сопряжено с большой дифференциацией доходов. Опыт показывает, что эффективными инструментами минимизации этих издержек являются оптимальное налогообложение и выплаты по системе социального страхования (пенсии, пособия по безработице и т. д.). При такой перераспределительной системе распределение располагаемых доходов оказывается более равномерным, чем распределение первичных доходов. Три рассмотренных направления государственного регулирования: эффективное производство коллективных благ, оправданное регулирование внешних эффектов и справедливое распределение доходов, признают теперь все западные экономисты, даже те, которые придерживаются философии «laissez faire».

4. **Проведение антимонопольной политики.** Еще один важный фактор, заставляющий государство прибегать к корректировке рыночных механизмов, — несовершенство реального рынка в сравнении с его идеальной теоретической моделью, несовершенство, порождаемое крупными корпорациями, монополизирующими рынки товаров и труда и делающими цены жесткими, негибкими, малоподвижными в сторону понижения. Борьба с монополизмом, защита принципов свободной конкуренции могут быть выполнены только государством. Для достижения этой цели государство опирается на антимонопольное законодательство.
5. **Поддержка малого бизнеса.** В смешанной экономике малый бизнес играет весьма заметную роль: он способствует поддержанию конкуренции и созданию рабочих мест. Он представляет собой совокупность мелких и средних частных предприятий, прямо не входящих ни в одно монополистическое объединение и выполняющих подчиненную по отношению к монополиям роль в экономике. Государство оказывает поддержку малому бизнесу посредством налоговой, кредитной политики, оказания образовательных, консалтинговых и иных услуг.
6. **Макроэкономическая стабилизация** — одна из главных регулирующих функций государства. Она направлена на предотвращение экономического спада, поддержание показателей функционирования экономики на определенном уровне, оздоровление хозяйства. Макроэкономическая стабилизация достигается посредством фискальной и денежной политики. В период экономических кризисов применяются чрезвычайные меры, предусмотренные программой стабилизации экономики.
7. **Регулирование внешнеэкономической деятельности.** Каждое государство стремится создать благоприятные внешние условия для развития национальной экономики. Исходя из конкретных национальных интересов государство проводит политику либо либерализации, либо протекционизма. Государственное регулирование внешнеэкономической деятельности проводится с помощью таможенных штрафов и нетарифных мер регулирования. Однако не следует забывать, что вмешательство государства в экономику имеет пределы. Границей государственного регулирования экономики является эффективность рыночной экономики как системы. Пересечение этой черты может привести к исчезновению экономических стимулов, обеспечивающих эффективное функционирование рыночного механизма.

15.3.2. Государство в командной экономике

Оно обладает неограниченной политической, административной и экономической властью. Будучи политическим органом, государство относится к надстройке общества, но его деятельность глубоко проникает в экономические (базисные) отношения. В качестве теоретического обоснования необходимости всестороннего государственного присутствия в экономике советскими экономистами использовалась следующая система доказательств. Средства производства, ставшие в результате социалистической национализации достоянием всего народа, должны использоваться не в чьих-либо частных интересах, а для достижения целей, отвечающих интересам всех членов общества, или всей нации. Данное обстоятельство требует, чтобы распоряжение все-народными средствами производства и управление их использованием осуществлялись из единого центрального органа, представляющего в равной мере интересы всех трудящихся. Поэтому при социализме государственные интересы тождественны общественным, или общенародным, интересам. Поскольку общенародным (государственным) средствам производства принадлежит ведущая и преобладающая роль во всех сферах экономики, постольку государственное управление охватывает всю систему общественного производства. Государственный бюджет в командной экономике всегда был бездефицитным, так как в него направлялось не 10–13%, а почти вся (80–90%) прибыль функционирующих хозяйственных структур.

15.3.3. Государство в переходной экономике

Оно переживает кардинальные изменения в создании новых политических, административных и экономических основ. Трудности этого периода состоят в том, что старый институциональный каркас уже сло-ман, а новый еще не выстроен. Это значит, что не созданы те институты, которые никогда не существовали при социалистической системе:

- частная собственность;
- многочисленные правовые институты (кодексы, законы);
- институты, определяющие ответственность за собственность других лиц (нормы бухгалтерского учета, банковское регулирование, регулирование рынка ценных бумаг);
- институты, структурирующие и делающие предсказуемым поведение партнеров по рыночным отношениям (контрактное право), и др.

В их создании ведущая роль должна принадлежать государству.

15.3.4. Средства государственного регулирования экономики

Государственное регулирование экономики осуществляется посредством комплекса мер. В странах *смешанной экономики* применяется административное, правовое и экономическое (прямое и косвенное) регулирование.

К **административным формам** относятся: лицензирование, квотирование, контроль над ценами, доходами, валютным курсом, учетным процентом и др.

Правовое регулирование осуществляется на основе законодательства через систему установления норм и правил. Правила поведения предусматривают систему наказаний: «Для обеспечения такого общественного блага, как законопослушание, должно быть произведено такое общественное “антиблаго”, как наказание» (*Бьюкен Дж. Указ. соч. Т. 1. С. 380*). Издержки наказания включают два элемента — издержки выявления нарушителей и издержки *наказания* нарушителей. Последнее и есть «антиблаго». Никакое наказание не возмещает полностью ущерба, не восстанавливает *status quo ante*. Однако наказания должны применяться, чтобы нарушения не совершались в будущем.

Экономическое (прямое) регулирование имеет разнообразные формы безвозвратного финансирования отраслей, территорий, предприятий в форме дотаций, пособий, доплат из специальных бюджетных и внебюджетных фондов общенационального, регионального и местных уровней. Сюда же входят льготные кредиты и налоговые льготы.

К **экономическим (косвенным)** формам государственного регулирования относятся рычаги кредитно-денежной, налоговой, амортизационной, валютной, таможенной политики и т. п.

ПРАКТИКУМ ПО ТЕМЕ ЛЕКЦИИ 15

План семинара

1. Макроэкономическое равновесие: сущность и виды.
2. Теории макроэкономического равновесия: классический и кейнсианский подходы.
3. Направления и средства государственного регулирования рыночной, командной и переходной экономики.

Вопросы для дискуссий, контрольных работ и олимпиад

1. Совпадают ли понятия идеального и реального равновесия, частного и общего?
2. Расшифруйте модель общего экономического равновесия Л. Вальраса. В чем ее основные недостатки?
3. Как вы понимаете выражение «равновесие — неравновесие»?
4. Что такое цена равновесия?
5. На какой конфигурации кривой совокупного предложения настаивают неоклассики? Какова их аргументация?
6. На какой конфигурации кривой совокупного предложения настаивают кейнсианцы? Почему?
7. Каковы причины и формы государственного регулирования экономики?
8. Перечислите и дайте краткую характеристику функциям, которые государство выполняет в экономической сфере.
9. Может ли государство с помощью фискальной и денежной политики воздействовать на уровень инфляции и безработицы?
10. В чем суть принципа *«laissez faire»* и какова современная его оценка?
11. Что такое «общественные блага»? Кем финансируется создание чисто и частично общественных благ?
12. Что такое «внешние эффекты»? Объясните их суть.

Тесты, ситуации, задачи

■ Вопросы знатокам

1. Какие из перечисленных благ должны, по вашему мнению, получать граждане с помощью рынка, а какие — обеспечиваться государством?
 - а) продукты питания;
 - б) образование;
 - в) жилье;
 - г) медицинское обслуживание;
 - д) доставка почты.

2. Постройте графики совокупного спроса и совокупного предложения. Покажите, как изменяются равновесный уровень цен и равновесный объем производства, если:
 - а) увеличатся расходы населения на потребление;
 - б) уменьшатся цены на землю;
 - в) увеличатся закупки импортных товаров;
 - г) изменится производительность труда.

■ **Выберите правильные ответы**

1. *Laissez faire* — это:
 - а) система свободного предпринимательства;
 - б) соперничество между фирмами за деньги покупателя;
 - в) разрешение людям и предприятиям производить то, что им нравится;
 - г) увеличение производства товаров и услуг;
 - д) обращение денег, товаров и услуг между домашними хозяйствами, компаниями и правительством.
2. Разграничьте экономическое и административное регулирование государства:
 - а) расширяет инвестиции в предприятия обрабатывающей промышленности;
 - б) проводит политику ускоренной амортизации;
 - в) устанавливает стандарты на состав сточных вод, спускаемых в водоемы, состав газов, выбрасываемых в атмосферу;
 - г) выдает лицензии на строительство новых предприятий;
 - д) регулирует объем и цену кредита, сужает или расширяет денежное обращение, потребительский или ипотечный кредит;
 - е) разрабатывает антитрестовские законы.

■ **Прокомментируйте следующее высказывание**

Лауреат Нобелевской премии М. Фридмен считает, что самыми лучшими способами воздействия государства на экономику являются действия: «Не трогать бизнес!» и «Пусть рынок делает свое дело!».

■ **Ответьте на вопросы**

- а) В чем состоит экономическая эффективность функционирования рынка?
- б) Каковы пределы государственного вмешательства в рыночный процесс?

■ Решите задачу

Функция спроса населения на данный товар: $Q_D = 9 - p$. Функция предложения данного товара:

$$Q_S = -6 + 2p,$$

где Q_D — объем спроса, млн шт.; Q_S — объем предложения, млн шт.; p — цена в руб.

- а) Предположим, на данный товар введен потоварный налог, уплачиваемый продавцом, размером 1,5 руб. на штуку. Определите равновесную цену (с включением и без включения налога), равновесный объем продаж. Сделайте рисунок.
- б) Предположим, на данный товар введен потоварный налог, уплачиваемый продавцом, размером 25% от цены, уплачиваемой покупателем. Определите равновесную цену (с включением и без включения налога), равновесный объем продаж. Сделайте рисунок.
- в) Предположим, за каждую проданную единицу товара производители получают дополнительно 1,5 руб. из госбюджета. Определите равновесную цену (с дотацией и без нее), равновесный объем продаж. Сделайте рисунок.
- г) Предположим, на данный товар введен потоварный налог, уплачиваемый продавцом, размером 1,5 руб. за штуку. Одновременно правительство установило фиксированную розничную цену (включающую налог) в 5 руб. Определите избыточный спрос. Сделайте рисунок.

Темы для экономического анализа,
рефератов, кроссвордов и эссе

■ Обратитесь к статистике

1. Согласно расчетам лондонской консультационной фирмы «Петролеум экономикс лимитед» (ПЭЛ), разумное равновесие между спросом и предложением нефти устанавливается при цене порядка \$130/т, что, в принципе, и произошло в конце 90-х гг. Падение нефтяных цен привело к повышению спроса на нефть, добываемую в странах ОПЕК. Последние увеличили ее добычу на 16%. Покажите графически, как происходил процесс изменения цены равновесия в этом случае.

2. Темпы роста заказов на вычислительную технику в США в 1998 г. были в 3 раза выше, а на средства обработки и передачи информации — почти в 5 раз выше, чем в 1997 г. В целом по электронной промышленности США приток новых заказов в 1998 г. ускорился по сравнению с 1997 г. примерно в 2 раза. Покажите на примере графика спроса и предложения, как эти изменения в спросе могут повлиять на предложение изделий электронной промышленности.

■ **Напишите реферат на одну из тем**

1. Закон Сэя: взаимодействие спроса и предложения.
2. Теория общего экономического равновесия Л. Вальраса.
3. Роль государства в экономической системе кейнсианства: бюджетная и денежная политика.

Лекция 16

Тема: ЦИКЛИЧНОСТЬ РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ И МАКРОЭКОНОМИЧЕСКАЯ НЕСТАБИЛЬНОСТЬ: КРИЗИСЫ

Если в предыдущих лекциях освещались условия, *обеспечивающие макроэкономическое равновесие*, то в настоящей лекции анализируется группа вопросов, объясняющих причины *отклонения экономики от равновесия*. К ним относятся:

- причины колебаний экономической активности во времени;
- экономические теории цикличности;
- содержание и общие черты экономического цикла;
- особенности экономического кризиса в России в конце XX в. и в 2008 г.

16.1. Цикличность развития — экономическая закономерность. «Длинные волны Кондратьева»

Экономическое развитие всех промышленно развитых стран характеризуется цикличностью: спад, подъем, финансовый крах, возрождение, опять спад, опять возрождение и т. д. Однако это повторение осуществляется не по кругу, а по спирали. Поэтому цикличность — форма прогрессивного развития, а не топтание на месте.

Экономические циклы охватывают почти все области национальной экономики и имеют самые разные отличительные особенности. Они различаются по **продолжительности**: краткосрочные, среднесрочные, долгосрочные; по **сфере действия**: промышленные, аграрные; по **формам развертывания**: структурные, отраслевые; по **специфике проявления**: нефтяные, продовольственные, энергетические, сырьевые, экологические, валютные; по **пространственному признаку**: национальные, межнациональные.

Рассмотрим прежде всего наиболее характерную черту экономических циклов — их **продолжительность**. Будем исходить из того, что

цикличность предполагает отклонение экономики от состояния равновесия.

В зависимости от продолжительности имеются три вида отклонений:

1. Отклонение рыночного спроса от предложения товаров и услуг.

Отклонение такого рода может быть мгновенным или краткосрочным. Пример мгновенного отклонения: перед хлебным киоском выстроилась очередь в ожидании свежего хлеба, который находится в пути от хлебозавода до киоска. Это нарушение равновесия восстанавливается мгновенно, как только доставят хлеб. При краткосрочном отклонении равновесие восстанавливается в течение 3–4 лет. К краткосрочным циклам относятся:

- ♦ циклы Дж. Китчина, связывавшего их с колебаниями мировых запасов золота;
- ♦ циклы У. Митчелла, полагавшего, что причина кризиса лежит в денежном хозяйстве;
- ♦ современные циклы США, причина которых лежит в восстановлении экономического равновесия на потребительском рынке.

2. Отклонение, связанное с изменением спроса на оборудование, сооружения и т. п. Оно преодолевается в течение 8–12 лет посредством перелива капитала. Это так называемые промышленные циклы, исследованные К. Марксом, Ф. Энгельсом, В. Лениным. Условно их можно назвать циклами средней продолжительности. Срок протяженности в 8–12 лет объясняется таким же сроком службы основного капитала. Массовое обновление основного капитала приводит к оживлению экономики, которое переходит в подъем и по мере технического старения задействованной техники — к кризису. Циклы средней продолжительности могут быть связаны также с денежно-кредитной системой (циклы К. Жуглара) и с периодическим обновлением жилых зданий и определенных типов производственных сооружений (циклы С. Кузнеця).

3. Отклонение, связанное с переходом от одного технологического способа производства к другому. Рубежи между ними отделяют друг от друга крупные этапы человеческой цивилизации. Эти переходы приводят к смене всех составных элементов производства, к смене одного поколения работников другим или их суще-

ственной переквалификации. (Напомним: технологический способ производства — это средства труда в единстве с материалами, технологиями, информацией и организацией производства.)

Такие длительные циклы сроком в 40–60 лет связаны с именем русского ученого Кондратьева и получили название «длинные волны Кондратьева». Известность Кондратьеву принес доклад в Институте экономики СССР, сделанный им в 1928 г., «Большие циклы конъюнктуры» (табл. 16.1). Эту теорию в XX в. развивали Шумпетер, Кузнец, Кларк, Митчелл и др. Среди отечественных ученых — Меньшиков, Клименко, Яковец.

Таблица 16.1
«Большие циклы конъюнктуры» Н. Д. Кондратьева

Циклы	Волны	Годы
I	1. Повышательная волна	С конца 1780-х — начала 1790-х до 1810–1817
	2. Понижательная волна	С 1810–1817 до 1844–1851
II	1. Повышательная волна	С 1844–1851 до 1870–1875
	2. Понижательная волна	С 1870–1875 до 1890–1896
III	1. Повышательная волна	С 1890–1896 до 1914–1920
	2. Вероятная понижательная волна (прогноз Кондратьева, который оправдался)	С 1914–1920

Между вторым и третьим отклонениями от равновесия общим является то, что они связаны с сущностью технологического способа производства, т. е. с использованием определенных научных принципов общественного производства.

Различия: циклы средней продолжительности связаны со сроком службы машин. В течение одного технологического способа производства может смениться несколько поколений техники, и им будут соответствовать свои циклы. Но в конце концов наступает время исчерпания совершенствования техники в рамках существующего технологического способа производства, приходит время нового технологического способа производства, нового «кондратьевского цикла», новой «длинной волны».



Рис. 16.1. Типы циклов

Современный переход к новому технологическому способу производства длится с 60–70-х гг. XX в. Типы циклов изображены на рис. 16.1.

16.2. Экономические теории цикличности общественного воспроизводства

В экономической теории по-разному объясняются причины циклов:

- неоклассическое направление рассматривало кризисы как случайное, быстро проходящее явление;
- концепция недопотребления объясняла экономические кризисы перепроизводства бедностью трудящихся масс;
- в конце XIX в. появилась кредитно-денежная концепция цикла, согласно которой кризисы — результат нарушений в области денежного спроса и предложения;
- марксистская концепция видит причину кризиса в противоречиях капитализма, в частности в основном — между общественным характером производства и частнокапиталистической формой присвоения;
- кейнсианская теория объясняла причины отклонения системы от равновесия слабостью рыночного механизма и давала рецепты для государственного вмешательства в регулирование производства.

У современных экономистов существуют три подхода к определению причин циклов.

Первый подход объясняет цикл внешними (экзогенными) факторами.

Второй подход — внутренними (эндогенными) факторами.

Третий подход — синтезом тех и других.

При первом подходе главное — исследовать внешние факторы.

Внешние факторы — это явления, происходящие вне экономической системы.

К ним относятся: изменения в численности населения, изобретения и инновации, войны и другие политические события. Как же они влияют на цикл? **Рост населения** способствует увеличению производства и уровня занятости, которые ведут к подъему и буму. **Уменьшение численности населения** дает противоположный результат. **Коренные изменения технологии** (автомобиль, самолет, компьютер) вызывают взрыв деловой активности и широкое инвестирование. Отсюда — новые рабочие места и наступление подъема в экономике. **Политические события** по-разному влияют на деловую активность. К примеру, Вторая мировая война подтолкнула США к перевооружению, в результате Великая депрессия 30-х гг. сменилась послевоенным подъемом. Наоборот, послевоенный запрет Японии иметь вооруженные силы способствовал инвестированию в экономику и привел к «японскому чуду».

Главное **при втором подходе** — изучить внутренние факторы.

Внутренние факторы — это явления, происходящие внутри системы.

К ним относятся: потребление, инвестирование и деятельность правительства.

Влияние потребления: фирмы стремятся обеспечить покупателя всем, что он хочет купить; в результате потребительские расходы растут, нанимаются новые рабочие. Таким образом, производство продукции, занятость и объем продаж растут, экономика входит в фазу подъема. Когда же потребительские расходы сокращаются, возникает обратная ситуация и потому начинается период спада.

Влияние инвестирования: вложения в основные фонды создают новые рабочие места, увеличивая покупательную способность потребителя, — все это способствует подъему. Когда же уровень инвестирования падает, происходит противоположное явление и наступает спад.

Влияние деятельности правительства: воздействие осуществляется двумя методами — фискальной политикой, т. е. сбором налогов и их расходованием и монетарной политикой, т. е. регулированием денежного обращения.

Третий подход к определению причин циклов синтезирует внутренние и внешние факторы. Авторы этой концепции считают, что внешние (экзогенные) факторы дают первоначальный толчок циклу, а внутренние (эндогенные) факторы приводят к пофазным колебаниям. Это направление наиболее продуктивное.

Современная теория связана с моделью делового цикла Самуэльсона—Хикса. В ней цикл рассматривается как результат взаимодействия

национального дохода (либо *ВНП*), потребления и накопления капитала.

Данная связь является устойчивой и характеризуется мультипликатором и акселератором.

Мультипликатор показывает зависимость прироста национального дохода (либо *ВНП*) от прироста капиталовложений.

Акселератор — зависимость капиталовложений от прироста национального дохода (либо *ВНП*).

Самуэльсон и Хикс считают, что соединение принципа акселератора с мультипликатором может воссоздать такой же цикл, как и в реальной жизни.

Предположим, экономика идет к полной занятости: *ВНП* увеличивается, реализация продукции осуществляется при растущих темпах. Тогда по принципу акселератора увеличение реализации продукции приводит к высокому уровню инвестиций. А благодаря мультипликатору повышение уровня инвестиций способствует дальнейшему росту *ВНП*. Экономика в этом случае пребывает в фазе подъема. Возможна обратная ситуация.

Вывод.

Принцип акселерации выявляет следующую зависимость: изменение дохода ведет к изменению инвестиций, что может вызвать три варианта экономического развития:

- постоянный рост;
- неравномерный рост;
- колебания (включая спад). Спад возникает тогда, когда величина чистых капиталовложений становится отрицательной.

16.3. Содержание и общие черты экономического цикла.

Фазы цикла

Экономический цикл характеризуется периодическими взлетами и падениями деловой активности, проявляющимися во всевозможных формах несоответствия спроса и предложения.

Картина цикла представляет собой результат сложения колебаний различных показателей экономической активности: темп роста ВНП, общий объем продаж, общий уровень цен, уровень безработицы и др.

Наиболее характерным экономическим циклом является промышленный цикл, исследованный К. Марксом. Он выделял четыре фазы цик-

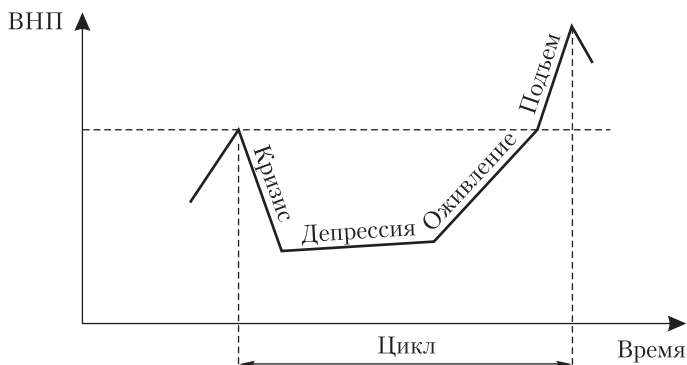


Рис. 16.2. Промышленный цикл К. Маркса и его фазы

ла, последовательно сменяющие друг друга: кризис, депрессия, оживление и подъем (рис. 16.2).

Промышленный цикл — это период от одного пика до другого, включающий все фазы.

Характеристика кризиса:

- сначала ликвидируются запасы, затем сокращаются производственные инвестиции;
- падает спрос на труд;
- происходит снижение или замедление роста товарных цен;
- наблюдается резкое уменьшение прибылей, ослабевает спрос на кредит, снижается процентная ставка.

Максимальное падение — в точке максимального спада. В фазе спада различают рецессию и депрессию.

Рецессия — это спад объема национального производства, продолжающийся 6 месяцев и дольше.

Депрессия — спад объема национального производства, сопровождающийся высокой безработицей и продолжающийся в течение нескольких лет.

Характеристика депрессии:

- производство уже не сокращается, но и не растет;
- товарные излишки постепенно рассасываются: но торговля идет вяло;
- ставка ссудного процента падает до минимума. Постепенно наступает оживление.

Характеристика оживления (обновления):

- предприятия, приспособившиеся к новым условиям рынка, увеличивают выпуск товаров;
- повышается норма прибыли;
- растет ставка ссудного процента и заработной платы, начинается фаза подъема.

Характеристика подъема.

Зеркальное отражение спада. Но все изложенное происходит в противоположном направлении. Высшая точка подъема — вершина деловой активности. Экономика работает на пределе своих возможностей. Инвестиции и расходы покупателей очень высоки. Растет спрос на товары и услуги, что заставляет расти цены.

Ликвидируются запасы, повышается спрос на рабочую силу. Все это готовит почву для следующей фазы делового цикла — кризиса. Такова характеристика промышленного цикла при марксистском подходе.

В современной экономической литературе широко используют терминологию У. К. Митчелла: «сжатие» (*рецессия*), «дно» (*депрессия*), «оживление», «вершина» (*бум*) (рис. 16.3).

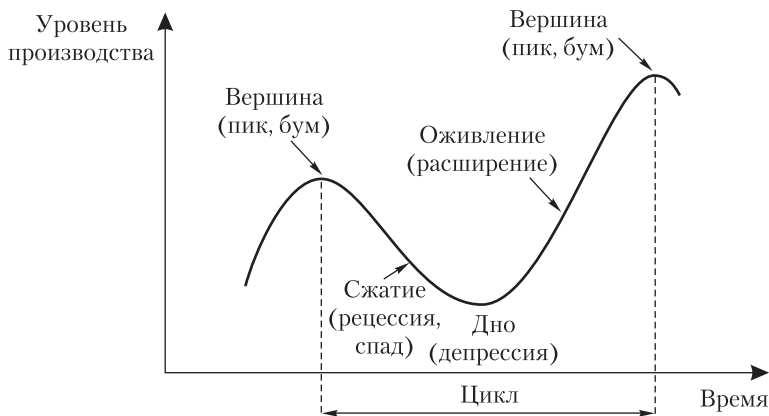


Рис. 16.3. Цикл У. Митчелла

Всякий экономический кризис проявляется в резком нарушении хода производства, вызванном несбалансированностью между производством (предложением товаров на рынке) и потребностями населения (платежеспособным спросом). При этом возможна ситуация, когда производство обгоняет потребности либо когда платежеспособный

спрос обгоняет производство. В первом случае имеет место кризис перепроизводства, во втором — кризис недопроизводства.

Первый экономический кризис перепроизводства разразился в Англии в 1825 г. Затем последовали кризисы: в 1836, 1841 (США), 1847 (США, Англия, Франция, Германия), 1857 (первый мировой кризис), 1873, 1882, 1890 гг. В XX в.: 1900–1901, 1907–1908, 1913–1917, 1920–1921, 1929–1933 (превышел все предыдущие, поэтому стал называться Великой депрессией), 1937–1938, 1948–1949, 1957–1958, 1970–1971, 1974–1975, 1980–1982 гг. Для 90-х гг. XX в. характерны структурные кризисы: нефтяные, продовольственные, энергетические, сырьевые, валютные. В 2008 г. начался глобальный кризис.

Структурные кризисы оказывают большое влияние на общее состояние промышленного производства, изменяют традиционную картину циклического развития, сглаживая или обостряя проявления циклических кризисов.

Циклическое развитие в сельском хозяйстве имеет особенности, которые проявляются в **аграрных кризисах**.

Основными формами проявления аграрных кризисов являются: рост нереализуемых запасов сельскохозяйственных товаров, падение цен на них, сокращение объема производства, рост безработицы, падение заработной платы. В отличие от промышленных аграрные кризисы являются более затяжными и разрушительными и не имеют циклического характера.

Страны с развитой рыночной экономикой выработали методы борьбы с кризисами перепроизводства. Основная роль в них отводится фискальной и монетарной политике, которую осуществляют государственные органы.

Важнейшие мероприятия антикризисной политики в периоды бумов.

1. Денежно-кредитная политика: повышение учетной ставки, продажа государственных ценных бумаг на открытом рынке.
2. Фискальная политика: сокращение расходов госбюджета, повышение налоговых ставок.
3. Политика заработной платы и тарифов: понижение заработной платы.
4. Политика государственных инвестиций: затормаживание государственного строительства.

Важнейшие мероприятия антикризисной политики в периоды депрессий.

1. Денежно-кредитная политика: понижение учетной ставки, покупка государственных ценных бумаг на открытом рынке.

2. Фискальная политика: дополнительные расходы госбюджета, понижение налоговых ставок.
3. Политика заработной платы и тарифов: повышение заработной платы.
4. Политика государственных инвестиций: ускорение осуществления инвестиционных программ.

Выводы.

1. В период подъема государство в целях предотвращения «перегрева» экономики проводит политику сдерживания деловой активности.
2. В период спада все мероприятия государства направляются на стимулирование деловой активности.

Благодаря выработанным мерам регулирования общая картина современного рыночного хозяйства стала не совпадать с традиционной схемой: все фазы цикла не имеют теперь ярко выраженного характера и плавно переходят одна в другую.

16.4. Особенности экономического кризиса в России (конец 80-х — 90-е гг. XX в., 2008–2010 гг.)

Оценивать экономический кризис в России 80–90-х гг. и пути выхода из него очень трудно, так как российская проблема экономического цикла «не вписывалась» в известные теории цикла. Россия никогда не находилась в состоянии циклического *кризиса перепроизводства*.

Кризис в России имел иную основу. Он сформировался не в результате взрыва диспропорций развитого рынка покупателя, а по причине краха командной системы в условиях рыночной *недостаточности*. На рубеже 80–90-х гг. действовал рынок продавца, в котором покупатели конкурировали между собой за право приобретения товаров. Такого рода дефицитный рынок не созрел еще для кризиса перепроизводства. Развал тоталитарной системы означал разрушение режима командной координации хозяйственных связей, который не был автоматически заменен координацией рыночного типа. Все это вызвало в стране хаос и как следствие — спад производства. Для восстановления хозяйственных связей (теперь уже на рыночной основе) требовался длительный период реформ. Поскольку кризис в России имел нециклический характер, то рецепты западного образца антициклического регулирования экономики в чистом виде для России были непригодны, так как

наша страна решала совсем иные проблемы, а именно создание основ рыночного механизма, к которым относятся:

- формирование производителей, частных собственников;
- создание конкурентной среды, в которой даже государственные предприятия должны вести себя как агенты рынка;
- подтягивание инфраструктуры до необходимого уровня, диктуемого требованиями рынка.

Кризис 1998 г. был связан с обвалом курса рубля, дефолтом, мораториями.

Мировой экономический кризис, разразившийся осенью 2008 г., вышел за рамки циклического и имеет как минимум **три особенности**.

1. Он охватил все основные экономики мира — как развитые, так и развивающиеся — и стал глобальным. Правда, развитые страны испытали на себе более ощутимый удар, нежели развивающиеся. Самые серьезные проблемы появились у тех стран, где был экономический бум, тогда как депрессивные регионы почти не почувствовали изменений.
2. Кризис носит структурный характер, т. е. предполагает серьезное обновление мировой экономики и ее технологической базы.
3. Кризис носит инновационный характер. В предшествующие кризису годы финансово-экономическая сфера перешла на инновационный путь развития, возникли новые инструменты финансового рынка и экономическая и политическая элита утратила контроль за движением финансовых инструментов. Поэтому в литературе этот кризис определяют как «бунт финансовых инноваций» — бунт машин против своих создателей.

Кризис вызвал шок у мировой экономической и политической элиты. Сначала реакция на кризис была довольно хаотичной. Основное внимание уделяли решению двух групп проблем:

- не допустить краха кредитной системы, т. е. спасти финансовые институты;
- ослабить рецессию, избежать глубокого спада производства.

На теоретическом уровне эта политика выражалась в ренессансе кейнсианства (см. 1.6). Популярность Кейнса росла так же стремительно, как раскручивался кризис. Фраза «We are all Keynesians now» («Сегодня мы все кейнсианцы») стала популярной. Имя Кейнса стала символом государственного интервенционизма, противоположного экономическому либерализму. Государственное регулирование экономики вновь обрело статус спасательного якоря.

Поиски причин кризиса вновь заставили проанализировать мнение К. Маркса об основном противоречии капитализма (между общественным характером производства и частнокапиталистическим присвоением) как причине экономического кризиса перепроизводства.

Некоторые авторы фундаментальную причину кризиса связывают с техническим прогрессом: с концепцией длинных волн Н. Д. Кондратьева, анализом процесса экономического развития Й. Шумпетера, теорией технологических укладов С. Ю. Глазьева. Однако адекватного ответа на этот вопрос наука пока не дала.

Для анализа российской экономики важно рассмотреть **три группы причин**.

Во-первых, специфические проблемы США, экономика которой является самой влиятельной в мире.

Во-вторых — системные, фундаментальные проблемы экономического развития мировой системы в целом.

В-третьих, специфические российские обстоятельства. Обратимся к ним:

- **США.** «Спусковым крючком», приведшим в действие кризисный механизм, стали проблемы на рынке ипотечного кредитования США. Однако ведущей макроэкономической причиной оказался избыток ликвидности в экономике США. Ему способствовали, к примеру, инвестирование в американские ценные бумаги странами, накапливающими валютные резервы (Китай) и нефтяные фонды (страны Персидского залива). Под влиянием избыточной ликвидности активизировался процесс формирования рыночных пузырей — искаженной, завышенной оценки различных видов активов.
- **Мировая экономика.** Самостоятельным фактором кризиса стали беспрецедентные темпы мирового экономического развития, позволившие за пять лет на четверть увеличить мировой ВВП, что усилило эйфорию и ослабило бдительность. Кроме эмоционального настроя источником оптимизма и финансового успеха стал так называемый феномен, названный Кимерикой (*Chimerica*) — производное от названий стран Китай (*China*) и Америка (*America*). Речь идет о формировании глобального дисбаланса, который на протяжении десятилетия рассматривался как основа устойчивости мирового роста: если сто лет назад капитал двигался из центра (развитые страны) на периферию, то теперь развивающиеся рынки стали центрами сбережения, а США и другие развитые страны преимущественно потребляли.

- **Россия.** Кризис затронул все сферы отечественной экономики: реальный сектор, финансовый и специальный. К началу 2009 г. российская экономика вступила в промышленную рецессию, сопровождающуюся обесценением рубля, ростом безработицы и приостановкой инвестиционных программ. Национальная финансовая система оказалась не готова к мировому шоку и Россия повторила путь более развитых стран: через финансовый кризис к промышленному спаду. Отечественная экономика испытывает первый полноценный рыночный кризис, отягощенный слабостью финансовой системы. Хотя импульсом к началу этих процессов стали события на мировых финансовых рынках и рецессия в развитых странах, но реакцию российской экономики определяли внутренние причины и особенности ее структуры: сильная зависимость сырьевых отраслей от экспорта; неразвитость частной финансовой системы; наличие нерешенных проблем в области экономической политики.

Стратегическое направление **выхода** России из кризиса таково: восстановление до кризисного уровня функционирования банковской системы и реального сектора экономики. Для достижения этих целей власти предложили важные меры по смягчению последствий кризиса:

- Были приняты меры по предотвращению коллапса кредитной системы. Банкам предоставили значительные финансовые ресурсы для преодоления кризиса ликвидности.
- Были приняты меры для предотвращения производственного кризиса.
- Государство не решилось полностью отказаться от поддержки валютного курса рубля и пошло на поэтапную, растянутую во времени девальвацию. Этим населению была дана возможность застраховаться от обесценения рубля, обменяв его на доллар или евро. Вместе с тем эта политика привела к значительному снижению золотовалютных резервов страны.
- Правительство продолжило широкий набор стимулов, прежде всего налоговых, для развития реального производства, включая снижение налогов, меры по поддержке малого бизнеса и системообразующих предприятий.

Однако кризис, начавшийся в 2008 г., нанес России большой урон: России придется заново формировать национальные фонды, обслуживать внешний долг, трудоустраивать армию безработных и т. д.

Вместе с тем этот кризис поможет осознать приоритет производственной сферы, заставит по-иному взглянуть на престижность труда в отраслях материального производства, вынудит прекратить порочную практику многомиллиардных заимствований и растративания экспортной выручки на предметы роскоши и потребительский импорт.

ПРАКТИКУМ ПО ТЕМЕ ЛЕКЦИИ 16

План семинара

1. Цикличность развития — экономическая закономерность. Виды цикла.
2. Теории цикличности развития экономики. Причины циклов.
3. Типы экономических циклов. Характеристика фаз цикла.
4. Особенности экономического кризиса в России в конце 80-х — 90-х гг. XX в., 2008–2010 гг.

Вопросы для дискуссий, контрольных работ и олимпиад

1. Согласны ли вы с утверждением, что наиболее характерная черта цикличности — это движение не по кругу, а по спирали, поэтому цикличность — форма прогрессивного развития?
2. Чем, на ваш взгляд, краткосрочное неравновесие в экономике отличается от среднесрочного?
3. В чем смысл теории «длинных волн» Н. Д. Кондратьева?
4. Опишите различные подходы к объяснению цикличности, существующие в разных экономических школах.
5. Является ли цикличность закономерностью планового хозяйства?
6. Известно, что в XIX и первой половине XX в. в период кризисов происходило общее понижение уровня цен. В 50–80-х гг. в ходе кризисов цены повышались. Объясните роль динамики цен в механизме развития кризиса и выхода из него.
7. Объясните движение ставок ссудного процента по фазам цикла: кризис, депрессия, оживление, подъем.

Тесты, ситуации, задачи

■ Выберите вопросы с ответом «да»

- а) Короткие циклы не предусматривают перепрофилирование производства?
- б) Средние (промышленные) циклы связаны с изменением спроса на оборудование и сооружения?
- в) Длинные циклы предполагают утилизацию старой технической системы?

■ Выберите правильные ответы

Внешние факторы экономических циклов — это:

- а) изменения численности населения;
- б) деятельность правительства;
- в) потребление;
- г) войны;
- д) инвестирование.

■ Верны ли следующие утверждения?

- 1. В период депрессии государство осуществляет:
 - а) повышение учетной ставки (да, нет);
 - б) покупку государственных ценных бумаг на открытом рынке (да, нет);
 - в) повышение налоговых ставок (да, нет);
 - г) понижение заработной платы (да, нет);
 - д) дополнительные расходы госбюджета (да, нет).
- 2. В периоды бумов государство:
 - а) затормаживает государственное строительство (да, нет);
 - б) продает государственные ценные бумаги на открытом рынке (да, нет);
 - в) понижает учетную ставку (да, нет);
 - г) сокращает расходы госбюджета (да, нет);
 - д) сокращает заработную плату (да, нет).
- 3. Кризис, ныне переживаемый Россией, имеет:
 - а) циклический характер;
 - б) структурный характер;
 - в) трансформационный характер.

■ Разграничьте понятия

1. Назовите характеристики циклического и структурного кризисов:
 - а) охватывает часть экономики, отдельные отрасли или хозяйственные сферы;
 - б) является кризисом перепроизводства;
 - в) обусловлен противоречием между платежеспособным спросом и предложением;
 - г) является кризисом недопроизводства и перепроизводства.
2. Назовите теории, авторы которых считают, что выход из кризиса достигается путем:
 - а) массового обновления основного капитала;
 - б) стимулирования деловой активности через инвестирование;
 - в) стимулирования рынков потребительских товаров;
 - г) стимулирования совокупного спроса под руководством государства.

Темы для экономического анализа,
рефератов, кроссвордов и эссе

■ Обратитесь к статистике

Подберите статистический материал, позволяющий определить кризисное состояние экономики России в 90-е гг. XX в. и в 2008–2009 гг.

■ Обратитесь к библиографии

1. Подберите литературу, освещающую научное наследие Н. Д. Кондратьева. Напишите реферат.
2. Подберите литературу и напишите реферат на тему: «Опыт и проблемы антикризисного государственного регулирования в индустриально развитых странах».

Лекция 17

Тема: ТРУД И ЗАНЯТОСТЬ. ЭКОНОМИЧЕСКАЯ НЕСТАБИЛЬНОСТЬ НА РЫНКЕ ТРУДА: БЕЗРАБОТИЦА

В лекции рассматривается круг проблем, связанных с анализом макроэкономического равновесия на рынке труда и с его нарушениями, вызывающими безработицу. Исследуются следующие вопросы:

- теории труда;
- рынок труда;
- причины и основные черты безработицы.

17.1. Труд как ресурс рыночной экономики. Теории труда

Одним из определяющих факторов производства является труд.

Носитель труда, т. е. рабочая сила человека, называется человеческим фактором.

Часть населения страны, обладающая способностями и возможностями участвовать в труде, образует трудовые ресурсы.

Близким к трудовым ресурсам, но более широким понятием является «трудовой потенциал».

Трудовой потенциал — это часть населения страны, образующая трудовые ресурсы, с учетом тех лиц, которые потенциально могут изменить трудовые ресурсы в ту или иную сторону.

Перечисленные три категории, вместе взятые, обрисовывают с разных сторон трудовой фактор страны.

В отличие от других факторов производства трудовой фактор имеет особенности. Главная из них состоит в том, что труд неотделим от человека, от его рабочей силы и поэтому имеет социальный и политический аспекты. Именно это обстоятельство определяет разные подходы

экономистов к его исследованию. Так, в западной экономической литературе **труд считается товаром** в отличие от марксистской теории, где **товаром является не труд, а способность человека к труду, его рабочая сила**.

Из этой посылки следует для марксизма важный вывод: поскольку товаром является не труд, а рабочая сила, то и оплачивается в форме заработной платы не весь продукт труда, а лишь часть его, необходимая для воспроизводства стоимости рабочей силы. Другая часть продукта труда безвозмездно присваивается капиталистом.

В отличие от марксистского классового подхода в западных теориях труд рассматривается в основном с точки зрения его организации и управления им.

Так, некоторые исследователи выделяют ремесленный, технократический, инновационный виды управления трудом, соответствующие доиндустриальному, индустриальному и постиндустриальному этапам экономического развития (табл. 17.1).

Таблица 17.1
Виды управления трудом

Этапы экономического развития	Управление трудом	
	материальная основа	вид управления трудом
Доиндустриальный	Мануфактурное производство	Ремесленный
Индустриальный	Крупное машинное производство	Технократический
Постиндустриальный	Гибкое производство, ориентированное на нововведения	Инновационный

РЕМЕСЛЕННОЕ УПРАВЛЕНИЕ характеризуется ручным производством (*манус* — рука, *фактура* — производство), наличием разделения труда (например, производство кареты требовало разделить труд между столярами, плотниками и т. д.), подчинением прежде самостоятельного рабочего единой команде и дисциплине.

ТЕХНОКРАТИЧЕСКОЕ УПРАВЛЕНИЕ предполагает переход от ручного труда к машинному, углубление разделения труда, жесткие формы экономического принуждения, выделение управленческого труда в самостоятельный вид деятельности. В ходе изменения своей материальной базы (совершенствование техники) этот вид управления прошел несколько этапов. Переход к технократическому управлению

осуществился в конце XIX и начале XX в. и связан с именем Ф. Тейлора.

Тейлоризм включает в себя методы, основанные на хронометраже каждой операции, которую выполняет рабочий. В соответствии с ним устраняются бесполезные движения рабочего и отбираются наиболее совершенные. Эти принципы работы легли в основу «научной организации труда».

Следующий этап технократического управления связан с именем Г. Форда.

Фордизм основан на поточно-конвейерном производстве, которое задает темп работы, снижает издержки, повышает выработку и тем самым — производительность труда.

30–40-е гг. XX в. отмечены включением в технократическое управление психических и социальных компонентов: социального обеспечения, установления минимального уровня оплаты труда, оплаты сверхурочных работ, введения техники безопасности и др. В значительной мере это было сделано под влиянием социальных достижений Советского Союза.

В 50–60-е гг. в технократическое управление внедряется теория «человеческих отношений», в которой доказывается, что людям нравятся самостоятельность в принятии решений, отсутствие мелочной опеки, уважение к ним и их труду. В соответствии с этим пересматривается режим работы, усиливается зависимость вознаграждения от результата работы, внедряются формы «участия рабочих в прибылях» и др.

Теория «человеческого капитала» появилась в 60-е гг. XX в. в связи с возрастанием роли человеческого фактора в условиях НТР. Ее разработали представители неоклассического направления Г. Беккер, Дж. Минцер, Т. Шульц и др. По их мнению, в производстве взаимодействуют два фактора — **«физический капитал»**, в который включаются средства производства, и **«человеческий капитал»**, к которому относятся приобретенные знания, навыки, энергия. Величина «человеческого капитала» оценивается потенциальным доходом, который он способен приносить.

Человеческий капитал создается тогда, когда индивид осуществляет инвестиции в самого себя, оплачивая образование и приобретение квалификации, которые постепенно утрачиваются и должны возмещаться. Выделяют три типа «амортизации образовательного потенциала»:

- *потеря накопленных знаний*, особенно тех, которые редко применяются в повседневной деятельности специалиста;

- *моральное старение знаний* как следствие прогресса науки и увеличения потока информации. Оно связано с переходом от обслуживания одного поколения техники к другому, более сложному (от пишущей машинки к компьютеру и т. д.);
- *функциональное старение знаний*, требующее полной смены специальности.

ИННОВАЦИОННОЕ УПРАВЛЕНИЕ связано с переходом к новому технологическому способу производства, который потребовал привлечения высококвалифицированного «человеческого ресурса», способного самостоятельно принимать решения, быть лояльным фирме и обеспечивать высокие производительность и качество работы. Методы его применения находятся в состоянии развития.

17.2. Рынок труда: функции и механизм действия. Кривые спроса и предложения труда

Рынок труда — это система экономических механизмов, норм и институтов, обеспечивающих воспроизводство рабочей силы и использование труда.

Как на всяком рынке, на рынке труда формируются *предложения* труда и *спрос* на труд определенного вида. Рынок труда может функционировать в любых условиях. **Простейшими являются условия совершенной конкуренции.**

Для такого рынка характерно:

- наличие большого количества предприятий, конкурирующих между собой за то, чтобы нанять нужных работников;
- наличие многочисленных обученных рабочих нужной квалификации;
- отсутствие сильного влияния отдельного предприятия или рабочего на рынке труда.

Совокупный спрос на труд на рынке совершенной конкуренции определяется путем суммирования спроса на труд индивидуальных фирм. А фирма, решая вопрос о том, какое количество рабочих ей нужно нанять, должна определить цену спроса на труд, т. е. заработную плату. Цена же спроса на труд зависит от предельной производительности труда, т. е. прироста продукции, полученного в результате найма дополнительной единицы труда.

Дополнительная продукция, полученная в результате найма дополнительных работников, называется предельным продуктом. Доход от предельного продукта можно определить, умножив предельный продукт на цену единицы продукции. Этот доход называется предельным доходом от предельного продукта.

Предельный продукт показывает, как изменяется объем выпуска продукции в результате найма каждого дополнительного работника. До тех пор пока доход от предельного продукта больше выплачиваемой заработной платы, есть смысл нанимать дополнительных работников. Таким образом, спрос на труд на рынке совершенной конкуренции определяется двумя показателями: заработной платой и стоимостью предельного продукта. Зависимость между величиной заработной платы и размером спроса на рабочую силу выражается в виде кривой спроса на труд — монотонно убывающей линии (рис. 17.1).

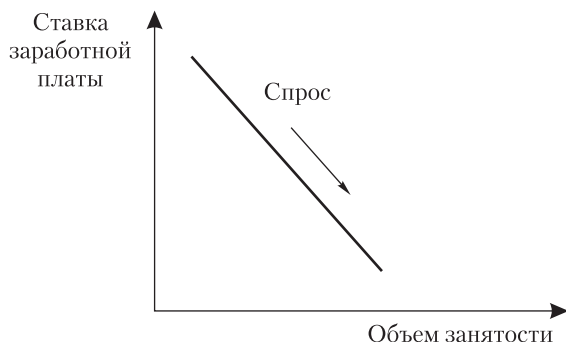


Рис. 17.1. Кривая спроса на труд

Совокупное предложение труда определяется численностью населения, долей в нем трудоспособного населения, средним числом часов, отработанных рабочим за год, качеством труда и квалификацией рабочих.

Предложение труда, так же как и спрос, зависит от величины заработной платы. Но зависимость здесь иная. Кривая предложения показывает, что при повышении заработной платы предложение труда возрастает, а при ее снижении — падает. На графике — восходящая линия (рис. 17.2).

Для предложения труда характерны два явления — «эффект замещения» и «эффект дохода». Они проявляются, когда мы выясняем реакцию отдельных работников на повышение ставок заработной платы.

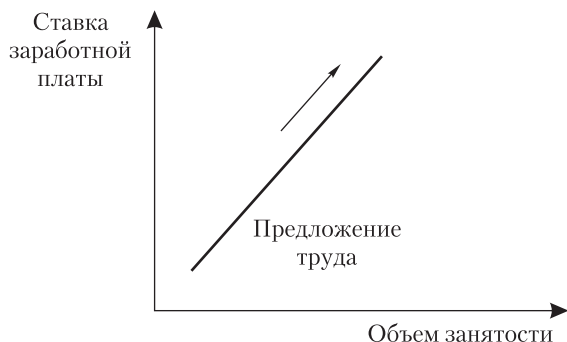


Рис. 17.2. Кривая предложения труда

До определенного момента рост заработной платы увеличивает предложение труда, но после достижения максимального уровня оно начинает сокращаться по причине дальнейшего роста заработной платы. Одна и та же причина, а именно увеличение заработной платы, приводит и к росту, и к сокращению предложения труда.

Дело в том, что при найме на работу человек выбирает между трудом и досугом. Работа дает возможность получить доход. Но тогда придется пожертвовать досугом. При повышении зарплаты есть стимул пожертвовать досугом в пользу высокооплачиваемой работы. В результате предложение труда растет. Здесь проявляется «эффект замещения». При дальнейшем росте заработной платы преобладает «эффект дохода», т. е. высокие доходы стимулируют досуг, а не труд, который в этом случае рассматривается как низший товар. Поэтому с ростом доходов предложение труда сокращается. Пересечение кривых спроса и предложения дает равновесный уровень заработной платы. При данном уровне заработной платы в экономике устанавливается полная занятость — спрос на труд равен предложению труда (рис. 17.3).

Если заработная плата низкая и равна W_1 , то в этом случае спрос превышает предложение и на предприятиях не хватает работников.

С целью привлечь рабочую силу предприятия увеличивают заработную плату. При этом все большее число людей будет стремиться получить работу (движение по линии предложения ↗). Однако возросшая заработная плата заставит работодателей нанимать меньшее число работников (движение по линии спроса ↘). Если заработная плата достигает уровня W_2 , тогда предложение превысит спрос. Поэтому предприниматели смогут заполнить вакантные места, предлагая более низкую заработную плату. Количество желающих работать уменьшится (дви-

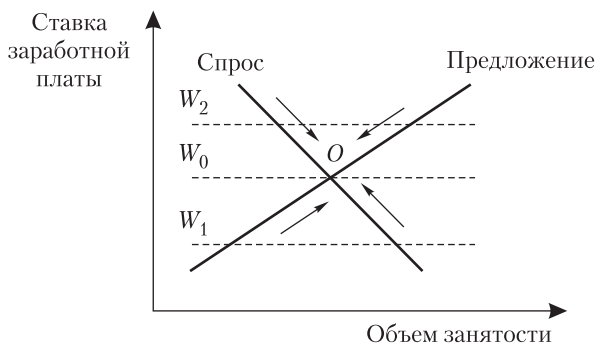


Рис. 17.3. Равновесие на рынке труда

жение по линии предложения \searrow). Кроме того, за меньшую заработную плату предприниматели смогут нанять большее число работников (движение по линии спроса \nearrow). Тогда заработная плата установится на уровне W_0 : все предприниматели сумеют заполнить свои вакансии, а все желающие получить работу смогут сделать это. Между спросом и предложением труда установится равновесие (точка O).

На рынок труда в условиях несовершенной конкуренции влияют профсоюзы (ставки заработной платы) и правительство. Их воздействие рассмотрено в лекции 12.

17.3. Занятость и безработица: причины, основные черты, виды и последствия

Дисбаланс рынка труда, как правило, имеет хронический характер. Поэтому проблемы занятости рассматриваются всеми экономическими школами.

1. **Английский священник Мальтус** сформулировал закон народонаселения, согласно которому производство продуктов питания увеличивается в арифметической прогрессии (1, 2, 3, 4, 5...), а прирост населения — в геометрической (2, 4, 8, 16, 32...). В наличии этой зависимости мальтузианство видело основную причину безработицы и оправдывало «естественные» методы регулирования численности населения: войны, эпидемии, стихийные бедствия и т. д.
2. **Классическая политическая экономия** считала рынок саморегулирующейся системой, где нет места вынужденной безработице, а добровольная означает, что работник не хочет работать за низ-

кую заработную плату и, пока ищет работу с высокой оплатой, добровольно не работает.

3. В марксистской теории безработица рассматривается как внутреннее присущее капитализму явление, вызванное ростом органического строения капитала¹ и вытеснением из производства личного фактора, который образует резервную армию труда, или безработицу. Согласно этой концепции, безработица существует в форме текущей, застойной и скрытой (аграрной). Вывод из марксистской экономической теории состоит в необходимости замены капитализма новым общественным строем.

4. Родоначальником современной теории занятости принято считать Кейнса. Он утверждает, что:

- ♦ рынок свободной конкуренции не является саморегулирующимся;
- ♦ равновесие рынка не гарантирует полной занятости.

5. В настоящее время растет число сторонников классических идей (неоклассическое направление), которые считают, что должен существовать «естественный уровень безработицы», а избавиться от нее вообще — невозможно.

Занятость населения — важнейшая характеристика макроэкономики.

Под занятостью понимается численность взрослого трудоспособного населения, обеспеченного работой.

Та часть взрослого трудоспособного населения, которая не имеет или ищет работу, образует безработицу.

Суммарная численность занятых и безработных составляет общие ресурсы труда в экономике, или рабочую силу.

Нереальной является ситуация, при которой в каждый данный момент все трудоспособное население было бы занято. Тому есть **объективные причины**.

Во-первых, люди всегда будут переезжать из одной местности в другую, переходить с одного места службы на другое, искать и ожидать работу.

Люди, не имеющие работы по этим причинам, образуют фрикционную безработицу.

¹ Органическое строение капитала выражается отношением средств производства к рабочей силе. В ходе НТП доля средств производства растет, а доля рабочей силы относительно них падает.

Фрикционная безработица — это безработица, связанная с объективно необходимым движением рабочей силы.

Во-вторых, технологические изменения в производстве вызывают структурные изменения в спросе на рабочую силу. Новой структуре рабочих мест не соответствует сложившаяся структура рабочей силы, что вызывает вытеснение из производства части работников, которые формируют структурную безработицу.

Структурная безработица — это безработица, вызванная несоответствием структуры рабочей силы структуре рабочих мест.

Фрикционный и структурный виды безработицы неизбежны, поэтому занятость населения при наличии в стране такой безработицы считается полной.

Полная занятость населения — это занятость при наличии в экономике фрикционной и структурной безработицы.

Значит, «полная занятость» не означает абсолютного отсутствия безработицы.

Существует вид безработицы, связанный с циклическим характером рыночного хозяйства, — циклическая безработица.

Циклическая безработица — это безработица, вызываемая экономическим спадом.

Занятость считается полной при отсутствии циклической безработицы.

Уровень безработицы при полной занятости называется «естественным уровнем безработицы».

В мировой практике для подсчета экономических потерь от безработицы используется закон Оукена, согласно которому превышение текущего уровня безработицы на 1% над уровнем естественной безработицы вызывает падение валового национального продукта на 2,5% в сравнении с потенциальным валовым национальным продуктом. 2,5% — коэффициент Оукена.

Уровень безработицы характеризуется нормой, которая рассчитывается как отношение общего числа безработных к численности рабочей силы в процентах:

$$\text{уровень безработицы} = \frac{\text{численность безработных}}{\text{численность рабочей силы}} \times 100\%.$$

Безработица имеет экономические и социальные последствия.

1. Происходит отставание объема ВВП по сравнению с тем объемом, который общество могло бы иметь при своих потенциальных возможностях.
2. Происходит неравномерное распределение издержек безработицы среди различных социальных групп населения.
3. Теряется квалификация работников.

Государственное регулирование рынка труда осуществляется по трем направлениям.

1. Трудоустройство незанятого населения и оказание помощи в профподготовке и переподготовке через биржи труда.
2. Стимулирование образования гибкого рынка труда, суть которого — в более полном учете особенностей разных социальных групп (женщины, пенсионеры, молодежь). Правовое обеспечение трудовых отношений.
3. Социальная защита пострадавших от безработицы людей.

Таким образом, рыночной системе в равной мере противопоказаны и «полная занятость», и слишком высокий уровень безработицы.

При «естественном уровне безработицы» говорят об эффективной полной занятости, означающей определенное соотношение между занятостью и безработицей.

ПРАКТИКУМ ПО ТЕМЕ ЛЕКЦИИ 17

План семинара

1. Труд — ресурс рыночной экономики. Теории труда.
2. Рынок труда.
3. Занятость и безработица: причины, основные черты, виды и последствия.

Вопросы для дискуссий, контрольных работ и олимпиад

1. Расшифруйте понятия «человеческий фактор», «трудовые ресурсы», «трудовой потенциал».
2. Чем отличается управление трудом в доиндустриальном, индустриальном и постиндустриальном обществах?

3. Сопоставьте элементы, из которых состоит управление трудом на макро- и микроуровнях. Можно ли говорить о «политике занятости» на уровне отдельных фирм?
4. Что такое «человеческий фактор»? Что вы понимаете под инвестициями в человеческий капитал?
5. Кто является субъектом спроса и предложения на рынке труда совершенной конкуренции и на рынке труда несовершенной конкуренции?
6. Можно ли рассматривать НТП в качестве основной причины безработицы, мотивируя это утверждение тем, что развитие техники вытесняет живой труд из сферы производства?
7. Объясните с точки зрения производственного спроса на факторы производства, почему такие профессии, как пряжа, кузнец и т. п., стали «умирающими», ведь изделия ручного труда достаточно высоко ценятся?
8. Почему в современной России увеличился спрос на услуги юристов и специалистов по рекламе?
9. Проанализируйте эволюцию концепций занятости от мальтузианства до современных воззрений и оцените их идеологическую направленность.
10. Назовите и сопоставьте классификации безработицы различных экономических школ.

Тесты, ситуации, задачи

■ Выберите правильный ответ

1. Рынок труда — это:
 - а) предложение квалифицированных трудовых услуг большим количеством независимых друг от друга людей;
 - б) рынок труда совершенной конкуренции определяется прежде всего отсутствием какого-либо контроля над заработанной платой;
 - в) рынок труда — это конкуренция между предпринимателями с целью найма конкретных видов труда.Какой из известных вам типов рыночной структуры характеризуют пункты а—в?
2. Эластичность спроса на труд тем выше:
 - а) чем ниже доля расходов на труд в издержках фирмы;

- б) чем ниже цена готовой продукции;
 - в) чем выше ценовая эластичность спроса на готовую продукцию;
 - г) чем меньше возможность замены труда капиталом в данном производственном процессе.
3. Уровень безработицы при полной занятости:
- а) учитывает циклическую безработицу;
 - б) равен нулю;
 - в) учитывает фрикционную и структурную безработицу;
 - г) учитывает только скрытую безработицу.
4. Безработицу, вызванную экономическим спадом, называют:
- а) структурной;
 - б) застойной;
 - в) скрытой;
 - г) фрикционной;
 - д) циклической.

■ **Прокомментируйте два утверждения:**

- а) теория человеческого капитала предполагает, что доля поступающих в вузы возрастет, если граница пенсионного возраста увеличится до 70 лет;
- б) теория человеческого капитала также предполагает, что доля поступающих в вузы возрастет, если будет отменено льготное налогообложение фирм, спонсирующих образовательные учреждения.

■ **Решите задачи**

Задача 1.

Объем производства за год планируется увеличить на 60%. Производительность труда рабочих — повысить на 50%. Удельный вес специалистов среди работающих повышается за год с 20 до 25%. На начало года было 100 специалистов. Сколько потребуется взять новых специалистов, если их естественная убыль составляет 2% в год?

Задача 2.

На протяжении года через биржу труда были трудоустроены 29,5 тыс. человек. Это позволило частично удовлетворить годовой спрос на работников. Предложение за этот период составило 44,5 тыс. человек. Безработица на начало года составила 13 тыс. человек. Как изменилась норма безработицы (НБ) на конец года, если численность рабочей силы — 430 тыс. человек?

Задача 3.

В городе 5,5 тыс. человек безработных, которые имеют право на получение пособия по безработице. Размер пособия составляет 75% от средней заработной платы, которая по городу примерно равняется 12 тыс. руб. Средний срок выплаты пособия — 2 месяца, после этого безработного, как правило, удается трудоустроить, направить на переподготовку или общественные работы. Кроме того, каждый работник в среднем содержит одного нетрудоспособного иждивенца, что дает право на повышение пособия на 10%. Определите, сколько средств из фонда занятости было направлено на выплату пособий.

Задача 4.

Имеются условные данные: фактический ВВП в n -м году составил 1000 млрд ден. единиц. Естественный уровень безработицы составил в том же году 5%. Фактический уровень безработицы составил 7%. Рассчитайте объем потенциального ВВП в n -м году.

**Темы для экономического анализа,
рефератов, кроссвордов и эссе**

■ Проанализируйте график (рис. 17.4)

RW — ставка заработной платы. SL_1 , DL_1 , SL_2 , L — количество труда.

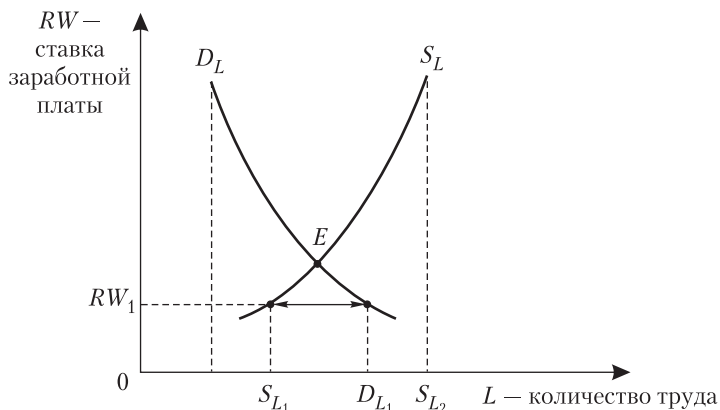


Рис. 17.4

- а) Каков экономический смысл пересечения кривых DL и SL в точке E ?

- б) Что в экономической интерпретации означает отрезок $SL_1 - DL_1$ на уровне RW_1 ?

■ **Обратитесь к библиографии**

Составьте список законодательных актов РФ, регулирующих трудовые отношения.

■ **Напишите реферат на одну из тем**

1. Биржи труда в России.
2. Система социальной защиты безработных.
3. Проблема обеспечения воспроизводственного потенциала и рождаемость в России.
4. Демографический «крест» и пути его преодоления.
5. Миграционные процессы в России: плюсы и минусы, социально-экономические последствия.
6. Проблема «утечки мозгов» и пути ее решения.

Лекция 18

Тема: ДЕНЕЖНО-КРЕДИТНАЯ СИСТЕМА. ЭКОНОМИЧЕСКАЯ НЕСТАБИЛЬНОСТЬ НА ДЕНЕЖНОМ РЫНКЕ: ИНФЛЯЦИЯ

Макроэкономическая нестабильность наряду с кризисами и безработицей проявляется еще в одной форме, в форме инфляции, которая образуется в сфере денежно-кредитного обращения. Пониманию этой сферы национальной экономики помогает изучение следующих вопросов:

- денежная масса и ее измерение;
- денежно-кредитная система;
- сущность, виды и цикл жизни ценных бумаг;
- причины, сущность и формы инфляции.

18.1. Денежная масса и ее измерение: общее и различия в монетаристском и кейнсианском подходах

Денежная масса — это совокупность всех денежных средств, находящихся в хозяйстве в наличной и безналичной формах, выполняющих функции средства обращения, платежа и накопления.

На денежном рынке, как на всяком другом, существуют спрос на деньги и их предложение.

Под предложением понимается денежная масса в обращении, т. е. совокупность платежных средств, обращающихся в стране в данный момент.

Для характеристики денежного предложения применяются денежные агрегаты, которые представляют собой различные группы ликвидных активов: $M1$, $M2$, $M3$, L и др.

Агрегат $M1$ (деньги для сделок) включает в себя: монеты, бумажные деньги, деньги на текущих счетах.

Агрегат M2 включает в себя: монеты, бумажные деньги, текущие счета, т. е. агрегат M1 плюс деньги на сберегательных и срочных вкладах.

Агрегат M3 включает в себя агрегат M2 плюс вклады в специализированных учреждениях и особые виды накоплений.

Существуют еще агрегаты *L* — группа ценных бумаг, *X* — иностранная валюта и др.

Предложение денег исчисляется с помощью денежного мультипликатора.

Денежный мультипликатор (*monetary multiplier*) — это часть избыточного резерва, которую система коммерческих банков может использовать для увеличения массы денег в обращении и суммы бессрочных вкладов путем предоставления новых займов (или скупки ценных бумаг). Он равен единице, деленной на обязательную норму резерва. Денежный мультипликатор показывает, во сколько раз изменится объем денежной массы в случае изменения денежной базы (денег Центрального банка).

Таким образом, денежная масса — это взаимодействие денежной базы и мультипликатора.

Денежный мультипликатор используется для прогнозирования предложения денег и регулирования денежной массы. Главную роль в этом процессе играет Центральный банк.

Соотношение денежной массы и массы товаров и услуг на рынке определяет покупательную способность денег.

Покупательная способность денег — это количество товаров и услуг, которые можно купить на денежную единицу. При повышении уровня цен покупательная способность денег снижается, и наоборот.

Вторым компонентом денежного рынка является **спрос**.

Существуют различные теоретические подходы при анализе спроса на деньги.

Рассмотрим сначала монетаристский подход.

Монетаризм (англ. money — деньги) — экономическая концепция, рассматривающая деньги, находящиеся в обращении, в качестве главного инструмента макроэкономического анализа.

Монетаризм возник в середине 50-х гг. XX в., а сам термин впервые появился в работе К. Бруннера «Роль денег в монетарной политике».

Родоначальником этого направления является Ирвинг Фишер. Широкое распространение монетаризм получил с начала 70-х гг. На Западе лидером современного монетаризма является М. Фридмен (США — Чикагская школа), в России — Егор Гайдар и др.

Упрощенно говоря, суть монетаризма сводится к двум тезисам:

1. Деньги играют основную роль в экономике.
2. Центральный банк может воздействовать на денежное предложение, т. е. на количество обращающихся денег.

Монетаризм основывается на количественной теории денег, корни которой уходят в XVII в. Затем эта теория развивалась в работах Рикардо, Кантильона, Маршалла и др.

В рамках количественной теории денег спрос на деньги определяли в соответствии с *уравнением (моделью) М. Фишера*:

$$M \times V = P \times Q,$$

где M — количество денег в обращении; V — скорость обращения денег; Q — количество проданных товаров; P — средняя цена товаров и услуг.

Преобразуя уравнение, получали:

$$MD = \frac{P \times Q}{V},$$

где MD — величина спроса на деньги.

Если предположить, что все сделки учитываются в *ВНП*, то $P \times Q$ равно номинальному *ВНП*.

Отсюда: $MV = \text{ВНП}$ и далее: $MD = \frac{\text{ВНП}}{V}.$

Современное толкование количественной теории денег М. Фридменом учитывает спрос на деньги не только общества в целом, но и отдельного лица, который ограничен суммой имеющегося у этого лица «портфеля ресурсов», т. е. денег и других активов:

$$MD \times Pf(Rb, Re, p, h, y, u),$$

где MD — величина спроса на деньги; P — абсолютный уровень цен; Rb — номинальная норма процента по облигациям; Re — рыночная стоимость дохода по акциям; p — темп изменения уровня в процентах; h — отношение между человеческим богатством (труд) и всеми другими формами богатства; y — общий объем богатства; u — величина, отражающая возможное изменение вкусов и предпочтений.

У современного монетаризма есть соперничающая теория денег в лице кейнсианства и неокейнсианства.

Кейнсианская теория пытается определить спрос на деньги исходя из мотивов экономического субъекта, побуждающих его хранить часть своего богатства в форме ликвидных денежных активов. Д. Кейнс выделяет такие мотивы: **транзакционный, спекулятивный, мотив предосторожности.**

Важно отметить, что субъект не всегда может определить, какими именно мотивами он руководствуется в своем спросе на деньги.

Транзакционный — это мотив хранения денег, основанный на удобстве их использования в качестве средства платежа.

Спекулятивный — это мотив хранения денег, который возникает из неизвестности будущей рыночной стоимости финансовых активов и желания избежать потерь.

Предосторожность — это мотив хранения денег с целью иметь в будущем возможность осуществлять незапланированные расходы.

Кейнс считал, что спрос на деньги зависит от номинального дохода и нормы ссудного процента: номинальный доход прямо пропорционально влияет на денежный спрос, а норма ссудного процента — обратно пропорционально.

Основные различия между монетаризмом и кейнсианством сводятся к следующему.

В отличие от *кейнсианцев*, которые ориентируются на регулируемую роль государства, *монетаристы* стоят ближе к старой классической школе и часто отвергают вмешательство государства в регулирование денежной массы.

Кейнсианцы отводят деньгам второстепенную роль, монетаристы считают, что именно денежное обращение определяет уровень производства, занятости и цен.

Различны их позиции и в толковании обращения денежной массы. *Монетаристы* полагают, что скорость (V) **стабильна**. Но если скорость обращения денег (V) стабильна, то из уравнения обмена ($M \times V = P \times Q$ и далее $M \times V = ВВП$) действительно следует, что между денежным предложением M и $ВВП$ существует непосредственная и предсказуемая зависимость.

Кейнсианцы же считают, что изменение предложения денег изменяет сначала уровень процентной ставки, затем — инвестиционный спрос и только через мультипликатор вызывает изменение номинального $ВВП$.

Монетаристы считают, что в долгосрочной политике государство должно обеспечивать обоснованный постоянный прирост денежной массы (DM).

В отличие от монетаристов кейнсианцы полагают, что наращивание денежного предложения чревато многими негативными последствиями. Если предложение денег растет, спрос на них падает, сокращается и цена кредита, т. е. процентная ставка, она перестает реагировать на рост предложения денег. В результате экономика попадает в «ликвидную ловушку» и рвется цепь причинно-следственных связей между количеством денег и номинальным *ВНП*.

Разобраться в «ликвидной ловушке» помогает равновесная модель *IS–LM* английского ученого Дж. Хикса, разработанная на базе кейнсианской теории (рис. 18.1).

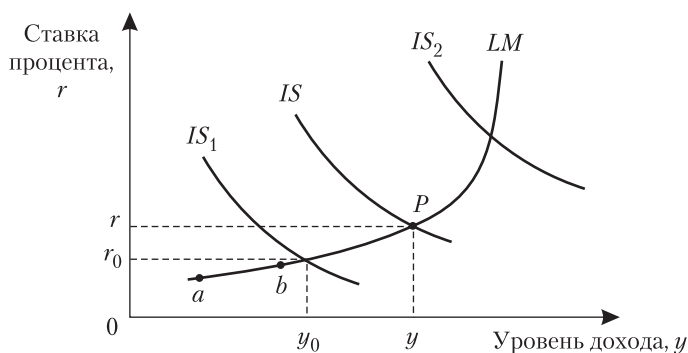


Рис. 18.1. Равновесная модель *IS–LM* Дж. Хикса

Кривая *IS* (*Investment-Saving*) соединяет множество точек, представляющих собой комбинации ставки процента r и уровня реального дохода y , при которых рынок товаров находится в равновесии.

Кривая *LM* (*Liquidity-Money*) характеризует равновесие в денежном секторе экономики и проходит через точки, представляющие такие комбинации ставки процента и уровня реального дохода, при которых денежный рынок находится в равновесии, т. е. существует равенство спроса на деньги и их предложения. Общее равновесие рынка устанавливается в точке пересечения кривых *IS* и *LM*. Кривая *IS* может пересечь кривую *LM* в любой ее части, поэтому возникают различные варианты равновесия. Существует особый случай, когда увеличение предложения денег не вызывает изменения национального дохода. Это происходит тогда, когда *IS* пересекает *LM* на ее горизонтальном участке (отрезок *ab*). Этот случай называется ликвидной ловушкой. При такой ситуации большинство хозяйственных субъектов, предполагая в будущем рост ставки процента, будет предъявлять спекулятивный спрос

на деньги. В результате денежный рынок будет находиться в состоянии равновесия при любом уровне дохода, а норма процента не будет изменяться. Это делает неэффективной монетарную политику правительства.

Поэтому в отличие от монетаристов кейнсианцы основным средством стабилизации экономики считают фискальную политику, а не денежную. Следует отметить, что постепенно и те и другие отказываются от своих крайних позиций, поэтому противоречия между ними сглаживаются и в области теории денег возникает кейнсианско-неоклассический синтез, который в настоящее время в среде экономистов становится доминирующим.

18.2. Кредит: сущность, функции, формы

Логика производства такова, что деньги постоянно должны находиться в обороте. При этом у одних фирм в какой-то момент денежные средства временно высвобождаются, а в это же время другие фирмы испытывают потребность в деньгах, которых не имеют.

Это противоречие разрешается с помощью кредита. Основу кредита составляет особый тип сделки, называемый ссудой.

В широком смысле кредит (лат. *creditum* — ссуда, долг) — это сделка между экономическими партнерами, принимающая форму ссуды, т. е. предоставления имущества или денег другому лицу (физическому или юридическому) на условиях отсрочки возврата и с уплатой процента.

Следует обратить внимание на то, что широкое понимание кредита предполагает не только денежную, но и имущественную ссуду.

Кредит возник в период упадка первобытной общины. Первоначально он предоставлялся в натуральной форме (зерно, скот и т. д.), а по мере развития обмена — в денежной. Долгое время кредит выступал в форме ростовщического, процент которого был очень велик. Нарождавшаяся торгово-промышленная буржуазия вела борьбу против ростовщичества и высокого процента, который поглощал значительную часть ее прибылей. Капитализм победил ростовщичество, когда создал свою систему кредита.

Кредит в узком смысле слова — это движение ссудного капитала, осуществляемое на началах срочности, возвратности и платности.

Узкое понимание кредита предполагает только денежную ссуду. Плата за ссуду является ценой ссуды и имеет форму **процента**.

Источниками кредита являются внутренние средства фирмы, высвобождаемые в процессе кругооборота.

Рассмотрим их.

1. В процессе кругооборота *основного капитала* происходит постепенное накопление его стоимости в амортизационный фонд. До приобретения новых средств производства он может быть предоставлен в кредит.
2. Часть *оборотного капитала* высвобождается в денежной форме в связи с несовпадением времени продажи изготовленной продукции и покупки нового сырья. Она тоже может быть использована в качестве ссуды.
3. Временно свободным денежным капиталом могут стать *деньги, предназначенные для выплаты заработной платы*, пока срок выплаты не наступил.
4. Для расширения производства, т. е. капитализации *прибыли*, нужно накопить ее в достаточном количестве, а до этого она может быть отдана в ссуду.

Кредит выполняет **две важные функции**.

1. С помощью кредита происходит перераспределение денежных средств между фирмами, районами и отраслями. Реализация этой функции позволяет продуктивно использовать временно свободные денежные средства.
2. Кредит дает возможность заменить в обращении действительные деньги кредитными деньгами (банкнотами) и кредитными операциями (безналичными расчетами) и этим сократить издержки обращения.

В зависимости от способа кредитования, а также пространственно-временных характеристик процесса кредитования кредит классифицируют по разнообразным формам.

По способу кредитования различают натуральный и денежный кредиты.

При натуральном кредите объектами кредита могут быть инвестиционные товары, потребительские товары, сырье, ресурсы, предметы производственного потребления.

Объектами *денежного кредита* выступают денежные покупательные средства, денежный капитал, акции, векселя, облигации и другие долговые обязательства.

По сроку кредитования различают:

- *краткосрочный кредит*, при котором ссуда выдается на срок до 1 года;

- *среднесрочный* со сроком от 2 до 5 лет;
- *долгосрочный* — от 6 до 10 лет;
- *долгосрочный специальный* — от 20 до 40 лет.

По характеру кредитного пространства кредит может быть межгосударственным, государственным, банковским, коммерческим, потребительским, ипотечным.

Межгосударственный (международный) кредит — это движение ссудного капитала в сфере международных экономических отношений. Он имеет либо товарную, либо денежную (валютную) форму. Кредиторами и заемщиками могут быть правительства, банки, частные фирмы.

Государственный кредит предполагает ссуду, которую предоставляет государство населению и частному бизнесу. Источником средств государственного кредита являются облигации госзаймов.

Банковский кредит предоставляют кредитно-финансовые учреждения (банки, фонды и т. д.) любым хозяйствующим субъектам (фирмам, частным предпринимателям и т. д.) в виде денежных ссуд. Это кредит ссудного капитала, его объект — деньги.

Коммерческий кредит — это кредит, предоставляемый одними хозяйствующими субъектами (фирмами, организациями и т. д.) другим в виде продажи товаров с отсрочкой платежа. Это кредит товарами. Его объект — товарный капитал. Он ускоряет процесс товарного обращения, сокращает денежную массу, необходимую для обращения.

Потребительский кредит — это кредит, который предоставляется частным лицам на определенный срок (от 1 года до 3 лет) под определенный, чаще всего высокий, процент (до 30%). Этот кредит выступает или в форме продажи товаров с отсрочкой платежа через розничные магазины, или в форме предоставления банковской ссуды.

Ипотечный кредит предоставляется в форме ипотеки, т. е. денежной ссуды, выдаваемой банками частным лицам под залог недвижимости. Источником для этого кредита служат ипотечные облигации, выпускаемые банками и предприятиями.

Субъектами кредитных отношений выступают и государства, и предприятия, и домашние хозяйства, и банки, и страховые компании, и различные фонды, и церковь, и т. д. Между ними складываются кредитные отношения. Они могут быть эффективными лишь на основе материальной заинтересованности всех участников кредита, которая предполагает высокие проценты и по ссуде, и по депозитам.

18.3. Денежно-кредитная система: структура и функции

Кредитная система — это комплекс валютно-финансовых учреждений, призванных регулировать экономику посредством изменения количества находящихся в обращении денег.

Современная денежно-кредитная система состоит из трех звеньев: Центральный банк, коммерческие банки, специализированные кредитно-финансовые институты.

На каждом из трех уровней выполняются соответствующие **функции**.

1. **Денежно-хозяйственные** (работа с деньгами вкладчиков, сделки по хранению, предоставление кредита, предоставление информации, консультирование и др.) осуществляются кредитными институтами (банками).
2. **Регулирующие** (установление учетной ставки, установление резервов и т. п.) осуществляются Центральным банком и ведомствами по надзору.
3. **Регламентирующие** (контроль над частными банками и т. п.) осуществляются Центральным банком и Министерством финансов.

Первый уровень кредитной системы представлен Центральным банком (ЦБ).

В его функции входят: эмиссия (выпуск) банкнот; хранение государственных золотовалютных резервов; хранение резервного фонда других кредитных учреждений, главным образом коммерческих банков; денежно-кредитное регулирование экономики, кредитование коммерческих банков и осуществление кассового обслуживания государственных учреждений; проведение расчетов и переводных операций; контроль над деятельностью кредитных учреждений.

Конечной целью всех этих функций является проведение денежной политики.

Денежная политика — это политика управления уровнем процента, величиной денежной массы и кредитов.

Управление уровнем процента осуществляется определением уровня учетной ставки процента.

Учетная ставка процента — это норма процента, по которой ЦБ предоставляет краткосрочные кредиты коммерческим банкам.

Коммерческие банки для осуществления своей деятельности берут кредит у ЦБ под определенный процент, т. е. учетную ставку (скажем, 80%). Банки предоставляют полученные средства своим клиентам под процент, который выше учетного (скажем, 100%). Если ЦБ повысит учетную ставку процента, то коммерческие банки поднимут ставку процента своим клиентам. Если ЦБ снизит учетную ставку, то же самое сделают коммерческие банки. Таким образом, ЦБ воздействует на экономику, проводя политику «дешевых» или «дорогих» денег, чтобы стимулировать или охладить деловую активность.

Управление величиной денежной массы осуществляется посредством определения нормы обязательных резервов. В соответствии с законом коммерческие банки часть своих средств обязаны хранить в виде резерва в ЦБ. Размер этого резерва устанавливает ЦБ. При уменьшении его величины у коммерческих банков возрастает возможность размещать деньги среди своих клиентов и денежная масса в стране растет. С увеличением резерва предложение денег уменьшается, цена на них, т. е. уровень процента, растет, деньги становятся «дорогими». Политика резервов, проводимая ЦБ, является наиболее жестким инструментом денежно-кредитного регулирования. Она применяется как средство для быстрого сжатия или расширения кредитной массы в стране.

Управление кредитами осуществляется методом «операции на открытом рынке», когда ЦБ проводит куплю-продажу ценных бумаг. Если ЦБ продает ценные бумаги, то он получает взамен денежные средства, количество денег в обращении падает, процент растет и деньги опять становятся «дорогими». Если же ЦБ покупает ценные бумаги, то это приводит к падению нормы процента и «удешевлению» денег. Этот метод применяется для проведения либо экспансивной (покупка), либо рестрикционной (продажа) политики ЦБ в отношении денежной массы.

Второй уровень кредитной системы представлен коммерческими банками, которые непосредственно работают с клиентами: физическими или юридическими лицами.

Благодаря развитой системе кредита банки обладают способностью порождать новые деньги.

РАССМОТРИМ ПРИМЕР. Допустим, что население хранит все свои деньги в банках, а банки не держат излишних резервов, а норма банковского резерва равна $1/10$.

Если доходы населения увеличатся на 100 единиц, то на столько же вырастут вклады населения в банки. Тогда прирост банковских вкладов составит

10 (1/10 от 100). Значит, 90 единиц банк выделит в качестве кредита населению. Получив эти деньги, население опять вложит их в банк. Дополнительный прирост банковских вкладов населению составит 90 единиц, из которых 9 останутся в форме банковских резервов, а 81 будет предоставлена населению в виде кредита, и т. д. В результате общий прирост кредитов населению составит 900 единиц, а прирост вкладов — 1 тыс.

Чтобы подсчитать, во сколько раз банки увеличивают размер денежной массы в обращении, используется депозитный мультипликатор (m): $m = 1/r$, где r — обязательные банковские резервы, здесь они равны 10 (табл. 18.1).

Связь предложения денег (M_s) с денежной базой (B) выражается равенством

$$\Delta M_s = m \Delta B,$$

где ΔM_s — прирост предложения денег; ΔB — прирост денежной базы.

Среди услуг коммерческих банков, важных для макроанализа, выделяют следующие виды.

1. *Прямое кредитование*, т. е. выдача ссуды на условиях возвратности, платности, срочности.
2. *Банковские инвестиции*, т. е. приобретение банком акций и облигаций.
3. *Лизинг*, т. е. опосредованная банком аренда различных видов имущества и оборудования.
4. *Факторинг*, т. е. инкассирование дебиторской задолженности клиента с выплатой суммы счетов немедленно или по мере погашения задолженности.
5. *Трастовые операции*, т. е. операции по управлению капиталом клиентов.

Третий уровень кредитной системы представлен специализированными кредитно-финансовыми институтами: пенсионными фондами, страховыми компаниями, инвестиционными и ипотечными банками, ссудно-сберегательными ассоциациями и т. д. Они сосредотачивают у себя огромные денежные ресурсы и поэтому оказывают большое воздействие на денежную политику.

Для нормального функционирования экономики важно, чтобы банковская система была стабильна.

К причинам, вызывающим нарушения в функционировании банковской системы, относятся:

- нестабильность курса национальной валюты;

Таблица 18.1
Схема создания банковских депозитов

Приrost денежной базы	Приrost банковских резервов	Приrost банковских кредитов населению	Приrost наличных денег у населения	Приrost вкладов населения в банк
0	0	0	0	100
100	10	90	(90)	90
0	9	81	(81)	81
0	8,1	72,9	(72,9)	72,9
0	7,3	65,6	(65,6)	65,6
...
100	100	900	0	1000

- неудачная денежно-кредитная политика ЦБ;
- неразумная фискальная (налоговая) политика;
- отсутствие системы страхования депозитов.

К мерам по стабилизации кредитно-банковской системы относятся:

- совершенствование банковского законодательства;
- приведение в соответствие уровня минимальных банковских резервов и уровня учетной ставки;
- развитие новых форм кредитно-банковских услуг и регулирование емкости кредитного рынка.

18.4. Ценные бумаги и их разновидности. Рынок ценных бумаг

Ценная бумага — это документ, который удостоверяет право собственности на какой-либо вид капитала и приносит своему владельцу доход.

Ценные бумаги могут выпускаться как государством, так и корпорациями. Их называют фиктивным капиталом в отличие от реального, который вложен и функционирует в производстве. Ценные бумаги представляют собой как бы бумажный дубликат реального капитала. Однако, появившись, фиктивный капитал начинает жить самостоятельной жизнью.

Ценные бумаги принято делить на две группы: свидетельства о собственности и свидетельства о займе.

К **первой группе** относятся: акции, опционные свидетельства, финансовые фьючерсы, ордера, права (варранты), коносаменты и т. п.

Из этой группы наиболее распространенным видом ценных бумаг является акция.

1. **Акция** — ценная бумага, свидетельствующая о внесении определенной суммы денег в капитал акционерного общества (АО) и дающая право ее владельцу на получение прибыли-дивиденда.

Акции подразделяются на именные и предъявительские, простые и привилегированные, безголосые, одnogолосые и многоголосые.

Именная акция выписывается на имя определенного владельца и регистрируется в учетной книге акционерного общества. Достоинством именных акций является возможность их учета и контроля. Недостатком — их низкая «подвижность», так как смена владельца требует перерегистрации.

Акции на предъявителя свободно продаются и покупаются на рынке ценных бумаг.

Простая акция дает право голоса на собрании акционеров, а размер получаемого по ней дохода зависит от результатов работы АО за год и ничем другим не гарантирован.

Привилегированная акция гарантирует доход независимо от результатов хозяйственной деятельности АО — в этом ее привилегия. Но именно по этой причине владельцы такой акции не заинтересованы в увеличении прибыли АО, поэтому привилегированная акция не дает права голоса на собрании акционеров.

Различие между безголосыми, одноголосыми и многоголосыми акциями очевидно. Обычно безголосые акции продаются широкой публике. Это позволяет учредителям АО привлечь огромные денежные средства и в то же время сохранить за собой контроль над компанией.

В России выпускаются только одноголосые акции.

Первый раз акция выпускается в обращение **по номинальной стоимости**, т. е. той сумме денег, которая указана на акции при учреждении АО. Однако впоследствии, при перепродаже акции, устанавливается ее рыночная цена, или курс акции.

Курс акций зависит от соотношения спроса и предложения на акции данной корпорации, но колеблется вокруг расчетного курса акции, который определяется по формуле

$$\text{курс акций} = \frac{\text{дивиденд}}{\text{норма процента}} \times 100\%.$$

Если курсовая стоимость акций превышает номинальную, то разница между суммой, полученной от продажи акций, и суммой действительно вложенного в АО капитала составит **учредительскую прибыль**, присваиваемую учредителями АО.

2. **Опционное свидетельство** — это ценная бумага о контракте, предоставляющая право покупать или продавать конкретный товар по установленной цене в течение определенного времени.

3. **Финансовый фьючерс** — это ценная бумага, свидетельствующая об обязательстве ее владельца на осуществление купли-продажи в будущем определенного документа по заранее фиксированной цене.

4. **Коносамент** — документ, устанавливающий взаимоотношения перевозчика и грузовладельца в процессе транспортировки груза (наиболее употребим в судоходстве).

5. **Варант** — свидетельство, выдаваемое владельцу товара при сдаче его на склад.

Ко второй группе ценных бумаг относятся: векселя, банкноты, чеки, а также облигации, депозитные и сберегательные сертификаты и т. п.

1. Облигация — это ценная бумага, дающая право ее владельцу на получение дохода в форме выигрыша. Выпускать их может как государство, так и органы местного самоуправления, фирмы, фонды и т. п.

Облигации могут быть долгосрочными (на 3–5 лет) и краткосрочными (3–6 месяцев). По истечении срока облигации погашаются по номинальной стоимости, а держатель облигации получает доход в виде фиксированного процента от нарицательной стоимости.

Государственные и муниципальные облигации способствуют привлечению средств, необходимых для финансирования бюджетного дефицита и решения региональных проблем.

Корпоративные облигации аккумулируют денежные средства населения для развития производства на своих негосударственных предприятиях.

2. Депозитный и сберегательный сертификат — это разновидность срочных банковских вкладов. Депозитный сертификат отличается от сберегательного тем, что клиенту выдается не книжка, а сертификат (удостоверение), выполняющий роль долговой расписки банка.

Принято считать, что ценные бумаги проходят три **фазы жизненного цикла**:

- подготовительный этап, который связан с открытием нового предприятия;
- первичное размещение ценных бумаг, или «первичный рынок». В этот период покупателями являются население, инвестиционные фонды, трастовые компании и т. п.;
- вторичное размещение ценных бумаг, или «вторичный рынок». В этот период осуществляется купля-продажа ценных бумаг, прошедших первичное размещение. Вторичный рынок состоит из «уличного» рынка и биржи.

Выделяют несколько главных **принципов функционирования рынка ценных бумаг**:

- рынок должен характеризоваться частыми сделками с небольшими колебаниями цен от одной сделки к другой, с небольшим разрывом между ценой продавца и ценой покупателя;
- рынок должен быть эффективным, т. е. покрывать свои расходы по сделкам доходами;
- рынок должен быстро распространять информацию о заключенных сделках;

- рынок должен отличаться надежностью, т. е. возможные ошибки работников рынка ценных бумаг должны компенсироваться.

Купля-продажа ценных бумаг происходит на фондовой бирже. **Она осуществляет следующие функции:** устанавливает рыночную стоимость ценных бумаг, обеспечивает перелив капитала между участниками рынка и т. п. *Непосредственная задача фондовой биржи — создание благоприятных условий для эффективной купли-продажи и перепродажи ценных бумаг* (см. лекцию 6).

Купля-продажа ценных бумаг осуществляется на основе их биржевого курса, т. е. продажной цены на бирже, которая колеблется в зависимости от спроса и предложения на них.

Скупка ценных бумаг по низким ценам и продажа по высокому курсу позволяет получать биржевую прибыль.

На бирже осуществляется регистрация стихийно сложившихся курсов ценных бумаг, она называется **биржевой котировкой**.

Ценные бумаги, поступающие на биржу, проходят процедуру листинга, которая предполагает их отбор и допущение к торгам. Ценные бумаги, не внесенные в листинг, продаются на «уличном» рынке.

Типичной операцией фондового рынка является расчет индекса Доу-Джонса. Он исчисляется как средняя арифметическая цен акций 30 крупных корпораций. Этот показатель появился в США в 1897 г., в нынешнем виде рассчитывается с 1928 г. В Великобритании изменения курсов всех акций, 100 и 30 акций отражаются индексом «*Financial Times*», в Японии — индексом Никкеи.

18.5. Экономическая нестабильность на денежном рынке: инфляция

Ранее было показано, что инфляция предполагает обесценение бумажных денег и рост товарных цен.

Однако в современном обществе связи, которые проявляются в инфляции, усложняются: практически прервалась зависимость бумажных денег от золота, нарушились традиционные законы денежного обращения и формируются новые, инфляция приобрела интернациональный характер. Одна из причин этого состоит в том, что многие государства в увеличении выпуска денег увидели единственный способ стимулировать инвестиции и оздоровить экономику. *Поэтому высокие темпы инфляции связаны прежде всего с постоянным увеличением выпуска бумажных денег государством в размерах, значительно превышающих потребности внутреннего обращения.*

В результате деньги обесцениваются, цены растут и как следствие этого нарушается равновесие всех хозяйственных пропорций. С учетом вышесказанного можно заключить, что

современная инфляция — это дисбаланс спроса и предложения, а также других пропорций национального хозяйства, проявляющийся в росте цен.

Различают открытую и подавленную инфляцию. Первая проявляется в росте цен, вторая — в исчезновении товаров.

В условиях подавленной инфляции, которая имела место в СССР, цены контролируются государством, поэтому при росте спроса на какой-либо товар цена не повышается (как это бывает в условиях рынка) и оказывается ниже равновесной. Возникает дефицит. В поиске нужного товара покупатели переплачивают торговцам, в результате деньги концентрируются в торговле, обходя сферу производства. Как следствие этого у производителей не появляется стимулов для увеличения выпуска товара. В итоге усиливается дисбаланс между спросом и предложением.

Для классификации открытой инфляции применяют несколько критериев:

1. Темп роста цен (индекс цен).
2. Степень расхождения роста цен по различным товарным группам.
3. Ожидаемость и предсказуемость инфляции.

С позиции первого критерия различают **ползучую** (умеренную) инфляцию, когда цены изменяются медленно, обычно до 10% в год; **гало-пирующую**, когда рост цен измеряется сотнями процентов в год; гиперинфляцию, когда рост цен составляет более 1000% в год и возникает полное расстройство денежного обращения.

С позиции второго критерия выделяют два вида инфляции: сбалансированную и несбалансированную. При **сбалансированной** инфляции цены различных товаров относительно друг друга остаются неизменными, а при **несбалансированной** — цены различных товарных групп по отношению друг к другу постоянно меняются.

С позиции третьего критерия выделяют **ожидаемую** и **неожидаемую** инфляцию. Фактор ожидаемости сказывается на последствиях инфляции. Если фирмы и население знают, что в следующем году цены вырастут в 5 раз, то в условиях идеального рынка они в следующем году в 5 раз повысят цены на свои товары и никто от ожидаемой инфляции не пострадает. А в случае неожиданной инфляции рост цен даже на 10% сильно ухудшит экономическую ситуацию.

Различают два типа инфляции: инфляцию спроса и инфляцию предложения.

При инфляции спроса равновесие спроса и предложения нарушается со стороны спроса. Такая ситуация возникает при полной занятости, когда растет объем заработной платы, появляется избыток совокупного спроса, который толкает цены вверх.

Инфляция предложения называется также **инфляцией издержек**, так как она означает рост цен, вызванный увеличением издержек производства. Они, в свою очередь, растут вследствие роста заработной платы за счет роста цен на сырье и энергию.

Принято считать, что источниками роста издержек и дисбаланса экономики являются 3 фактора.

1. **Государство.** Оно увеличивает издержки через эмиссию ценных бумаг, путем оплаты услуг фирм по завышенным ценам и через кредитно-финансовый механизм.
2. **Профсоюзы.** Они требуют повышения заработной платы, что увеличивает издержки, за ними растут цены, затем — новое повышение окладов и т. д. В результате раскручивается «инфляционная спираль».
3. **Крупнейшие фирмы.** Они имеют возможность устанавливать монопольно высокие цены и этим способствовать инфляционным процессам. В мировой экономической литературе эти 3 фактора называют главными причинами инфляции.

Последствия инфляции неоднозначны.

Кейнс доказывал и практика подтвердила, что **умеренная инфляция полезна для экономики**, так как рост денежной массы стимулирует деловую активность, способствует экономическому росту, ускоряет процесс инвестирования.

Чрезмерный выпуск денег порождает негативные последствия, которые проявляются в следующем:

- ухудшается положение людей с фиксированным заработком, у которых ограничивается потребление и сокращаются сбережения;
- происходит скрытая государственная конфискация денег у населения;
- падает уровень предпринимательской деятельности и капитал покидает сферу производства, устремляясь в сферу обращения или за границу.

В экономической политике, направленной против инфляции, различают **два подхода**: один предусматривает приспособление к инфляции; другой — ликвидацию ее антиинфляционными мерами.

К числу адаптационных мер (приспособление) относятся: индексация доходов и контроль за уровнем цен. На частном уровне индексация доходов осуществляется через заключение коллективного договора профсоюза с предпринимателем. Политика индексации доходов в государственном секторе имеет целью не ухудшить положение государственных служащих, студентов, пенсионеров, военных в сравнении с занятыми в частном секторе.

Второй метод (ликвидационный) — это стратегия активного снижения инфляции посредством экономического спада и роста безработицы. Издержки этого пути, как экономические, так и социальные, очень велики. Но результаты более эффективны, чем в адаптационной политике.

На практике большинство стран выбирает «компромиссный» путь борьбы с инфляцией. В основе этой теории лежит идея о том, что динамика безработицы и инфляции взаимообратны. Значит, правительство должно выбрать: либо безработица, либо инфляция. Одну из первых попыток установить связь между номинальной заработной платой и безработицей сделал Филлипс (1958 г.). Он пришел к выводу, что снижение уровня безработицы сопровождается ростом цен и заработной платы (рис. 18.2), на что указывает кривая AD (кривая Филлипса).

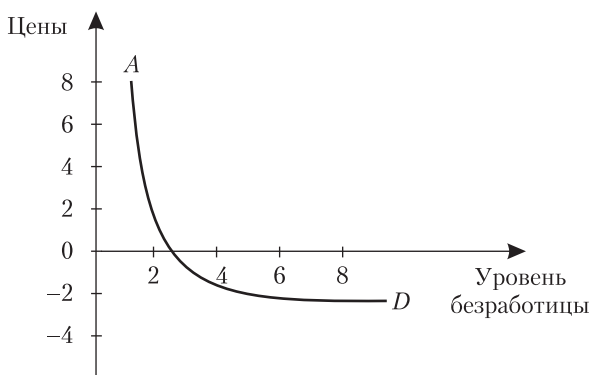


Рис. 18.2. Инфляционная кривая Филлипса

Но практика показала, что этот вывод характерен только для короткого периода. В длительном периоде (5–10 лет) даже низкий уровень занятости не спасает от роста инфляции, которую провоцируют профсоюзы и фирмы, повышая заработную плату и цены.

Статистика свидетельствует, что для снижения инфляции на 1% безработица в течение года должна быть на 2% выше своего естественного

уровня. С идеей платить безработицей за снижение инфляции согласны не все экономисты. Пока эта проблема не имеет единого решения.

Не подтверждает концепцию кривой Филлипса о якобы устойчивой отрицательной связи между уровнем инфляции и уровнем безработицы новое явление, возникшее в экономике в 70-х гг. истекшего столетия, — **стагфляция**. Она свидетельствует о высокой безработице при высокой инфляции (рис. 18.3).

Инфляция, сопровождаемая стагнацией производства, высоким уровнем безработицы и одновременным повышением уровня цен, называется стагфляцией.

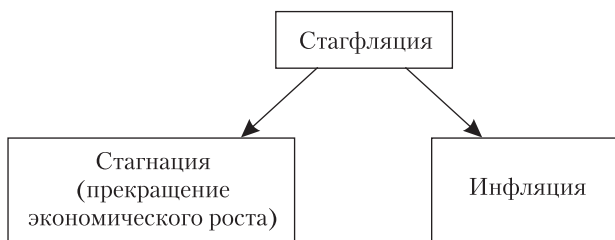


Рис. 18.3. Стагфляция

ПРАКТИКУМ ПО ТЕМЕ ЛЕКЦИИ 18

План семинара

1. Денежная масса. Спрос и предложение денег. Денежный рынок.
2. Кредит: сущность, функции, формы.
3. Денежно-кредитная система: структура и функции.
4. Ценные бумаги и их разновидности. Рынок ценных бумаг.
5. Инфляция: сущность, формы, причины, последствия.

Вопросы для дискуссий, контрольных работ и олимпиад

1. Проанализируйте уравнение обмена Фишера. Какие реальные ситуации могут быть описаны с помощью этого уравнения?
2. Что, на ваш взгляд, является принципиально новым в подходе Дж. Кейнса к анализу денежной сферы по сравнению с неоклассиками?

3. Как определяется совокупный спрос на деньги?
4. Назовите условия равновесия на денежном рынке. Что такое ликвидная ловушка?
5. Какие виды кредитно-финансовых учреждений вы знаете?
6. Как банки делают деньги? Что такое депозитный мультипликатор? Каков его экономический смысл?
7. Как рассчитывается норма банковской прибыли?
8. Каковы функции Центрального банка и его взаимоотношения с коммерческими банками?
9. Выполняют ли коммерческие банки эмиссионные функции?
10. Чем акции АО отличаются от облигаций?
11. Какие факторы определяют курс акций на рынке ценных бумаг?
12. В чем единство и различия в существующих подходах к объединению причин инфляции?
13. Является ли инфляция платой за политику полной занятости? В чем смысл кривой Филлипса?
14. Каковы последствия инфляции?
15. Какие методы борьбы с инфляцией вы знаете?

Тесты, ситуации, задачи

■ Верны ли следующие утверждения (да, нет)

1. Чем выше процентная ставка, тем выше предпочтение ликвидности.
2. Эмиссионные банки являются, как правило, государственными.
3. Увеличение ставки банковского процента, как правило, сопровождается снижением курса акций.
4. Чем выше скорость обращения денег (при неизменном доходе и ценах), тем меньше их требуется для обращения.

■ Выберите правильные ответы

1. Ликвидность банка обеспечивается:
 - а) его собственным капиталом;
 - б) банковскими резервами;
 - в) условиями обмена денег на золото;
 - г) вексельным курсом.
2. Укажите, какая из характеристик привилегированной акции ошибочна:

- а) дает право участия в управлении АО;
 - б) гарантирует владельцу фиксированный размер дивидендов;
 - в) удовлетворяет право собственности на долю в уставном капитале фонда АО;
 - г) дает их держателям право вето.
3. Разграничьте активные и пассивные операции банков:
- а) выдача ссуд под залог товаров, ценностей и ценных бумаг;
 - б) покупка акций и облигаций;
 - в) прием вкладов;
 - г) хранение сбережений граждан и организаций;
 - д) предоставление ипотечного кредита;
 - е) выдача ссуд под залог недвижимости.
4. Определите очередность выплаты дивидендов:
- а) поставщикам;
 - б) держателям простых акций;
 - в) держателям привилегированных акций;
 - г) банкам;
 - д) владельцам облигаций.
5. Основное различие между акцией и облигацией состоит в том, что облигация:
- а) может быть продана только однажды;
 - б) не связана с риском;
 - в) является более ценной бумагой;
 - г) представляет собой долговую расписку корпорации.
6. Курс акций — это:
- а) цена, по которой продаются и покупаются акции;
 - б) капитализированный дивиденд;
 - в) изменение цены акции за определенный промежуток времени.
7. Дивиденд зависит от ссудного процента:
- а) прямо пропорционально;
 - б) обратно пропорционально;
 - в) не зависит.
8. На рыночную стоимость акции влияют:
- а) спрос и предложения акций;
 - б) прибыльность работы АО;
 - в) движение нормы ссудного процента.

9. Какие мероприятия следует провести, чтобы предотвратить инфляцию:

- а) расширить продажу товаров в кредит;
- б) осуществить дополнительную эмиссию денег;
- в) увеличить производство товаров;
- г) снизить государственные расходы на оплату военных заказов, содержание армии и милиции;
- д) ускорить оборачиваемость денег.

■ Решите задачи

Задача 1.

Предположим, банк принял решение, что его резервы будут составлять 10% суммы вкладов, а остальная часть начнет «работать». Чему в этом случае будет равна норма резерва?

Задача 2.

Рассчитайте величину обязательного резерва и количество денег, которое банк может ссужать фирмам, если норма резервирования составляет 30%, а у банка есть 100 млн ден. единиц.

Задача 3.

Во сколько раз увеличится каждая 1000 ден. единиц, попадающая в банковскую систему, если в системе действует 5 банков, а норма резервирования составляет 25%?

Темы для экономического анализа, рефератов, кроссвордов, эссе

■ Проведите анализ

Изучите банковские услуги.

Посетите коммерческий или сберегательный банк или иное финансовое учреждение и сделайте следующее:

- а) соберите в банке бланки предоставляемых им услуг;
- б) зафиксируйте, какие конкретно услуги он предоставляет. Нет ли расхождений с тем, что он должен делать?
- в) сообщите на семинаре о ваших выводах и сравните их с выводами студентов, посетивших другие денежно-кредитные учреждения.

■ Напишите реферат на выбранную тему

- 1. История банков с древнейших времен до наших дней.

2. Роль банковской системы в экономике.
3. Российские банки во время кризиса.
4. Центральный банк и его роль в современной банковской системе РФ.
5. Коммерческий банк как экономический субъект рынка.
6. Кредитная система России: проблемы и пути их решения.

■ **Выступите на семинаре с сообщениями об интересных книгах**

1. *Мартынов С.* Финансы и банковский промысел. — СПб.: Пирс, 1993.

Темы

- а) Формирование финансово-кредитной системы России.
 - б) Придворный банкир Штиглиц.
 - в) Финансовая империя братьев-банкиров Поляковых.
2. Петербург. История банков / Под ред. Б. В. Ананьича. — СПб.: Третье тысячелетие, 2001.

Темы

- а) Топография и особенности петербургских банков.
- б) Образ жизни и менталитет петербургского банкира.
- в) Банковские монополии: старые и новые формы.

■ **Сочините экономическое эссе на одну из тем**

1. «Дворцовые» тайны: Центральный банк правит страной?
2. «За всю историю мира было три великих изобретения: огонь, колесо, центральная банковская система» (Вилл Роджерс).

Лекция 19

Тема: ФИНАНСОВАЯ СИСТЕМА И ФИНАНСОВАЯ ПОЛИТИКА ГОСУДАРСТВА

В лекции рассматриваются проблемы, связанные с анализом следующей важной макроэкономической категории — **финансов**.

К ним относятся:

- принципы построения и функции финансовой системы;
- финансовая политика государства;
- государственный бюджет и государственный долг;
- налоги и налоговая система.

19.1. Финансовая система: сущность и функции

Изучение экономической структуры любого современного государства невозможно без анализа его финансовой системы. Исторически финансы возникли и развивались параллельно с развитием государства и первоначально воспринимались как государственная казна.

В современной науке выделяют три понятия: «финансы», «финансовая система», «финансовая политика».

Финансы — это сложившаяся в обществе система экономических отношений по формированию, распределению и использованию фондов денежных средств.

Совокупность отношений по поводу использования фондов денежных средств через соответствующие учреждения составляет **финансовую систему**.

Политика, проводимая финансовой системой, называется **финансовой политикой**. Она может меняться. Так, *в условиях кризиса* финансовая политика, с одной стороны, направлена на остановку спада производства и стимулирование его развития; с другой — на сдерживание социальных программ, сокращение расходов на оборону и т. п.

При переходе экономики от кризисного состояния к устойчивому развитию финансовая политика иная. Определяющим условием ста-

новится достижение устойчивого общеэкономического равновесного развития.

Финансы выполняют ряд **функций**:

- функция **аллокации** ресурсов связана с предоставлением обществу определенных благ со стороны государства, которые не может предоставить частный сектор: милиция, армия, дороги, освещение, водопровод, канализация и т. д.;
- **аккумулирующая** состоит в концентрации средств и создании материальной базы существования государства;
- **регулирующая** — в стимулировании деятельности хозяйственных субъектов;
- **распределительная** — в формировании денежных средств и их использовании через бюджет, соцстрах и т. д.;
- **контрольная** — в обеспечении правильности взимания налогов и их использования по назначению.

Субъектами (носителями) финансовых отношений являются: государство, фирмы, различные объединения, организации и отдельные граждане. Отношения, возникающие между ними по поводу использования денежных фондов, можно свести к следующим группам.

1. **Между государством и предприятиями.** Они охватывают систему платежей в госбюджет и различные фонды государственных организаций. На их основе формируется централизованный доход государства.
2. **Между фирмами.** Они складываются на основе договоров, в которых содержатся взаимные платежные обязательства.
3. **Между фирмами и банками** по поводу получения и использования кредита.
4. **Между фирмой в целом и ее структурными подразделениями.**
5. **Между государством и общественными организациями.**
6. **Между государством и населением** по поводу получения населением различного рода трансфертных выплат: пенсий, пособий, стипендий и т. д. К ним относятся также выпуск займов, организация лотерей и т. п.

В финансах различают 3 составные части.

1. Финансы населения.
2. Финансы объединений, фирм и межотраслевых комплексов, т. е. децентрализованные финансы.
3. Общегосударственные, т. е. централизованные, финансы.

Финансы населения состоят из доходной части, образованной первичными доходами семей, и из расходной части, которая представлена всеми расходами и сбережениями населения.

Децентрализованные финансы (финансы хозяйственных субъектов) находятся в распоряжении фирм, объединений и организаций.

Централизованные (государственные) финансы — это главная часть всей финансовой системы. Они включают в себя государственное социальное страхование, государственное имущественное и личное страхование, государственный кредит, государственный бюджет.

19.2. Государственный бюджет и государственный долг

Государственный бюджет является ведущим звеном государственных финансов. С его помощью осуществляется распределение и перераспределение *ВНП* между территориями и отраслями.

Бюджет — это смета (баланс) доходов и расходов.

Доходные статьи бюджета: налог на прибыль предприятий, налог с продаж, местные налоги, доходы от внешнеэкономической деятельности, рентные платежи, неналоговые доходы, подоходный налог, средства ссудного фонда и др.

Расходные статьи бюджета: финансирование экономики, социально-культурные программы НИОКР и НТ-программы, оборона, управление, целевые программы, кредиты и помощь другим государствам.

В организации финансовой системы можно выделить 2 принципа.

1. **Демократический централизм** — присущ административно-командной системе (в прошлом — СССР и странам Восточной Европы). Он обязывал нижестоящие финансовые учреждения выполнять директивные указания центральных финансовых органов.
2. **Фискальный федерализм** — он утвердился в странах с развитой рыночной экономикой и предполагает, что местные бюджеты не входят своими доходами и расходами в государственный бюджет. Местные органы власти из своего бюджета финансируют охрану общественного порядка, школы, больницы и т. д.

Различают три состояния госбюджета:

- *нормальное*, если расходная часть госбюджета равна доходной;
- *дефицитное*, когда расходы превышают доходы;
- *профицитное*, если доходы превышают затраты.

Причины дефицита госбюджета.

1. Падение доходов в условиях кризисного состояния экономики и уменьшения прироста национального дохода.
2. Уменьшение акцизных налогов, поступающих в госбюджет.
3. Увеличение бюджетных расходов.
4. Непоследовательная финансово-экономическая политика.

Меры по снижению бюджетного дефицита.

1. Переход от финансирования к кредитованию.
2. Постепенная ликвидация дотаций убыточным предприятиям.
3. Снижение расходов на управление государством.
4. Изменение системы налогообложения.
5. Повышение роли местных бюджетов.

Существуют **4 традиционных способа покрытия дефицита бюджета:**

- 1) выпуск госзаймов;
- 2) ужесточение налогообложения;
- 3) секвестр, т. е. пропорциональное снижение государственных расходов по всем статьям;
- 4) производство денег, или «сеньораж», т. е. печатание денег. Однако в настоящее время сеньораж не является простым печатанием денег, так как это вызывает инфляцию. Современный сеньораж выражается в создании резервов коммерческих банков, которые концентрируются в ЦБ и могут быть использованы для покрытия дефицита бюджета. Однако политика ЦБ, направленная на рост величины резервов денежных средств, поступающих к нему из коммерческих банков, вызывает недовольство последних, ослабляет их финансовое положение и усиливает противоречия внутри финансовой системы страны.

В экономической теории имеется несколько подходов к решению проблемы бюджетного дефицита.

Первая концепция: бюджет должен балансироваться ежегодно.

Но такая политика связывает государству руки при решении антициклической перспективной задачи. Например, экономика испытывает длительную безработицу, значит, доходы населения упали и налоговые поступления в бюджет сократились. Стремясь сбалансировать бюджет, правительство может либо повысить ставки налогов, либо сократить государственные расходы, либо использовать сочетание этих двух мер. Однако следствием этих мер будет не увеличение, а сокращение совокупного спроса. Другой пример: в стране инфляция. Образуются повышенные денежные доходы и рост налоговых поступлений. Чтобы лик-

видировать бюджетные излишки, правительство должно либо снизить ставки налогов, либо увеличить правительственные расходы, либо использовать сочетание обоих подходов. Все это усилит инфляцию.

Вывод: ежегодно балансируемый бюджет является не антициклическим, а проциклическим.

Вторая концепция: бюджет должен балансироваться не ежегодно, а в ходе экономического цикла. Например, в стране наблюдается экономический спад. Чтобы ему противостоять, правительство снижает налоги и увеличивает расходы, т. е. сознательно вызывает дефицит. Затем наступает подъем, тогда правительство повышает налоги и снижает расходы. Возникшее положительное сальдо бюджета покрывает государственный долг, появившийся в период спада.

Вывод: бюджет сбалансируется не за один год, а в период цикла.

Третья концепция: целью государственных финансов является обеспечение сбалансированности не бюджета, а экономики. Главное для правительства — поддерживать макроэкономическую стабильность. Для достижения этой цели можно вводить любой дефицит.

Каждая из этих концепций имеет сильные и слабые точки. Финансовая политика в нашей стране ориентируется на первую концепцию.

Помимо бюджетных средств каждая страна практикует использование внебюджетных фондов.

Внебюджетные фонды — это фонды денежных средств, привлекаемых помимо бюджета для финансирования различных решаемых государством задач.

К числу основных внебюджетных фондов в России относятся:

- Фонд государственного социального страхования;
- Пенсионный фонд;
- Фонд обязательного медицинского страхования и др.

Фонд государственного социального страхования предназначен для выплаты пособий по временной нетрудоспособности. Он создается страховым методом при обязательных отчислениях предприятий и организаций.

Пенсионный фонд обслуживает пенсионеров. Доходы Пенсионного фонда формируются за счет страховых взносов предприятий, организаций и граждан, занимающихся трудовой деятельностью.

Фонд обязательного медицинского страхования предназначен для оказания бесплатной медицинской помощи. Следует отметить, что иногда средства из внебюджетных фондов используются не по их прямому назначению, что создает острую социальную напряженность.

Наращение бюджетного дефицита приводит к появлению и росту государственного долга.

Государственный долг — это сумма накопленных за определенный период времени бюджетных дефицитов за вычетом имевшихся в то же время положительных сальдо бюджета.

Государственный долг может быть внешним и внутренним.

Внешний государственный долг — это долг иностранным государствам, организациям и лицам. Он имеет негативное значение, так как страна отдает за рубеж свои ценные бумаги и перекладывает груз долга на последующие поколения.

Внутренний долг — это задолженность правительства данной страны ее гражданам. В случаях, когда государство прекращает платежи по своим долгам, наступает дефолт. **Дефолт** — это банкротство государства-должника. Примером дефолта в новейшей российской истории является прекращение оплаты государством своих обязательств по ГКО в августе 1998 г.

Наличие государственного долга имеет реальные **негативные последствия**.

1. Погашение внутреннего долга путем выплаты процентов населению увеличивает неравенство доходов разных социальных групп, поскольку значительная часть государственных обязательств сконцентрирована у наиболее состоятельной части населения. Следовательно, те, кто обладают государственными ценными бумагами, при их погашении станут еще богаче.
2. Повышение налогов с целью выплаты процентов по государственному долгу или их снижение может подорвать действие экономических стимулов развития производства.
3. Отрицательно сказывается на экономике ситуация, когда правительство вынуждено брать займы на рынке капиталов для уплаты процентов по государственному долгу, так как это обстоятельство приводит к росту сокращения капиталовложений внутри страны.
4. Наличие государственного долга создает психологическое напряжение в стране, порождая неуверенность в деловой активности экономики в целом и каждого гражданина в отдельности.

19.3. Налоговая система и принципы ее функционирования

Основным источником доходов государства являются налоги. Налоговую политику называют фискальной. Слово «фискальный» латинского происхождения и в переводе означает «казенный». В России в эпо-

ху Петра I фискалами называли должностных лиц, которые надзирали за сбором налогов и финансовыми делами. В современной экономической литературе фискальная политика ассоциируется с государственным регулированием налоговой системы.

Налоговая система — это совокупность пошлин, сборов, налогов и других платежей, а также общих принципов налогообложения и сборов.

Пошлина (англ. *tariff*) — денежные сборы, взимаемые соответствующими государственными органами при выполнении ими определенных функций, предусмотренных законодательством данной страны. Наиболее распространены регистрационные, гербовые, почтовые, судебные и наследственные пошлины. С провозимых через границу товаров взыскиваются таможенные пошлины.

Сбор — это обязательный взнос, взимаемый с организаций и физических лиц, уплата которого является одним из условий предоставления им определенных прав или выдачи разрешений (лицензий).

Однако основным источником доходов государства являются налоги.

Налог — это изъятие в пользу государства заранее определенной и установленной в законодательном порядке части дохода хозяйствующего субъекта.

Налогообложение — это способ регулирования доходов и источников пополнения государственных средств.

Исторически налоги возникают с появлением государства. Сколько веков существуют налоги, столько экономическая теория ищет принципы оптимального налогообложения, первые из которых сформулировал А. Смит. На основе его взглядов к настоящему времени сложились **две крупные концепции налогообложения**.

Первая основана на идее, что налог должен быть пропорционален той выгоде, которую получает налогоплательщик от услуги, оказанной им государством (пример А. Смита: ремонт дорог должен оплачивать тот, кто ими пользуется). Вторая концепция предполагает зависимость налога от размера получаемого дохода.

Современные налоговые системы используют целый ряд принципов:

- **всеобщность**, т. е. охват всех экономических субъектов, получающих доходы;
- **стабильность**, т. е. устойчивость видов налогов и налоговых ставок во времени;
- **равнонапряженность**, т. е. взимание налогов по идентичным для всех налогоплательщиков ставкам;

- **обязательность** т. е. принудительность налога, неизбежность его выплаты, самостоятельность субъекта в исчислении и уплате налога;
- **социальная справедливость**, т. е. установление налоговых ставок и налоговых льгот, оказывающих щадящее воздействие на низкодоходные предприятия и группы населения.

Налоговая система базируется на законодательных актах государства, которыми устанавливаются **элементы налога**. К ним относятся:

- **субъект налога**, или налогоплательщик, т. е. лицо, на которое возложена обязанность уплачивать налог; им может быть юридическое или физическое лицо;
- **объект налога**, т. е. доход или имущество, с которого начисляется налог (зарботная плата, прибыль, ценные бумаги, недвижимое имущество и т. д.);
- **источник налога** — это независимо от объекта налогообложения — чистый доход общества;
- **ставка налога** — это важный элемент налога, определяющий величину налога на единицу обложения (скажем, с одной сотки земли, с 1 тыс. руб. и т. д.). Различают предельную налоговую ставку, среднюю, нулевую и льготную.

Предельная налоговая ставка есть прирост выплачиваемых налогов, поделенный на прирост дохода.

Средняя налоговая ставка — это общий налог, поделенный на величину налогооблагаемого дохода.

Налоговые льготы — это уменьшение налоговых ставок или полное освобождение от налогов отдельных физических или юридических лиц в зависимости от профиля производства, характера производимой продукции и других характеристик.

Льготы в силу их разнообразного характера и большого охвата налогоплательщиков могут приводить к ощутимому снижению реальной ставки налогообложения по сравнению с номинальной.

Поэтому по признаку соотношения между ставкой налога и доходом налоги делятся на:

- *прогрессивный*, при котором средняя ставка повышается по мере возрастания дохода;
- *регрессивный*, при котором средняя ставка понижается по мере возрастания дохода;
- *пропорциональный*, при котором средняя ставка остается неизменной независимо от размеров дохода.

По механизму формирования налоги делятся на две основные группы: прямые и косвенные.

Прямые налоги взимаются непосредственно с владельцев имущества, получателей доходов.

Косвенные налоги взимаются в сфере реализации или потребления товаров и услуг, т. е. в конечном итоге перекладываются на потребителей продукции.

К прямым налогам относятся:

- подоходный с населения;
- на прибыль корпораций;
- на прирост капитала;
- с наследства и дарений;
- поимущественный налог.

К косвенным налогам относятся:

- налог с оборота;
- на добавленную стоимость (НДС);
- на отдельные виды товаров (акцизы); к таким товарам относятся: табак, драгоценности, нефтепродукты и т. д.;
- таможенные пошлины.

Таковы общемировые стандарты. Налоговые реформы России приблизили ее систему налогообложения к международным нормам. Налоги в России разделены на три группы: федеральные, республиканские и местные.

Федеральные налоги устанавливаются парламентом и в обязательном порядке взимаются на всей территории России.

Республиканские налоги тоже общеобязательны. При этом сумма платежей по налогу зачисляется равными долями в бюджет республики и в бюджет города или района, где расположен налогоплательщик.

Местные налоги лишь частично являются общеобязательными. Часть налогов может устанавливаться по решению местных властей.

Вопрос о том, каким быть налогу (высоким или низким), — предмет постоянных дискуссий экономистов. Государственное вмешательство в экономику всегда связано с повышением налогов, ослабление вмешательства — с их снижением. Главный вопрос в том, как и то и другое влияет на экономику.

Последователи Кейнса ориентированы на «экономику спроса». Они считают, что высокий уровень налога снижает покупательную способность общества, т. е. совокупный спрос. Значит, цены снижаются, инфляция затухает. Напротив, сокращение налогов способствует росту совокупного спроса, увеличению цен и ускорению темпа инфляции.

Сторонники «экономики предложения» убеждены в противоположном: они считают, что высокие налоги увеличивают издержки предпринимателей, которые перекадываются на потребителей в форме более высоких цен и вызывают инфляцию. Они — за снижение налогов.

Однозначного ответа на вопрос о том, кто прав, экономическая наука пока не нашла. Но сделана попытка установить связь между ставкой налога и деловой активностью. Американский профессор А. Лаффер (сторонник теории предложения) доказал, что при ставке подоходного налога выше определенного уровня резко снижается деловая активность, ибо предпринимательская деятельность становится невыгодной. А более низкие ставки налогов создают стимулы к работе, сбережениям и инвестициям, принятию деловых рисков, расширению национального производства и дохода. В результате расширяется налоговая база, которая сможет поддерживать налоговые поступления на высоком уровне даже при том, что ставки налога будут ниже. Связь между ставками налогов и налоговыми поступлениями получила название «**кривая Лаффера**» (рис. 19.1).

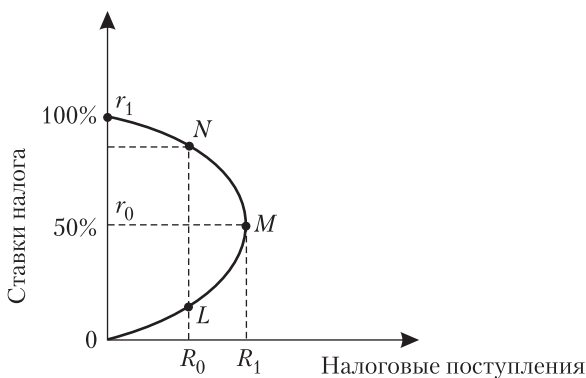


Рис. 19.1. Кривая Лаффера

Если налоговая ставка равна нулю (точка 0), то государство ничего не получит. Если налоговая ставка $r_1 = 100\%$, то никто не будет заинтересован работать и государство тоже ничего не получит. При какой-то ставке (скажем, $r_0 = 50\%$) сумма, взимаемая государством в виде подоходного налога, достигнет максимума R_1 (точка M). Попытки повысить налоговые ставки приведут к снижению R_0 (точка N). Кривая Лаффера не дает ответа на вопрос, при какой ставке налогов поступления налогов максимальны.

Налоговая система любой страны, в том числе и РФ, подвержена изменениям. Так, с 1 января 2001 г. в России введен единый социальный налог. Он зачисляется в государственный внебюджетный фонд и заменяет собой совокупность взносов в Пенсионный фонд РФ, в Фонд обязательного медицинского страхования РФ, в Фонд социального страхования РФ и Государственный фонд занятости, который ликвидируется. Справедливости ради отметим, что данное решение подверглось критике в обществе.

ПРАКТИКУМ ПО ТЕМЕ ЛЕКЦИИ 19

План семинара

1. Сущность финансовой системы и ее причины.
2. Государственный бюджет. Проблемы бюджетного дефицита.
3. Государственный долг. Внутренний и внешний долги.
4. Сущность и принципы налогообложения.
5. Виды налогов. Кривая Лаффера.
6. Система налогов в Российской Федерации.

Вопросы для дискуссий, контрольных работ и олимпиад

1. Назовите принципы построения финансовой системы. Чем вы объясните важность принципа фискального федерализма?
2. Почему, на ваш взгляд, необходимо разграничение функций между федеральными, республиканскими и местными финансовыми системами? Рассмотрите на примерах своего города (района, села) позитивные и негативные стороны такого подхода.
3. Какая из традиционных функций финансов вам представляется наиболее затруднительной для выполнения?
4. Раскройте содержание всех видов финансовых отношений между субъектами хозяйствования. Налажен ли, на ваш взгляд, должный контроль финансовых отношений между фирмами и банками? Каким должен быть механизм такого контроля?
5. Назовите цели, на осуществление которых расходуются средства из госбюджета. На равных ли началах они поступают в различные регионы страны?

6. Должен ли вызывать беспокойство дефицит бюджета? Назовите концепции бюджетного дефицита.
7. Можно ли однозначно утверждать, что бездефицитность означает «здоровье» экономики?
8. Что входит в понятие «государственный долг»? Опасен ли он для национальной экономики в целом? Является ли он бременем для будущих поколений?
9. Может ли большой государственный долг привести к банкротству правительства (страны) в целом?
10. Назовите негативные последствия внешнего государственного долга. По каким причинам и когда образовался государственный долг России перед Международным валютным фондом?
11. Можно ли было проводить рыночную трансформацию экономики России без внешних заимствований? Известен ли вам опыт других стран?
12. Какие принципы присущи современной системе налогообложения?
13. Раскройте содержание понятий «средняя ставка налога, нулевая, льготная, предельная».
14. Классифицируйте налоги в зависимости от механизма их формирования.
15. Выскажите свою точку зрения по дискуссионному вопросу о том, высоким или низким должен быть налог. Назовите сторонников высокого и низкого налога.
16. Раскройте сильные и слабые стороны позиции американского профессора Лаффера, исследовавшего связь между ставкой налога и деловой активностью.
17. Какова система налогов в Российской Федерации? Является ли она, на ваш взгляд, оптимальной? Каковы ваши предложения по корректировке налогового законодательства России?

Тесты, ситуации, задачи

■ Выберите правильные ответы

1. Финансовая система складывается из:
 - а) денежных фондов предприятий, учреждений и фирм;
 - б) фондов социального, имущественного и личного страхования;
 - в) пенсионных фондов;
 - г) валютных резервов государства;

- д) бюджетов различных уровней;
 - е) всего перечисленного.
2. Дефицит государственного бюджета существует, если:
 - а) государственные расходы превышают доходы;
 - б) увеличиваются государственные расходы;
 - в) сокращается государственный долг;
 - г) уменьшаются налоги.
 3. Дефицит государственного бюджета может финансироваться за счет:
 - а) дополнительных налоговых поступлений;
 - б) прибылей государственных предприятий;
 - в) эмиссии денег и обязательств;
 - г) изъятия средств из золотого запаса.
 4. Если государство выбросит на открытый рынок государственные краткосрочные обязательства (ГКО), то это приведет к:
 - а) снижению уровня инфляции через короткое время;
 - б) оживлению государственных инвестиций в промышленности;
 - в) снижению скорости роста дефицита госбюджета;
 - г) погашению внешней задолженности государства.
 5. Финансы внебюджетных фондов:
 - а) включаются в государственную бюджетную систему;
 - б) не включаются в государственную бюджетную систему;
 - в) частично включаются.

■ Вопросы для знатоков

1. Что такое секвестр? В каких целях он применяется?
2. Что такое дефолт? Приведите примеры дефолта из новейшей истории России.

■ Вопрос для предприимчивых

«Не будь ни должником, ни кредитором», — советовал Полоний своему сыну в пьесе У. Шекспира. Если бы вам довелось открывать свое «дело», последовали бы вы этому совету?

■ Выберите правильные ответы

1. Разграничьте налог, сбор и пошлину:
 - а) обязательный взнос, взимаемый с организаций и физических лиц, уплата которого является одним из условий предостав-

ления им определенных прав или выдачи разрешений (лицензий);

- б) изъятие в пользу государства заранее определенной и установленной в законодательном порядке части дохода хозяйствующего субъекта;
 - в) денежные сборы, взимаемые соответствующими государственными органами при выполнении ими определенных функций, предусмотренных законодательством данной страны.
2. Разграничьте объекты и источники налогообложения:
- а) доход (с предприятия или населения);
 - б) чистый доход общества;
 - в) имущество (недвижимое и движимое);
 - г) передача имущества в наследство, при дарении, а также определенные виды сделок (операции с ценными бумагами) и вывоз товаров за границу (таможенные пошлины).

■ Вопросы для знатоков

1. Что представляет собой налог на добавленную стоимость? Чем он отличается от обычного налога с продаж и почему он является более значимым источником доходов государства, чем налог с продаж? С каким из этих налогов связан, например, рост розничных цен на книги, в частности на учебники, который вы, очевидно, испытали на себе?
2. Укажите, регрессивными, пропорциональными или прогрессивными являются следующие виды налогов: акцизный сбор; налог с доходов корпораций; налог на социальное страхование; налог на личный доход; налог с продаж; налог на собственность.

■ Вопрос на практическую смекалку

«Поскольку люди, выплачивая налог, не изменяют своей привычке курить и поскольку бедные также курят, налог на сигареты практически ничем не отличается от налога на хлеб». Согласны ли вы с этим? Как вы полагаете, что должно быть сделано для исправления такого положения, если это утверждение справедливо?

■ Решите задачи

Задача 1.

Определите, дефицитен ли бюджет, если государственные закупки составляют 40 ден. единиц, трансфертные платежи равны 20 ден. единиц,

процентные выплаты — 10% годовых по государственному долгу, равному 30 ден. единиц, налоговые поступления составляют 40 ден. единиц.

Задача 2.

Проанализируйте данные табл. 19.1 и определите средние налоговые ставки.

Таблица 19.1
Расчет средних налоговых ставок

Доход	Налог	Средняя налоговая ставка
0	0	1) ?
150	5	2) ?
200	15	3) ?
250	30	4) ?
300	50	5) ?
350	75	6) ?

Каким является данный налог?

Темы для экономического анализа,
рефератов, кроссвордов, эссе

■ Проанализируйте цифры и факты

1. Составьте таблицу долгов (внешних заимствований) царской России от Екатерины II (1769 г.) до Николая II (1904 г.) на основе книги: *Таранков В. А.* Ценные бумаги государства Российского. — Тольятти: Автовазбанк, 1992. Можно использовать другие источники.
2. Посетите (получив направление из вашего вуза) любой из внебюджетных фондов (Фонд государственного социального страхования, Пенсионный фонд, Фонд обязательного медицинского страхования), находящихся в вашем городе, и поинтересуйтесь:
 - а) из каких источников формируется его доход;
 - б) куда направляются деньги;
 - в) как организовано обеспечение населения страховыми полисами.Результаты своего исследования доложите на семинаре.

■ Напишите реферат на выбранную тему

1. Фискальная политика и ее роль в государственном регулировании экономики.

2. Налогообложение в постиндустриальной экономике: структура, особенности, противоречия.
3. Налоговый кодекс РФ: основные характеристики, проблемы реализации.
4. Современное состояние налогообложения физических и юридических лиц в РФ.
5. Экономические школы о проблемах налогообложения.

■ **Сочините экономическое эссе на одну из тем**

1. «Налоги для тех, кто их выплачивает, признак не рабства, а свободы» (А. Смит).
2. «Налоги представляют собой зеркало, в котором отражаются все экономические проблемы государства» (П. Самуэльсон).
3. «Налоги — это цена, которую мы платим за возможность жить в цивилизованном обществе» (Оливер Уэнделл Холмс).
4. «Как бы ни был велик налог, но, если он ложится на всех пропорционально, никто не теряет из-за него какого-либо богатства» (*Петти В.* Трактат о налогах и сборах).
5. «Главной заботой министерства финансов было и остается одно: собрать как можно больше средств при минимальном сопротивлении налогоплательщиков» (Ф. Хайек).

■ **Составьте экономический кроссворд, используя терминологию налоговой, денежно-кредитной и финансовой систем**

Лекция 20

Тема: СОВОКУПНЫЕ ДОХОДЫ НАСЕЛЕНИЯ И ИХ ПЕРЕРАСПРЕДЕЛЕНИЕ. СОЦИАЛЬНАЯ ПОЛИТИКА ГОСУДАРСТВА

В лекции рассматриваются:

- доходы населения и их источники;
- уровень жизни населения и показатели его измерения;
- неравенство в распределении доходов. Проблема бедности и богатства;
- перераспределение доходов. Социальная политика государства.

20.1. Доходы населения и их источники

Доход — это сумма денежных средств, получаемых за определенный промежуток времени и предназначенных для приобретения благ и услуг на цели личного потребления.

Основными факторами, оказывающими влияние на величину дохода, являются: заработная плата, динамика розничных цен, степень насыщенности рынка товарами и др.

Источниками денежных доходов служат заработная плата, доходы от собственности (дивиденды, проценты, рента), социальные выплаты — трансферты (пенсии, пособия по безработице и т. п.). Значимость каждого из этих источников для различных социальных групп различна: для одних главными являются заработная плата и трансфертные платежи (лица наемного труда); для других — доход от собственности.

В экономической литературе существуют два основных подхода к определению источников доходов: с позиции теории трудовой стоимости и с позиции теории факторов производства.

Представители теории трудовой стоимости (А. Смит, Д. Рикардо, К. Маркс) исходят из того, что единственным источником стоимости

является живой труд в сфере материального производства. Значит, доход создается только трудом рабочих: необходимым и прибавочным. Необходимый труд возмещается в форме зарплаты (доход рабочего), прибавочный труд принимает форму прибыли (доход капиталиста). Доходы, создаваемые в сфере материального производства в процессе создания и распределения национального дохода, являются *первичными*. Работники непроизводственной сферы получают доходы в процессе перераспределения национального дохода. Эти доходы называются *производными* (вторичными). Второй подход основан на господствующей в современной зарубежной экономической науке **теории факторов производства**. Согласно этой теории, каждый фактор (труд, земля, капитал) получает свой, соответствующий его доле доход в виде заработной платы, земельной ренты, процента на капитал.

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

Номинальный доход характеризуется количеством полученных денег; **располагаемый доход** меньше номинального на сумму налогов и обязательных платежей; реальный характеризуется количеством товаров и услуг, которые можно приобрести на эти деньги. Чем выше цены, тем ниже реальный доход, и наоборот. Реальный доход измеряется с помощью **индекса цен**. Для определения индекса цен вводится понятие «потребительской корзины», т. е. совокупной цены товаров и услуг определенного набора, в который входят продовольственные и непродовольственные товары, услуги ЖКХ и другие услуги, необходимые для удовлетворения физиологических и социальных потребностей человека.

Индекс цен получают путем соотношения цены «потребительской корзины» в данном периоде с аналогичной ценой «корзины» в базовом периоде. Выделяют рациональную и минимальную «потребительские корзины». Долю населения, чьи доходы меньше стоимости минимальной «корзины», определяют как живущих за «чертой бедности». Доля населения, находящегося за «чертой бедности», характеризует общий уровень жизни в стране.

20.2. Уровень жизни населения и показатели его измерения

Понятие **«уровень жизни»** населения характеризует степень удовлетворения физических, духовных и социальных потребностей людей.

Уровень жизни населения — это уровень потребления материальных благ (обеспеченность населения промышленными продуктами, продуктами питания, жилищем и т. п.).

Выделяют «минимальный уровень потребления», «рациональный уровень потребления» и «физиологический уровень потребления».

«Рациональный уровень потребления» определяется исходя из удовлетворения разумных потребностей человека. Входящий в него набор товаров и услуг обеспечивает полное и гармоничное физиологическое и социальное развитие индивида.

«Минимальный уровень потребления» рассчитывается исходя из минимального уровня потребностей. Его величина определяется набором товаров и услуг неквалифицированного работника и его иждивенцев. Для этого берутся наиболее низкие цены и не учитываются предметы роскоши, алкогольные напитки и деликатесы.

«Физиологический уровень потребления» — это уровень, ниже которого человек не может существовать физически. С ним связано понятие «*уровень бедности*». Это доля населения, которая получает доход ниже установленного правительством официального уровня, граничащего с бедностью. Оценки уровня качества жизни изменяются во времени и в пространстве: тот уровень, который 30–40 лет назад считался высоким, сегодня может быть отнесен к «черте бедности», а тот уровень, который считается высоким для одних стран, неприемлем для других, и т. д.

Одним из первых оценку уровня жизни осуществил немецкий статистик Эрнст Энгель (1821–1896), установивший зависимость доли потребления продуктов питания от уровня доходов семьи.

Закон Энгеля (*Engel's law*) — это закономерность, в соответствии с которой при увеличении дохода потребители повышают расходы на *предметы роскоши* в большей степени, а расходы на *товары первой необходимости* — в меньшей степени, чем увеличивается доход. Таким образом, рост дохода приводит к снижению доли расходов потребителя на товары первой необходимости (например, основные продукты питания) и к увеличению доли расходов потребителей на предметы роскоши (например, видеокамеры, автомобили). *Вывод* из закона Энгеля: при прочих равных условиях доля дохода, расходуемая на пищу, является показателем уровня благосостояния данной группы населения.

Для оценки уровня жизни используются количественные и качественные показатели. ООН рекомендует использовать показатели, которые объединены в 12 групп.

1. Рождаемость, смертность и другие демографические характеристики населения.

2. Санитарно-гигиенические условия жизни.
3. Потребление продовольственных товаров.
4. Жилищные условия.
5. Образование и культура.
6. Условия труда и занятость.
7. Доходы и расходы населения.
8. Стоимость жизни и потребительские цены.
9. Транспортные цены.
10. Организация отдыха.
11. Социальное обеспечение.
12. Свобода человека.

Для международного сопоставления уровня жизни в разных странах используется производство национального дохода и валового внутреннего продукта на душу населения. По сравнению с показателем «уровень жизни» более сложным является показатель **качества жизни**. Он включает в себя помимо уровня жизни такие показатели, как условия и безопасность труда, культурный уровень, физическое развитие и др.

Этот показатель измеряется с помощью **«чистого экономического благосостояния»**, о котором рассказывалось в предыдущих лекциях. Для его измерения используется следующая формула:

$$\text{ЧЭБ} = \text{ВВП} + \text{самообслуживание} + \text{свободное время} \pm \text{теневая экономика} - \text{загрязнение окружающей среды}.$$

Для более точной оценки благосостояния общества ООН рекомендует использовать **«индекс человеческого развития»**, для чего определяются 3 компонента.

1. Здоровье: продолжительность жизни человека.
2. Культурный уровень: число лет обучения каждого жителя в возрасте 25 лет и старше.
3. Общие ресурсы потребления и накопления в стране: валовой национальный продукт (**ВВП**) на душу населения.

20.3. Неравенство в распределении доходов. Проблема бедности и богатства

При общих для всех принципах формирования доходов сохраняются и постоянно воспроизводятся условия неравенства получаемых доходов, что обостряет противоречия, связанные с **экономическим механизмом образования бедности и богатства**.

Причины этого противоречия следует искать, с одной стороны, в базисной сфере — в механизме воспроизводства самой экономической системы, с другой — в надстроечной области — государственном вмешательстве и создании соответствующих социальных, правовых и прочих институтов, призванных смягчать обостряющиеся противоречия.

Важнейшим фактором, углубляющим пропасть между бедностью и богатством, является дифференциация доходов, включающих в себя оплату труда, социальные трансферты, доходы от собственности и доходы от предпринимательской деятельности. В сбалансированной экономике большая часть доходов приходится на оплату труда. Поскольку в России за 70–90-е гг. проявлялась устойчивая тенденция к снижению этого показателя (с 80,6 до 65%) и одновременно возросли доходы от собственности и предпринимательской деятельности, то налицо обострение противоречия между владельцами такого фактора производства, как труд, и теми, кто владеет землей и капиталом. Для количественной оценки дифференциации доходов используются такие показатели, как кривая Лоренца, децильный коэффициент и индекс концентрации доходов населения (коэффициент Джини).

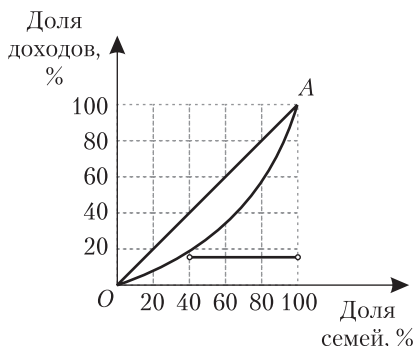


Рис. 20.1. Кривая Лоренца

На рис. 20.1, иллюстрирующем **кривую Лоренца**, биссектриса OA отражает возможность равного распределения доходов. Реальное же распределение доходов показывает кривая OA (кривая Лоренца). Пространство между биссектрисой и кривой характеризует степень неравенства доходов: чем больше эта площадь, тем больше степень неравенства доходов. В послереформенной России эта площадь испытывает прочную тенденцию к увеличению.

Децильный коэффициент выражает соотношение между средними доходами 10% наиболее высокооплачиваемых граждан и средними до-

ходами 10% наименее обеспеченных. Как показывает кривая на рис. 20.2, соотношение денежных доходов 10% наиболее и 10% наименее обеспеченного населения России в 90-е гг. имело тенденцию к росту.

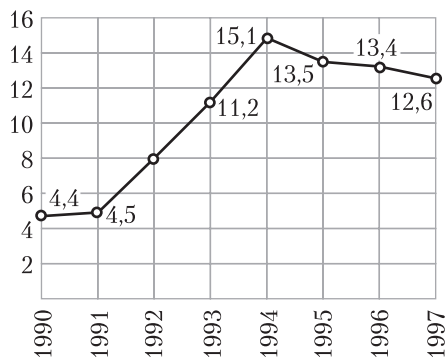


Рис. 20.2. Соотношение денежных доходов 10% наиболее и 10% наименее обеспеченного населения России (раз)

Аналогичную тенденцию испытывал **коэффициент Джини**. Он свидетельствует об уровне концентрации доходов населения. Если у всех граждан доходы одинаковы, то коэффициент Джини равен нулю. Если же предположить, что весь доход концентрируется у одного человека, то коэффициент будет равен единице. Таким образом, реально коэффициент Джини складывается между 0 и 1. В современной российской экономике коэффициент Джини повысился с 0,260 в 1991 до 0,375 в 1997 г. Это еще одно свидетельство существования и углубления противоречия между бедностью и богатством (рис. 20.3).

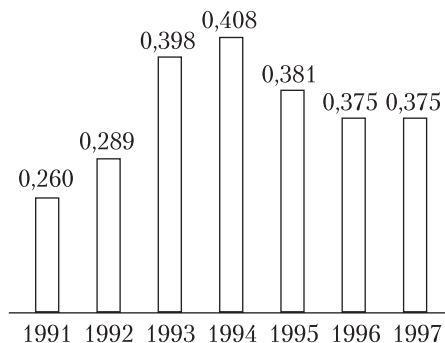


Рис. 20.3. Коэффициент концентрации доходов (коэффициент Джини) в РФ

20.4. Перераспределение доходов. Социальная политика государства

Еще одним противоречием в деле распределения доходов является противоречие между эффективностью и равенством, или социальной справедливостью.

Эффективность есть получение обществом максимума возможных благ от использования его ограниченных ресурсов.

Равенство означает, что полученные блага справедливо распределяются между членами общества.

Другими словами, эффективность — экономический «пирог», а равенство — способ «нарезки» его на части. Встает вопрос: какое же распределение пирога считать справедливым? Экономическая теория выделяет три подхода к трактовке понятия «справедливость»: рыночный, утилитарный и эгалитарный.

При **рыночном подходе** равенство понимается как равенство возможностей, а не как равенство результатов («частей пирога»). Справедливость устанавливается самим рынком. Это означает, что ресурсы достаются тем лицам, которые могут уплатить за них наибольшую цену и якобы поэтому наиболее рационально их использовать.

Утилитарный подход справедливым считает такое распределение благ, которое максимизирует суммарную полезность всех членов общества.

Эгалитарный подход исходит из того, что все члены общества должны иметь не только равные возможности, но и более или менее равные результаты. Поэтому справедливым является равное распределение благ между членами общества («равные доли пирога»).

На деле эффективность и равенство вступают в конфликт. Эффективное производство («увеличенный пирог») не означает, что каждый получит равную с другими возросшую долю. Дело в том, что рыночная экономика не гарантирует автоматически всем членам общества достаточное количество пищи и одежды. На достижение более справедливо-го распределения экономических благ направляются правительственные программы, такие как социальная помощь, взимание подоходного налога и др.

Социальные меры государства несколько смягчают то неравенство доходов, которое возникает на уровне первичного, рыночного распределения. В экономической теории существуют два подхода по отношению к социальным программам государства: «социальный» подход

и «рыночный». Первый определяет, что общество должно гарантировать каждому гражданину доходы, не позволяющие ему опуститься ниже «черты бедности». При этом помощь должна быть оказана только тем, кто в ней нуждается, и должна быть «под силу» государственному бюджету, иначе она превратится в инфляционный фактор и ухудшит положение малоимущих. Второй подход основан на том, что задача государства — не доходы гарантировать, а создать условия для повышения доходов каждому члену общества. Первый подход опирается на принцип социальной справедливости, второй — на экономическую рациональность. Возможно сочетание обоих принципов.

Важнейшими методами перераспределения доходов в смешанной экономике являются: государственная закупка товаров и услуг, государственные кредиты и субсидии, налоговое перераспределение, социальные выплаты и программы.

Государственная закупка товаров и услуг представляет собой форму государственного потребления. Этот способ перераспределения доходов затрагивает главным образом военные заказы, гражданские строительные программы, финансирование капитальных вложений в государственные предприятия. Государственная закупка товаров гарантирует предпринимателям стабильный рынок сбыта и получение прибыли, способствует решению проблем занятости и благосостояния.

Государственные кредиты и субсидии предоставляются государством как юридическим, так и физическим лицам за счет средств государственного или местных бюджетов, а также специальных фондов.

Налоговое перераспределение доходов относится к косвенному методу регулирования доходов. Эта мера перераспределения доходов направлена на достижение определенных социальных и экономических целей. Например, налоговые льготы используются для привлечения иностранных инвестиций, развития малого бизнеса и т. д.

Социальные выплаты и программы обусловлены циклическим развитием рыночной экономики, вызывающим безработицу и расслоение населения по доходам. Поэтому государство берет на себя выплату пособий по безработице, детских пособий, пенсий инвалидам и другие трансферты.

ПРАКТИКУМ ПО ТЕМЕ ЛЕКЦИИ 20

План семинара

1. Доходы населения: источники, виды, структура.

2. Уровень жизни населения и показатели его измерения. Закон Энгеля.
3. Неравенство в распределении доходов. Проблема бедности и богатства.
4. Роль государства в перераспределении доходов.

**Вопросы для дискуссий,
контрольных работ и олимпиад**

1. Раскройте содержание двух подходов — с позиции теории трудовой стоимости и с позиции теории факторов производства — к определению источников доходов.
2. Каковы различия между номинальным, реальным и располагаемым доходом?
3. Назовите причины, порождающие неравенство в распределении доходов.
4. С помощью какой графической модели можно наглядно проиллюстрировать степень неравенства в распределении доходов?
5. Как определить уровень бедности? Под влиянием каких факторов он меняется?
6. Опишите основные точки зрения на явление бедности. В чем заключается закон Энгеля?
7. Опишите содержание государственных программ по перераспределению доходов. Каковы инструменты перераспределения?
8. Что такое трансфертные платежи? Получает ли их кто-либо из членов вашей семьи?
9. Что такое потребительская корзина?
10. Разграничьте понятия «уровень жизни» и «качество жизни».
11. Объясните, как подсчитывается индекс цен и какое значение имеет его подсчет для создания государственных социальных программ.
12. Вы имеете легковой автомобиль и занимаетесь извозом. Как рассматривать ваш автомобиль: как богатство или как источник дохода?

Тесты, ситуации, задачи

■ **Выберите правильные ответы**

1. В странах с развитой рыночной экономикой в структуре доходов семьи наибольший удельный вес занимают:

- а) заработная плата и жалование;
 - б) доходы от владения собственностью;
 - в) доходы от ценных бумаг;
 - г) доход от аренды.
2. Бюджет семьи — это:
- а) общая сумма денежных доходов, которыми располагает семья;
 - б) общая сумма расходов семьи;
 - в) структура всех доходов и расходов за определенный период времени;
 - г) все неверно.
3. Что из нижеперечисленного обычно приводит к сокращению потребительских расходов?
- а) снижение потребительских доходов;
 - б) снижение уровня подоходного налога;
 - в) ожидание скорого роста цен;
 - г) увеличение государственных выплат населению.
4. Выберите наиболее точный показатель уровня жизни:
- а) денежный доход населения;
 - б) реальный доход на душу населения;
 - в) уровень безработицы;
 - г) темпы инфляции.
5. Увеличение степени неравенства в распределении доходов в обществе отразится на кривой Лоренца:
- а) совпадением кривой распределения доходов со срединной линией;
 - б) движением кривой распределения доходов вверх;
 - в) движением кривой распределения доходов вниз;
 - г) кривая останется в прежнем положении.
6. Трансфертные платежи — это:
- а) одна из форм заработной платы;
 - б) выплаты правительства отдельным лицам;
 - в) натуральные безвозмездные пособия;
 - г) все ответы верны.
7. Разграничьте рыночный, утилитарный и эгалитарный подходы к трактовке понятия «справедливое распределение»:

- а) справедливо такое распределение благ, при котором все члены общества получают максимум суммарной полезности;
- б) справедливо распределение, при котором ресурсы достаются тем, кто может заплатить за них наибольшую цену;
- в) справедливо, когда все члены общества имеют равные результаты от произведенного продукта. Какой позиции придерживаетесь вы?

■ Решите задачи

Задача 1.

Определите изменение реальных доходов, если при темпе инфляции 50% в месяц зарплата за этот период выросла в 1,5 раза.

Задача 2.

Определите изменение реальных доходов, если при темпе инфляции 50% в месяц номинальные доходы выросли за два месяца в 2 раза.

Задача 3.

Известно, что около 80% мирового народонаселения проживает в развивающихся странах, однако на них приходится лишь 16% мирового дохода, тогда как на 20% самых богатых приходится около 84% мирового дохода. По имеющимся данным начертите кривую Лоренца и определите значение коэффициента Джини.

Темы для экономического анализа,
рефератов, кроссвордов, эссе

■ Составьте и проанализируйте таблицу ежемесячных доходов вашей семьи по следующим показателям:

- а) заработная плата;
- б) доходы;
- в) трансфертные платежи (стипендии, пенсии, пособия);
- г) прочее.

Выразите их в процентах и определите удельный вес каждого из них в общем доходе семьи.

■ Напишите реферат на выбранную тему

1. Реальные доходы и их динамика в современной России.
2. Благополучие и бедность.

■ Выберите тему для экономического эссе

1. «Их бог, их цель, их радость в дни невзгод. Их жизнь и смерть — доход, доход, доход» (Байрон).
2. «В том народном хозяйстве, где ничего не производится, не может быть никаких доходов» (*Эрхард Л.* Благополучие для всех).

Лекция 21

Тема: МЕЖДУНАРОДНЫЕ ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ОТНОШЕНИЯ. ТЕОРИЯ ГЛОБАЛИЗАЦИИ

В лекции рассматриваются следующие вопросы:

- формы международных экономических отношений;
- международные валютные отношения;
- теория глобализации.

21.1. Формы международных экономических отношений

Мировое хозяйство — это глобальная экономика, связывающая национальные хозяйства в единую систему международным разделением труда.

В мировом хозяйстве складываются международные экономические отношения. Они существуют в **следующих формах**:

- международная торговля;
- вывоз капитала и международный кредит;
- международная миграция рабочей силы;
- международное разделение труда;
- международные валютные отношения.

Рассмотрим каждую из этих форм в отдельности.

Международная торговля (МТ)

Международная торговля — это форма международных экономических отношений, осуществляемая посредством экспорта товаров и услуг.

Причинами, вызывающими МТ, являются:

- неравномерность распределения и обеспеченности экономическими ресурсами различных стран, что вызывает необходимость обеспечения населения недостающими товарами;

- наличие разного уровня эффективности различных технологий в разных странах, что делает необходимым обмен ими.

Значение международной торговли заключается в следующем:

- преодоление ограниченности национальной ресурсной базы;
- расширение емкости внутреннего рынка и установление связи национального рынка с мировым;
- обеспечение получения дополнительного дохода за счет разницы национальных и интернациональных издержек производства;
- расширение масштабов производства за счет привлечения иностранных ресурсов.

Объем МТ выражается показателями: экспорт, импорт товаров и услуг, чистый экспорт (экспорт минус импорт). Отношение каждого из этих показателей к *ВНП* показывает их место в национальной экономике и динамику роста.

Выгодность МТ в разных экономических школах оценивается по-разному:

- меркантилисты отстаивали принцип превышения импорта денег и товаров над экспортом;
- А. Смит высказал свои соображения о том, что покупать надо те товары, которые другая страна производит по более дешевой цене, чем «мы сами изготавливаем». В литературе его теория получила название *«теории абсолютных преимуществ»*;
- Д. Рикардо разработал *«теорию сравнительных преимуществ»*, в которую концепция А. Смита вошла как частный случай, и доказал, что при оценке выгоды МТ надо сравнивать не абсолютный, а относительный эффект; по его мнению, совокупный объем выпускаемой продукции станет максимальным тогда, когда каждый товар будет производиться той страной, в которой ниже вмененные издержки.

В дальнейшем теория Д. Рикардо была развита А. Маршаллом и Дж. Миллем.

Теория Д. Рикардо вошла в историю как «классическая» основа экономического учения о международной торговле, поэтому рассмотрим ее на примере. Рикардо для простоты брал две страны — Англию и Португалию, и два товара — вино и сукно. Издержки производства он условно измерял рабочим временем (табл. 21.1).

В данном примере производство в Португалии (3 рабочих дня) абсолютно более эффективно, чем в Англии. Опираясь на логику здравого смысла, можно утверждать, что если производство в данной стране

Таблица 21.1
Пример Д. Рикардо

Продукт	Португалия	Англия
1 ед. вина	1 раб. день	3 раб. дня
1 ед. сукна	2 раб. дня	

более эффективно, товары более дешевы, то нет резона покупать более дорогие товары в стране, где их производство обходится дороже.

Но, следуя принципу Рикардо, мы должны сравнивать не абсолютный, а относительный эффект. В Португалии издержки на производство сукна составляют 2 : 1 затрат на производство вина, а в Англии — 4 : 3, т. е. относительно меньше. С вином ситуация противоположная. Эффективность производства вина в Португалии в сравнении с производством сукна выше, чем в Англии ($1/2 < 3/4$). Следовательно, Португалии из соображений эффективности национальной экономики выгоднее сосредоточить труд и капитал в виноделии, заменив производство сукна на его импорт из Англии. Англии по тем же соображениям выгоднее специализироваться на производстве сукна.

Если между этими странами начнется торговля, то относительно дешевое сукно из Англии, скорее всего, разорит его производителей в Португалии. Но специализация Португалии на производстве вина, а Англии — на производстве сукна принесет пользу обеим странам. Выиграет от такой специализации и население. Тот же дневной заработок позволит купить больше дешевого импортного сукна португальцам и больше дешевого португальского вина англичанам. Иначе говоря, произойдет увеличение реальной заработной платы.

Соотношение между экспортом и импортом регулирует государство путем проведения политики протекционизма и фритредерства.

Протекционизм — это политика, направленная на защиту национальной экономики от иностранных товаров и ограничивающая импорт.

Фритредерство — это политика свободной торговли.

Протекционистская политика имеет следующие направления:

- таможенное обложение, предусматривающее высокие таможенные пошлины при импорте готовой продукции и более низкие — при экспорте;

- нетарифные барьеры: контингентирование, лицензирование, государственная монополия.

Контингентирование — это установление определенной квоты на экспорт или импорт отдельных товаров.

Лицензирование — это получение организацией разрешения (лицензии) на осуществление внешнеэкономической деятельности.

Государственная монополия — это исключительное право государственных органов на осуществление определенных видов внешнеэкономической деятельности.

Фритредерство как реакция на протекционализм появилось в конце XVIII в. В XIX в. оно стало официальной экономической политикой Англии. Основой фритредерства стала «теория сравнительных издержек» Д. Рикардо. В наши дни фритредерство окончательно победило и включилось в теорию «открытой» экономики.

Открытая экономика — это экономическая система, ориентированная на максимальное участие в мирохозяйственных связях и в международном разделении труда. Открытая экономика связана с зарубежными странами механизмами экспорта, импорта и финансовых операций. Степень открытости экономики характеризуется такими понятиями, как «экспортная квота» и «объем экспорта на душу населения».

Открытость экономики не устраняет важного противоречия между усилением ориентации национального хозяйства на свободную торговлю (фритредерство) и стремлением к защите внутреннего рынка (протекционализм). Государство обязано найти пропорции между ними, которые учитывали бы интересы как потребителей, так и тех, кто испытывает трудности от открытой экономики.

Закртая экономика — это независимая хозяйственная система с ограниченными внешнеэкономическими связями, стремящаяся к автаркии (изоляциялизму). Доктрина автаркии появилась в XIX в. и отстаивает полную экономическую независимость страны от внешнего мира. Она отрицает полезность международной торговли и ставит задачу полного самообеспечения, что ведет к изоляции государства от международных потоков обмена товарами, услугами, капиталами.

Важнейшим понятием, отражающим текущее внешнеэкономическое положение страны, является «платежный баланс».

Платежный баланс — это соотношение платежей за границу и поступлений из-за границы за определенный период.

Баланс может быть активным, пассивным или равновесным. Равновесный складывается при условии, когда тратят и инвестируют за гра-

ницей не больше и не меньше, чем другие страны тратят и инвестируют в ней самой. Равновесие платежного баланса нарушается либо в сторону превышения поступлений над платежами, либо в сторону их сокращения. Тогда возникает или активное, или пассивное сальдо (итал. *saldo* — остаток) платежного баланса.

Фундаментом платежного баланса является торговый баланс.

| *Торговый баланс — это соотношение экспорта и импорта товара.*

В его основе лежат данные таможенной статистики о товарах, пересекающих границу.

Вывоз капитала

Вывоз капитала — это изъятие части капитала из процесса национального оборота и включение в производственный процесс в различных формах в других странах.

Цель вывоза капитала — получить в другой стране более высокую норму прибыли за счет преимуществ, связанных с использованием интернационального фактора производства по сравнению с национальными условиями хозяйствования.

Формы вывозимого капитала: предпринимательский или ссудный. Предпринимательский капитал вывозится либо для создания собственного производства за границей (прямые инвестиции), либо для вложения денег в местные компании (портфельные инвестиции). Ссудный капитал вывозится в форме займов, кредитов, приносящих ссудный процент.

Последствия вывоза капитала для страны, ввозящей капитал, неоднозначны. С одной стороны, он способствует развитию экономики. С другой стороны, иностранный капитал поддерживает выгодное для себя, одностороннее, в основном сырьевое, развитие национальной экономики.

На базе вывоза капитала и создания предприятий в других странах происходят интернационализация и транснационализация капитала, создание транснациональных корпораций (ТНК).

ТНК — это предприятие, которое:

- располагает дочерними компаниями в двух или нескольких странах;
- имеет такую систему принятия решений, которая позволяет осуществлять политику из одного или нескольких центров;
- обеспечивает такую связь дочерних компаний, что каждая из них оказывает влияние на деятельность других компаний.

ТНК заметно изменяет структуру всей мировой торговли, в значительной степени подчиняя ее своим интересам.

Особенности современного вывоза капитала:

- рост масштабов экспорта производительного капитала с прямыми инвестициями в сфере новейших технологий;
- вывоз капитала стал осуществляться преимущественно между высокоразвитыми странами;
- возросла роль развивающихся стран как экспортеров капитала.

Международная миграция рабочей силы

Миграция рабочей силы — это перемещение, переселение трудоспособного населения за пределы национальных границ.

Причины миграции делят на экономические и внешнеэкономические:

- **экономические:** снижение спроса на низкоквалифицированную рабочую силу и рост ее предложения, рост спроса на высококвалифицированных специалистов в развитых странах, межгосударственные различия в заработной плате;
- **внешнеэкономические:** демографические, политические, религиозные, национальные, культурные, семейные и др.

Международное разделение труда

Международное разделение труда (МРТ) — это специализация отдельных стран в производстве тех или иных товаров и услуг в целях их реализации в других странах.

Изначально специализация той или иной страны определялась географической средой и наличием минеральных ресурсов, которые обуславливали направление ее экспорта: нефть, кофе, бананы и т. д. В дальнейшем, начиная с XIX в. и по сей день, МРТ напрямую связано с техническим прогрессом и уровнем развития в стране производительных сил.

Следующий этап МРТ связан с НТР уже в XX в. Она определила переход от предметной к подетальной специализации. Например, детали американских телевизоров изготавливаются в Южной Корее, на Тайване и т. п. Для определения доли продукции, производимой на экспорт, применяется специальный показатель — *экспортная квота производства*.

21.2. Международная валютная система

Внешнеэкономические связи между странами вызывают необходимость обмена их валют.

| *Валюта — это денежная единица страны.*

Каждая страна имеет собственную национальную валютную систему, сформированную на основе национального законодательства с учетом норм международного права.

На основе национальных валютных систем образуется мировая валютная система.

| *Международная валютная система представляет собой набор правил, законов, учреждений, которые регулируют деятельность центральных эмиссионных банков на внешних рынках.*

Составными элементами ее являются:

- основные международные платежные средства (национальные валюты, золото, СДР, ЭКЮ, евро);
- механизм установления и поддержания валютных курсов;
- условия обратимости (конвертируемости) валют;
- режим международных рынков;
- определение статуса межгосударственных финансовых учреждений, регулирующих валютные отношения.

Мировая валютная система прошла в своем развитии три этапа: первый — от начала ее возникновения (XIX в.) до начала Второй мировой войны; второй — с конца 30-х до 70-х гг. (содержание этого этапа было определено Бреттон-Вудской конференцией в 1944 г.); третий этап начался в 70-х гг., оформился в 1976 г. на Ямайке.

На первом этапе: мировая валютная система была основана на золотом стандарте, когда за национальной валютой законодательно закреплялось золотое содержание и банки осуществляли размен выпускаемых ими банкнот на золото. Золотой стандарт существовал в виде золотомонетного, золотослиткового и золотодевизного, о которых рассказывалось в лекции 5. В этот период сформировались три зоны: стерлинговая, долларовая и зона франка.

Стерлинговая зона возглавлялась Великобританией и объединяла страны, внешние расчеты которых ориентировались на фунт стерлингов.

Долларовая зона объединяла страны, денежные системы и внешние расчеты которых ориентировались на доллар США.

Зона франка объединяла страны, входившие ранее в колониальную систему Франции.

Второй этап развития мировой валютной системы начался в 1944 г. после Бреттон-Вудской конференции, на которой было принято решение об установлении *золотодолларового стандарта* и взаимной кон-

вертируемости валют, а также о создании Международного валютного фонда (МВФ) и Международного банка реконструкции и развития (МБРР). С этих пор доллар укрепил свои позиции и стал играть роль международной резервной (наряду с золотом) валюты.

На третьем этапе официальная продажа золотых слитков на валюту была прекращена сначала в США, затем — на международных рынках. Мировым денежным эталоном была названа международная денежная единица СДР (специальные права заимствования). СДР рассчитывалась как средневзвешенная комбинация валют пяти стран: доллара США, немецкой марки, японской йены, английского фунта стерлингов, французского франка.

Появилась и региональная форма международных кредитных денег ЭКЮ (европейская валютная единица). Она функционировала в рамках Европейской валютной системы и рассчитывалась на базе «корзины» национальных валют стран — членов ЕЭС.

С 01.01.1999 г. вместо ЭКЮ используется валюта, называемая евро. До 01.01.2002 г. на новую валюту переведены международные банковские операции тех стран, которые смогли выдержать жесткие требования Европейской валютной системы: государственный долг у них не должен был быть больше 60% ВВП, дефицит государственного бюджета — в пределах 3%, низкая контролируемая инфляция, стабильный обменный курс валют и ставки банковского процента. Страны-учредительницы хотят ее превратить в мировые деньги для обслуживания международных расчетов, т. е. **девизов**.

Поскольку национальные валюты утратили связь с золотом, последнее перестало выполнять функцию всеобщего средства платежа. Но тем не менее ликвидность золота остается очень высокой.

Обмен валют и расчеты между государствами осуществляются на основе валютного курса.

Валютный курс — это цена денежной единицы данной национальной валюты, выраженная в денежных единицах валюты другой страны.

При золотом стандарте курс валют был твердый. Он основывался на золотом паритете (лат. *paritas* — равенство). Мерой веса золота была тройская унция, приравненная к 31,1 г золота. Если, например, золотое содержание английского фунта стерлингов составляло 1/4 унции золота, а доллара США — 1/20, то их валютный курс составлял 1 : 5, т. е. 1 фунт стерлингов был равен 5 долларам.

Уместно заметить, что золотое содержание рубля до 1917 г. равнялось 0,774232 г золота, а совсем недавно, в 60–90-е гг. XX в., 1 рубль равнялся 0,987672 г золота. Один доллар в эти годы равен 0,888571 г золота. Курс доллара к рублю был равен: 1 доллар = 0,8996 копейки! Справедливости ради отметим, что это соотношение учитывало не покупательную способность обеих денежных единиц, а лишь их золотое содержание.

После официального прекращения обмена доллара на золото (1971 г.) **твердые** курсы валют уступили место **плавающим**.

Плавающий курс валют определяется не золотом, а спросом и предложением на валюту. А на спрос и предложение иностранной валюты, следовательно и на валютный курс, влияет вся совокупность как внутренних, так и внешних экономических отношений страны: национальный доход и уровень издержек производства; реальная покупательная способность денег и уровень инфляции в стране; уровень доверия к национальной валюте на мировом рынке и т. д.

Соотношение курсов валют может изменяться методами девальвации и ревальвации.

Девальвация — это понижение курса одной валюты по отношению к другим валютам.

Девальвация валюты делает импорт (в местной валюте) дороже, а экспорт (в местной валюте) дешевле, тем самым вызывая уменьшение импорта и увеличение экспорта и помогая ликвидировать дефицит платежного баланса.

Ревальвация — это повышение курса одной валюты по отношению к другим валютам.

Целью ревальвации является устранение положительного сальдо в платежном балансе страны и избыточного накопления международных резервов. Ревальвация делает импорт более дешевым (в местной валюте) и экспорт более дорогим (в валюте покупателя), поощряя этим дополнительный импорт и понижая спрос на экспорт. Каждый из этих двух методов может осуществляться как при плавающем, так и при фиксированном (твердом) валютном курсе. В последнем случае он проводится в административном порядке.

Купля-продажа иностранных валют происходит на валютном рынке. Эту функцию могут осуществлять как частные торговцы валюты, так и органы ЦБ. Операции с иностранной валютой проводятся либо на

условиях немедленной поставки валюты (сделка СПОТ), либо в виде срочных сделок в течение 1–3 месяцев (сделки форвардные).

Ведущими центрами валютных операций являются Лондон, Нью-Йорк, Токио, Париж, Гонконг.

Для включения национальной экономики в мировую необходимо, чтобы национальная валюта была конвертируемой.

Конвертируемость валюты — это способность национальной денежной единицы свободно использоваться в различных международных расчетах.

С точки зрения режима обращаемости различают **свободно конвертируемую валюту (СКВ), частично конвертируемую и неконвертируемую.**

СКВ опосредствуют международные расчеты, т. е. выполняют функции мировых денег.

Большинство стран имеют частично обратимые валюты.

К неконвертируемым относятся валюты стран, правительства которых применяют жесткие меры по ввозу, вывозу, обмену, по продаже и покупкам национальной и иностранной валюты. К ним в основном относятся валюты развивающихся стран.

Функционирование международной валютной системы осуществляется **международными финансовыми организациями**, к числу которых относятся: Международный валютный фонд (МВФ), Международный банк реконструкции и развития (МБРР), Организация экономического сотрудничества и развития (ОЭСР), Международная ассоциация развития (МАР) и др. Содержание их деятельности — стремление создать такой механизм координации мировых валютных отношений, в котором бы уживались рыночные силы с межгосударственным регулированием. Однако эти организации не смогли устранить глубокие противоречия международной валютной системы и ее проблемы до сих пор остаются злободневными.

21.3. Теория глобализации мировой экономики

Актуальной проблемой международных экономических отношений в последние десятилетия стала глобализация. Глобализация означает выход национальных экономик за пределы национальных границ. Импульсом этого процесса послужила НТР, в результате которой каждой стране стало невыгодно иметь «свое» производство и все они начали искать свою нишу в мировом хозяйстве. Их растущая взаимосвязь

приобрела глобальный характер. Поэтому в экономическом аспекте содержание глобализации сводится к возрастающему взаимодействию стран: когда рынки товаров, капитала, труда становятся все более взаимосвязанными, происходит огромное увеличение масштабов мировой торговли, валютных потоков, движения капитала, обмена технологиями, информацией и т. д. Близким понятием является «интернационализация хозяйственной жизни», но глобализация — высший этап интернационализации. Предполагается, что на этом этапе будет обеспечено *гармоничное сочетание интересов развитых и развивающихся, богатых и бедных стран, достаточно устойчивое развитие всей глобальной системы и восстановлено равновесие между обществом и природной средой.*

Помимо экономических глобализация включает в себя *экологические, этнические, политические, международные и другие проблемы.*

Осознание того, что человечество вступило в эпоху глобализма, началось на рубеже 1960-х гг. с докладов Римского клуба и было продолжено в 1970-е гг. экологами.

Первыми о явлении глобализации в связи с международными отношениями заговорили в 1970-е гг. экономисты. Все они зафиксировали главное в изучаемой ими сфере: транснациональные корпорации достигли оборотов, превышающих *ВВП* большинства государств, а кроме того, они через транснациональную деятельность получили возможность уходить из-под национального контроля со стороны государственных и общественных структур отдельной страны. Их ресурсы позволили транснациональным корпорациям (ТНК) влиять на внутреннее положение в десятках государств, фактически ограничивая тем самым их суверенитет. В совокупности все это означало, что в международной жизни *утвердились новые центры принятия решений и практической власти, способные влиять на правила игры и даже формировать их на глобальном уровне.*

К концу 90-х гг. глобализация приобрела ряд новых черт.

Во-первых, она охватила ряд новых стран из бывшего «соцлагеря».

Во-вторых, активно стала проявляться тенденция к унификации и стандартизации в области технологии, экологии, деятельности финансовых организаций, бухгалтерской и статистической отчетности, образования и культуры.

В-третьих, международные экономические организации стали внедрять единые критерии макроэкономической политики (в области налогов, занятости и др.).

В-четвертых, начавшаяся глобализация четко разделила мир на центр и периферию, на «золотой» и прочие миллиарды. Она движется прежде всего в наиболее развитой части мира: именно тут сосредоточены все ТНК, производится львиная доля ВВП, сконцентрированы все обслуживающие мировую экономику финансовые корпорации. Нарастающий разрыв между бедными и богатыми странами усиливает миграционное давление на последних и делает все более нетерпимым сохранение на планете голода, нищеты и отсталости. Прорыв глобализации в государства третьего мира взрывает традиционные отношения, порождает конфликты, уже не поддающиеся урегулированию без вмешательства мирового сообщества.

Таким образом, последние десятилетия ушедшего столетия поставили человечество перед двумя сакраментальными вопросами: как жить в глобализирующемся мире и можно ли выжить без глобализации?

В российской литературе на протяжении 1990-х гг. заявлены *три взгляда на природу глобализации*.

Одни авторы усматривают в глобализации лишь форму мирового господства США, сложившуюся к концу XX в. вследствие исчезновения бывшей второй сверхдержавы — СССР, и трансформации тем самым биполярного мира в монополярный.

Другие видят в глобализации обусловленный объективными причинами процесс мирового развития, мало зависящий (или совсем не зависящий) *от эгоистических побуждений отдельных стран, не исключая США*.

Наконец, *третьи* полагают, что имеет место *сочетание объективной динамики мирового развития с четко заявленными претензиями США на лидерство (а по возможности и прямое доминирование) в нем*.

Каждый из названных подходов фактически диктует свои, разные до противоположности выводы и рекомендации для политики России в вопросах национальной безопасности и отношений с внешним миром, включая отношение к глобализации. Рассмотрим их.

1. Если «глобализирующийся мир» — не более чем ширма для обозначения мирового господства США, то все остальные государства (включая Россию, ВВП которой не превышал на протяжении 1990-х гг. 7–8% от американского) могут существовать в такой системе лишь в подчиненном положении. Не обладая экономическим потенциалом, чтобы напрямую противостоять диктату США, такие государства не должны быть заинтересованы в том, чтобы включаться в процессы глобализации. А значит, должны саботировать их формирование и функционирование.

2. Если же глобализация — обусловленный объективными причинами процесс мирового развития, то в интересах любой страны по возможности раньше войти в него, занять в нем значимое для себя место и использовать открываемые глобализацией возможности в целях собственного развития. Такая заинтересованность стран в глобализации не только законна, но и необходима. Конечно, мир не был бы при этом свободен от конфликтов, в нем еще долго сохранялось бы фактическое лидерство США; но он принципиально отличался бы от описанной выше «модели» господства одной державы.
3. Наконец, сочетание доминирования США с теми элементами глобализации, что обусловлены объективным ходом исторического развития, ставило бы большинство стран мира перед необходимостью как-то ограничить имперско-эгоистические притязания США и одновременно содействовать процессам глобализации в той их части, которая наиболее отвечала бы интересам конкретных государств.

Третий подход, согласно которому глобализация вызвана объективными причинами и в то же время выгодна США и группе «стран-олигархов», представляется наиболее точным.

Для осуществления глобального регулирования необходимы учреждения, организованные для выполнения этой роли, и их правовое оформление. На протяжении 1970–1990-х гг. в международных организациях произошла важная перемена. Созданные когда-то с целью решения достаточно узких задач, в период глобализации они расширили сферу своей деятельности и вышли на первые роли. Это прежде всего организации, прямо связанные с финансовой и экономической глобализацией, — Международный валютный фонд (МВФ), Всемирный банк (ВБ), Организация экономического сотрудничества и развития (ОЭСР), Всемирная торговая организация (ВТО). Глобализация движется теперь не только стихийно и не только волей и интересами США, Японии, ЕС и крупнейших ТНК, но и международными организациями, чьи решения все чаще становятся уже не только *де-факто*, но и юридически обязательными для номинально суверенных государств.

Глобализация получает тем самым институциональное оформление.

Таким образом, из стихийного процесс глобализации все больше превращается в институционально оформленный, сознательно направляемый. Из вышесказанного можно сделать **ряд выводов.**

1. Глобализация — объективный исторический процесс. Ее позитивная сторона состоит в возможности положительно сказаться на по-

ложении отсталых стран, искоренить бедность и нищету их населения. Однако процесс глобализации имеет не только положительные, но и отрицательные последствия. Глобализация в первую очередь укрепляет позиции индустриально развитых стран, дает им дополнительные преимущества. Она создает реальную тенденцию завоевания мирового хозяйства подконтрольными олигархам транснациональными корпорациями и международными финансовыми конгломератами, причем в своих *корыстных интересах, отнюдь не в интересах абстрактного «глобализирующегося» общества.*

Различные варианты идеи «глобализации мира» предполагают стирание национальных границ, интересов и различий народов. Поэтому идея «глобализирующегося мира» создает условия для возникновения дополнительных международных конфликтов. Примером тому может служить ситуация, когда предоставление финансовой и других видов помощи странам с переходной экономикой увязывается с проведением в них жестких правительственных мер по реструктуризации финансового и корпоративного секторов, реформой государственного сектора и преобразованиями в социальной сфере.

2. В системе международных отношений *глобализация ставит в принципиально новое положение институт суверенного государства.* Она активно проникает во внутригосударственную сферу и там превращается в определяющий фактор внутренней жизни, мощь которого все чаще и сильнее превышает возможности данного государства. Последнее тем самым все более трансформируется из исторической и этнокультурной самоценности в орган по управлению социально-территориальной системой.

Глобализация создает также *иллюзию ненужности, иногда даже вредности национальных правительств и государств.* Современная экономика в принципе способна обеспечить все население планеты достаточным количеством еды, одежды, жилья, социальных услуг. Современные инфраструктуры технически способны доставить все это в любую точку планеты. Что и кто мешает? ТНК стремятся доказать, что мешают этому процессу национальные государства.

Однако негативные стороны глобализации не означают, что национальным экономикам следует отгородиться от мира стеной и проводить политику автаркии. Задача состоит в другом — войти в мировое сообщество с четкой концепцией, строго соблюдая национальные интересы.

Вхождение России в мировой процесс глобализации не будет легким. Промышленно развитым странам не нужен новый сильный кон-

курент. За свое место на международном рынке надо активно бороться, отражая тайные и явные попытки «прибрать Россию к рукам».

ПРАКТИКУМ ПО ТЕМЕ ЛЕКЦИИ 21

План семинара

1. Формы международных экономических отношений:
 - а) международная торговля;
 - б) вывоз капитала;
 - в) международная миграция рабочей силы;
 - г) международное разделение труда.
2. Международная валютная система: сущность, структура, эволюция.
3. Мировая глобализация экономических процессов.

Вопросы для дискуссий, контрольных работ и олимпиад

1. Охарактеризуйте позиции разных экономических школ в определении выгоды международной торговли.
2. Уточните ваше понимание теории «Абсолютных преимуществ» А. Смита и концепции «Сравнительных преимуществ» Д. Рикардо.
3. Разграничьте понятия «активный», «пассивный» и «равновесный» платежный баланс. На основе каких данных они составляются?
4. Что такое торговый баланс?
5. Какое влияние на национальное производство оказывают импорт и экспорт? Что такое чистый экспорт?
6. Известны ли вам ТНК, действующие на территории России? Приведите примеры.
7. С какой целью, кем и куда осуществляется вывоз капитала из России?
8. Какая из форм вывоза капитала из России превалирует и почему?
9. Назовите положительные и отрицательные для современной России последствия ввоза в нее иностранного капитала.
10. Раскройте экономические и внеэкономические причины миграции рабочей силы. Какие из них превалируют в России?

11. В литературе обсуждается вопрос о значении для России ее вступления и пребывания во Всемирной торговой организации. Выскажите свои соображения по этому вопросу.
12. Что такое международная валютная система? Каковы ее составные элементы?
13. Раскройте содержание этапов развития мировой валютной системы и причины, обусловившие отказ от золотого стандарта.
14. Чем твердые курсы отличаются от плавающих?
15. Раскройте содержание понятий «девальвация» и «ревальвация». С какой целью они осуществляются?
16. Для чего любой стране нужны официальные резервы иностранной валюты?
17. Какие меры может предпринять правительство для воздействия на курс национальной валюты?
18. Охарактеризуйте коллективные валютные единицы (СДР — *Special Drawing Rights* — специальные права заимствования; ЭКЮ — европейская валютная единица; евро).
19. Какие причины, на ваш взгляд, вызывают глобализацию мирового хозяйства?
20. Оцените взгляды ученых на природу глобализации. Какой из них вы поддерживаете?
21. Назовите позитивные и негативные стороны глобализации.

Тесты, ситуации, задачи

■ Выберите правильные ответы

1. Формами международных экономических отношений являются:
 - а) международные валютные отношения;
 - б) ТНК;
 - в) международная торговля;
 - г) вывоз капитала и международный кредит;
 - д) международная трудовая миграция;
 - е) международное научно-техническое и производственное сотрудничество.
2. Международная торговля:
 - а) расширяет масштабы производства, ограниченные кривой производственных возможностей внутри страны (да, нет);

- б) обеспечивает получение дополнительного дохода за счет разницы национальных и интернациональных издержек производства (да, нет);
 - в) расширяет емкость внутреннего рынка и устанавливает связи национального рынка с мировым (да, нет);
 - г) является средством развития специализации страны и повышения производительности использования ресурсов (да, нет);
 - д) преодолевает ограниченность национальной ресурсной базы.
3. Если страна повысит пошлины на импортируемую обувь, то от этого выиграют:
- а) потребители этой страны;
 - б) местные производители обуви;
 - в) иностранные экспортеры.
4. Протекционистские тарифы:
- а) приводят к уменьшению международной напряженности (да, нет);
 - б) стимулируют развитие отечественной промышленности (да, нет);
 - в) стимулируют свободную торговлю (да, нет);
 - г) приводят к снижению потребительских цен (да, нет).
5. Снижение таможенных тарифов приводит к:
- а) повышению потребительских цен (да, нет);
 - б) сокращению рабочих мест в экспортируемых отраслях (да, нет);
 - в) снижению среднего уровня жизни (да, нет).
6. Увеличение таможенных тарифов на импорт приведет к:
- а) росту национального импорта;
 - б) сокращению национального импорта;
 - в) сокращению национального экспорта;
 - г) росту национального экспорта;
 - д) увеличению национального импорта и сокращению экспорта.
7. Когда страны торгуют между собой теми товарами, производство которых налажено у них наиболее эффективно, то они получают прибыль за счет:
- а) абсолютного преимущества;
 - б) относительного преимущества;
 - в) противоречивого преимущества;
 - г) статического преимущества.

8. Дефицит торгового баланса страны существует, если:
 - а) государственные расходы превышают налоговые поступления;
 - б) она больше вкладывает капитала за рубеж, чем оттуда получает;
 - в) она покупает за рубежом товары большей стоимости, чем туда продает;
 - г) она продает товары за рубеж большей стоимости, чем ввозит оттуда.
9. Когда курс рубля на валютном рынке растет, это значит, что другие страны:
 - а) стали охотнее покупать российские товары;
 - б) начали покупать российские товары и услуги с меньшим желанием;
 - в) больше не считают доллар основной мировой валютой.
10. Когда курс рубля падает, это значит, что:
 - а) ставка процента растет;
 - б) покупка иностранных товаров и услуг обходится россиянам дороже;
 - в) покупка иностранных товаров и услуг обходится россиянам дешевле;
 - г) покупка российских товаров и услуг обходится иностранцам дороже.
11. Девальвация национальной денежной единицы:
 - а) делает выгодным экспорт из страны;
 - б) делает выгодным импорт в страну;
 - в) ведет к потере прибыли, полученной от экспорта, в пересчете на отечественные товары на рынках других стран.

■ Прокомментируйте цитату

«На протяжении многих поколений экономическая наука все быстрее приближалась к убеждению, что нет никакой реальной необходимости и поэтому морального оправдания для существования крайней нищеты бок о бок с огромным богатством. Неравномерность богатства, хотя она и меньше, чем ее часто представляют, — серьезный дефект в нашем экономическом устройстве» (*Маршалл П. Принципы экономической науки*). Задумайтесь, какими экономическими мерами можно сократить поляризацию общества. Поможет ли этому процесс глобализации?

■ Вопросы знатокам

1. Допустим, вы сторонник свободной торговли. Какие аргументы вы приведете в доказательство необходимости либерализации торговли в споре с протекционистами?
2. Допустим, страна А производит продукт Х с меньшими издержками, чем страна Б. Есть ли смысл стране А импортировать товар Х из страны Б? Если да, то почему?
3. Представьте себе, что автомобильная фирма обратилась к вам с просьбой подготовить рекламный текст, в котором обосновывалось бы введение ограничений на импорт иностранных автомобилей. Какие аргументы вы бы привели в вашей рекламе?

■ Решите задачи

Задача 1.

Допустим, внешнеторговый оборот страны А с другими странами составил \$73,1 млрд, в том числе экспорт — \$38,1 млрд, импорт — \$35 млрд. Определите сальдо внешнеэкономического баланса страны А.

Задача 2.

Предположим, США и Япония выпускают два товара: продукты питания и автомобили. Обе страны производят машины одинаково хорошо: по одному автомобилю в месяц. В производстве продуктов питания ситуация иная: американский фермер производит 2 т продуктов питания в месяц, а японский — лишь одну. Определите, какая страна обладает в производстве этих продуктов сравнительным преимуществом.

Темы для экономического анализа, рефератов, кроссвордов, эссе

■ Проанализируйте ситуации

1. Познакомьтесь с двумя высказываниями, выражающими противоположные точки зрения, и ответьте на следующие вопросы.

Первая точка зрения: «Я думаю, что надо покупать российские товары, оказывая им предпочтение перед теми, которые произведены иностранными компаниями. Россияне только выигрывают, когда отечественные компании процветают».

Вторая точка зрения: «Я думаю, что надо покупать товары самого высокого качества независимо от страны-производителя. Все мы выиграем от того, что конкуренция заставит компании повышать качество продукции и более эффективно распределять ресурсы».

Ответьте: а) Насколько разумно выглядит первая точка зрения? Видите ли вы какие-либо изъяны в приведенной аргументации? б) Насколько разумной выглядит вторая точка зрения? Есть ли в ней изъяны? в) Какая точка зрения является, на ваш взгляд, более обоснованной?

2. Опишите позицию, которую вы бы заняли по отношению к высоким тарифам и квотам на автомобили, сделанные в Японии, если бы вы были:

- а) владельцем российской компании;
- б) рабочим на российском автомобильном заводе;
- в) потребителем, который собирается купить новый автомобиль.

■ Напишите реферат на выбранную тему

1. Национальное хозяйство — часть мировой хозяйственной системы.
2. Мировое хозяйство и его эволюция.
3. Место России в международном разделении труда.
4. Международный рынок труда.
5. Международная торговля и ее особенности на современном этапе.
6. Противоречивая глобализация.
7. Международная валютная система и ее организация.

■ Выберите тему для экономического эссе

1. «Нестабильность валютных курсов — симптом нестабильности соответствующей экономической структуры» (*Фридмен М. Капитализм и свобода*).
2. «Чтобы выжить на Земле, которая является нашим домом, мы должны жить в согласии с экологическими законами» (*Коммонер Б. Технология прибыли*).
3. «Экспорт зарабатывает валюту, которую страна может использовать для финансирования импорта» (*Сакс Джеффи. Рыночная экономика в России*).

■ Составьте экономический кроссворд с терминами мировой хозяйственной системы

Раздел IV

ОСОБЕННОСТИ ПЕРЕХОДНОЙ ЭКОНОМИКИ РОССИИ

Новейшая история развития экономики России отмечена как минимум двумя кардинальными особенностями. **Содержание первой** состоит в переходе от централизованно управляемой государственно-монополизированной системы хозяйства к рыночной экономике смешанного типа. **Сущность второй** определяется необходимостью совместить этот переход с формированием инновационного типа развития хозяйственной системы.

Поэтому четвертый, заключительный, раздел учебного пособия посвящен как исследованию экономических закономерностей, характерных для становления смешанной экономики России, так и анализу ее инновационных проблем.

Анализируются следующие вопросы:

- полиморфизм форм собственности и их трансформация, в том числе приватизация;
- формирование предпринимательства;
- первоначальное накопление капитала и социальное неравенство;
- достоинства и недостатки открытой экономики;
- теневая экономика и ее причины;
- механизм, формы и этапы рыночных преобразований;
- теория экономической безопасности;
- инновационный тип развития хозяйственной системы.

Лекция 22

Тема: СОБСТВЕННОСТЬ КАК ЭКОНОМИЧЕСКАЯ КАТЕГОРИЯ. ПРИВАТИЗАЦИЯ И РАЗГОСУДАРСТВЛЕНИЕ

Объектом анализа в данной теме являются такие вопросы, как:

- сущность собственности как экономической категории;
- законы собственности и присвоения;
- формы собственности;
- приватизация и разгосударствление.

22.1. Собственность как экономическая категория

Каждая экономическая система основана на присущей ей форме собственности. Сложившиеся в России за 70 лет советской власти отношения собственности были характерны для командно-административной системы. Рыночная экономическая система предполагает иные отношения собственности. Поэтому реформа собственности является ключевым вопросом преобразований российской экономики. **Что же такое собственность?** Этот вопрос является предметом острых споров и дискуссий экономистов. «Собственность» происходит от слов «собъ» — пожитки, имущество и «собность» — обладание вещью как личным достоянием.

Собственность относится к основным устоям общества. Она имеет экономический и юридический (правовой) аспекты.

Марксистская теория интересуется в основном экономической стороной собственности.

Собственность в экономическом смысле, в понимании марксистов, — это не вещь, а отношения по поводу вещей. В собственности выражается право субъекта на пользование объектом (вещью). Субъектом может быть государство, коллектив, отдельная личность. Основными

объектами являются: земля, здания, предметы материальной и духовной культуры и т. д. Иными словами:

Собственность — это система объективных отношений между людьми по поводу присвоения средств и результатов производства.

Понятия «собственность» и «присвоение» не следует отождествлять. Собственность — более абстрактное понятие в отличие от присвоения, которое конкретно.

Присвоение — это конкретный общественный способ овладения вещью.

На разных этапах развития общества способы овладения вещью, т. е. присвоения, менялись. В своих простейших формах присвоение возникло до того, как люди научились *производить* материальные блага. Так, на заре человеческого общества люди присваивали дары природы, *не производя* их (охота, рыболовство, собирательство и т. п.). Такое хозяйство называется присваивающим. В дальнейшем, по мере появления и развития производства, объектом присвоения стали не только дары природы, но и в основном продукты производства.

Присвоение всегда осуществляется в интересах тех или иных субъектов. Если производство осуществляется в интересах частных лиц, то налицо частная собственность (частное присвоение). Если производство осуществляется в интересах группы, то речь идет о коллективном присвоении. Если производство функционирует в интересах общества, то, значит, имеет место общественное присвоение (общественная собственность).

Собственность и присвоение имеют два закона. *Первым является закон собственности на продукт **своего** труда.* Ему соответствует *закон присвоения: **труд** — изначальный способ присвоения.* Первый закон собственности и первый закон присвоения связаны с *личным* трудом и *личным* присвоением произведенного продукта. Эти законы характерны для простого товарного производства.

Преобразование трудовой частной собственности в капиталистическую происходит на основе перехода первого закона собственности *во второй — в закон собственности на продукт **чужого** труда.* Ему соответствует уже другой закон присвоения: ***обращение** — изначальный способ присвоения.* На базе этих законов существует капиталистическое товарное производство. Второй закон собственности и второй закон присвоения связаны с *наемным* трудом и присвоением результатов этого труда через *обмен*, т. е. через сферу обращения.

В отношениях собственности, согласно марксизму, главную роль играет собственность на средства производства. Она определяет форму, посредством которой рабочая сила (личный фактор) соединяется со средствами производства (вещественный фактор). По способу и характеру осуществления этого соединения различают экономические эпохи (сравните формы привлечения к труду раба, крепостного, свободного наемного рабочего). Следовательно, собственность как экономическое отношение отражает особенности соединения факторов производства.

Западные концепции акцентируют внимание на юридической стороне собственности, где право собственности сводится, как правило, к трем правомочиям: право владения, право пользования и право распоряжения.

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

Право пользования — основанная на законе возможность эксплуатации имущества и получения от него доходов.

Право распоряжения имуществом — это предоставленная собственнику возможность по своему усмотрению и в своих интересах совершать действия, определяющие юридическую судьбу имущества.

Допустим, собственник средств производства сам не занимается созидательной деятельностью. Он предоставляет возможность другим лицам владеть его вещами на определенных условиях. Тогда между собственником и предпринимателем возникают отношения *использования* имущества. Предприниматель временно получает юридическое *право владения, пользования и распоряжения* чужой собственностью. Примером таких отношений может служить **аренда** — договор о предоставлении за определенную плату имущества собственника во временное пользование другим лицам. Следовательно, владение, пользование и распоряжение — это не полная собственность.

В неинституциональной школе, где основателями теории прав собственности являются А. Алчиан и Р. Коуз, под системой прав собственности понимается множество норм, регулирующих доступ к редким ресурсам. Эти нормы могут санкционироваться как законами, так и обычаями, моральными установками, религиозными заповедями. Они образуют так называемый пучок прав собственности, насчитывающий в стандартной классификации 11 элементов, основными из которых являются: право на исключение из доступа к ресурсам других агентов, право на получение ресурса, право на получение от него дохода, право на передачу всех предыдущих полномочий. Любой акт обме-

на, согласно этой теории, есть обмен «пучками прав собственности». Отношения собственности в этой теории выводятся из редкости ресурсов: если не существует ограниченности ресурсов, то бессмысленно говорить о собственности. Поэтому *отношения собственности — это система исключений из доступа к материальным и нематериальным ресурсам*. Если отсутствуют исключения из доступа к ресурсам, то они — ничьи, т. е. принадлежат всем. Такие ресурсы не являются объектом собственности.

Право собственности на ресурс обычно распределено между несколькими собственниками, обладателями отдельных правомочий. Уместно поставить вопрос: всегда ли в обществе складывается ситуация, когда каждое из правомочий (владение, пользование, распоряжение и т. д.) находится в руках собственника, заинтересованного в наиболее эффективном его использовании? Ответ на этот вопрос дает теорема Р. Коуза, хотя сам он и не использовал этот термин. Версия теоремы заключается в следующем утверждении:

Если права собственности четко специфицированы и трансакционные издержки равны нулю, то структура производства будет оставаться неизменной независимо от изменений в распределении прав собственности, если отвлечься от эффекта дохода.

Иными словами, распределение прав собственности не влияет на структуру производства, так как каждое правомочие окажется в руках у того собственника, кто предложит за него наивысшую цену на основе наиболее эффективного использования данного правомочия. С этой точки зрения не важно, кто в России получил право владения на первом этапе реформы собственности — трудовой коллектив, администрация предприятия, Госкомимущество или банковская структура, — в конечном счете это право получает самый заинтересованный в нем и эффективный собственник.

Важным элементом отношений собственности являются отношения приобретения и прекращения **права собственности**.

Пути возникновения права собственности:

- изготовление новой вещи для себя (постройка дачного домика);
- получение дохода от использования имущества (частный извоз);
- получение имущества благодаря купле-продаже, дарению, обмену и т. п.;
- приобретение кооперативного имущества (квартира, гараж и т. п.) благодаря внесению полного паевого взноса.

Условия прекращения права собственности:

- отчуждение собственником своего имущества другим лицам;
- отказ собственника от права собственности;
- гибель или уничтожение имущества.

Право собственности может принадлежать одному лицу (собственнику) или группе лиц — общая (коллективная) собственность (рис. 22.1).

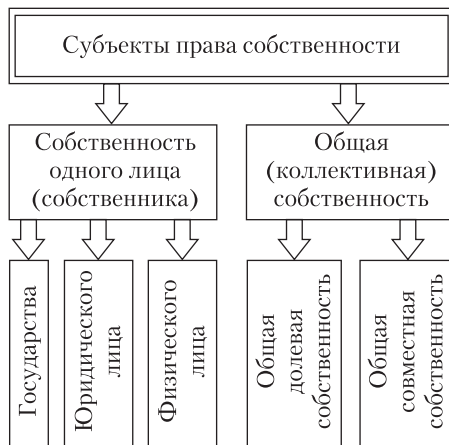


Рис. 22.1. Права собственности

Собственник может сам управлять своим имуществом или передавать его в **доверительное управление, которое называется трастом**.

Передача имущества в доверительное управление не влечет за собой перехода права собственности на него к доверительному управляющему. Доверительным управляющим может быть физическое или юридическое лицо.

22.2. Формы собственности

Истории известны разные типы собственности, главными из которых являются **общая и частная**.

Исторически исходной была общая собственность. Она основывалась на общем труде и совместном присвоении его результатов.

В дальнейшем появилась частная собственность.

В России в соответствии с законом признаются частная, государственная, коллективная и иные формы собственности.

Частная собственность — это такая форма собственности, при которой правом владения, пользования и распоряжения, включая передачу или продажу имущества и дохода, обладает отдельный индивид (семья). Здесь собственность выступает в двух видах: трудовая и нетрудовая.

Субъекты трудовой частной собственности — единоличные крестьяне, ремесленники и другие лица, которые живут своим трудом.

Второму виду частной собственности свойственно обогащение за счет чужого труда. Когда основная масса средств производства попадает в руки немногих лиц, это означает отчуждение остальной части общества от этих благ. Тогда возникают имущественное неравенство и поляризация общества.

Государственная собственность — это такая система отношений, при которой управление и распоряжение объектами собственности осуществляют представители государственной власти. Государственная собственность существует на уровне всего народного хозяйства (федеральная собственность); на уровне края, области (коммунальная собственность); на уровне района, города, села (муниципальная собственность).

Коллективная собственность — это такая система экономических отношений, при которой трудовой коллектив совместно владеет, пользуется и распоряжается средствами и продуктами производства. Формами коллективной собственности в России в настоящее время являются кооперативная, акционерная, собственность трудовых коллективов, общественных организаций и т. п.

22.3. Приватизация и разгосударствление

Экономические отношения по поводу присвоения подвижны. Это означает, что формы собственности могут переходить друг в друга. Этот процесс осуществляется разными **методами**. Рассмотрим важнейшие из них.

Национализация — переход частной собственности на основные объекты хозяйства (земля, промышленность, транспорт, банки) в собственность государства. Национализация имеет различное социально-экономическое и политическое содержание в зависимости от того, кем, в чьих интересах и в какую историческую эпоху она проводится. Процессом, обратным национализации, является приватизация.

Приватизация (лат. *privatus* — частный) — это передача государственной или муниципальной собственности за плату или безвозмезд-

но в частную собственность. Приватизация может иметь скрытый характер, например аренда государственного имущества на длительный срок частными лицами или компаниями; может быть частичной, когда распродается, например, лишь часть акций; может осуществляться в виде денационализации и реприватизации.

Денационализация представляет собой **возврат** государством национализированного имущества прежним владельцам. В настоящий период этот процесс получил широкое распространение в странах Балтии — Эстонии, Латвии, Литве.

Реприватизация — это возврат в частную собственность государственной собственности, возникшей в результате произведенной ранее скупки предприятий, земли, банков, акций и т. д. у частных собственников. Реприватизация в отличие от денационализации, как правило, не сопровождается актами государственной власти.

В современной России приватизация приняла широкий размах. Ее механизм был определен Законом о приватизации, принятым в 1991 г. В нем были заложены основы приватизации.

1. Определены три формы приватизации: продажа предприятий с аукциона, по конкурсу, путем их акционирования.
2. Созданы две государственные структуры: первая — комитеты по управлению государственным (муниципальным) имуществом, вторая — фонды имущества. В функции первых входила подготовка планов приватизации и осуществление мероприятий, связанных с подготовкой предприятий к приватизации. Вторые осуществляли продажу предприятий на аукционах, продажу их акций.
3. Определены объекты приватизации и их денежная оценка. Особое значение придавалось стоимости имущества. Было принято решение оценивать предприятия по остаточной стоимости основных производственных фондов. Справедливости ради отметим, что реализация Закона о приватизации усилила социальные противоречия в обществе и поэтому сам закон подвергается критике.

Приватизация является частью более широкого процесса — *разгосударствления экономики*.

Разгосударствление — это переход от преимущественно государственно-директивного регулирования производства к его регулированию преимущественно на основе рыночных механизмов.

Итоги разгосударствления: во-первых, меняется структура собственности в пользу частной и сокращения общественной. Во-вторых, меня-

ются экономическая роль и функции государства: государство перестает быть субъектом хозяйствования; государство начинает регулировать экономические процессы не через директивы, а через изменение экономических условий жизни; обязательные государственные задания уступают место системе государственных закупок; государство снимает с себя функции распределения имеющихся ресурсов; постепенно ликвидируется государственная монополия во внешнеэкономической деятельности.

Различие между приватизацией и разгосударствлением сводится к тому, что первая отражает процесс коренной трансформации отношений собственности, а вторая становится явлением, направленным на разрушение в ней государственного диктата и создание условий для функционирования экономики как независимой от государства сферы общественной деятельности людей.

22.4. Модели приватизации и управление собственностью

В предыдущем параграфе (22.3) приведено определение приватизации в узком смысле слова, означающее передачу собственности от государства частному сектору. В этом понимании от приватизации ожидается лишь перераспределение собственности в рамках «нулевого результата», когда государственный сектор до нуля теряет активы в пользу частного сектора. Наряду с «нулевым подходом» в научной литературе рассматривается и более широкий. В соответствии с ним «приватизировать» означает, что следует в большей мере опираться на частные институты общества и в меньшей мере на правительство в целях удовлетворения нужд населения. В более же узком понимании приватизация — это акт усиления роли частного сектора или ослабление роли правительства в распоряжении или владении финансовыми активами. Другими словами, приватизация должна не только перераспределить существующие активы, но и прежде всего обеспечить необходимую базу для прочного механизма создания частного капитала. Следовательно, широкое понимание приватизации означает, что это не просто процесс перехода собственности на активы существующих государственных предприятий в частный сектор, но и создание макроэкономической среды, характеризующейся благоприятными условиями для воспроизводства частного капитала.

Выделяют политические, социальные и экономические причины, обусловившие необходимость проведения приватизации.

К политическим причинам относятся рассуждения о том, что без приватизации: *во-первых*, невозможна демократия; *во-вторых*, без появления института независимых частных собственников произойдет возрождение системы командной экономики; *в-третьих*, без стремительной приватизации, начатой государством, может произойти (и на начальном этапе активно происходила) «дикая», или «спонтанная», приватизация, т. е. экспроприация национальных активов представителями номенклатуры.

В лице **социальных причин**, во-первых, выступала необходимость вернуть собственность тем, кто владел ею до коммунистических преобразований в Восточной Европе и некоторых странах СНГ; во-вторых, стремление к созданию среднего класса.

Экономическое обоснование необходимости приватизации базируется на понятии эффективности. Основными функциями эффективно действующей экономической системы признаются:

- инициатива и ответственность;
- жесткие бюджетные ограничения;
- конкуренция;
- децентрализация принятия решений;
- управление риском;
- разрешение проблемы «собственник — субъект управления»;
- мобильность капитала.

Считается, что только на основе преимуществ частной собственности возможна эффективная реализация названных функций.

Модели приватизации государственных активов.

Их несколько:

1. Относительно быстро прошла в России так называемая **малая приватизация**. Небольшие предприятия торговли, общественного питания и сферы услуг в большинстве случаев были распроданы за «живые» деньги. Приватизация **крупных предприятий** столкнулась с большими проблемами и противоречиями. Крупные социалистические предприятия не отвечали требованиям, выдвигаемым перед ними рыночной экономикой. Они были обременены излишней рабочей силой, дорогостоящими социальными фондами и обязательствами, т. е. в новых условиях они стали неэффективными. Первоначально предполагалось приватизировать государственные предприятия путем *их продажи* за реальные деньги крупным иностранным инвесторам. Однако иностранный капитал шел в Россию неохотно. Стало очевидно, что прямые прода-

жи как метод приватизации могут быть успешными лишь при наличии развитых институтов рынка.

2. Разновидностью прямой продажи стало **размещение акций госпредприятий на фондовой бирже**. Однако возможности использования этого метода приватизации зависят от степени развитости фондовых бирж, которые в большинстве стран с переходной экономикой находятся лишь в стадии становления. Кроме того, такая форма приватизации приемлема только в отношении наиболее успешно функционирующих предприятий, не требующих серьезных структурных изменений.
3. Третий подход — это **ваучерная, или массовая, приватизация**. Необходимость ее использования изначально обосновывалась целями социальной справедливости. В ходе массовой приватизации населению раздавались или продавались за небольшую плату сертификаты (ваучеры, боны, купоны), которые становились платежным средством в ходе приватизации государственной собственности. В России было разрешено свободное хождение ваучеров, что привело к запуску вторичного передела собственности. Этому способствовал ряд механизмов:
 - а) выпуск ваучеров «на предъявителя» и обеспечение их свободного оборота;
 - б) отказ от приведения в соответствие совокупной стоимости выпущенных ваучеров объему подлежащего приватизации имущества;
 - в) отсутствие необходимой переоценки государственного имущества в начале приватизации. Оценка приватизируемых объектов государственной собственности на основе балансовой (т. е. заниженной) стоимости;
 - г) запуск информационной «утки» о якобы очень низкой цене приватизируемой собственности, что подвигло подавляющую часть населения обменять «знаки собственности» на скудные наличные средства;
 - д) предоставление «своим» — «новой номенклатуре» благоприятных условий для обогащения.

Каково же положение новых собственников и кто ими стал?

1. Значительная по масштабам собственность сконцентрировалась в руках **внутренних инвесторов**, так как в России приватизационные программы предусматривали особые льготы для трудящихся и менеджеров приватизированных предприятий (инсай-

деров). Возникновение собственности инсайдеров объясняется рядом причин: во-первых, «идеологическим наследием прошлого», когда в почете были люди труда вообще и данного предприятия в частности. Во-вторых, нехватка инвестиционных ресурсов, приводившая к тому, что инсайдеры, заинтересованные в выживании предприятия, становились единственными покупателями своей фирмы. В-третьих, особое положение руководителей предприятий, которое они занимали в системе общественных отношений при социализме.

2. Влиятельными собственниками стали приватизационные фонды. Сначала предполагалось что приватизационные фонды будут выступать в качестве посредников в процессе обращения акций и ваучеров. На самом деле они сконцентрировали в своих руках 60% активов предприятий и оказались в центре управленческой структуры.
3. В качестве внешних по отношению к предприятию собственников выступают банки. «Акционирование долгов» позволяло банкам участвовать в управлении предприятием-должником и получать выгоды от продажи акций.
4. Определенные позиции в структуре новых собственников заняли физические лица. Среди них выделяют две группы. Первая группа не очень велика и состоит из «свободных предпринимателей», которые приобретают небольшие пакеты акций для того, чтобы получать дивиденды или осуществлять спекулятивные сделки на рынке. Они не заинтересованы в управлении предприятиями. Вторая группа представляет собой более сложное образование. Она состоит из людей, которые формально не имеют ничего общего с предприятиями, но поддерживают с ними тесные связи. Это либо высшее руководство или коалиции руководителей, стремящиеся к установлению контроля над ним, либо частные организации, преследующие те же цели.
5. Иностранный инвестор — это тот стратегический собственник, который знает, зачем он приобретает собственность и что собирается с ней делать. Участие иностранного капитала в приватизации возможно в двух формах — прямых (вложения непосредственно в предприятия) и портфельных инвестиций (приобретение ценных бумаг приватизированных предприятий на фондовом рынке).

Все прямые инвестиции могут быть разделены на 4 группы:

- 1) направленные на завоевание рынков;

- 2) используемые для обеспечения доступа к природным ресурсам;
- 3) ведущие к более эффективной работе за счет использования сравнительных преимуществ страны в международном разделении труда (дешевая или высококвалифицированная рабочая сила, развитая инфраструктура рынка и др.);
- 4) направленные на приобретение стратегических активов.

В качестве итога следует отметить, что приватизация только тогда вносит позитивный вклад в управление собственностью, когда она сопровождается трансформацией институциональной среды и эффективной экономической политикой, направленными на создание движущего механизма рыночной экономики — конкуренции и корпоративного законодательства.

ПРАКТИКУМ ПО ТЕМЕ ЛЕКЦИИ 22

План семинара

1. Собственность как экономическая категория и основа экономической системы. Трактовка собственности в разных экономических школах.
2. Формы собственности.
3. Трансформация форм собственности. Приватизация и разгосударствление.

Вопросы для дискуссий, контрольных работ и олимпиад

1. Что такое «пучок прав собственности»? Перечислите права, входящие в «пучок», и назовите автора этой концепции.
2. Растолкуйте тезис: собственность — это прежде всего социальное, а не природное явление.
3. Укажите различия между пониманием собственности в экономическом и юридическом смысле.
4. Как вы думаете, почему эволюционные или революционные преобразования экономических систем всегда начинаются с отношений собственности?
5. Некоторые авторы различают трудовую и нетрудовую формы частной собственности. Первая существует на основе предприни-

мательской деятельности. Вторая возникает при получении имущества по наследству, дивидендов от ценных бумаг и иных источников. Согласны ли вы с такой постановкой вопроса?

6. Дайте характеристику наиболее распространенным формам коллективной собственности, предусмотренным законодательством России.
7. Что относится к интеллектуальной собственности? Приведите примеры.
8. Всегда ли переход от одной формы собственности к другой происходит революционным (насильственным) путем?
9. К революционному или эволюционному пути трансформации собственности вы отнесете проведенную в нашей стране приватизацию? Какую цель преследовала приватизация?
10. В мировой практике известны две формы проведения приватизации:
 - а) бесплатная передача государственного имущества;
 - б) продажа государственного имущества.

Кому выгодна каждая из этих форм?

11. Является ли акционирование приватизацией?

■ Выберите правильные ответы

1. Собственность — это:
 - а) природное явление;
 - б) социальное явление;
 - в) отношение человека к вещи;
 - г) сама вещь.
2. Разграничьте субъекты и объекты собственности:
 - а) фирма;
 - б) дачный участок;
 - в) государство;
 - г) управляющий банком;
 - д) члены домашнего хозяйства;
 - е) автомобиль;
 - ж) производственное здание;
 - з) денежные средства;
 - и) научное открытие;
 - к) земля.

3. Право общей собственности предполагает:
 - а) определение доли каждого из собственников в праве собственности;
 - б) отсутствие выделения доли каждого из собственников в праве собственности.
4. Акционерная собственность образуется путем:
 - а) слияния капиталов;
 - б) выпуска и реализации акций;
 - в) расширения производства.
5. «Пучок прав собственности» предполагает:
 - а) право на исключение из доступа к ресурсам других агентов;
 - б) право на получение ресурса;
 - в) право на получение дохода от ресурса;
 - г) право на передачу всех предыдущих полномочий;
 - д) все перечисленные права.

■ Вопрос на засыпку

Существует ли в России закон, ограничивающий количество и стоимость имущества?

■ Разберитесь в ситуациях

1. Допустим, вы имеете долю в создании, функционировании и прибылях супермаркета. В чем состоят ваши права и обязанности?
 - а) Должны ли вы участвовать в уплате налогов, сборов и других платежей по общему имуществу, а также нести издержки по его содержанию и хранению?
 - б) Каким образом распределяются доходы от использования общего имущества (в соответствии с вашей долей или как-нибудь иначе)?
 - в) Имеете ли вы право владеть и пользоваться частью общего имущества, соразмерной вашей доле. Если это невозможно, будете ли вы требовать компенсации?
 - г) Можете ли вы по своему усмотрению передать, подарить, завещать, отдать в залог свою долю?
 - д) Имеют ли остальные участники долевой собственности преимущественное право на выкуп вашей доли?
2. Процесс приватизации привел к:
 - а) разделу государственной собственности (да, нет);

- б) укрупнению государственной собственности (да, нет);
 - в) перераспределению средств между отраслями тяжелой и легкой промышленности в пользу последней (да, нет);
 - г) концентрации капитала в сфере услуг и в торговле (да, нет);
 - д) «самозахвату» функций распоряжения землей и природными ресурсами предприятиями топливно-энергетического комплекса и другими структурами (да, нет);
 - е) получению внешнеторговыми фирмами прибылей, возникших за счет либерализации внешней торговли (да, нет).
3. В процессе приватизации в России большая часть государственной собственности перешла:
- а) к аутсайдерам;
 - б) к инсайдерам;
 - в) к теневому капиталу;
 - г) ушла за границу.

**Темы для экономического анализа,
рефератов, кроссвордов и эссе**

■ **Проанализируйте ситуацию**

Предположим, что ваша семья сдала в аренду на один год дачный участок. Какие права (владение, пользование, распоряжение, присвоение) приобретает на этот срок арендатор и какие из них сохраняются за вашей семьей?

■ **Напишите реферат на выбранную тему**

1. Реформирование советской экономической системы в 50–80-е гг. XX в.
2. Экономическое реформирование России в трудах Д. И. Менделеева (*Менделеев Д. И. К познанию России*. 5-е изд. — СПб., 1907).
3. Роль и значение государственной собственности.
4. Формы и методы разгосударствления и приватизации.
5. Интеллектуальная собственность и проблемы ее реализации.

■ **Познакомьтесь с книгой П. М. Коловангина и Ф. Ф. Рыбакова**

«Экономическое реформирование России в XX веке». — СПб., 1996.

Сделайте доклад по главе II «Изменение отношений собственности — основа экономического реформирования России».

■ Сочините экономическое эссе на любую из тем

1. «В стране, которой хорошо правят, стыдятся бедности. В стране, которой правят плохо, стыдятся богатства» (Конфуций, V в. до н. э.).
2. «Легко в России богатеть, а жить трудно» (Савва Морозов, предприниматель и меценат).
3. «Собственность разъединяет людей. Богачи, середняки и бедняки — это реалии рыночной экономики. Вся проблема в том, сколько первых, вторых и третьих» (А. Казаков, экономист).

Лекция 23

Тема: ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ: СУЩНОСТЬ, ФОРМЫ И ВИДЫ. ТЕОРИЯ РИСКОВ

В данной лекции продолжается анализ проблем, возникающих в России в период рыночной трансформации ее экономики. На этот раз в лекции:

- рассматривается сущность предпринимательства и его виды;
- анализируются признаки и виды предпринимательства;
- выясняются достоинства и недостатки всех форм предпринимательства;
- исследуются организационные формы российского бизнеса;
- рассматривается теория рисков.

23.1. Предпринимательство: экономическое содержание, признаки, виды

Понятие «предприниматель» появилось в XVIII в. и часто ассоциировалось с понятием «собственник».

А. Смит характеризовал предпринимателя как собственника, идущего на *экономический риск* ради реализации коммерческой идеи и получения прибыли.

В российском законодательстве предпринимательство трактуется как инициативная самостоятельная деятельность граждан и объединений, направленная на получение прибыли и осуществляемая на их риск и под их имущественную ответственность.

Не всякую хозяйственную деятельность можно считать предпринимательской, а лишь ту, которая связана с *риском, инициативой, предприимчивостью, самостоятельностью, ответственностью, активным поиском*. Все они, вместе взятые, являются **признаками** предпринимательства.

Предпринимательская деятельность невозможна в условиях жесткой централизованной системы — предприятия в такой экономике занимаются хозяйственной деятельностью, а не предпринимательством. В предпринимательстве выделяют субъекты и объекты.

Субъектами предпринимательства могут быть частные лица, различного рода ассоциации (акционерные общества, арендные коллективы, кооперативы) и государство.

Объектами предпринимательства могут стать любые виды хозяйственной деятельности, коммерческое посредничество, торгово-закупочная, инновационная, консультационная деятельность, операции с ценными бумагами.

В зависимости от содержания деятельности различают **виды** предпринимательства.

Производственное предпринимательство — это такое, в котором осуществляется производство товаров, услуг, информации, духовных ценностей. Функция производства в этом виде предпринимательства — основная.

Коммерческое предпринимательство состоит в операциях и сделках при перепродаже товаров и услуг и не связано с производством продукции. Прибыль предпринимателя образуется путем продажи товара по цене, превышающей цену приобретения. Если эти операции производятся в рамках закона, то они не считаются спекулятивными.

Финансовое предпринимательство — разновидность коммерческого. Объектом купли-продажи здесь являются деньги, валюта, ценные бумаги.

Посредническое предпринимательство проявляется в деятельности, соединяющей заинтересованные во взаимной сделке стороны. За оказание подобных услуг предприниматель получает доход.

Страховое предпринимательство — это особая форма финансово-го предпринимательства, заключающаяся в том, что предприниматель получает страховой взнос, который возвращается только при наступлении застрахованного случая. Оставшаяся часть взносов образует предпринимательский доход.

Как видно, все виды предпринимательства направлены на получение дохода. Но для этого необходимо научиться комбинировать ограниченные ресурсы.

Осуществление разных комбинаций ресурсов — необходимое звено деятельности предпринимателя.

Они, по мнению Шумпетера, охватывают пять направлений.

1. Изготовление нового блага или создание нового качества старого блага.
2. Внедрение нового метода производства.
3. Освоение нового рынка сбыта.
4. Получение нового источника сырья или полуфабриката.
5. Проведение необходимой реорганизации производства.

На каждом новом отрезке времени могут появляться новые комбинации.

Это качество предпринимательства заметил Ж. Б. Сей, который дополнил формулировку, данную А. Смитом, определив предпринимателя как экономического агента, *комбинирующего факторы производства*.

Предпринимательская деятельность не связана с какой-то одной **формой собственности**: частной, коллективной или общественной. Возможны ее разные варианты и сочетания. Это значит, что для того, чтобы заниматься предпринимательством, вовсе не обязательно быть полным собственником применяемого капитала. Можно использовать заемный, чужой капитал. Однако заемный капитал подлежит возврату с определенной долей прибыли (процента). Поэтому при его использовании степень экономического риска предпринимателя возрастает.

Предпринимательство невозможно без новаторства. В связи с этим выделяют **две модели предпринимательского поведения**: классическую и инновационную.

Первая модель состоит в том, что бизнесмен стремится организовать свою деятельность с расчетом на максимальную отдачу от *имеющихся в его распоряжении ресурсов*.

Вторая модель ориентирована не только на свои ресурсы, но и на *возможности привлечь* и использовать внешние ресурсы. Привлекая собственные и внешние ресурсы, предприниматель отдает предпочтение наиболее выгодным вариантам развития своего бизнеса.

Предпринимательство существует в разных формах. В основе их классификации лежат два признака: форма собственности и величина фирмы.

В зависимости от **формы собственности** предпринимательство делится на **государственное** и **частное**. Удельный вес этих двух секторов в национальной экономике подвижен: при национализации границы государственного предпринимательства расширяются, приватизация их сужает.

Государственное предпринимательство обычно более капиталоемко и стабильно, ибо обладает финансовой и организационной опекой правительства.

В то же время частный сектор имеет перед государственным ряд преимуществ:

- он свободен в избрании наиболее прибыльной сферы деятельности;
- не регламентирован в объемах бизнеса;
- не ограничен твердой ценой.

По признаку размеров предпринимательства различают: малый бизнес, средний бизнес, крупный бизнес.

В современной западной экономике **малый бизнес** образует самый крупный сектор хозяйства, где находят себе работу более половины всех занятых. Наиболее типичными формами малого бизнеса стали системы франчайзинга (от *franchise* — льготный) и венчурного (от *venture* — рискованно) предпринимательства.

Франчайзинг — это система мелких частных фирм, которые заключают контракт на право пользования фабричной маркой крупной фирмы в своей деятельности на определенной территории и в определенной сфере. Они имеют льготы в виде скидок на цены, помощи в доставке товаров, в приобретении оборудования, в кредитах и т. д. Мелкие фирмы становятся розничными продавцами продукции крупных компаний. Такие контракты оказываются взаимовыгодными: мелкие фирмы получают опеку, кредиты, торговую зону от крупных корпораций, а последние экономят деньги, не затрачивая их на реализацию собственной продукции, и, кроме того, они получают регулярные платежи от своих подопечных.

Венчурная фирма — это коммерческая организация, занимающаяся разработкой научных исследований для их дальнейшего развития и завершения. Венчурные предприятия делают бизнес на нововведениях. Они рискуют «прогореть», если новая продукция не будет соответствовать требованиям рынка, потребностям покупателя и низким издержкам. Поэтому венчурные фирмы стремятся быстрее завершить разработку одних и переходить к работе над другими видами продукции. Родиной венчурного предпринимательства являются США, где оно возникло после Второй мировой войны. В настоящее время венчурные фирмы начинают создаваться и функционировать и в России. Однако в целом малый бизнес не получил в России широкого распространения.

Средний бизнес играет менее заметную роль. Он непрочен, так как ему приходится конкурировать как с крупным, так и с мелким предпринимательством, в результате чего он либо перерастает в крупный, либо перестает существовать вообще. Исключение составляют лишь фирмы,

которые являются своего рода монополистами в выпуске какой-либо специфической продукции, имеющей своего постоянного потребителя (производство инвалидной техники, ремонт городских часов и т. д.).

Крупный бизнес отличается большей прочностью, чем средний или малый. Его монопольное положение на рынке дает ему возможность производить дешевую и массовую продукцию, рассчитанную на удовлетворение потребностей широкого потребителя.

В предпринимательстве выделяют три формы:

- 1) индивидуальное, или частное;
- 2) товарищество, или партнерство;
- 3) корпорация (акционерное общество).

Индивидуальным предпринимательством называют бизнес, владельцем которого является один человек. Он несет неограниченную имущественную ответственность, и у него невелик капитал — в этом *недостатки* индивидуального предпринимательства.

Его преимущества: каждый собственник владеет всей прибылью, может сам производить любые изменения. Он платит только подоходный налог и освобожден от налога, установленного для корпораций. Это наиболее распространенная форма бизнеса, характерная для мелких магазинов, предприятий сферы услуг, ферм, а также профессиональной деятельности юристов, врачей и т. п.

Товариществом, или партнерством, называется бизнес, которым владеют два человека и более. Партнерство тоже облагается только подоходным налогом. *Достоинства партнерства* в том, что его легко организовать и привлечь дополнительные средства и новые идеи.

К числу *недостатков* относят ограниченность финансовых ресурсов при развивающемся деле, которое требует новых вложений капитала, неоднозначное понимание целей деятельности фирмы ее участниками, сложности определения меры каждого в доходе или убытке фирмы. В форме партнерства организуются брокерские конторы, аудиторские фирмы, службы сферы услуг и т. п.

Корпорацией называется совокупность лиц, объединенных для совместной предпринимательской деятельности. Право на собственность корпорации разделено на части по акциям, поэтому владельцы корпораций называются держателями акций, а сама корпорация — акционерным обществом. Доход корпорации облагается налогом с корпораций. Акционерная форма предпринимательства стала в России самой популярной.

К числу *преимуществ* корпораций относятся:

- неограниченные возможности привлечения денежного капитала через продажу акций и облигаций;
- привлечение специалистов для выполнения управленческих функций;
- стабильность функционирования корпорации, ибо выбытие из общества кого-либо из акционеров не влечет за собой закрытия фирмы.

К *недостаткам* корпоративной формы организации бизнеса относятся:

- двойное налогообложение той части дохода корпорации, которая выплачивается в виде дивидендов держателям акций: первый раз — как часть прибыли корпорации, а второй — как часть личного дохода владельца акции. Для владельцев малых корпораций тяжесть двойного налогообложения особенно заметна. Поэтому в США закон допускает для таких фирм получение статуса s-корпорации (*small business corporation*), при котором доход корпорации считается доходом ее владельцев и облагается только по доходным налогом;
- благоприятные возможности для экономических злоупотреблений. Возможны выпуск и продажа акций, не имеющих никакой реальной стоимости;
- разделение функций собственности и контроля. В корпорациях, акции которых распылены среди многочисленных владельцев, функция контроля отрывается от функции собственности. Владельцы акций заинтересованы в максимальных дивидендах, а менеджеры стараются их уменьшить, чтобы пустить деньги в оборот.

Имеются и другие недостатки корпораций, но они окупаются преимуществами.

23.2. Организационные формы предпринимательства в России

В каждой стране существует своя организационная структура бизнеса. Формы предпринимательской деятельности в России определены Гражданским кодексом Российской Федерации (1995 г.).

В соответствии с ним большинство предприятий имеет статус юридического лица. Юридическим лицом признается организация, которая имеет в собственности обособленное имущество и отвечает по своим обязательствам этим имуществом, может от своего имени при-

обретать имущественные права, нести обязанности, быть истцом и ответчиком в суде. Юридическое лицо должно иметь самостоятельный баланс, или смету, и подлежит государственной регистрации в органах юстиции. Юридическими лицами могут быть как коммерческие, так и некоммерческие организации.

Коммерческие фирмы основной целью своей деятельности считают извлечение прибыли, некоммерческие не ставят такие цели.

Коммерческие фирмы могут создаваться в форме хозяйственных товариществ, производственных кооперативов, государственных и муниципальных унитарных предприятий.

Хозяйственные товарищества, в свою очередь, существуют в формах: полного товарищества, товарищества на вере (коммандитного товарищества), общества с ограниченной ответственностью, общества с дополнительной ответственностью, акционерного общества (открытого и закрытого), дочерних и зависимых обществ. Рассмотрим их.

Полным называется товарищество, участники которого (полные товарищи) занимаются предпринимательской деятельностью и несут ответственность принадлежащим им имуществом. Прибыль и убытки полного товарищества распределяются между его участниками пропорционально их долям в общем (складочном) капитале.

Товариществом на вере (коммандитным) называется товарищество, в котором наряду с полными товарищами имеется один или несколько участников-вкладчиков (коммандистов), несущих риск убытка только в пределах сумм внесенных ими вкладов и не принимающих участия в предпринимательской деятельности этого товарищества. Коммандисты получают часть прибыли товарищества, причитающуюся на их долю в общем капитале.

В *обществе с ограниченной ответственностью* его участники несут риск убытков только в пределах стоимости внесенных ими вкладов.

В *обществе с дополнительной ответственностью* его участники несут ответственность в одинаковом для всех кратном размере к стоимости их вкладов. При банкротстве одного из участников его ответственность распределяется между остальными пропорционально их вкладам.

Акционерное общество — это общество, капитал которого разделен на определенное число акций. Акционеры несут риск убытков только в пределах своих акций.

Открытое акционерное общество имеет право проводить открытую подписку и продажу выпускаемых им акций.

Закрытым акционерным обществом называется такое АО, акции которого распространяются только среди его учредителей.

Дочерним хозяйственным обществом является такое общество, капитал которого не преобладает в уставном капитале всего общества. Поэтому оно не имеет возможности определять решения этого общества. Дочернее общество не отвечает по долгам основного общества.

Производственный кооператив — это добровольное объединение граждан для совместной производственной или иной деятельности, основанной на личном труде и объединении их паевых взносов.

Унитарное предприятие — это коммерческая организация, не имеющая права собственности на закрепленное за ней собственником имущество. В форме унитарных предприятий создаются только государственные и муниципальные предприятия.

Некоммерческие фирмы создаются в форме потребительских кооперативов, общественных или религиозных организаций, благотворительных фондов.

Потребительским кооперативом называется добровольное объединение граждан на основе паевых взносов с целью удовлетворения материальных и иных потребностей. Доходы потребительских кооперативов от предпринимательской деятельности распределяются между его членами.

Общественными и религиозными организациями являются добровольные объединения граждан на основе общности их интересов для удовлетворения духовных или иных нематериальных потребностей. Они являются некоммерческими, хотя могут осуществлять предпринимательскую деятельность, но лишь для достижения целей, ради которых они созданы (например, продажа свеч, крестиков, цепочек в церквях и т. п.).

Участники этих организаций не имеют права на имущество данных организаций.

Фондом называется некоммерческая организация, учрежденная на основе добровольных имущественных взносов, имеющая социальные, благотворительные, культурные, образовательные или иные цели. Фонд может заниматься предпринимательской деятельностью, необходимой для достижения общественно-полезных целей, ради которых он создан.

Коммерческие и некоммерческие организации могут объединяться в ассоциации и союзы.

23.3. Риск в предпринимательстве

Хозяйствующие субъекты — домашние хозяйства, фирмы, государство, осуществляя свою предпринимательскую деятельность, идут на риск.

Риск является одним из основных признаков предпринимательства, его ключевым элементом.

Риск — это вероятность убытков или недополучения доходов по сравнению с вариантом, предусмотренным прогнозом и планом.

В Толковом словаре В. Даля риск определяется, с одной стороны, как опасность чего либо, а с другой — как действие наудачу, требующее смелости, решительности, предприимчивости в надежде на счастливый исход. В этом определении прослеживаются две черты риска: с одной стороны, неудачные экономические последствия хозяйствования, ведущие к потере ресурсов и прибыли; с другой — надежда предпринимателя на высокую прибыль и предпринимательский доход.

Риском можно управлять.

Управление предпринимательским риском включает в себя стратегию и тактику. **Стратегия** базируется на долговременных целях и оценках неопределенности хозяйственной ситуации. Она предопределяет тактику.

Тактика — это совокупность методов и приемов, использованных в конкретных условиях данной хозяйственной ситуации для достижения поставленных целей. В стратегии управления риском используется ряд методов.

Первый метод управления риском — это устранение, предотвращение риска. Однако здесь существует ряд ограничений:

- невозможно предотвратить риск, связанный с природными катаклизмами (землетрясение, наводнение и т. п.);
- не представляется возможным заранее и точно определить изменения в поведении конкурентов;
- нельзя предвидеть все обстоятельства собственной инновационной деятельности.

Можно, конечно, не принимать рискованных решений, но тогда субъект хозяйствования лишится шанса реализовать себя в качестве истинного предпринимателя и получить предпринимательский доход.

Чтобы «не прогореть», **предприниматель обязан:**

- избегать катастрофических рисков, способных вызвать потери, близкие к размеру собственных оборотных средств;
- избегать риска нежизнеспособности инновационного проекта;
- принимать лишь такой проект, предполагаемые доходы от которого способны покрыть затраты на его реализацию и принести прибыль не ниже уровня банковского процента;

- уходить от рисков незавершенного строительства, невозврата кредита и т. п.

Второй метод управления риском состоит в системе его страхования. Для достижения этой цели должна быть сформирована эффективная система страхования.

Третий метод управления риском состоит в уменьшении неблагоприятного влияния различных факторов на результаты производства и предпринимательской деятельности. Для достижения этой цели должны приниматься превентивные меры:

- повышение качества управления производством;
- создание системы резервных фондов;
- улучшение государственного регулирования;
- выбор оптимальной стратегии поведения предпринимателя и др.

Четвертый метод управления — это овладение риском. Чтобы сознательно идти на риск, предприниматель должен:

- овладеть знанием экономических законов и закономерностей;
- нести экономическую ответственность;
- иметь достоверную информацию о рынке;
- овладеть теорией принятия управленческих решений и механизмом их реализации.

Для тщательности анализа риски принято **классифицировать**. В основе классификации рисков лежат разные признаки. В зависимости от *возможного результата* (рискового события) риски можно подразделить на две большие группы: чистые и спекулятивные.

Чистые риски означают возможность получения отрицательного или нулевого результата. К ним относятся риски:

- природно-естественные;
- экологические;
- политические;
- транспортные;
- коммерческие (не все, а лишь имущественные, производственные, торговые).

Спекулятивные риски делятся на два вида: *риски, связанные с покупательной способностью денег* (инфляционные и дефляционные риски, валютные риски и риски ликвидности), и риски, связанные с вложением капитала (риск упущенной выгоды, риск снижения доходности и риск прямых финансовых потерь).

Риск необходимо анализировать и оценивать. Назначение **анализа риска** — дать потенциальным партнерам необходимые данные для принятия решений о целесообразности участия в проекте и предусмотреть меры по защите от возможных финансовых потерь.

В анализе риска заинтересованы все основные участники предпринимательства: заказчик, инвестор, исполнитель (подрядчик), продавец (покупатель), страховая компания.

Обычно производится качественный и количественный анализ риска.

Качественный анализ определяет факторы риска, этапы работы, при выполнении которых риск возникает, устанавливает потенциальные области риска.

Более сложной проблемой является *количественный анализ*, т. е. численное определение размеров отдельных рисков и риска проекта в целом.

Анализ риска предполагает определение **зоны риска**. Зоны риска различаются величиной ожидаемых потерь (рис. 23.1).

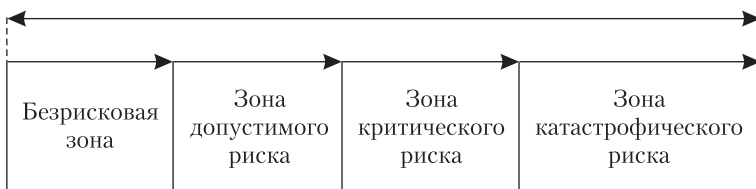


Рис. 23.1. Зоны риска

Безрисковая зона — это область, в которой потери не ожидаются, где результат хозяйственной деятельности положительный.

Зона допустимого риска — это область, в пределах которой величина вероятных потерь не превышает ожидаемую прибыль, а значит, коммерческая деятельность имеет экономическую целесообразность.

Зона критического риска — это область возможных потерь, превышающих величину ожидаемой прибыли. В этой зоне предприниматель рискует не только не получить никакого дохода, но и понести прямые убытки в размере всех произведенных затрат.

Зона катастрофического риска — это область экономической катастрофы, связанной не только с имущественными потерями, но и с угрозой здоровью и жизни людей. Катастрофический риск может привести фирму и предпринимателя к краху и банкротству. В зоне катастрофического риска потери превосходят критический уровень и могут достигнуть величины, равной собственному капиталу фирмы.

Учитывая зоны риска, можно построить кривую распределения вероятности потерь прибыли, которую называют кривой риска (рис. 23.2).

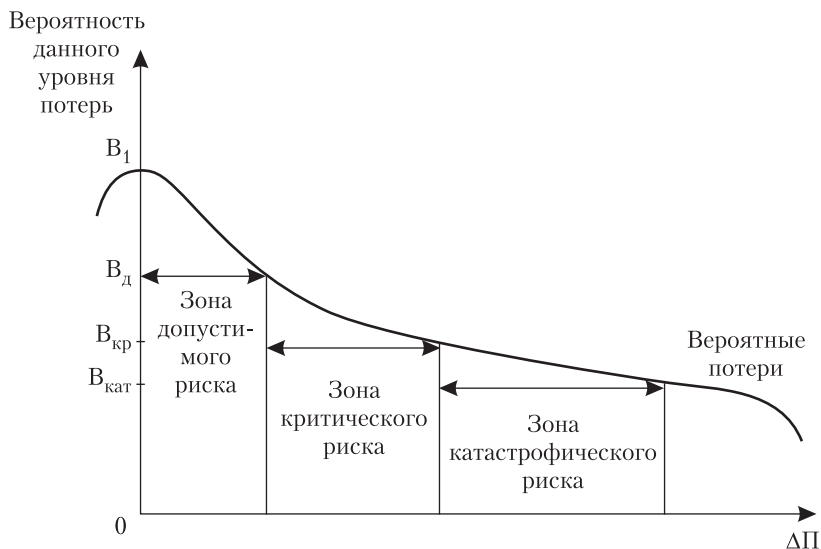


Рис. 23.2. Кривая риска

Вероятность получения прибыли, большей или меньшей по сравнению с расчетной, монотонно убывает по мере отклонения от допустимого риска. Если расчетная прибыль равна Π , то $\Delta\P = \Pi_p - \Pi$.

Существует несколько **методов анализа** риска. К ним относятся:

- статистический;
- экспертных оценок;
- аналитический;
- оценки финансовой устойчивости и платежеспособности;
- оценки целесообразности затрат;
- последствий накопления риска;
- использования аналогов;
- комбинированный метод.

Статистический метод заключается в изучении статистики потерь и прибылей, имевших место на данном или аналогичном предприятии, с целью определения вероятности события, которое может сделать осуществление проекта рискованным.

Метод экспертных оценок отличается от статистического лишь способом сбора информации. При этом методе осуществляются сбор и изучение оценок, сделанных различными специалистами, как данного предприятия, так и внешними экспертами, касающихся вероятности возникновения различных уровней потерь.

Аналитический метод сложнее двух предыдущих. В его основе лежит теория игр, поэтому он доступен лишь узкому кругу специалистов.

Существуют **методы снижения риска**.

Общими в хозяйственной практике являются три основных принципа снижения риска:

- не рисковать больше, чем позволяет собственный капитал;
- не забывать о последствиях риска;
- не рисковать многим ради малого.

Считается, что проектам, предполагающим получение наибольшего дохода, сопутствует и наибольший риск. Поэтому любая фирма должна принять решение о выборе наиболее приемлемых механизмов нейтрализации риска.

Этих методов много. Наиболее значимыми являются следующие.

1. **Получение наибольшей информации о выборе проекта.** Чем полнее информация, тем больше вероятности сделать хороший проект и снизить риск. Стоимость полной информации рассчитывается как разность между ожидаемой стоимостью какого-нибудь мероприятия (например, проекта приобретения сырья), когда имеется полная информация, и ожидаемой стоимостью, когда информация неполная.
2. **Распределение риска между участниками проекта.** Практика распределения риска заключается в том, чтобы сделать ответственным за риск того участника проекта, который в состоянии лучше всех рассчитывать и контролировать риски. Однако частично именно этот партнер недостаточно стабилен в финансовом отношении, чтобы преодолеть последствия от действия рисков. Поэтому риски распределяются между всеми участниками контракта. Происходит это распределение на стадии разработки финансового плана.
3. **Диверсификация как метод снижения риска.**

Диверсификация — это процесс распределения инвестируемых средств между различными не связанными друг с другом объектами вложений с целью снижения риска.

Фирма использует разнообразные формы диверсификации.

А. Диверсификация предпринимательской деятельности. Цель этого рода диверсификации состоит в сочетании разнообразных видов деятельности в рамках одной фирмы. Если в результате непредвиденных событий один вид деятельности будет убыточен, то другая деятельность будет все же приносить прибыль, что спасет фирму и предпринимателя от банкротства. В последние годы в предпринимательстве распространены концентрическая и горизонтальная диверсификация.

Концентрическая диверсификация — это пополнение ассортимента изделиями, похожими на товары, уже выпускаемые фирмой.

Например, фирма, специализирующаяся на продаже ванн, может также торговать мини-бассейнами для дачных участков.

Горизонтальная интеграция — это пополнение ассортимента изделиями, не похожими на товары предприятия, но интересными для потребителей.

Например, туристическая фирма, торгующая путевками, в «мертвый сезон» охотно переключается на торговлю зимней обувью.

Б. Диверсификация портфеля ценных бумаг. Она позволяет снижать инвестиционные риски, не уменьшая при этом доходности инвестиционного портфеля.

В. Диверсификация кредитного портфеля. Она направлена на снижение кредитного риска фирмы и предусматривает разнообразие покупателей ее продукции и услуг.

Г. Диверсификация поставщиков сырья, материалов и комплектующих. Она позволяет в случае сбоя поставок одним предпринимателем переключаться на другого, не тратя средств на поиски альтернативных поставщиков.

Д. Диверсификация валютной корзины фирмы. Она предусматривает выбор фирмой нескольких видов валют для совершения внешнеэкономических операций.

Вывод: успешное функционирование всех секторов экономики в значительной степени определяется уровнем овладения предпринимателями теорией рисков. Не только мелкий и средний, но и крупный бизнес подчас терпит фиаско по той причине, что в условиях жесткой конкуренции либо не идут на риск вообще, либо бездумно бросаются в рискованные проекты, не просчитав заранее возможные результаты и не определив методы нейтрализации риска.

ПРАКТИКУМ ПО ТЕМЕ ЛЕКЦИИ 23

План семинара

1. Сущность предпринимательства, его признаки и виды.
2. Формы предпринимательства. Их достоинства и недостатки.
3. Организационно-правовые формы предпринимательства в России.
4. Риск в предпринимательстве; анализ риска, зоны и график риска, методы снижения риска.

Вопросы для дискуссий, контрольных работ и олимпиад

1. Назовите признаки предпринимательства и дайте характеристику каждому из них. Какой из них является наиболее типичным для предпринимательства?
2. Тожественны ли понятия «собственник» и «предприниматель»?
3. Чем, на ваш взгляд, владелец «Хлебного дома» отличается от бывшего директора хлебозавода, в результате приватизации которого возник «Хлебный дом»?
4. Как вы считаете, связана ли предпринимательская деятельность лишь с частной собственностью? Аргументируйте свою точку зрения примерами.
5. В литературе обсуждается вопрос о том, обязательно ли предпринимателю быть полным собственником применяемого капитала или ему не возбраняется использовать чужой (заемный) капитал. Однако заемный капитал, во-первых, подлежит возврату, во-вторых, предполагает присвоение части прибыли, в-третьих, увеличивает долю риска предпринимателя. Возникает вопрос: как определить (очертить) границы выгоды привлечения заемного капитала?
6. Известно, что хозяйственная самостоятельность предполагает совокупность прав и ответственность предприятия как юридического лица. Назовите признаки предприятия — юридического лица.
7. Существуют две модели предпринимательского поведения: классическая и инновационная. Какая из них в большей мере связана с риском? Какая из них соответствует вашим предпринимательским наклонностям?

8. Назовите преимущества частного предпринимательства перед государственным. В чем частное предпринимательство уступает государственному?
9. В соответствии с Гражданским кодексом Российской Федерации (1995 г.) юридическими лицами являются как коммерческие, так и некоммерческие организации. Чем они отличаются и что их объединяет?
10. Известно, что в плановой экономике «риск» как экономическое явление не был предметом широкого обсуждения. Назовите причины, по которым переход к рыночной экономике делает «риск» объектом глубокого и всестороннего анализа.
11. Существуют два вида делового риска: условный и чистый. Условный риск может иметь своим следствием как убытки, так и прибыль. При чистом риске, напротив, существует лишь вероятность понести убытки. Раскройте содержание этих явлений и проиллюстрируйте их примерами.
12. Чтобы свести риск к минимуму, необходимо научиться управлять риском, устранять риск, ограничивать его, признавать и переуступать. Дайте характеристику каждому из перечисленных действий.

Тесты, ситуации, задачи

■ Выберите правильные ответы

1. Определите авторов (А. Смит, Ж. Б. Сей, Шумпетер, А. Маршалл) нижеследующих высказываний:
 - а) предприниматель — это собственник, идущий на экономический риск ради реализации коммерческой идеи и получения прибыли;
 - б) предприниматель — это экономический агент, комбинирующий факторы производства;
 - в) предприниматель — это специалист по менеджменту.
2. Определите типы предпринимательства по видам деятельности:
 - а) производство товаров, информации и других услуг;
 - б) операции по перепродаже товаров и услуг;
 - в) возмещение страховых сумм в случае наступления обусловленного договором случая;
 - г) купля-продажа денег, валюты, ценных бумаг;

- д) соединение по интересам заинтересованных во взаимной сделке сторон.
- 3. Основной признак коммерческой организации — это:
 - а) ведение благотворительной деятельности;
 - б) ориентация на социальные цели;
 - в) распределение прибыли между участниками.
- 4. Некоммерческая организация не может быть создана в следующих организационно-правовых формах:
 - а) учреждение;
 - б) государственное унитарное предприятие;
 - в) акционерное общество;
 - г) фонд;
 - д) производственный кооператив;
 - е) общественная организация.
- 5. Основной деятельностью некоммерческой организации является:
 - а) деятельность, которая приносит наибольший доход;
 - б) предпринимательская деятельность;
 - в) деятельность, ради которой создана некоммерческая организация.

■ Выберите вопросы с ответом «да»

- 1. Предпринимательство — это:
 - а) деятельность людей в рамках общественной собственности (да, нет);
 - б) деятельность людей в коммерческом вузе (да, нет);
 - в) процесс, предполагающий принятие на себя финансовой, моральной и социальной ответственности (да, нет);
 - г) деятельность людей в государственных предприятиях (да, нет);
 - д) процесс, приносящий денежный доход и личное удовлетворение достигнутым.
- 2. Доминирующими целями предпринимателя являются (да, нет):
 - а) внутренняя потребность в труде;
 - б) материальная выгода;
 - в) меценатские устремления;
 - г) забота о благе народа;
 - д) внутренняя удовлетворенность результатами своего труда;
 - е) желание «порадеть за Отечество»;
 - ж) стремление использовать нововведения.

3. Преимущества корпорации состоят в том, что:
 - а) объединение партнеров позволяет привлечь дополнительные средства (да, нет);
 - б) деятельность не останавливается даже после ухода из нее ее членов (да, нет).
4. Риск в предпринимательстве — это:
 - а) непредсказуемость поведения партнеров (да, нет);
 - б) стихийные бедствия (да, нет);
 - в) вероятность убытков или недополучения дохода по сравнению с прогнозом (да, нет);
 - г) результат хозяйственной деятельности, связанный с природными факторами (да, нет);
 - д) все ответы верны.

■ Вопросы для предприимчивых

1. Представьте себе, что вас сделали ответственным за управление риском в компании, которой принадлежит несколько площадок для катания на роликовых коньках. Вам необходимо разработать для совета директоров план мероприятий по управлению риском и ответить на вопросы:
 - а) Какие риски можно устранить?
 - б) Какие риски и каким образом можно ограничить?
 - в) Можно ли признать какие-либо виды риска?
 - г) В каких видах страхования нуждается компания?Как бы вы ответили на эти вопросы?
2. Хотели бы вы иметь свое собственное предприятие? Если да, то предпочли бы вы купить уже существующее предприятие или начать с нуля?
 - а) На каких товарах или услугах вы бы остановились?
 - б) Какие способности, квалификацию, интересы вы рассчитываете иметь, чтобы преуспеть в бизнесе?
 - в) Какое место выбрали бы вы для своего предприятия? По каким соображениям?
 - г) Какой тип организации бизнеса вы бы предпочли: индивидуальное товарищество или корпорацию (АО)?
 - д) С чего бы вы начали свой бизнес: с собственного производства или с франшизы (продажа продукции, производимой другими фирмами)?

■ Вопрос будущим бизнесменам

Существует поговорка: «В долг не давай и в долги не влезай». Исходя из понимания бизнеса в условиях рыночной экономики, скажите, приняли бы вы этот совет или нет и почему.

Темы для экономического анализа, рефератов, кроссвордов и эссе

■ Обратитесь к статистике

1. Статистика свидетельствует о том, что наиболее типичными ошибками молодых предпринимателей являются следующие:

- ◆ несерьезность — 7%;
- ◆ расточительность — 11%;
- ◆ неверное месторасположение — 18%;
- ◆ малая заинтересованность — 23%;
- ◆ некомпетентность — 44%;
- ◆ недостаточность капитала — 72%.

Проанализируйте ошибки молодых предпринимателей и определите меры, которые вы бы предприняли, чтобы не допустить подобных промахов.

2. Есть ли в вашем характере черты, которые могут помочь вам стать преуспевающим предпринимателем? Прочитайте вопросы в оценочной шкале и отметьте их процентами. Общая сумма успешного предпринимателя составляет 100%.

- ◆ Инициативный ли вы человек?
- ◆ Как вы относитесь к другим людям?
- ◆ Способны ли вы брать ответственность на себя?
- ◆ Хороший ли вы организатор?
- ◆ Хороший ли вы работник?
- ◆ Способны ли вы самостоятельно принимать решения?
- ◆ Упорны ли вы в достижении цели?
- ◆ Умеете ли вы вести документацию?

3. Если единоличное торговое предприятие или товарищество действует под каким-либо зарегистрированным названием, то должно ли это название присутствовать на фирменных бланках, письменных заказах, счетах, квитанциях, уведомлениях о погашении долгов и других документах?

■ Выступите на семинаре с сообщениями по интересным книгам

1. Кабанов С. А., Кулевский Л. К. Во благо России. — СПб.: Бояныч, 1997.

Темы

- а) Начало предпринимательства в России.
 - б) Развитие предпринимательства в легкой и пищевой отраслях российской экономики.
 - в) Монополистические объединения российских предпринимателей.
2. Петербург. История банков / Под ред. Б. В. Ананьича. — СПб.: Третье тысячелетие, 2001.

Тема: Петербургский стиль предпринимателя.

3. Афанасенко И. Д. Экономика и духовая программа России. — СПб.: Третье тысячелетие, 2001.

Тема: Становление нового типа предпринимательства в России.

■ Сочините экономическое эссе на одну из тем

1. «Предпринимательство несет с собой и риск, и награду» (Грегори Мэнкью).
2. «Предпринимательство в лицах: Строгановы, Алексеевы, Третьяковы, Морозовы, Гучковы».
3. «Заниматься бизнесом — то же самое, что ехать на велосипеде: либо вы движетесь, либо падаете».

Лекция 24

Тема: МЕТОДЫ РЫНОЧНОЙ ТРАНСФОРМАЦИИ ЭКОНОМИКИ РОССИИ

Предметом анализа в данной теме являются следующие вопросы:

- первоначальное накопление капитала;
- механизм рыночных преобразований;
- концепция экономической безопасности;
- роль институтов в рыночной трансформации, теневая экономика.

24.1. Первоначальное накопление капитала

Россия начиная со времен Петра I использовала в качестве магистрального **путь догоняющего развития**, который имел не только недостатки, но и преимущества, так как сообщал информацию о том, какие черты пройденного другими странами пути повторять не следует.

Кризис плановой экономики, которую покидает Россия, стал кризисом всей модели догоняющей индустриализации.

Россия встала на путь перехода к постиндустриальному обществу. Он связан с первоначальным накоплением денежного капитала, с его последующим превращением в промышленный.

Появление промышленного капитала означает овладение им реальным сектором экономики, в результате чего *капитал становится господствующей экономической категорией, а экономика — рыночной*.

Понятие «первоначальное накопление капитала» (*previous accumulation of capital*) впервые встречается в трудах А. Смита, затем исследовано в «Капитале» К. Маркса.

Его изначальный смысл состоял в подготовке материальных условий перехода от феодализма к капитализму и предполагал:

- отделение непосредственных производителей (прежде всего крестьян) от средств производства (земли) и превращение их в наемных рабочих;

- переход общественных средств и денежных капиталов в руки буржуазии.

Чем же экономические процессы, происходящие в современной России, напоминают первоначальное накопление капитала и в каком направлении отличаются?

Чтобы ответить на этот вопрос, необходимо обратиться к истории.

Первая сторона первоначального накопления капитала — формирование наемного труда — происходило по-разному в разных странах.

Наиболее ярко оно проявилось в **Англии**, где с конца XV в. происходило насильственное обезземеливание крестьян, вызванное необходимостью расширения овцеводства для удовлетворения потребности в сырье развивающихся капиталистических суконных мануфактур.

В Америке главными направлениями этого процесса были:

- лишение собственности коренного населения — индейцев;
- притеснения бедняков-переселенцев, значительная часть которых была привезена в Америку в качестве законтрактованных на определенный срок «белых рабов»;
- негритянское плантационное рабство.

В России процесс формирования рабочего класса начался задолго до отмены крепостного права. Реформа 1861 г. его лишь узаконила. Реформа предусматривала выкупные платежи за землю, которые должны были поступать помещикам от крестьян. Например, крупнейший помещик России граф Шереметев должен был получить оброк от крестьян в размере 12 млн руб. Так как крестьяне не имели возможности расплатиться с помещиками, то за них это делало государство. Крестьяне же оказались на несколько поколений должниками государства, превращались в пролетариев и обязывались расплатиться с государством постепенно с ростовщическими процентами. Последний выкупной платеж крестьян в казну по расчетам Александра II намечался на 1956 г.!

Вторая сторона первоначального накопления — сосредоточение в руках буржуазии крупных денежных сумм — осуществлялось такими *путями*, как:

- ростовщичество;
- ограбление туземного населения (индейцы в Америке, негры в Африке);
- монополия на торговлю колониальными товарами;
- революция цен в странах Западной Европы;
- система протекционизма национальному предпринимательству в форме крупных денежных субсидий из казны и т. п.

В России процесс накопления денежных капиталов пришелся на конец 1850-х — начало 1860-х гг.

Источники капиталов были разнообразны:

- торговые операции;
- мануфактурное производство;
- система винных откупов (право за небольшую плату торговать спиртными напитками);
- железнодорожное предпринимательство, породившее целую группу «железнодорожных королей» и осуществлявшееся в значительной степени за счет казны и иностранных кредитов.

Следовательно, в России происходили те же, что и в Европе, процессы накопления капиталов. Однако Россия в этой сфере деятельности отставала, так как существовавшая в стране политическая система отличалась исключительно высокой концентрацией власти и сковывала частную инициативу и предприимчивость.

Тем не менее к началу XX в. как класс наемных работников, так и класс фабрикантов были налицо.

Современная Россия переживает процесс иного рода, связанный с отказом от командно-административной системы, основанной на директивном ценообразовании и централизованном распределении ресурсов, и переходом на рыночные методы регулирования — в этом *коренное отличие* первоначального накопления в старом смысле от нового. *Объединяет их* процесс создания класса предпринимателей с материальной основой в лице частной собственности.

Следует отметить, что как раньше, так и теперь, как за рубежом, так и в России концентрация свободных денежных средств в руках наиболее предприимчивых членов общества осуществляется, как правило, насильственными методами: это и мошенничество, и обман, и шантаж, и уничтожение несговорчивых.

Российское государство 90-х гг. в немалой мере способствовало этому процессу. Здесь и занижение в 10–20 раз стоимостной оценки подлежащих приватизации объектов государственной собственности, и неспособность государства защищать интересы населения, и безнаказанность мошенников, и беспомощность в борьбе с криминалом, и неэффективность судебной системы, и т. п. Все эти методы целенаправленно работали на первоначальное накопление капитала, на формирование отношений частной собственности.

Существуют как внутренние, так и внешние источники накопления денежного капитала.

К числу внутренних относится прежде всего *приватизация*, которая привела к разделу государственной собственности следующими методами:

- перераспределение средств между отраслями тяжелой (в том числе ВПК) и легкой промышленности в пользу последней;
- концентрация капитала в сфере услуг и в торговле;
- «самозахват» функций распоряжения землей и природными ресурсами предприятиями топливно-энергетического комплекса и другими структурами;
- передача элитным предприятиям и их владельцам прав на распоряжение частью произведенной ими продукции с целью ее бартерного обмена;
- получение внешнеторговыми фирмами прибылей, возникших за счет либерализации внешней торговли;
- получение доходов от «челночного» импорта;
- получение налоговых льгот, предоставляемых государством некоторым организациям (например, спортивным), на ввоз в страну спиртоводочных и табачных изделий;
- коррупция, рэкет, теневая экономика и т. п.

К внешним источникам относится приток кредитов из-за рубежа. Специфические черты первоначального накопления капитала в России.

1. Оно осуществлялось в индустриальной стране, поэтому его целью было не проведение индустриализации, а глобальная реструктуризация экономики.
2. Наряду с накоплением денежного капитала происходило прямое присвоение объектов государственной собственности.
3. Созданная финансовая система стала механизмом накопления денежного капитала.
4. Имел место высокий уровень криминализации процесса раздела и передела собственности.
5. Экспорт накопленного в стране денежного капитала за рубеж принял крупнейшие масштабы.

К концу 1990-х гг. процесс первоначального накопления капитала в основном был завершен: государственная собственность приватизирована, создан класс собственников денежного капитала, который постепенно превращается в промышленный. На очередном этапе необхо-

димо задействовать механизмы, которые заставили бы промышленный капитал эффективно функционировать в реальном секторе экономики.

24.2. Признаки переходной экономики. Механизм рыночных преобразований

В параграфе 4.2.4 приведено определение переходной экономики как периода преобразования одного типа экономических отношений в другой. Остановимся на этом процессе более подробно.

Переходная экономика характеризуется рядом признаков:

- многоукладность;
- неустойчивость развития;
- многовариантность общественно-экономической динамики.

Обратимся к главному из них — **многоукладности**.

Экономический уклад — это тип экономических отношений, базовыми положениями которого являются: форма собственности, способ ведения хозяйства, методы координации производства, типы регуляторов хозяйственных связей.

Многоукладность экономики современной России обусловлена наличием государственной, частной и смешанной форм собственности.

Причем доминирующей является смешанная экономика рыночного типа. Однако вне этой системы некоторые экономисты выделяют еще пять типов эксплоярных (остаточных) хозяйственных укладов:

- семейное производство;
- специализированное (монопольное) малое производство;
- внутрисемейное воспроизводство;
- «вторая экономика» — дополнительная (побочная) работа;
- теневая экономика.

Их общей особенностью является то, что они слабо вовлечены в официальную рыночную экономику, действуют и развиваются, преследуя свои цели, и базируются на своих принципах. Их длительное самосохранение и неприсоединение к доминирующей экономике свидетельствует о наличии альтернативных путей общественно-экономического развития как в прошлом, так и в настоящем. Более того, оно указывает на возможность сохранения нерыночного (или посткапиталистическо-рыночного) пути развития в будущем. Это означает, что исторически сложившиеся уклады, характеризующие многообразие и альтернативность

общественно-экономического развития в прошлом, могут возродиться в новом качестве и стать доминирующей линией развития в настоящем или будущем.

Второе свойство переходной экономики — неустойчивость системы вызвана сменой старых отношений при отсутствии нового институционального каркаса, что проявляется в борьбе интересов разных собственников, в нарушении устоявшихся социальных норм в жизнеобеспечении населения и т. д. Обострение противоречий старых и новых укладов жизни усугубляет неустойчивость социально-экономической системы в целом.

Третье свойство переходной экономики — многовариантность экономического развития обусловлена многоукладностью и означает альтернативный подход к решению возникающих проблем, столкновению интересов различных слоев населения в выборе направления экономического развития страны.

Период рыночной трансформации в России был продолжителен. В этот период требовалось создать такие структуры, которых не было в советской России. *Нужно было: сформировать предпринимательский сектор, рынок труда, реформировать рынок благ и рынок денег, сформировать рынок ценных бумаг. Кроме того, следовало «открыть» экономику: ликвидировать государственную монополию на внешнеэкономические отношения с зарубежными странами, создать условия для свободного перемещения капитала.*

Для достижения этих целей необходимо было демонтировать административно-командную систему. Процедура демонтажа административно-командной системы сводилась к двум основным мероприятиям.

Первое — упразднение системы государственного директивного планирования, что означало перенос центра тяжести процесса принятия хозяйственных решений на уровень хозяйственных субъектов, и системы централизованного распределения материально-технических ресурсов, которую стал заменять формирующийся рынок средств производства.

Второе — либерализация хозяйственной (производственной и коммерческой) деятельности, заключающаяся в снятии с нее большинства государственных запретов и ограничений.

Главными объектами либерализации стали цены, внутренняя торговля, внешнеэкономические связи.

Либерализация цен представляла собой их вывод из режима централизованного назначения специальными административными органами и предоставление производителям, продавцам и посредникам

права устанавливать цены самостоятельно, под воздействием спроса и предложения.

Либерализация торговли давала право хозяйственным агентам самостоятельно принимать решения, касающиеся всех аспектов их деятельности: определять объем производства и номенклатуру выпускаемой продукции, выбирать поставщиков и партнеров-смежников, организовывать сбыт, подбирать кадры и устанавливать размеры оплаты труда.

Либерализация внешнеэкономических связей заключалась в отмене государственной монополии внешней торговли и предоставлении хозяйствующим субъектам (как государственным предприятиям, так и частным фирмам и смешанным обществам) права самостоятельно выходить на внешний рынок и осуществлять на нем экспортные и импортные операции.

В процессе трансформации экономики используются три основных типа развития.

Первый выступает в виде шокового типа, второй — в виде градуалистического. Третий тип основан на комбинации первых двух типов и называется гетеродоксальным.

«**Шоковая терапия**» разработана в 1970-е гг. МВФ для проведения рыночных реформ в развивающихся странах, а также в России и пост-социалистических странах.

В соответствии с этой концепцией доступ к кредитным ресурсам МВФ и иностранным инвестициям увязывался с необходимостью выплаты этими странами огромных внешних долгов западным странам.

«Шоковый» тип предполагал следующие меры:

- либерализация экономики, т. е. освобождение от государственного регулирования;
- разгосударствление производства путем преобразований отношений собственности и проведения ускоренной приватизации;
- обеспечение финансовой стабилизации;
- институциональные преобразования: в области норм права и формирования рыночной инфраструктуры;
- создание открытой экономики, т. е. обеспечение свободного выхода на внешние рынки непосредственных производителей, сокращение тарифов и т. д.

Однако проведение всех этих мероприятий в России не дало положительных ожидаемых результатов, за ними не последовало увеличения темпов развития и роста национального дохода на душу населения.

«**Градуалистический**» (**линейный**) тип рыночных преобразований предполагает постепенный, последовательный переход от одного экономического состояния к другому. Главным свойством этого пути является стабильность развития, недопущение спада объема производства, а также создание условий для социальной адаптации населения в процессе экономических преобразований. Этим путем проходят (и достаточно успешно) рыночные преобразования в Китае.

«**Гетеродоксальный**» тип преобразования основан на быстрой финансовой стабилизации (она позаимствована из концепции шоковой терапии) и на идее фиксированных цен на важнейшие товары и услуги (позаимствована из градуалистической концепции).

Таким образом, «гетеродоксальный» подход основан на сочетании двух предыдущих подходов и предполагает:

- постепенную либерализацию хозяйственной деятельности;
- длительное сохранение регулирующей роли государства;
- сохранение за государством внешнеэкономического и валютного контроля;
- оказание государством помощи важнейшим отраслям с помощью субсидий и налогового стимулирования.

Осуществление «гетеродоксального» типа не вызывает резкого всплеска инфляции, падения темпов производства и огромной поляризации населения. Россия, к сожалению, избрала навязанный ей путь «шоковой терапии».

На этом пути явно прослеживаются два этапа.

Первый этап (1992–1998 гг.) связан с использованием монетарной политики.

Второй этап (с августа 1998 г.) связан с девальвацией валюты и развивающимся финансовым кризисом.

За реформами последовали следующие **результаты**:

- в России изменен общественно-политический строй и заложены основы рыночной экономики;
- проведены разгосударствление и приватизация производственных и торговых структур;
- создана новая банковская система;
- развита система коммерческого кредитования;
- функционирует фондовый рынок;
- осуществлены либерализация цен и движение капиталов;
- экономика быстро интегрируется в систему мирохозяйственных связей;

- открыт внутренний рынок для частных иностранных инвестиций, миграции зарубежной рабочей силы.

Все это свидетельствует о том, что в России заложены основы рыночной экономики.

В то же время не решены следующие проблемы:

- сохранился контроль чиновников за распределением ресурсов;
- не созданы единые правила конкурентной борьбы и контроль за их исполнением;
- не решен вопрос о создании рынка земли;
- не разработаны механизмы, ограничивающие влияние крупного олигархического капитала на управление государством;
- не обеспечено эффективное управление оставшейся в руках государства собственностью, особенно естественными монополиями: добычей нефти, газа, меди, производством электроэнергии и т. д.

Половинчатые преобразования, отсутствие структурной реформы и адресной социальной политики привели к резкому росту цен и падению жизненного уровня населения.

Поспешная приватизация привела к резкому спаду производства, росту безработицы, деиндустриализации экономики. Десятки тысяч заводов и фабрик не смогли перестроить производство, подверглись структурной деградации, организации работы на базе менее сложных технологически отсталых производств. За период 1992–1998 гг. закрылось более 70 тыс. заводов в различных регионах страны.

24.3. Обеспечение экономической безопасности

Открытая экономика поставила перед новой Россией задачу защиты национальных интересов. В 1992 г. был принят Закон о безопасности, в 1996 г. — Концепция национальной безопасности и вслед за ней — Государственная стратегия экономической безопасности. В январе 2000 г. президент В. Путин утвердил скорректированную Концепцию национальной безопасности России.

В российской концепции национальная безопасность трактуется как защищенность жизненно важных интересов граждан, общества и государства, а также национальных ценностей и образа жизни от внешних и внутренних угроз, различных по своей природе, — политических, военных, экономических, информационных, экологических и др. При этом нужно подчеркнуть, что в начале XXI в. национальная безопас-

ность не сводится к ее военному аспекту. Главная роль в обеспечении национальной безопасности отводится экономике.

Концепция экономической безопасности содержит ряд **направлений**.

1. Одним из стратегических направлений обеспечения экономической безопасности страны является создание в ней *гибкого механизма рыночной экономики*. Однако нужно иметь в виду, что рыночный механизм сам по себе не может обеспечить экономическую безопасность и даже может нанести ей ущерб, если государственное регулирование экономики не дало верного направления рыночным силам. Поэтому обеспечение экономической безопасности подразумевает не только невмешательство в механизм рыночного саморегулирования, но и создание оптимальных условий для эффективного функционирования этого механизма посредством проведения приемлемой для страны экономической политики.
2. К числу важнейших условий экономической безопасности и задач по ее обеспечению относится *защита собственности*. Регулирование отношений собственности должно быть направлено в первую очередь на упрочение плюрализма собственности, т. е. на обеспечение равноправия государственной, частной, смешанной, коллективной и т. д. собственности. Это равноправие в значительной степени обусловит макроэкономическую стабилизацию, рост конкурентоспособности национальной экономики, создание благоприятного инвестиционного климата в стране, что, в свою очередь, является гарантией экономической безопасности.
3. Возможности обеспечения экономической безопасности в решающей мере зависят от правильного *выбора социально-экономической модели развития страны и последовательности в ее практической реализации*. Экономика, функционирование которой базируется на неприемлемой существующим условиям и объективным потребностям модели, не может быть жизнеспособной.
4. В значительной степени проблему экономической безопасности обостряет низкий уровень правовой базы, правового регулирования и контроля, неисполнение законов. На первый взгляд частным, но в действительности исключительно важным требованием является введение апробированной в мире законодательной базы для бухгалтерского учета, контроля и аудита.

Механизм обеспечения экономической безопасности включает:

- 1) внешний защитный экономический механизм; 2) внутренний, встро-

енный в систему экономический механизм. Остановимся подробнее на каждом из них.

Внешний защитный экономический механизм призван обеспечить такие условия безопасности для экономической системы страны, которые минимизируют внешние негативные воздействия.

На современном этапе развития вхождение России в мировое хозяйство требует сочетания прагматичной открытости с разумным протекционизмом. Стихийно формировавшаяся открытая экономика России в первой половине 90-х гг. была близка к распахнутости и анархичности. Такая «открытость», будучи проявлением «детской болезни» всеобщей демократизации, не только не способствует повышению эффективности экономики, но, наоборот, наносит ей ущерб, подрывает экономическую безопасность страны. Вхождение России в мировой рынок должно сопровождаться протекционистскими мерами и широкой поддержкой государства. Необходим взвешенный, осторожный подход к допуску иностранных компаний в сферу национальных интересов, разработки природных ресурсов. Нужны четко продуманная политика и строжайший контроль использования зарубежного капитала.

На **внутренние факторы** экономической безопасности оказывают влияние:

- а) показатели уровня и динамики экономического роста: объем и величины прироста валового внутреннего продукта, валового национального продукта, национального дохода, располагаемого дохода, валового и чистого накопления и т. д.;
- б) показатели природно-ресурсного и научно-технологического потенциала: уровень внутренней обеспеченности ресурсами и их качество; эти показатели определяют не только нынешнее состояние экономики, но и возможности ее развития в будущем;
- в) показатели, по которым можно судить об устойчивости развития экономики: уровень и темпы инфляции; уровень безработицы; степень стабильности национальной валюты; размеры валютных резервов; степень плюрализма форм собственности и уровень правовой защищенности; масштаб дефицита бюджета; эффективность и гибкость налогового механизма; характер и степень вовлеченности страны в международные экономические отношения; размер государственного долга (как внутреннего, так и внешнего); сальдо торгового и платежного баланса страны; масштабы теневой экономики и т. д.;
- г) показатели социальной ориентированности экономики: доля населения, имеющего доходы ниже прожиточного минимума, в об-

щей численности населения; соотношение минимальной зарплаты и прожиточного минимума; доля оплаты труда в общих доходах населения; доля населения, проживающего в зонах природных катастроф и экологического загрязнения, в общей численности населения; доля расходов на социальные программы в национальном продукте; доля тяжких преступлений в общем количестве преступлений; доля раскрытых преступлений в общем количестве зарегистрированных преступлений и т. д.

Стратегия экономической безопасности разрабатывается и реализуется на основе **системы критериев и индикаторов (показателей)**. При этом важно, чтобы подлинные интересы национальной экономической безопасности не подменялись интересами компрадорской буржуазии.

24.4. Роль институтов в рыночной трансформации экономики России. Теневая экономика

Для успешной модернизации экономики необходимо создать:

- а) общие «правила игры» (как формальные, так и неформальные), т. е. институты;
- б) инстанции и процедуры, обеспечивающие соблюдение (в том числе принудительное) этих правил.

С институциональной точки зрения системная трансформация — это совокупность нескольких процессов по следующей схеме.

1. *Исходный пункт* — слом старого институционального каркаса. Сразу же возникает защитная реакция общества — институциональный вакуум заполняется разнообразными моделями неформальных связей хозяйствующих субъектов.
2. *Главное содержание перемен* — выработка и утверждение новых формальных «правил игры», а также механизмов, обеспечивающих их соблюдение.
3. *Финальная точка* — нахождение нового устойчивого баланса между формальными и неформальными регуляторами.

Россия находится на том этапе, когда еще не сформировались ясные «правила игры»: неформальные отношения и институты имеют большее значение, чем формальные. Во всех звеньях хозяйственного механизма неписанные правила и договоренности преобладают над требованиями закона. Доминирует принцип: жить не по законам, а «по понятиям».

Природа массового пренебрежения законами становится более понятной, если принять во внимание особенности взаимодействия фор-

мальных и неформальных институтов. Формальные правила после принятия юридических решений могут меняться одномоментно, «за одну ночь» (смена законодательства, судебные решения, изменение конституции и т. п.). Эти правила образуют в системе институтов своего рода внешний слой, поддающийся быстрым изменениям и корректировкам. Иное дело — неформальные институты, укоренившиеся в общественном сознании. Они составляют наиболее устойчивое ядро системы институтов, с трудом поддающееся изменениям. Неформальные институты, выражающиеся в устойчивых нормах и стереотипах, не случайно обозначаются в институциональной экономике термином «рутина». Он означает нормальные и предсказуемые образцы поведения. Неформальные нормы и правила при всех изменениях окружающей среды меняются постепенно, по мере формирования у организаций и индивидуумов альтернативных моделей поведения. Радикальная и быстрая ломка предшествующей системы институтов (формальных норм и правил) приводит к катастрофическому рассогласовыванию формальных и неформальных институтов. В переходной экономике причудливо переплетаются старые и новые институты. Правительствам реформируемых стран приходится создавать новые институты и трансформировать старые. Конечно, старые неформальные институты мешают переходу. Именно они превращают новые рыночные структуры в слепок со структур западных стран — акционерных обществ, рынков капитала, бирж и др. По выражению Я. Корнаи, все эти «рыночные» структуры есть «не что иное, как пластиковый макет Уолл-стрита» (Становление рыночной экономики в странах Восточной Европы. — М.: РГГУ, 1994. С. 432). Выбор конкретных вариантов стабилизирующих институтов отводится государству, значение которого в переходный период является решающим. Удовлетворительное решение таких вопросов, как структурные сдвиги в экономике, либерализация торговли, оздоровление бюджета, преодоление инфляции, урегулирование проблем внутреннего и внешнего долга, установление и защита правопорядка частной собственности, — не могло происходить на основе саморазвития соответствующих институтов. Более того, при отсутствии целенаправленной политики государства вакуум институтов рынка заполняется псевдорыночными структурами. Общеизвестно массовое и бесконтрольное образование в первые годы реформ всевозможных бирж, фондов, финансовых и инвестиционных компаний, банков, холдингов и т. п. Многие просчеты реформ как раз и объясняются недоработанностью вопроса о роли государства в создании и защите институтов рынка. Задача государства в переходный период — не допустить коллапса

институтов, обеспечить «мягкую» смену институциональной системы без слишком больших конфликтов между разрушающимися старыми и возникающими новыми институтами.

Рыночные отношения без правил, без институционального оформления становятся в известной мере мафиозными, а экономика в значительной мере теневой.

Теневая экономика (англ. underground economy) — это: 1) совокупность разнотипных экономических отношений; 2) совокупность неучтенных, нерегламентированных и противоправных видов экономической деятельности.

В зарубежной практике под теневой экономикой понимается обмен товарами и услугами, данные о которых не поступают в налоговое управление.

В отечественной практике в структуре теневой экономики выделяют криминальный и некриминальный бизнес.

Как же их различить?

Для этого надо рассмотреть четыре направления теневой экономики:

- 1) неформальная экономика;
- 2) фиктивная экономика;
- 3) нелегализованная часть «второй» экономики;
- 4) черная экономика.

Первый вид (неформальная экономика) появляется в результате несовершенства действующей системы хозяйствования. Ее примером в советский период можно считать «торг» между органами планирования и предприятиями по «выбиванию» ресурсов, который сопровождался взяточничеством, вымогательством, коррупцией. *Второй вид* (фиктивная экономика) проявляется в повторном счете общественного продукта: в приписках, искажении отчетности, в неэквивалентном обмене сырьем, готовой продукцией, позволяющих получать значительные нетрудовые доходы.

К третьему направлению (нелегализованному) относятся структуры, не зарегистрированные и не учитываемые государством.

В СССР искусственными запретами «вторая» экономика насильственно загонялась в нелегальные формы (частный извоз, шитье на дому, частная врачебная практика и т. п.). Изменение законодательства привело к легализации этого сектора экономики.

В черную экономику включают незаконную производственную деятельность, в том числе наиболее общественно опасную форму ее проявления — организованную экономическую преступность.

В отличие от трех первых четвертый тип теневой экономики является криминальным.

*Криминальная (лат. *criminalis* — преступный) — это такая экономика, в которой значительное место занимают преступные элементы и формы хозяйствования.*

К мафиозным (криминальным) относятся следующие структуры:

- наркобизнес, незаконный игорный бизнес;
- торговля людьми;
- вымогательство (рэкет);
- экспорт запрещенных к вывозу веществ;
- подпольная добыча и торговля драгоценными металлами и камнями;
- махинации и спекуляции на биржах и в банках и т. п.

Иными словами, криминальными считаются те действия, которые подпадают под уголовную ответственность. Как за рубежом, так и в России типичным явлением теневой экономики стало сокрытие доходов от налогообложения.

Подобное положение дел неизбежно для переходного общества, в котором прежний институциональный каркас уже сломан, а новый еще не выстроен. Это значит, что не созданы те институты, которые никогда не существовали при социалистической системе:

- частная собственность;
- многочисленные правовые институты (кодексы, законы);
- институты, определяющие ответственность за собственность других лиц (нормы бухгалтерского учета, банковское регулирование, регулирование рынка ценных бумаг);
- институты, структурирующие и делающие предсказуемым поведение партнеров по рыночным отношениям (контрактное право), и др.

Очевидно, это является следствием того, что в России плохо отлажены дисциплинирующие механизмы: *enforcement*, т. е. принуждение к исполнению контракта (обязательств). Эти механизмы почти не удастся заимствовать в готовом виде, поэтому приходится создавать собственными силами.

Переходные общества потому и принято называть переходными, что они внутренне неустойчивы и могут долго сохраняться такими, какие они есть.

Уместно поставить вопрос: **в какой момент экономика перестает быть переходной?** Ответ может быть либо чисто количественным (статистическим), либо теоретическим.

С количественной точки зрения рыночная трансформация завершается, когда объем *ВВП* превысит дореформенный уровень.

Современная институциональная теория исходит из иного подхода. Переход заканчивается, когда в общих чертах завершается формирование нового институционального фундамента.

По определению Д. Норта, «переходные общества — это общества, находящиеся в состоянии институционального неравновесия; отыскание новой равновесной точки в институциональном пространстве означает завершение “транзита”».

Выводы: в России сформировалась весьма специфическая институциональная модель. Ее отличительный признак — доминирование неформальных отношений во всех звеньях хозяйственного механизма. Завершение переходного процесса невозможно без кардинальных изменений в деятельности дисциплинирующих механизмов, призванных обеспечить выполнение законодательных актов.

ПРАКТИКУМ ПО ТЕМЕ ЛЕКЦИИ 24

План семинара

1. Первоначальное накопление капитала и его особенности в России.
2. Механизм рыночных преобразований. «Шоковая терапия».
3. Обеспечение экономической безопасности.
4. Роль институтов в рыночной трансформации экономики России.
5. Теневая экономика и методы ее преодоления.

Вопросы для дискуссий, контрольных работ и олимпиад

1. Сформулируйте сущность первоначального накопления капитала.
2. Назовите особенности формирования наемного труда в Англии, США и дореволюционной России.
3. Можно ли считать, что в советской России не существовало наемного труда? Чем по своему социально-экономическому положе-

нию отличается рабочий класс советской России от наемных рабочих современной России?

4. Назовите пути образования денежного капитала в разных странах.
5. Сравните накопления денежных капиталов в России в 1850–1860-х и в конце 90-х гг. XX в.
6. Чем можно объяснить существование насильственных и криминальных методов накопления денежных средств в России в 90-х гг. ушедшего столетия? Почему государство оказалось беспомощным в упорядочении этого процесса?
7. Назовите специфику первоначального накопления капитала в современной России.
8. Всегда ли накопленный денежный капитал поступает в реальный сектор экономики и превращается в промышленный? Какие механизмы следует задействовать для стимулирования этого процесса?
9. Обдумайте причины, по которым развитие рыночной инфраструктуры в Москве проходит успешнее, чем в других регионах России.
10. Сформулируйте роль государства в период первоначального накопления капитала. Справилось ли оно с ней?
11. Известно, что трансформация экономики может произойти либо скачкообразно-революционным, либо эволюционно-реформистским путем. В чем, на ваш взгляд, состоят достоинства и недостатки того и другого пути?
12. Считаете ли вы правильным и эффективным для России «шоковую терапию» как путь перехода к рыночной экономике? В чем состоят негативные стороны этого метода по сравнению с градуалистическим и гетеродоксальным?
13. Правильно ли поступил Китай, избрав линейный (градуалистический) путь рыночных преобразований?
14. Охарактеризуйте каждую из фаз переходного к рыночной экономике периода. Все ли они свойственны России?
15. В литературе дискутируется вопрос о признаках переходного периода, одним из которых выступает многоукладность экономики. Выскажите свое мнение об укладах современной России.
16. В экономической литературе дискутируется вопрос о позитивных и негативных сторонах «открытой экономики». В какой мере она полезна для России? В чем состоит ее опасность?

17. Назовите трудности переходного периода и методы их преодоления.
18. Что вы понимаете под формальными и неформальными правилами игры? Какими методами обеспечивается их соблюдение?
19. Назовите и раскройте содержание трех этапов, предполагающих системную трансформацию рыночной экономики. На каком из них находится современная Россия?
20. В зарубежной практике под теневой экономикой понимается обмен товарами и услугами, данные о которых не поступают в налоговое управление. Возникает вопрос: правильно ли ограничивать правовые рамки теневой экономики лишь финансовыми проблемами? (Задумайтесь о неформальной экономике, о «черной» экономике и т. п., проценты от доходов которых иногда поступают в казну, но функционирование которых выходит за рамки морали.)
21. Можно ли считать, что криминальный бизнес — продукт только переходной экономики? Аргументируйте свою точку зрения примерами.
22. В экономической литературе дискутируется вопрос о том, в какой момент экономика перестает быть переходной. Выскажите и обоснуйте свою точку зрения по этому вопросу.

Тесты, ситуации, задачи

■ Выберите правильные ответы

1. Первоначальное накопление капитала — это процесс:
 - а) превращения средств производства и денег в капитал;
 - б) образования класса предпринимателей;
 - в) образования класса наемных рабочих.
2. К внутренним источникам накопления денежного капитала относятся:
 - а) получение доходов от «челночного» импорта;
 - б) получение фирмами прибылей, возникающих за счет либерализации внешней торговли;
 - в) налоговые льготы, предоставляемые государством некоторым организациям (например, спортивным), на ввоз в страну спиртоводочных и табачных изделий;
 - г) коррупция, рэкет, теневая экономика;
 - д) кредиты из-за рубежа.

3. Целью первоначального накопления капитала в 90-х гг. в России были:
 - а) индустриализация страны (да, нет);
 - б) реструктуризация экономики (да, нет);
 - в) создание института частной собственности (да, нет);
 - г) аграрные преобразования (да, нет).
4. Рыночные преобразования в России происходили в форме:
 - а) «шоковой терапии»;
 - б) линейного (градуалистического) развития;
 - в) гетеродоксального развития.
5. Результатом преобразований российской экономики явилось:
 - а) укрепление формальных институтов;
 - б) утверждение власти закона;
 - в) укрепление личных связей в ущерб национальной экономике.
6. Причинами неподготовленности России к рыночной трансформации явились (да, нет):
 - а) отсутствие легального частного сектора;
 - б) отсутствие духа предпринимательской инициативы у населения;
 - в) высокий уровень огосударствления экономики;
 - г) неэффективная структура национальной экономики (с доминирующей ролью ВПК, низким уровнем развития легкой промышленности);
 - д) негативное отношение большей части населения к рыночным отношениям;
 - е) неподготовленность людей к существованию в условиях рыночной экономики.
7. Разграничьте черты российского экономического менталитета, способствующие или тормозящие рыночную трансформацию:
 - а) общинность, рассматривающая человека как часть целого;
 - б) православие, поддерживающее перераспределительные принципы крестьянской общины;
 - в) отсутствие преклонения перед «эгоизмом экономического человека»;
 - г) склонность к смирению и покорности;
 - д) абсолютизация моральных ценностей;
 - е) абсолютизация материальных ценностей.

8. Системная трансформация экономики — это:
- а) слом старого институционального каркаса (да, нет);
 - б) выработка новых формальных правил игры (да, нет);
 - в) нахождение баланса между формальными и неформальными регуляторами (да, нет).
9. Реформы М. С. Горбачева (1987 г.) предусматривали проведение ряда модификаций, которые должны были трансформировать советскую плановую экономическую систему. К ним относились следующие:
- а) **Реформа предприятий.** Она была направлена на то, чтобы сделать их прибыльными. Те из них, которым не удавалось это сделать, могли быть объявлены банкротами и закрыты.
 - б) **Реформа цен.** Согласно ней цены могли устанавливаться по договоренности между продавцом и покупателем. Ранее все цены определяло государство.
 - в) **Реформа управления.** Целью ее было свести к минимуму вмешательство государства в повседневную деятельность предприятий.
 - г) **Пересмотр отношения к частному предпринимательству,** которое должно было быть легализовано. Существует мнение, что в случае успешной реализации этой реформы можно было бы построить «социализм с человеческим лицом», не прибегая к той кардинальной ломке плановой экономической системы, которая затем последовала. Выскажите свое мнение по этому вопросу. Можно ли было использовать китайский путь перехода к рынку?

Темы для экономического анализа,
рефератов, кроссвордов и эссе

■ **Напишите реферат на одну из тем**

- 1. Механизм рыночных преобразований.
- 2. Роль институтов в рыночной трансформации экономики России.

■ **Выступите на семинаре с сообщениями об интересных книгах**

- 1. *Нуреев Р. М.* Экономика развития. Модели становления рыночной экономики. — М.: ИНФРА-М, 2001. Ч. 3. Гл. 7.
Тема: «Россия в третьем эшелоне развития капитализма».

2. Коловангин П. М., Рыбаков Ф. Ф. Экономическое реформирование России в XX веке. — СПб.: Петрополис, 1996. Гл. 1.

Тема: «Основные этапы экономического реформирования в России».

3. Афанасенко И. Д. Экономика и духовная программа России. — СПб.: Третье тысячелетие, 2001. Р. 2. Гл. 5.

Тема: «Методы реформирования социальной и экономической жизни».

4. Сакс Дж. Рыночная экономика. — М., 1994.

Тема: «Три фазы переходного периода».

5. Ослунд А. Россия: рождение рыночной экономики. — М., 1996.

Тема: «Альтернативные программы экономического реформирования России». (Программы Ю. Соколова, О. Лобова, Е. Сабурова, Г. Явлинского, Е. Гайдара.)

6. Норт Д. Институты, институциональные изменения и функционирование экономики. — М., 1997.

Тема: «Когда завершается трансформация экономики?»

■ Сочините экономическое эссе на темы

1. «История рынка в России значительно короче, чем, например, в Европе или странах Востока. Тем не менее и российский рынок имеет давнюю и богатую биографию» (А. Казаков, экономист).
2. «Россия никогда не имела ничего общего с остальной Европой... история ее требует другой мысли, другой формулы» (А. С. Пушкин).
3. «Путь догоняющего развития»: достоинства и недостатки.

Лекция 25

Тема: ИННОВАЦИОННЫЙ ТИП РАЗВИТИЯ ХОЗЯЙСТВЕННОЙ СИСТЕМЫ¹

Многие экономисты за рубежом и в России интенсивное внедрение инноваций на данном этапе научно-технического прогресса характеризуют как третью технологическую революцию и постепенно формируют теорию инновационного типа развития общества. Данная лекция посвящается тезисному изложению основ этой теории и содержит следующие вопросы:

- роль инноваций в развитии экономики;
- закономерности инновационного типа развития экономики;
- роль инноваций в деятельности фирмы;
- ресурсное обеспечение перехода фирмы на инновационный тип развития.

25.1. Роль инноваций в развитии экономики

В основе экономического развития общества лежат постоянно возникающие изменения в сфере производства, реализации и потребления товаров — **экономические инновации** (*innovations*). Они являются движущей силой развития экономики и предполагают инвестиции в новации.

Происходящие в мире инновационные процессы носят объективный характер и предопределены логикой развития современных производительных сил и особенностями данного этапа научно-технического прогресса. Большую роль в деле исследования инноваций сыграл австрийский ученый Йозеф Шумпетер (1883–1950). Ключевое место в развитии общества он отводил предпринимателю, осуществляющему

¹ Здесь использованы материалы учебно-методического комплекса: Микроэкономика: инновационные аспекты / Под общ. ред. А. Н. Фоломьева. — М.: Изд-во РАГС, 2008.

инновационную деятельность, которая заключается во *внедрении новой продукции, новой технологии, открытии новых рынков, новых методов организации производства и получения нового источника сырья или полуфабрикатов*. Этими пятью случаями он описывал понятие «новые комбинации», новые варианты использования факторов производства — труда, земли и капитала. Идеи, выдвинутые И. Шумпетером, послужили основой для последующих исследований в области оценки роли инноваций в экономическом развитии.

В экономической литературе можно встретить разнообразные определения таких категорий, как «инновация», «инновационный процесс», «инновационная деятельность», «инновационная политика» и т. д. Это разнообразие в основном обусловлено различиями в исходной методологической базе и в том, какие именно варианты использования факторов производства исследует экономист. Чаще всего термин «инновация» используется как синоним слова **«изобретение»** и относится к технологическому совершенствованию производственных процессов и к достижению новых свойств и комбинаций продающихся продуктов. Так, Словарь по экономике определяет инновации как «практическое усовершенствование и разработка изобретений в области технологий (инновация производственных процессов) или в области изделий (инновация изделий)».¹ В этом определении акцент делается на совершенствовании *техники и улучшения качества продукта*. Иное определение предложил У. Лацоник: «Инновация — это процесс трансформации затрат в выпуск в целях генерирования продукции, характеризующейся более высоким качеством и более низкими издержками, чем прежде».² Здесь автор обращает внимание на соотношение в новом продукте *качества и издержек*. В ряде определений внимание акцентируется на том, что инновация является *источником дифференциации продукта* и используется производителями для создания *нового спроса* и увеличения своей *доли рынка*. Дифференциация же, в свою очередь, вызывается появлением у продукта новых свойств.

Инновация может быть длительным и дорогостоящим процессом. Например, процесс ксерокопирования был изобретен в 1948 г., следующие 10 лет были посвящены техническим разработкам, и лишь после этого на рынке появилось его первое коммерческое воплощение. С другой стороны, новая продукция, созданная в одной отрасли, мо-

¹ Библиотека «Экономической школы». Вып. 23. Collins, 1998. С. 188.

² Tetra ecomomicus: сборник статей российских и зарубежных экономистов начала XXI века. — М.: Наука-спектр, 2008. С. 314.

жет быстро распространяться в других областях, иногда даже эффективнее, чем в тех отраслях, где она зародилась. Например, изобретение цифровых технологий для фотоаппаратов привело к созданию новых поколений телевизоров, разного рода записывающей и воспроизводящей аппаратуры и т. д.

Применение инноваций выливается в инновационную деятельность.

Инновационная деятельность — это работа по преобразованию результатов научной и научно-технической деятельности в инновации и их эффективному использованию для обновления производительных сил, организационно-экономических отношений и их взаимодействия в хозяйственных системах.

Инновационная деятельность является продолжением научной и научно-технической деятельности.

Инновационный процесс — это совокупность последовательных действий, связанная с приспособлением и комбинированием продуктов научно-технической деятельности для применения в производственных и инвестиционных процессах с использованием инноваций.

Инновационный процесс включает в себя различные виды инновационной деятельности в их последовательном и пропорциональном соотношении.

Не следует забывать, что инновации не всегда себя оправдывают, поэтому *инновационная экономика связана с риском.*

Из-за стратегической значимости, длительности и высокой степени риска инновационная деятельность и инновационные процессы нуждаются в особом регулировании, поддержке, мотивации, правовом режиме, настойчивости в их завершении в производстве и на рынке.

Опыт наиболее успешных стран мира свидетельствует о том, что в современных условиях продолжительный экономический рост может быть достигнут только на базе инновационного типа воспроизводства. Однако в России продолжает увеличиваться разрыв между инновациями и стратегическим предпринимательством, инвестиции в инновации существенно не возрастают и инновационная деятельность не является стратегическим ресурсом экономического развития. О состоянии инновационного развития страны можно судить по ряду показателей, в том числе по результатам торговли технологиями, приведенным в табл. 25.1.

Таблица 25.1

Торговля технологиями некоторых стран в 2004 г., \$млн

Страна	Экспорт	Импорт	Баланс
Великобритания	28196	12108	16088
Германия	25334	25400	–66
Италия	3861	4070	–209
Россия	384	823	–439
США	28742	23901	4841
Франция	5188	3234	1954
Япония	13044	4863	8181

Источник: Микроэкономика: инновационные аспекты. — М.: Изд-во РАГС, 2008. С. 135.

Из приведенных данных можно сделать вывод, что Россия катастрофически отстает от экономически развитых стран по созданию и использованию новых технологий. В России импорт технологий превышает их экспорт в 2,5 раза. Это говорит об оттоке из России передовых технологий (первого уровня) и приобретении массово применяемых технологий (второго уровня), что приводит к сохранению тенденции углубления технологического отставания промышленности. В конкурентной мировой экономике приобретение технологий второго уровня приводит к созданию отстающих на поколение производств и товаров. Отсталость в наличии новейших технологий в таких важнейших отраслях промышленности, как авиационная и судостроительная, может привести к тому, что Россия их утратит, получив взамен «сборочные производства» наподобие тех, которые возникли в автомобильной промышленности.

Американские и английские фирмы уже приобрели пакеты акций в прославленных российских компаниях Микояна (МАПО МиГ), Сухого (ОКБ Сухого), ОКБ им. Яковлева, Авиакомплекса им. Ильюшина, ОКБ им. Антонова. Это значит, что Россия утрачивает собственность в высокотехнологичных отраслях промышленности и теряет право управления их деятельностью в интересах государства. Для устранения негативных последствий развития промышленности России и ее выхода на мировой рынок необходима государственная программа по развитию сферы научно-исследовательских и опытно-конструкторских разработок (НИОКР).

Роль государства можно определить рядом задач.

- Государство должно выделять из бюджета финансовые ресурсы на развитие фундаментальной науки, реализацию приоритетных инвестиционных проектов и приоритетных НИОКР.

В России к 2005 г. исследования и разработки выполняли свыше 3600 организаций (80% от числа этих организаций в 1992 г.). Сфера НИОКР на 33% состоит из государственного сектора, на 51% — из предпринимательских структур, на 15% — из научных учреждений высшего образования и на 1% — из частных бесприбыльных организаций. В этой научной сфере в России работает почти 840 тыс. специалистов, из них около 64% трудятся в предпринимательском секторе, 30% в государственном секторе.

- Государство призвано создавать особый режим налогообложения в инновационной системе. В США, например, от 40 до 60% необлагаемой прибыли корпораций направляется в НИОКР.
- Государство должно создавать совместно с частным капиталом и крупными государственными университетами инновационные компании. Опыт США, Японии, Финляндии, Германии, Южной Кореи, Швеции свидетельствует о том, что соотношение государственного и частного капиталов будет оптимальным в том случае, если на 1 руб. государственных средств будет привлечено в научно-техническую и инновационную деятельность в стране (в регионе, корпорации, фирме) 3–5 руб. средств частного капитала.
- Государство обязано содействовать льготной передаче фирмам информации по проблемам достижений в области НИОКР.
- Государство обязано осуществлять переподготовку кадров для инновационной деятельности (прежде всего менеджеров).
- Государство должно поддерживать малые инновационные предприятия.

25.2. Содержание инновационного типа развития экономики

Теория инновационного типа — это целостная система знания об эффективной стратегии функционирования и трансформации любой хозяйственной системы, опирающейся в своем переходе на более высокую ступень развития производительных сил, на комплекс новых научных знаний.

К инновационным факторам относятся:

- системная техника нового типа;
- новые совокупности технологий;
- новая организация труда и производства;

- новая мотивационная система;
- предпринимательство.

Важным исходным положением теории инновационного типа развития является учение о внутренних объективных факторах обновления, к которым относятся первичные *факторы-ресурсы* и вторичные *факторы-процессы*. К факторам-ресурсам относятся: новая техника, новая технология, качественные трудовые ресурсы, организационный и управленческий ресурс, информация, предпринимательство, разнообразные инвестиции. Воздействие этих условий на факторы-процессы можно заранее спрогнозировать и рассчитать. Что настолько важно, что позволило известному теоретику данной проблемы профессору А. Н. Фоломьеву добавить к четырем фазам воспроизводства (производство, распределение, обмен, потребление) еще одну *предпроизводственную фазу*. (См.: Микроэкономика: инновационные аспекты: Учебно-методический комплекс для подготовки магистров. — М.: Изд-во РАГС, 2008. С. 296–302.) Некоторые экономисты называют инновационный тип развития экономики третьим после экстенсивного и интенсивного. У каждого из них по-своему используются факторы-ресурсы.

При **экстенсивном типе** экономического роста увеличение объема производства и продаж обусловлено ростом количества дешевых и доступных факторов-ресурсов.

Интенсивный тип роста основан на применении качественно новых факторов, предполагающих использование новейших достижений науки. Важно отметить, что при этом типе роста не только применяются новая технология, высокая квалификация персонала, новейшие факторы-ресурсы, но и их рациональное соотношение, что обеспечивает дополнительный эффект.

Инновационный тип развития существенно отличается от первых двух по ряду характеристик.

Во-первых, он предполагает использование не просто новых факторов-ресурсов, но и их применение как системных образований: системы машин, макротехнологические системы, системный квалификационный ресурс в лице аналитиков, управленцев, маркетологов, рабочих, служащих и т. п.

Во-вторых, данный тип роста зиждется на использовании во много раз увеличенной по сравнению с интенсивным типом энергообеспеченностью.

В-третьих, он должен обеспечить существенное изменение динамики возрастающих потребностей человека.

В-четвертых, при инновационном типе развития хозяйственной системы меняется содержание факторов-ресурсов в пользу тех, которые создаются с помощью многоотраслевых, целостных научных знаний.

Инновационный тип развития хозяйственной системы характеризуется тремя **комплексными признаками**.

Во-первых, новаторскими целями деятельности и соответствующими результатами в каждом периоде развития по сравнению с предыдущим. Новаторскими результатами являются:

- новая наукоемкая продукция, постоянно обновляемая;
- постоянно изменяемый объем производства;
- высокая, постоянно растущая эффективность производства;
- стабильные или растущие объемы прибыли;
- рост заработной платы и доходов;
- сложный творческий труд.

Во-вторых, этот тип развития характеризуется инновационными средствами достижения новаторских целей, т. е. постоянно обновляемой системной технологической базой.

В-третьих, совокупностью внутренних и внешних условий, позволяющих обеспечивать инновационную деятельность.

К внутренним (эндогенным) условиям развития относятся:

- развитое инновационное предпринимательство;
- постоянно возобновляемая производственная база;
- периодическое обновление организации и управления;
- периодически изменяемая мотивация творческого труда;
- инновационные инвестиции;
- активная инновационная и инвестиционная деятельность.

Внешние (экзогенные) условия развития таковы:

- высокая мобильность спроса, постоянное его обновление;
- формирование новых рынков на новые или обновляемые товары;
- систематически обновляемая институциональная среда;
- развитая инновационная структура;
- наличие национальной инновационной системы.

Для перестройки хозяйственной системы на инновационный тип развития характерен ряд закономерностей, к которому относятся:

- а) **растущая интеграция науки, образования, производства и рынка**. Она проявляется в формировании в экономике таких целостных образований, как различные межотраслевые и межде-

гиональные научно-производственно-финансовые структуры, инновационные и венчурные системы и т. п.;

- б) **усиление инновационной ориентированности инвестиций**, т. е. появление в структуре инвестиций таких их разновидностей, как венчурный капитал, производственный лизинг, различные виды интеллектуальной собственности;
- в) **рост согласованной интеллектуализации всех видов труда**: физического, научно-исследовательского, управленческого, предпринимательского и т. д.;
- г) **возрастающая взаимозависимость преимущественного типа развития хозяйственных систем разного уровня**. Это значит, что тип развития хозяйственной системы не может быть иным по сравнению с типом развития большинства входящих в нее подсистем. Например, региональную экономику нельзя считать инновационно-ориентированной, если большинство фирм в данном регионе развиваются по преимущественно экстенсивному или интенсивному типу.

Несмотря на объективность перехода хозяйственной системы на инновационный тип развития, он не может осуществляться стихийно, без регулирующей роли государства на каждом уровне экономики: фирма, корпорация, комплекс, регион, отрасль и т. п. Среди многочисленных задач государства следует выделить создание институциональной и нормативно-правовой базы для инновационного функционирования экономики, финансирование системы НИОКР, анализ общемировых тенденций и пр. Мировым обществом разработаны международные стандарты по статистике инноваций, развитию науки и техники. Стандартизация данных позволяет международным организациям регулярно проводить оценку уровня научного потенциала отдельных государств и разрабатывать предложения по анализу инновационного развития хозяйственных систем.

25.3. Роль инноваций в деятельности фирмы

Согласно Й. Шумпетеру, ключевое место в инновациях занимает фирма. Усиление роли инноваций в деятельности фирмы объясняется как минимум двумя важнейшими причинами:

- изменением типа экономического развития общества;
- изменением характера конкуренции.

Обратимся сначала к первой из них.

Тип развития европейского рынка середины XX в. был отмечен массовым крупносерийным производством, в условиях которого потребитель был вынужден выбирать необходимые продукты из небольшого ассортимента предлагаемых к продаже товаров. Такой рынок принято называть *«рынком продавца»*, ненасыщенным рынком. На рынке продавца господствовал дефицит, запросы потребителей полностью не удовлетворялись, поэтому фирма не задумывалась о необходимости введения инноваций, ее удовлетворяло максимальное расширение объема выпуска товаров старого качества и образца. Наиболее эффективной моделью поведения фирмы в таких условиях оказывалась максимизация прибыли за счет увеличения объемов производства товаров и минимизации издержек путем стандартизации и унификации изделий.

Стратегия поведения подобной фирмы исследована в неоклассической теории. Такую фирму принято называть *оптимизирующей*.

С конца XX в. произошли изменения в типе экономического развития общества: наметился переход к *«рынку покупателя»*, рынку, который насыщен товарами, где на ассортимент товаров большое влияние оказывают вкусы потребителя. В условиях насыщения потребительского рынка покупателей интересует не только покупка полезного товара как такового, но и приобретение товара определенного качества. В этих условиях ориентация фирмы на выпуск стандартной продукции с минимальными издержками может уже себя не оправдать. Более перспективным становится выпуск более дорогой, но не однотипной продукции. Появляется дифференциация продукта, когда продукт обладает такими характеристиками, которые отличают его от продукции конкурентов. Имея такие преимущества, владелец дифференцированного продукта в определенной степени становится монополистом и приобретает возможность влиять на цену. В условиях насыщенного рынка, когда покупателя больше интересует не цена товара, а его качество, у фирмы усиливаются такие задачи, как необходимость постоянно обновлять ассортимент, приспосабливаться к новым условиям рынка, улучшать качество продукции, осваивать новые сегменты рынка и т. п. В таких условиях все большее значение приобретает для фирмы применение инноваций. Такую фирму называют *инновационной*. Инновационная фирма — предмет анализа институциональной теории.

Рассмотрим теперь, как на необходимость применения инноваций влияет характер конкуренции.

Заинтересованность потребителя в высоком качестве продукта отодвигает для него значение цены товара на второй план. Данное обстоятельство существенно меняет **характер конкуренции**: ценовая конку-

ренция постепенно трансформируется в неценовую. Различия между конкуренцией на рынке сырья и стандартных товаров, с одной стороны, и конкуренцией на рынке высокотехнологической продукции — с другой, обусловлены рядом причин, важнейшими из которых являются особенности моделей поведения потребителя.

На «рынке продавца» с господством стандартной продукции на решение покупателя остановить свой выбор на каком-то определенном товаре влияют два обстоятельства: во-первых, необходимость определить, какой товар из ассортимента имеющейся в продаже продукции ему в настоящее время нужнее других, и, во-вторых, согласовать цену на нужный ему товар с уровнем его покупательной способности, которая может заставить купить тот товар, который дешевле. К примеру, разглядывая в супермаркете прилавки с молочной продукцией, кондитерскими изделиями и фруктами, хозяйка посчитает, что в настоящее время сметана ей нужнее других продуктов. А из разных сортов сметаны она купит тот, цена которого ниже цен на другие виды данного продукта. Это значит, что на «рынке продавца» типичной является ценовая конкуренция.

На «рынке покупателя» модель поведения покупателя и конкуренция носят иной характер. С появлением высокотехнологичных отраслей конкурентоспособность фирмы определяется не столько уровнем цены, сколько качеством и потребительскими свойствами производимых ею товаров. Предполагая, что каждый новый товар будет наделен повышенными полезными свойствами, покупатель стремится приобрести наиболее совершенную на данный отрезок времени модель товара, что, в свою очередь, подстегивает производителей к новым инновациям. Конечно, решение вопроса о том, что предпочесть — высокое качество или низкую цену, зависит от платежеспособности покупателя. Однако в условиях стабильного развития экономики покупатель выбирает качество. Неценовая конкуренция более выгодна для фирмы, поскольку позволяет уйти от разорительной ценовой конкуренции. Неценовая конкуренция подталкивает фирму не только к технологическим изменениям, но и к воспитанию новых свойств работников (личностных, поведенческих, отношенческих). Она способствует активизации и тех отношений между работниками и тех технологических схем, которые способствуют достижению коллективного результата в виде новых инноваций и роста производительности труда.

В настоящее время неценовая конкуренция, которую называют шумпетерианской, так как она предполагает динамичность внедрения разнообразных инноваций, является доминирующей и всесторонне ис-

следуется современными экономистами в рамках институционального подхода. Как справедливо заметила О. И. Маликова, «идеи основоположника теории, объясняющей природу и причины возникновения инноваций И. Шумпетера, оказались сложными для изучения с позиций современной неоклассической теории».¹

Основной движущей силой инновационной деятельности являются крупные промышленные компании. Но это не означает, что меньшие по размеру фирмы, в том числе относящиеся к малому бизнесу, не играют существенной роли в инновационной деятельности. Участие малых компаний в новаторской деятельности связано с рядом их преимуществ: они быстрее, чем крупные компании, реагируют на изменение спроса, проявляют большую склонность к риску, меньше зависят от стереотипов научных поисков и т. д.

Не всякая оптимизирующая фирма становится инновационной и может воспользоваться отраслевыми техническими достижениями. Для перехода на инновационный тип развития фирма должна выработать инновационно-ориентированную экономическую **стратегию**, направленную на завоевание различных рынков и расширение сфер своего влияния. Инновационная стратегия обладает рядом признаков, к которым относятся:

- *диверсификация производства*, т. е. одновременное развитие многих видов производства, расширение ассортимента производимых продуктов и оказываемых услуг;
- *проникновение на другие товарные рынки*, где в основе реализуемой продукции и услуг находится, как правило, однотипная инновация;
- *формирование вокруг фирмы инновационных хозяйственных зон* из числа малых инновационных предприятий, в значительной степени связанных с экономикой фирмы;
- *ускоренное преобразование структуры фирмы* в направлении формирования крупных диверсификационных корпораций. Для этого активно используются механизмы слияний и поглощений, создаются межотраслевые корпоративные структуры разного типа (торгово-производственные, научно-производственные, научно-производственно-финансовые, производственно-транспортные и пр).²

¹ См. указ. соч. С. 43. Они развиваются в рамках институциональной теории, центром анализа которой стала инновационная фирма.

² См. подробно указ. соч. С. 306–307.

Объективная необходимость перехода фирмы на инновационный тип развития обусловлена рядом причин.

1. Базисные характеристики фирмы, такие как ее конкурентоспособность, экономическая устойчивость, пропорциональность и др., могут быть результативными лишь при инновационной стратегии.
2. В современном мире весь процесс общественного воспроизводства может быть преобразован лишь на базе применения инновационных факторов-ресурсов: новых технологических систем, новых инновационных инвестиций, новой организации производства и т. д.
3. Рост интернационализации мирового хозяйства и усиление зависимости разных стран друг от друга приводит к тому, что отставание фирм по инновационному и научно-техническому развитию от передовых корпораций и стран вызывает огромные экономические потери и даже банкротства.
4. Монопольное или просто временно привилегированное положение на рынке за счет инновационной стратегии позволяет фирме снизить неопределенность, риск и в определенной мере планировать рынок сбыта.
5. Фирма, обладающая технологическими конкурентными преимуществами, получает весомую **технологическую ренту**. Промышленно развитые страны фактически создают продолжение своих экономик и перераспределяют огромные ресурсы с развивающихся рынков.
6. Только инновационная фирма в состоянии решить проблему производства новых товаров с принципиально новыми свойствами, которые соответствуют современным требованиям потребителя к качеству товаров и услуг.

Результативность перехода фирмы на инновационный путь развития определяется рядом следующих показателей:

- ростом расходов на НИОКР в фирме;
- ростом удельного веса инновационных товаров в общем объеме реализованных на внутреннем и внешнем рынках товаров;
- возрастанием творческого характера труда и ростом оплаты труда за повышение квалификации;
- приростом производительности труда за счет внедрения инноваций;
- ростом конкурентоспособности фирмы;
- объемом полученной прибыли от использования изобретений, ноу-хау и пр.;

- снижением издержек производства в результате внедрения инноваций и другими показателями.

Для результативного перехода фирм на преимущественно инновационный тип развития необходима активная роль государственных органов, создание мощной инновационной инфраструктуры и благоприятной нормативно-правовой базы.

Исследования, проведенные в России, показали, что наиболее важными проблемами фирм являются:

- технологическая модернизация;
- развитие эффективной сбытовой сети и освоение новых рынков;
- рост квалификации персонала;
- повышение качества менеджмента;
- обновление продукции.

Все это непосредственно связано с внедрением различных инноваций.

Инновационная фирма в «чистом» виде встречается редко. Чаще всего фирма одновременно ориентирована на стратегию трех типов развития: экстенсивного, интенсивного и инновационного. Соотношение между ними зависит от финансовых возможностей фирмы, уровня НИОКР и других обстоятельств. Главным среди них является ресурсное обеспечение фирмы. Ему посвящается следующий раздел, 25.4.

25.4. Ресурсное обеспечение перехода фирмы на инновационный тип развития

Для инновационной деятельности фирмы необходимы не просто ресурсы, а ресурсы-инновации. Возможные источники таких инвестиций представлены в табл. 25.2.

Из перечня источников инвестиций для инноваций, приведенного в табл. 25.2, особого внимания в литературе удостоены четыре: акции, инновационный лизинг, интеллектуальная собственность и венчурный капитал.

Акции как источник инвестирования инновационной деятельности фирмы

Для инновационных малых фирм очень полезно первичное публичное размещение акций компаний на фондовом рынке (*Initial public offering*) — LPO. Это механизм долгосрочного финансирования предприятий.

Таблица 25.2

Источники инвестиций инновационных фирм в России

Инновационная фирма		
собственные средства	привлеченные средства	прочие средства
Накопления, страховые выплаты	Фонд содействия развитию малых форм в научно-технической сфере	Программы и проекты: международные, федеральные, региональные, отраслевые
	Эмиссия ценных бумаг	
Прибыль	Кредиты банков и иных кредитных учреждений	
Амортизационные отчисления	Ассигнования из бюджетов: федерального, регионального, местного	Инновационный лизинг
Реализованное имущество	Иностранные инвестиции из разных источников	Косвенное (налоговое) инвестирование
	Средства внебюджетных фондов	
Нематериальные активы, интеллектуальная собственность	Отраслевые фонды технологического развития	
	Благотворительные и иные взносы	
	Венчурные фонды	
	Средства населения	
	Заемные средства	
	Российский фонд технологического развития	
	Фонды поддержки малого предпринимательства	

Источник: Указ. соч. С. 348.

ЛРО имеет достоинства и недостатки.

К преимуществам (достоинствам) относятся:

- привлечение через продажу акций новых финансовых ресурсов для развития бизнеса;
- улучшение финансового состояния компании;
- появление рыночного механизма оценки стоимости компании;

- при выпуске акций компания становится более прозрачной, что повышает ее инвестиционную привлекательность;
- в результате ЛРО у первоначального собственника появляется возможность продать в любой момент принадлежащие ему акции, если их курс повысится; это значит, что растет ликвидность фирм.

В числе недостатков следует отметить:

- законодательство требует у фирмы раскрывать информацию о своей деятельности при выпуске акций, что не всегда в интересах фирмы;
- в результате выпуска акций у компании появляются новые акционеры, а с ними — новые проблемы;
- на операции с ценными бумагами фирма должна платить налог в размере 0,8% от номинальной стоимости выпуска.

Инновационный лизинг

Лизинг — это покупка актива лизинговой компанией, которая, оставаясь собственником этих активов (знаний, оборудования, транспортных средств), сдает их в наем своим клиентам за установленную плату. Лизинг — хороший источник инвестиций, так как он позволяет отдельным лицам или компаниям использовать активы, не вкладывая больших капиталов в их покупку.

Уровень развития лизинговых отношений является важным показателем развитости всей экономики страны. В настоящее время в России удельный вес лизинга в общем объеме инвестиций растет. Можно утверждать, что рынок лизинговых услуг в России сформировался, его объем — более \$5 млрд. У него есть потенциал многократного роста на ближайшие годы. Однако высокий темп возможен лишь при стабильных макроэкономических условиях. Большая часть лизинговых компаний крайне неустойчива, и даже временное сжатие ликвидности может создать для них дополнительные трудности. В развитых странах основными клиентами лизинговых компаний является малый и средний бизнес. Доля этих предприятий в России мала. Однако в России имеется другой мощный стимул для развития лизинга — высокая степень износа основных фондов, обновление которых пока незначительно опережает выбытие.

Наибольший интерес к лизингу в России проявляют покупатели медицинского оборудования, сельскохозяйственной техники, телекоммуникационного оборудования, грузовых автомобилей и прицепов, дорожно-строительной техники.

Для российского рынка инновационных лизинговых услуг характерна высокая концентрация. На долю 10 лизинговых компаний по объему портфеля сделок приходится свыше 60% от общего портфеля 115 наиболее активных лизинговых компаний России.

Объекты интеллектуальной собственности как разновидность инновационных инвестиций

Объекты интеллектуальной собственности (ОИС) — это результаты творческой, интеллектуальной деятельности или средства индивидуализации продукта, юридического лица, выполняемых работ или услуг.

Объекты интеллектуальной собственности разнообразны. Некоторые из них можно использовать в качестве инвестиций, в качестве нематериальных активов фирмы. Нематериальные активы обеспечивают его владельцам определенный доход или иную пользу, обладающие стоимостью и не имеющие материально-вещественного содержания.

ОИС имеют следующую классификацию:

- ОИС, охраняемые патентами и свидетельствами;
- объекты авторского права или смежных прав: произведения науки, литературы и искусства;
- ноу-хау, подтвержденные документами предприятия.

Инвестиционная стоимость ОИС весьма высока. Стоимость прав на два изобретения и одно ноу-хау в области машиностроения с прибавленной к ним стоимостью товарного знака фирмы на Западе стоит порядка нескольких сотен долларов.

Существенными инвестиционными ресурсами являются товарные знаки — специфические ОИС, означающие исключительные права гражданина или юридического лица на средство индивидуализации. Товарные знаки дают возможность их владельцам монопольного положения на рынке, что обеспечивает относительно больший доход на единицу продукции. Тем самым товарный знак становится капитальным нематериальным активом.

Венчурный капитал как источник инновационных инвестиций

Венчурный (рисковый) капитал связан с инвестированием научно-технических и инновационных проектов, с созданием новых фирм. Он возник в середине 1950-х гг. в США в Силиконовой долине (Калифорния), в центре современной американской информатики и телекоммуникаций. Первые венчурные фирмы были связаны с производством нового кремниевого транзистора, лазерными технологиями, изготовле-

нием телекоммуникационного оборудования, использованием биотехнологий. В Европе венчурное инвестирование стало использоваться с середины 70-х гг. XX в. Общий мировой рынок венчурного капитала в начале XXI в. превзошел \$100 млрд. Венчурный капитал с присущими ему особенностями сыграл во второй половине XX в. важную роль в реализации крупнейших научно-технических инноваций в ряде наукоемких отраслей производства.

Единого определения венчурного капитала пока нет. Венчурный капитал в основном рассматривается в форме инвестиций для создания новых или расширения существующих предприятий или реализации новаторских проектов.

Следует отметить ряд особенностей венчурного капитала.

1. Венчурный капитал постоянно связан с инновационной и научно-технической деятельностью. Возникает вопрос: как определить момент, когда инновация достигает необходимой признанной рынком новизны, чтобы использовать самую раннюю возможность применения венчурного капитала? Первым признаком такого состояния инновации является ясность ее практической пользы, потребительских свойств, среди которых обязательно должны быть новые, нетрадиционные, более привлекательные по сравнению с аналогами конкурентов.
2. Венчурный капитал тесно связан с человеческим фактором, он объединяет в себе возможности финансового капитала и интеллектуального ресурса. Пропорциональное соединение финансового и интеллектуального ресурса дает возможность получить синергетический эффект, когда итог от объединения превышает сумму двух названных ресурсов по отдельности, обозначенную уравнением $2 + 2 = 5$.
3. Венчурный капитал связан с риском. Но риски присутствуют в любых экономических процессах, во всех видах бизнеса, в которых используется обычный финансовый капитал. Поэтому для венчурного капитала характерным является не просто наличие рисков при его использовании, но наличие более высокого совокупного риска по сравнению с другими формами используемого капитала, преобладание в совокупном риске инновационного риска.
4. Венчурный капитал ориентирован не на возврат вкладываемых средств, не на процент и не на регулярные доходы на инвестированный капитал, а на развитие самих инновационных предпри-

нимательских структур, их нововведений и прибыль от массового выпуска инноваций.

В заключение следует отметить, что в данной лекции изложены лишь элементы теории инновационного типа развития хозяйственной системы, представляющие собой ее сокращенную тезисную концепцию.

Практикум по теме лекции 25

План семинара

1. Роль инноваций в развитии хозяйственной системы.
2. Основы теории инновационного типа развития экономики.
3. Роль инноваций в стратегии развития фирмы.
4. Ресурсное обеспечение перехода фирмы на инновационный тип развития.

Вопросы для дискуссий контрольных работ и олимпиад

1. Определите роль инноваций в современном экономическом развитии.
2. Назовите «новые комбинации» использования факторов производства, описанные Й. Шумпетером.
3. Опишите состояние инновационного развития России.
4. Каково содержание понятия первичные факторы-ресурсы и вторичные факторы-процессы?
5. Чем отличается состояние факторов-ресурсов при экстенсивном, интенсивном и инновационном типах экономического роста?
6. Чем определяется усиление роли инноваций в экономической деятельности фирмы?
7. Назовите характеристики, отличающие оптимизирующую фирму от инновационной.
8. Проанализируйте источники инвестиций инновационных фирм в России.
9. Какова роль акций в финансировании инноваций?
10. Каково содержание деятельности лизинговых компаний?

11. Назовите особенности венчурного капитала в научно-техническом прогрессе.

Тесты, ситуации, задачи

■ Выберите правильные ответы

Инновационная деятельность — это:

- а) практическое использование предприятием научных, научно-технических достижений и интеллектуального потенциала;
- б) совокупность последовательных действий, связанная с приспособлением, комбинированием продуктов научно-технической деятельности для применения в производственных и инвестиционных процессах;
- в) деятельность по преобразованию результатов научной и научно-технической деятельности в инновации и их эффективному использованию для обновления производительных сил, организационно-экономических отношений и их взаимодействия в хозяйственных системах.

Разграничьте нематериальные активы и объекты интеллектуальной собственности:

- а) результаты творческой, интеллектуальной деятельности или средства индивидуализации продукта, юридического лица, выполняемых работ и услуг;
- б) объекты интеллектуальной собственности и объекты других охраняемых долгосрочных прав, обеспечивающие его владельцам определенный доход или иную пользу.

Темы для экономического анализа,
рефератов, кроссвордов и эссе

■ Познакомьтесь с книгой

1. Кушлин В. И., Фоломьев А. Н., Селезнев А. З., Смирницкий Е. К. Инновационность хозяйственных систем. — М., 2000 и изложите на семинаре свое мнение о ней.

■ Напишите реферат на одну из тем

1. Возможности лизинга в технологическом обновлении основного капитала.

2. Управление инновационной деятельностью в фирме.
3. Особенности формирования и эффективной деятельности венчурных фондов России.

■ Составьте кроссворд, используя терминологию лекции 25

ОТВЕТЫ НА ЗАДАЧИ

Лекция 3

Задача 1. Альтернативная стоимость компьютера равна двум магнитофонам.

Задача 2. Производство продукции увеличилось в 1,8 раза ($1,5 \times 1,2$) под влиянием роста численности занятых и повышения интенсивности их труда. Остальной прирост был обеспечен за счет роста производительности труда ($2,0/1,8 = 1,11$ раза). Ответ: производительность труда повысилась на 11%.

Задача 3. За 100% принимается общий рост выпуска продукции, X — ее рост за счет увеличения численности занятых. Рост объема производства за счет роста численности персонала:

$$\frac{2,9 \times 100}{24} = 12,1\%.$$

Повышение производительности труда обеспечило 87,9% ($100 - 12,1$) общего прироста продукции.

Задача 4. Производительность труда выросла в 2,5 раза.

Лекция 5

Задача 1. Расчет общественно необходимого времени:

$$\frac{(2 \times 10 \times 200) + (2 \times 12 \times 500) + (2 \times 15 \times 200)}{200 + 500 + 200} = \frac{22\,000}{900} = \$24,4.$$

Общественно необходимое время тяготеет к индивидуальным затратам второй группы производителей, так как они производят 55% общего объема продукции. В наиболее выгодном положении окажутся производители первой группы.

Задача 2. Количество денег, необходимых для обращения, определяется по формуле:

$$Д = \frac{P - K + П - ВП}{C_o} = \frac{120 - 20 + 70 - 30}{7} = \$20 \text{ млрд},$$

где P — сумма цен товаров, подлежащих реализации; K — сумма цен товаров, проданных в кредит; $П$ — сумма цен товаров, по которым наступил срок уплаты; $ВП$ — сумма взаимопогашающихся платежей; C_o — скорость оборота денежной единицы. Разница между выпущенными деньгами (\$25 млрд) и необходимыми для обращения (\$20 млрд) составляет \$5 млрд, что чревато инфляцией.

Задача 3. Цена товара B выше его стоимости на \$1, а товара C — ниже на \$2. Значит, спрос на товар B превысил предложение, а предложение товара C превышает платежеспособный спрос на него. Полное совпадение цены со стоимостью товара A свидетельствует о совпадении спроса с предложением.

Лекция 6

Задача 1. До выплаты комиссионных брокеру доход Петрова составил 200 руб. Если бы цена к моменту продажи упала бы до 35 руб., то Петров потерял бы 300 руб.

Задача 2. Катя получила 900 руб., из которых оплатила услуги брокера. Но если бы вместо падения цены на акции выросли, то Катя понесла бы убытки.

Лекция 7

Задача 1. Для определения равновесного объема продаж и равновесной цены приравняем функцию спроса к функции предложения, так как в точке равновесия $Q_d = Q_s / 7 - 4 = 3$ млн шт. (равновесный объем). Если p будет равно 3 руб., то возникнет дефицит, который составит 3 млн шт.

Задача 2. Изменение цены = $(3,30 - 3,00) / 3,00 \times 100\% = 10\%$. Изменение объема предложения = $(11\,500 - 10\,000) / 10\,000 \times 100\% = 15\%$. Ценовая эластичность предложения = $15\% / 10\% = 1,5$. Эластичность

предложения больше единицы. Значит, объем предложения изменился в большей пропорции, чем цена товара.

Задача 3.

$$E = \frac{(Q_2 - Q_1)}{(P_2 - P_1)} \times \frac{(P_1 + P_2):2}{(Q_1 + Q_2):2} = \frac{7-9}{6-5} \times \frac{5 \times 5}{8} = -6,25.$$

Задача 4. Объем спроса на товар X: $Q_{dx} = 8 - 4 + 0,2 \times 5 = 5$ млн шт. По формуле перекрестной эластичности:

$$E_{xy} = \frac{dQ_x}{dp_y} \times \frac{p_y}{p_x} = 0,2 \times \frac{5}{5} = 0,2.$$

Задача 5. Объем спроса повысится на $(-0,25) \times (-8\%)$ из-за снижения цены и на $0,8 \times 5\%$ — из-за повышения дохода. Общее изменение объема спроса — увеличение на $(-0,25) \times (-8\%) + 0,8 \times 5\% = 6\%$.

Задача 6. Определим долю расходов населения на продовольствие в его доходах, используя формулу эластичности спроса по доходу:

$$E = \frac{0,5(1 + 0,8 \times 0,1)}{1 + 0,1} = \frac{0,54}{1,1} = 0,491.$$

Лекция 9

Задача 1. Производительность труда: $1200/600 = 2$ тыс. руб.; на одного человека фондоотдача: $120/100 = 12$ руб. на 1 руб. фондов. Фондовооруженность: $100/1200 = 0,08$ фонда на 1 руб. продукции.

Задача 2. При использовании первой конструкции разница составит 720 тыс. руб. $(150 \times 12 \times 25 \times 20) - (300 - 120)$, а при использовании второй — 520 тыс. руб. $(150 \times 12 \times 20 \times 20) - (220 - 120)$. Первая конструкция выгоднее, несмотря на то что она дороже.

Задача 3. Величина оборотного капитала: $30 + 10 + (2 \times 6) = \52 . Оборот оборотного капитала за год: $52 \times 2 = 104$. Число оборотов в течение года: $n = 104/52 = 2$ оборота.

Задача 4. Время оборота основного капитала:

$$25 + \frac{35}{25/50} + \frac{35}{10} = 15 \text{ лет.}$$

Задача 5. Годовая величина амортизационных отчислений зданий: $200/20 = \$10$, машин и оборудования: $100/10 = \$10$, общая годовая амортизация: $10 + 10 = \$20$. Авансированный основной капитал: $200 + 100 = \$300$. Время оборота: $300/20 = 15$ лет.

Задача 6. Материальный износ за 3 года $= (200/10) \times 3 = \$60$. Моральный износ $= (200 - 180)/10 \times (10 - 2) = \16 .

Задача 7. а) Амортизационные отчисления за 4 года: $A = (2000/10) \times 4 = 800$ руб. Норма амортизации — 10%; б) применяется двойная норма — 20% к остаточной стоимости станка. Амортизационные отчисления за год: $A = 20\%$ от 2000 руб. = 400 руб.

Задача 8. Величина оборотного капитала: $460 - 70 - 50 - 100 = \$240$, в том числе стоимость машин — \$180, зданий — \$60. Величина амортизации через 7 лет: $A = (180/18) \times 7 + (60/30) \times 7 = \84 .

Лекция 10

Задача 1. Бухгалтерская прибыль $= 900 - x$, где x — явные издержки: $x = 900 - 400 = 500$ тыс. ден. ед. Чистая экономическая прибыль $= 900 - (500 + y)$, где y — неявные издержки $150 = 900 - (500 + y)$ $900 - 500 - 150 = 250$.

Задача 2. Бухгалтерские издержки $= 20 + 8 = 28$ тыс. ден. ед. Экономические издержки $= 28 + 5 + 12 + 30 = 75$ тыс. ден. ед.

Задача 3. При $Q = 0$, $FC = TC = 60$, $VC = TC - FC = 0$; при $Q = 1$ $VC = 140 - 60 = 80$, $MC = VC_{1+1} - VC$. Отсюда MC при увеличении выпуска от 0 до 1 равны $80 - 0 = 80$ и т. д. При $Q = 2$, $VC = 120$, $MC = 40$. При $Q = 3$, $VC = 180$, $MC = 60$. При $Q = 4$, $VC = 360$, $MC = 180$.

Лекция 11

Задача 1. Используем формулу бюджетного ограничения: $1 = P_x x + P_y y$. Если весь доход потребитель расходует на приобретение товара y , то его доход: $1 = P_y O + 500 - 20 = 10\,000$ руб. При расходовании всей суммы дохода на приобретение товара x $P_x = 1/X_{\max} = 10\,000 : 25 = 400$ руб. Уравнение бюджетной линии: $y = 10\,000 : 500 - (400 / 500) \times x = 20 - 0,8x$. Наклон бюджетной линии равен отношению цен товаров, взятому со знаком минус, т. е. $-0,8$.

Задача 2. Для определения координат линии спроса надо знать две величины: цену и соответствующий ей объем спроса. На основе фор-

мулы бюджетного ограничения рассчитываются цены товара «X»: $P_{x1} = 1/X_{\max1} = 10\,000/20 = 500$ руб. $P_{x2} = 1/X_{\max2} = 10\,000/40 = 250$ руб. Координаты двух точек линии спроса на товар X: (500/10) и (250/15).

Лекция 12

Задача 1. Надо сопоставить ожидаемую норму прибыли с разными уровнями процентной ставки. Если эта ставка меньше 12%, имеет смысл осуществить проект. При 13% — лучше поместить деньги в банк.

Задача 2. Реальная ставка процента: $12\% - 7\% = 5\%$. Если сравнить ожидаемую норму прибыли, т. е. 7%, с реальной ставкой — 5%, то проект капиталовложения окажется возможным.

Задача 3. Бухгалтерская прибыль = $500 - (250 + 70) = 180$ тыс. ден. единиц.

Задача 4. Банковская прибыль = $(2000 \times 4) / 100 - (1700 \times 2) / 100 - 5 = 80 - 30 - 5 = 45$ тыс. ден. единиц $(45 \times 100) / 300 + 15\%$.

Задача 5. $5\% - 3\% - 10\% = -8\%$. Реальная зарплата понизилась на 8%.

Задача 6. Цена земельного участка: $60 \text{ тыс.} \times 100\% / 10 = 600$ тыс. ден. единиц.

Задача 7. Земельная рента = $8000 - (50\,000 / 10) - (5 \times 50\,000 / 100) = 500$ ден. единиц.

Задача 8. Годовые затраты фирмы $500 + 200 = 700$ тыс. руб. Годовая выручка $225 \times 12 \text{ мес.} = 2700$ тыс. руб. Производство прибыльно.

Лекция 13

Задача 1. Дефлятор ВВП = $(100\,000 \times 100) + (75\,000 \times 150) + (50\,000 \times 75) / (100\,000 \times 60) + (75\,000 \times 90) + (50\,000 \times 80) = 1,49$.

Задача 2. Дефлятор ВВП = номинальный ВВП/реальный ВВП $\times 100\%$.

Лекция 14

Задача 1. Мультипликатор = $K = 1/1 - 5/7 = 3,5$. Общий прирост национального дохода = $1000 \times 3,5 = 3500$ единиц.

Задача 2. Сбережения = $40 + 20 + 30 + 70 - 10 - 20 - 30 = 100$.

Задача 3. Вопрос подразумевает рассуждения. Важна аргументация.

Задача 4. $490 - 466/x = 24/x = 4, x = 6$.

Задача 5. $MPC = 1 - 0,25 = 0,75$; $1680 = 100 + 0,75 BEП + x + 200 + 70$;
 $x = 50$.

Лекция 15

Задача 1. а) Определим вначале равновесный объем продаж и равновесную цену без учета налога. Ответ: равновесная цена – 5 руб., равновесный объем – 4 млн шт. Поскольку потоварный налог уплачивает продавец, то цена для него составит $p^- = p^+ - 1,5$, где p^+ – цена, которую платит покупатель. Подставим теперь данное равенство в функцию предложения и определим равновесный объем продаж (QE) и цены для покупателя (p^+) и продавца (p^-). Ответ: $p^+ = 6$ руб., $p^- = 4,5$ руб., $QE = 3$ млн шт.

б) Если налог задан в процентах от цены, то: $p^- = p^+ - 0,25p^+$. Ответ: $p^+ = 6$ руб., $p^- = 4,5$ руб., $QE = 3$ млн шт.

в) Поскольку вводится дотация производителям продукции, то цена, фактически ими получаемая, составит $p^+ = p^- + 1,5$, где p^- – цена, которую платит покупатель. Подставив в функцию предложения, получим: $p^+ = 5,5$ руб., $p^- = 4$ руб., $QE = 5$ руб.

г) Ход решения аналогичен пункту «а». При фиксированной цене (5 руб.) объем спроса – 4 млн шт., объем предложения – 1 млн шт. Избыточный спрос составляет 3 млн шт.

Лекция 17

Задача 1. Численность специалистов = $100 \times 1,6/1,5 \times 1,25/1,20 \times 1,02 - 100 = 13,33 = 14$ чел.

Задача 2. НБ начала года = 13 тыс. чел./430 тыс. чел. $\times 100\% = 3,1\%$.
 Безработица на конец года = 44,5 тыс. чел. – 29,5 тыс. чел. = 15 тыс. чел.
 НБ конца года = 15 тыс. чел./430 тыс. чел. $\times 100\% = 3,5\%$. Несмотря на усилия биржи труда, НБ повысилась на 0,4%.

Задача 3. Размер пособия по безработице для одного человека = 12 тыс. руб. $\times 75\% \times 2 = 18$ тыс. руб. Для всех = 18 тыс. руб. $\times 5,5$ тыс. чел. = 99 млн руб. С учетом надбавки на иждивенцев = 99 млн руб. $\times 1,1 = 108,9$ млн. руб.

Задача 4. $7 - 5 = 2\%$ – разница между фактическим и естественным уровнем безработицы. $ВНП_n = 1000 \times 2 \times 2,5/100 = 1050$ млрд ден. единиц.

Лекция 18

Задача 1. Норма резерва составит 10%.

Задача 2. $100 \times 30/100 = 30$ млн ден. единиц — величина обязательного резерва, $100 - 30 = 70$ млн ден. единиц — количество денег, которое банк может ссужать фирмам.

Задача 3. $M_{\text{банк}} = 1/25\% \times 100\% = 4$.

Лекция 19

Задача 1. Расходы госбюджета: $40 + 20 + (30 \times 0,1) = 63$ ден. единиц $40 - 63 = -23$ ден. единиц, значит, бюджет дефицитен.

Задача 2. Средняя налоговая ставка: 2) 3,0; 3) 7,5; 4) 12; 5) 16,0; 6) 21,0.

Лекция 20

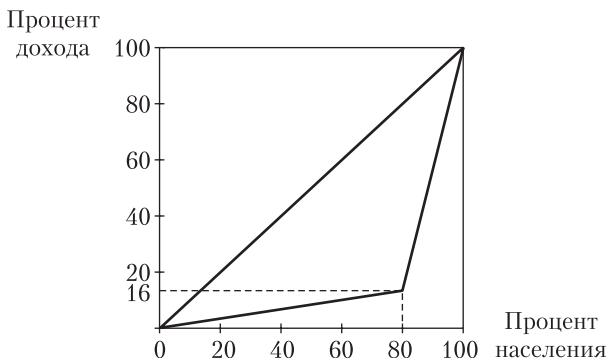
Задача 1. Цены всех товаров выросли в 1,5 раза, следовательно, на выросшую в 1,5 раза зарплату их можно приобрести в прежнем количестве и реальный доход не изменился.

Задача 2.

Цены товаров изменились следующим образом:

$(C \times 1,5) \times 1,5 = C \times 2,25$. Номинальные доходы выросли в два раза. Следовательно, реальные доходы сократились.

Задача 3. Строим по имеющимся данным кривую Лоренца. Площадь фигуры под кривой Лоренца $= 0,5 \times 16 \times 80 + 0,5 \times (16 + 100) \times 20 = 640 + 1160 = 1800$.



$$\text{Коэффициент Джини} = \frac{5000 - 1800}{5000} = 0,64.$$

Лекция 21

Задача 1. Сальдо = $38,1 - 35,0/73,1 = +4,2\%$.

Задача 2. Так как издержки упущенных возможностей производства автомобиля составляют 2 т продуктов питания в США и только 1 т продуктов питания в Японии, последняя обладает сравнительным преимуществом производства автомобиля. Она должна их производить и часть экспортировать с США. Так как альтернативные издержки производства тонны продуктов питания составляют 1 автомобиль в Японии и только 1/2 автомобиля — в США, она должна производить больше продуктов, чем может быть потреблено внутри страны, и некоторую часть экспортировать в Японию.

Гукасьян Галина Мнацакановна

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ

3-е издание

Серия «Учебное пособие»

Заведующий редакцией	<i>А. Толстиков</i>
Руководитель проекта	<i>Е. Базанов</i>
Ведущий редактор	<i>О. Кувакина</i>
Выпускающий редактор	<i>Е. Маслова</i>
Литературный редактор	<i>О. Кувакина</i>
Художник	<i>Л. Адуевская</i>
Корректоры	<i>М. Одинокова, Н. Сулейманова</i>
Верстка	<i>А. Полянский</i>

Подписано в печать 28.01.10. Формат 60×90/16. Усл. п. л. 32.

Тираж 2500. Заказ

ООО «Лидер», 194044, Санкт-Петербург, Б. Сампсониевский пр., д. 29а.

Налоговая льгота — общероссийский классификатор продукции ОК 005-93, том 2;
95 3005 — литература учебная.

Отпечатано с готовых диапозитивов в ИПК ООО «Ленинградское издательство».
195009, Санкт-Петербург, ул. Арсенальная, д. 21/1.



Нет времени ходить по магазинам?



наберите:



www.piter.com



Здесь вы найдете:

Все книги издательства сразу

Новые книги — в момент выхода из типографии

Информацию о книге — отзывы, рецензии, отрывки

Старые книги — в библиотеке и на CD



**И наконец, вы нигде не купите
наши книги дешевле!**

Основанный Издательским домом «Питер» в 1997 году, книжный клуб «Профессионал» собирает в своих рядах знатоков своего дела, которых объединяет тяга к знаниям и любовь к книгам. Для членов клуба проводятся различные мероприятия и, разумеется, предусмотрены привилегии.

Привилегии для членов клуба:

- карта члена «Клуба Профессионал»;
- бесплатное получение клубного издания — журнала «Клуб Профессионал»;
- дисконтная скидка на всю приобретаемую литературу в размере 10 или 15%;
- бесплатная курьерская доставка заказов по Москве и Санкт-Петербургу;
- участие во всех акциях Издательского дома «Питер» в розничной сети на льготных условиях.

Как вступить в клуб?

Для вступления в «Клуб Профессионал» вам необходимо:

- совершить покупку на сайте **www.piter.com** или в фирменном магазине Издательского дома «Питер» на сумму от **1500** рублей без учета почтовых расходов или стоимости курьерской доставки;
- ознакомиться с условиями получения карты и сохранения скидок;
- выразить свое согласие вступить в дисконтный клуб, отправив письмо по электронной почте: postbook@piter.com;
- заполнить анкету члена клуба (зарегистрированным на нашем сайте этого делать не надо).

Правила для членов «Клуба Профессионал»:

- для продления членства в клубе и получения **скидки 10%** в течение каждых **6 месяцев** нужно совершать покупки на общую сумму от **1500** до **2500** рублей, без учета почтовых расходов или стоимости курьерской доставки;
- если же за указанный период вы выкупите товар на сумму от **2501** рубля, скидка будет увеличена до **15%** от розничной цены издательства.

Заказать наши книги вы можете любым удобным для вас способом:

- по телефону: (812)703-73-74;
- по электронной почте: postbook@piter.com;
- на нашем сайте: www.piter.com;
- по почте: 197198, Санкт-Петербург, а/я 127 000 «Питер Мейл».

При оформлении заказа укажите:

- ваш регистрационный номер (если вы являетесь членом клуба), фамилию, имя, отчество, телефон, факс, e-mail;
- почтовый индекс, регион, район, населенный пункт, улицу, дом, корпус, квартиру;
- название книги, автора, количество заказываемых экземпляров.

ДАЛЬНИЙ ВОСТОК

Владивосток

«Приморский торговый дом книги»
тел./факс: (4232) 23-82-12
e-mail: bookbase@mail.primorye.ru

Хабаровск, «Деловая книга», ул. Путевая, д. 1а
тел.: (4212) 36-06-65, 33-95-31
e-mail: dkniga@mail.kht.ru

Хабаровск, «Книжный мир»
тел.: (4212) 32-85-51, факс: (4212) 32-82-50
e-mail: postmaster@worldbooks.kht.ru

Хабаровск, «Мирс»
тел.: (4212) 39-49-60
e-mail: zakaz@booksmirs.ru

ЕВРОПЕЙСКИЕ РЕГИОНЫ РОССИИ

Архангельск, «Дом книги», пл. Ленина, д. 3
тел.: (8182) 65-41-34, 65-38-79
e-mail: marketing@avfkniga.ru

Воронеж, «Амиталь», пл. Ленина, д. 4
тел.: (4732) 26-77-77
http://www.amital.ru

Калининград, «Вестер»,
сеть магазинов «Книги и книжечки»
тел./факс: (4012) 21-56-28, 65-65-68
e-mail: nshibkova@vester.ru
http://www.vester.ru

Самара, «Чакона», ТЦ «Фрегат»
Московское шоссе, д. 15
тел.: (846) 331-22-33
e-mail: chaconne@chaccone.ru

Саратов, «Читающий Саратов», пр. Революции, д. 58
тел.: (4732) 51-28-93, 47-00-81
e-mail: manager@kmsvrn.ru

СЕВЕРНЫЙ КАВКАЗ

Ессентуки, «Россы», ул. Октябрьская, 424
тел./факс: (87934) 6-93-09
e-mail: rossy@kmw.ru

СИБИРЬ

Иркутск, «ПродаЛитъ»
тел.: (3952) 20-09-17, 24-17-77
e-mail: prodalit@irk.ru
http://www.prodalit.irk.ru

Иркутск, «Светлана»
тел./факс: (3952) 25-25-90
e-mail: kkcbooks@bk.ru
http://www.kkcbooks.ru

Красноярск, «Книжный мир»
пр. Мира, д. 86
тел./факс: (3912) 27-39-71
e-mail: book-world@public.krasnet.ru

Новосибирск, «Топ-книга»
тел.: (383) 336-10-26
факс: (383) 336-10-27
e-mail: office@top-kniga.ru
http://www.top-kniga.ru

ТАТАРСТАН

Казань, «Таис»,
сеть магазинов «Дом книги»
тел.: (843) 272-34-55
e-mail: tais@bancorp.ru

УРАЛ

Екатеринбург, ООО «Дом книги»
ул. Антона Валека, д. 12
тел./факс: (343) 358-18-98, 358-14-84
e-mail: domknigi@k66.ru

Екатеринбург, ТЦ «Люмна»
ул. Студенческая, д. 1в
тел./факс: (343) 228-10-70
e-mail: igm@lumna.ru
http://www.lumna.ru

Челябинск, ООО «ИнтерСервис ЛТД»
ул. Артиллерийская, д. 124
тел.: (351) 247-74-03, 247-74-09, 247-74-16
e-mail: zakup@intser.ru
http://www.fkniga.ru, www.intser.ru

ПРЕДСТАВИТЕЛЬСТВА ИЗДАТЕЛЬСКОГО ДОМА «ПИТЕР»
предлагают эксклюзивный ассортимент компьютерной, медицинской,
психологической, экономической и популярной литературы

РОССИЯ

Санкт-Петербург м. «Выборгская», Б. Сампсониевский пр., д. 29а
тел./факс: (812) 703-73-73, 703-73-72; e-mail: sales@piter.com

Москва м. «Электrozаводская», Семеновская наб., д. 2/1, корп. 1, 6-й этаж
тел./факс: (495) 234-38-15, 974-34-50; e-mail: sales@msk.piter.com

Воронеж Ленинский пр., д. 169; тел./факс: (4732) 39-61-70
e-mail: piterctr@comch.ru

Екатеринбург ул. Бебеля, д. 11а; тел./факс: (343) 378-98-41, 378-98-42
e-mail: office@ekat.piter.com

Нижний Новгород ул. Совхозная, д. 13; тел.: (8312) 41-27-31
e-mail: office@nnov.piter.com

Новосибирск ул. Станционная, д. 36; тел.: (383) 363-01-14
факс: (383) 350-19-79; e-mail: sib@nsk.piter.com

Ростов-на-Дону ул. Ульяновская, д. 26; тел.: (863) 269-91-22, 269-91-30
e-mail: piter-ug@rostov.piter.com

Самара ул. Молодогвардейская, д. 33а; офис 223; тел.: (846) 277-89-79
e-mail: pitvolga@samtel.ru

УКРАИНА

Харьков ул. Суздальские ряды, д. 12, офис 10; тел.: (1038057) 751-10-02
758-41-45; факс: (1038057) 712-27-05; e-mail: piter@kharkov.piter.com

Киев Московский пр., д. 6, корп. 1, офис 33; тел.: (1038044) 490-35-69
факс: (1038044) 490-35-68; e-mail: office@kiev.piter.com

БЕЛАРУСЬ

Минск ул. Притыцкого, д. 34, офис 2; тел./факс: (1037517) 201-48-77
e-mail: gv@minsk.piter.com

 Ищем зарубежных партнеров или посредников, имеющих выход на зарубежный рынок.
Телефон для связи: **(812) 703-73-73. E-mail: fuganov@piter.com**

 **Издательский дом «Питер»** приглашает к сотрудничеству авторов. Обращайтесь
по телефону: **Санкт-Петербург – (812) 703-73-72, Москва – (495) 974-34-50**

 Заказ книг для вузов и библиотек по тел.: (812) 703-73-73.
Специальное предложение – e-mail: kozin@piter.com

 Заказ книг по почте: на сайте **www.piter.com**; по тел.: (812) 703-73-74
по ICQ 413763617
