**Лекция №4. Рынки факторов производства и распределение доходов**

Основные вопросы:

1. Факторы производства, их характеристика

2. Рынок труда и заработная плата

3. Рынок капитала и процент

4. Рынок земли и рента

**Вопрос 1. Факторы производства, их характеристика**

Для создания экономических благ (товаров и услуг) необходимы **ресурсы**: времени, трудовые, природные, финансовые (денежные) и материальные. Ресурсы используются людьми также и для производства новых ресурсов.

**Ресурсы** (экономические) – **все то, что используется или подлежит использованию в экономике (хозяйственной деятельности).**

**Ресурсы, с помощью которых можно организовать производство (или которые вовлечены** **производство экономических благ) – называются факторами производства.**

**Важнейшие экономические ресурсы (факторы производства):**

а) **земля и другие природные факторы** - естественные природные ресурсы, включают все «даровые блага природы», которые применяются в производственном процессе: участки земли, леса, воды, месторождения полезных ископаемых и т.д.;

б) **капитал (реальный)** - включает произведенные человеком средства производства (станки и оборудование, производственные здания, сооружения, транспортные средства, линии электропередач и транспортные коммуникации, вычислительную технику, добытое сырье и полуфабрикаты, материалы и т.д.

**Реальный капитал имеет еще одно название** - инвестиционные ресурсы (или товары), так как они предназначены для инвестиций (капиталовложений) в экономику.

в) **труд** - это деятельность людей по производству товаров и услуг; умственные и физические способности людей, их навыки и опыт, которые используют для создания экономических благ.

Труд в процессе производства характеризуется **интенсивностью и производительностью**.

**Интенсивность труда** – его напряженность, измеренная степенью расходования рабочей силы в единицу времени.

**Производительность труда** – его результативность, измеряемая количеством благ, произведенных в единицу времени.

г) **предпринимательские способности**. Под которыми понимаются присущие **некоторым людям способности:**

- генерировать новые идеи для совершенствования и развития бизнеса;

- рисковать, что означает готовность принять на себя риск потери своих сбережений, вложенных в новый коммерческий проект, и риск бесплодности затрат сил и времени на его реализацию;

- удачно координировать использование других факторов производства для создания нужных обществу благ.

В настоящее время многие ученые в качестве факторов производства выделяют **организацию и технологию производства**. Также характерной чертой современного производства является использование информационных или информационно-компьютерных технологий. На основании этого особое значение приобретает такой новый фактор производства - **информация**.

Эти факторы — необходимое условие производства в любой отрасли экономики. Соединяясь воедино, эти факторы создают все без исключения виды товаров и услуг, нужных для общества.

2. Каждый экономический ресурс (фактор производства) имеет конкретного хозяина: люди, фирмы, государство. Владельцы ресурсов хотят получить доход от их использования, поэтому каждый экономический ресурс является платным. Доход владельцев ресурсов за их хозяйственное применение одновременно является платой, которую вносят пользователи ресурсов.

Каждый фактор участвует в создании различных товаров и услуг и приносит его владельцу соответствующий доход:

- **заработная плата** - вознаграждение работнику **за труд,**за использование его рабочей силы**;**

**-**владельцы **капитала** получают **процент. Процент -**плата предпринимателя (заемщика) любому физическому или юридическому лицу (кредитору), которое предоставило ему свой денежный, или реальный, капитал, за пользование этим капиталом**;**

**- собственники земли (природных ресурсов)** получают ренту**. Рента -**регулярная плата предпринимателя (арендатора) владельцам земли, рудников, лесов и других природных ресурсов за их использование;

- **предприниматели** получают прибыль. **Прибыль** - вознаграждение (плата) предпринимателю за работу (расходование) его предпринимательских способностей, т.е. за то, что он оплатил и собрал вместе трудовые, природные и капитальные факторы производства, а также организовал их хозяйственное функционирование и взял па себя ответственность и риск за их эффективное использование. В любом бизнесе риск неизбежен.

Результатом взаимодействия факторов производства является создание благ.

Рассмотрим факторные доходы более подробно.

**1) Заработная плата**. Основные формы оплаты труда – сдельная и повременная. Поощрительная оплата – это часть общей системы труда, нацеливающая работника на достижение показателей, расширяющих и/или превышающих круг его обязанностей, предусмотренных основной нормой. В таком понимании поощрительную оплату необходимо рассматривать именно как дополнительную. Дополнительные (поощрительные) формы оплаты труда за личный вклад. В дополнение к основной заработной плате организация устанавливает различного рода льготы для лучших работников. Это служит своего рода оценкой и признанием организацией особо качественной работы сотрудника или достижения им важных для организации результатов. Дополнительные формы оплаты труда включают: скидки на покупку товаров фирмы; субсидии на питание; оплату расходов на образование; медицинское обслуживание; страхование жизни и т.п.

2) Структура прибыли.

3) С понятием рента связано понятие рентабельность – прибыльность.

**4) Согласно узкому пониманию, процент** – доход, получаемый в результате вложения денежных средств в предприятие, банк и т.д. **Согласно широкому пониманию, процент** - доход, получаемый в результате использования фактора капитал. Легко понять, что процент как плата за кредит (т.е. процент в узком смысле) является частным случаем дохода фактора капитал, когда последний предоставляется одним лицом другому в денежной форме.

Факторы производства это ресурсы, вовлекаемые в процессе производства, и используемые в нем.

Виды ресурсов: земля (природные ресурсы, пахотные земли, леса), вода.

1. Капитал - материально-вещественные, т. е. все производственные средства, используемые в производстве товаров и услуг (денежные средства, здания, сооружения, оборудование, вычислительная техника и пр.) и т. д.
2. Труд и предпринимательские способности (целенаправленная деятельность людей по созданию необходимых благ, включает в себя физические и умственные способности людей, применяемых в производстве товаров и услуг).

Рабочая сила- это способное к труду население.

Предпринимательская способность- умение и готовность человека организовать дело, и при этом наиболее эффективно использовать все факторы производства, принимая на себя связанные с этим затраты, риск, ответственность.

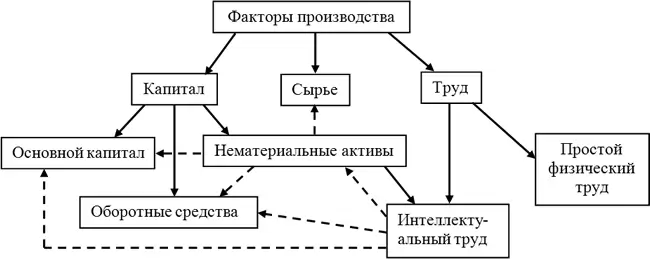
Свойства (особенности) ресурсов.

Ограниченност*ь*- нехватка ресурсов.

Потребности- это недостаток или нужда в чем-то необходимом для жизнедеятельности людей. Они изменяются, развиваются вместе с изменением экономики и культуры общества - от физиологических потребностей к потребностям в саморазвитии.

Социально-экономический прогресс общества проявляется в возвышении потребностей, которые необходимо систематически удовлетворять.

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Вид продукта | Производственные альтернативы | | | | |
| А | Б | В | Г | Д |
| Книги | 1000 | 100 | 70 | 30 | 0 |
| Станки | 0 | 9 | 15 | 25 | 100 |



**Вопрос 2. Рынок труда и заработная плата**

##### 

С древнейших времен человеческий труд является важнейшей составляющей любой хозяйственной деятельности. Он по праву может быть определен в качестве универсального фактора производства**. Еще в XVII в. один из родоначальников классической политэкономи**и В. Петти афористично заметил: "Труд есть отец и активный творящий фактор богатства, а земля - его мать**".** Действительно для создания любого товара и услуги обязательно необходимы два компонента: некие материальные ресурсы и приложенный к ним, оплодотворяющий их труд человека. При этом классик не случайно сравнил труд с мужским, активным началом - без него никакие материальные ресурсы не преобразуются в готовую продукцию. В современной теории факторов производства труд, наряду с землей и капиталом, считается одним из трех главных факторов, созидающих богатство народов.

##### Рынок труда и его субъекты

Процесс общественного разделения труда, развитие обмена и рыночных отношений превратили труд в специфический товар. Он стал продаваться и покупаться, сформировались спрос и предложение этого ресурса. Это означало рождение рынка труда.

**В качестве покупателей, как и на других рынках ресурсов, на нем выступают предприятия (фирмы).** Главная же особенность этого рынка состоит в том, что в качестве собственников фактора труд и его потенциальных продавцов выступает практически все население, за исключением нетрудоспособных лиц (детей, стариков, инвалидов и т.п.). Если земля принадлежит небольшому проценту жителей страны, капитал в достаточных для ведения дела размерах - немногим людям, то труд - фактор производства, находящийся в распоряжении почти каждого человека.

**В качестве обобщающих показателей имеющихся у населения трудовых ресурсов экономисты и статистики используют практически тождественные понятия "совокупная рабочая сила" и "экономически активное население" страны.** Сюда обычно включаются все занятые в любых видах трудовой деятельности (вместе с военнослужащими) и безработные. В эту же категорию попадают и предприниматели (в основном мелкие, не пользующиеся наемным трудом), а также лица свободных профессий.

В высокоразвитых странах более 90% всей рабочей силы составляют наемные работники. В современной России из-за бурного развития мельчайшего предпринимательства ("челноки", индивидуальные торговцы на рынках и т.п.) доля наемных работников, по официальным данным, не превышает 70%, а в действительности, если учесть теневое предпринимательство, наверняка еще ниже.

##### Структура занятости

Большое значение имеет отраслевая и профессионально-квалификационная структура занятого населения, отражающаяся в соответствующей сегментации рынка труда. В докапиталистическую эпоху основная часть населения была занята в сельском хозяйстве, затем примерно до 1950-х годов преобладала занятость в промышленности. В настоящее время большинство населения развитых стран работает в сфере услуг.

**К главным тенденциям изменения структуры занятости могут быть отнесены:**

- сокращение занятости в сельском хозяйстве;

- рост численности занятых в сфере нематериального производства и услуг;

- увеличение занятости в наукоемких отраслях экономики (медико-биологической и аэрокосмической промышленности, производстве вычислительной техники, средств связи, электронных компонентов и др.);

- рост числа работников умственного труда за счет уменьшения числа работников труда физического;

- сокращение доли представителей рабочих профессий;

- общий рост образовательного уровня и квалификации экономически активного населения.

Основной причиной происходящих структурных изменений в рабочей силе, несомненно, является научно-технический прогресс. По структуре занятости можно судить о прогрессивности либо относительной отсталости экономики государства.

##### Структура занятости в России

В советские времена в нашей стране придавалось большое значение наращиванию занятости в промышленности как отрасли, производящей реальные товары, и недооценивалось значение сферы услуг, считавшейся в ту пору непроизводительной. Кроме того, из-за низкой производительности труда в сельском хозяйстве там была занята непропорционально большая доля населения.

Основным сдвигом, произошедшим за годы реформ в нашей стране, было снижение доли промышленной занятости (включая строительство) с 41,7 до 30,1% и рост доли сферы услуг с 44,0 до 56,9%. Отчасти это обусловлено ликвидацией искусственно создававшегося "голода" на услуги в советской экономике. Вспомним, как мало было кафе или магазинов в те времена, какие очереди приходилось там отстаивать. Не были развиты и многие другие виды услуг (кредитно-финансовые, страховые, информационные). Но у этих сдвигов есть и более печальная причина: глубочайший кризис в промышленности, резко сокративший занятость в данной сфере. Поэтому можно ожидать, что после преодоления кризиса, число работающих в промышленности вырастет. Сравнение с развитыми странами (странами ОЭСР) показывает, что в России по-прежнему очень велика доля сельской занятости и менее развита сфера услуг.

#### Заработная плата

##### Цена труда

В условиях современной рыночной экономики рынок труда входит в состав общего рынка факторов производства, на котором формируются различные формы денежного вознаграждения за пользование экономическими ресурсами. Формы этой оплаты, или цены факторов, сильно отличаются по механизмам формирования и получили особые названия: цена труда - заработная плата, цена земли - рента, цена капитала - процент.

Выясним сущность и формы заработной платы с точки зрения экономической теории, не забывая при этом, что в сфере трудовых отношений важную роль играют социальные, психологические и моральные факторы.

##### Сущность заработной платы

**Заработная плата** - это доход в денежной форме, получаемый наемным работником за предоставление определенной трудовой услуги. Ее также можно определить как цену фактора производства труд.

**Заработная плата представляет собой основной источник доходов трудящегося населения**. С точки зрения работника (домохозяйства), ее назначение заключается в обеспечении экономических условий существования человека. С точки зрения предприятия (фирмы) - в обеспечении мотивации персонала к труду.

##### Доля трудового дохода

Важным структурным показателем, отражающим зрелость развития рыночных механизмов в сфере трудовых отношений, выступает доля заработной платы (трудового дохода) в совокупном денежном доходе населения. В странах с рыночной экономикой эта доля приобрела в послевоенные десятилетия заметную тенденцию к росту и колеблется сегодня в пределах от 75 до 80% (в данном случае к трудовым относятся доходы всех лиц наемного труда, включая и высших менеджеров корпораций).

Другими словами, львиная доля денежных доходов в развитых странах в виде заработной платы достается лицам наемного труда и существенно меньшую часть получают собственники - капиталисты, землевладельцы и т.п. Многие экономисты связывают этот процесс с соревнованием на протяжении ХХ в. капиталистической и социалистической систем, а порой и просто называют одним из исторических последствий Великой Октябрьской социалистической революции. В условиях соревнования страны Запада не могли себе позволить сильную социальную напряженность.

##### Доля трудового дохода в России

Что касается структуры денежных доходов населения России, в которые статистика включает заработную плату, социальные трансферты (пенсии, пособия, стипендии и т.п.) и доходы от собственности и предпринимательской деятельности, то за годы реформ в ней произошли серьезные изменения: удельный вес заработной платы резко сократился - с 69,9% в 1992 г. до 40,5% в 1996 г., тогда как доля доходов от собственности и предпринимательской деятельности увеличилась с 16,1 до 45,5%, а доля социальных трансфертов (14%) не изменилась.

Подобные сдвиги явились следствием, с одной стороны, массовой приватизации государственной собственности и бурного роста предпринимательства, а с другой - низкого уровня заработной платы на государственных и большинстве приватизированных предприятий. Доля доходов лиц наемного труда в России является сейчас аномально низкой для развитой страны и показывает, что труд не оценивается по достоинству.

Предложение труда на рынке (кстати, как и предложение любого другого товара) обусловлено прежде всего его ценой, т.е. величиной заработной платы.

##### Номинальная и реальная заработная плата

**Заработная плата** - это цена особого рода, с величиной которой тесно связан уровень жизни населения. Она подразделяется на номинальную и реальную. **Номинальная заработная плата представляет** собой сумму денег, получаемую за выполнение некоторой трудовой услуги.

**Реальная** - выражается в том количестве товаров и услуг, которые могут быть куплены на номинальную заработную плату.

Оценивая соотношение этих понятий, важно подчеркнуть, что в реальной заработной плате проявляется покупательная способность заработной платы номинальной, а сама эта покупательная способность находится в прямой зависимости от величины номинальной заработной платы и в обратной - от уровня цен на потребительские товары и услуги. Данную зависимость можно изобразить в виде формулы

https://www.intuit.ru/EDI/31_12_18_1/1546208382-685/tutorial/823/objects/11/files/Image143.gif

Отсюда понятно, что реальная заработная плата возрастает с увеличением номинальной оплаты труда, но сокращается при увеличении цен (особенно резко происходит это сокращение в условиях инфляции).

##### Номинальная и реальная зарплата в России

При рассмотрении же динамики реальной зарплаты следует заметить, что ее самое резкое уменьшение (сразу на 41%) не случайно пришлось на 1992 г. Это был год либерализации цен, когда они выросли в 25 раз! Поэтому в 1992 г. уровень реальной заработной платы, несмотря на 10-кратный рост зарплаты номинальной, составил только 59% от уровня 1991 г. В 1993–1997 гг. в условиях острого экономического кризиса и продолжающейся инфляции падение реальной заработной платы (хотя и с некоторыми колебаниями) продолжалось. Но самым тяжелым был последовавший за девальвацией и дефолтом 1999 г. Реальная зарплата тогда составляла лишь 1/3 (33,9%) от дореформенного уровня. Многие россияне буквально не знали тогда, как им выжить в тяжелые времена.

С началом экономического подъема реальная заработная плата начала расти. Постепенно ослабевшая инфляция больше не "съедала" рост номинальной зарплаты. В итоге к 2002 г. реальная зарплата выросла по сравнению с самым тяжелым 1999 г. почти вдвое. Но предреформенный уровень пока еще не достигнут.

##### Дифференциация уровней заработной платы

Для рыночной экономики характерна значительная дифференциация уровней заработной платы. Различия в размере оплаты труда зависят от ряда факторов, среди которых необходимо назвать в первую очередь профессионально-квалификационные моменты: природные способности человека (умственные и физические), уровень его подготовки и квалификацию, сферу или отрасль занятости, степень мобильности рабочей силы (профессионально-отраслевой и территориальной).

Так, в современной России существует резкая дифференциация заработной платы между бюджетным и частным сектором. В отраслевом отношении наиболее высокие зарплаты в промышленности выплачиваются в нефтегазовом секторе, а наиболее низкие - в текстильной и машиностроительной промышленности. Профессионалы, обладающие квалификацией, востребованной в нынешней рыночной экономике, получают больше, чем не имеющие рыночно ориентированной подготовки. Люди, обладающие значительной мобильностью (согласные подолгу находиться в командировках), имеют оклады выше в сравнении с немобильными.

При этом важно понимать, что применительно к конкретному человеку все эти параметры могут сочетаться по-разному.

Нередко дифференциация заработной платы имеет и совершенно иную природу: она бывает прямым результатом все еще практикуемой дискриминации в оплате труда по возрасту, полу и национальности работников. С этим печальным явлением при переходе к рынку столкнулась и Россия. Несмотря на законодательный запрет дискриминации, за сопоставимый труд женщинам (особенно на частных фирмах) платят меньше, чем мужчинам. Встречаются и случаи использования дешевого труда эмигрантов из стран СНГ.

Наконец, дифференциация заработной платы часто бывает обусловлена страновыми различиями. Об этих различиях свидетельствуют, например, ставки заработной платы в сфере промышленного производства (табл.1).

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Таблица 1. Средняя почасовая номинальная заработная плата европейских промышленных рабочих., дол. США | | | | |
| **Страна** | **Почасовая зарплата** |  | **Страна** | **Почасовая зарплата** |
| Германия | 30,33 |  | Франция | 18,85 |
| Швейцария | 27,98 |  | Италия | 17,40 |
| Бельгия | 25,58 |  | Великобритания | 13,63 |
| Австрия | 24,17 |  | Испания | 12,49 |
| Норвегия | 23,95 |  | Исландия | 12,17 |
| Турция | 23,89 |  | Греция | 8,61 |
| Финляндия | 23,60 |  | Португалия | 5,20 |
| Дания | 23,36 |  | Польша | 2,09 |

Как видно из таблицы, заработная плата в России в среднем намного меньше, чем в развитых странах. Это обстоятельство предопределяет низкий уровень жизни российских трудящихся, но одновременно и низкий уровень издержек фирм на приобретение фактора труд. Последнее обстоятельство потенциально может способствовать росту конкурентоспособности отечественных предприятий, что создает условия для роста производства и повышения уровня жизни. Важно продуктивно использовать этот потенциал, что пока, к сожалению, не удается.

**Формы заработной платы**

Заработная плата выступает в двух основных формах: повременной и сдельной.

**Повременная заработная плата** - это денежная оплата трудовой услуги наемного работника, рассчитываемая в зависимости от количества отработанного им времени (час, день, неделя, месяц).

**Сдельная заработная плата** - это денежная оплата трудовой услуги наемного работника, рассчитываемая в зависимости от количества произведенной им продукции.

Что касается качества труда (и соответственно - выпущенной продукции), то, разумеется, оно должно учитываться при обеих формах его оплаты. Целью же использования любой формы всегда было и остается достижение максимальной отдачи (производительности) трудового фактора.

**Достоинства основных форм заработной платы**

Каждая из основных форм заработной платы имеет достоинства и недостатки.

Повременная заработная плата:

- удобна при выполнении сложных и комплексных работ;

- создает потенциальные предпосылки для качественного труда (некуда торопиться!).

В то же время она:

- не стимулирует интенсивность труда;

- требует контроля за текущей трудовой деятельностью, а не за ее результатами, что гораздо сложнее (легче самой ткать, чем нерадивую заставлять).

**В свою очередь сдельная заработная плата:**

- интенсифицирует труд;

- сокращает издержки по надзору (собственный материальный интерес - лучший контролер).

Но и у неё есть недостатки. Эта форма:

- не заинтересовывает работника в повышении качества и даже стимулирует выпуск брака;

- не пригодна при сложных, длительных, комплексных работах.

Не вдаваясь в подробности эволюции форм заработной платы на различных стадиях развития рыночных отношений, в настоящее время более широкое распространение имеют повременная заработная плата и её разновидности. Главными причинами такого превращения являются: 1) качественно новый уровень трудовых процессов в сфере материального производства, складывающийся на базе современной техники (сложный труд стал преобладающим); 2) форсированное и опережающее развитие сферы нематериальных услуг, в рамках которой, по существу, единственно возможным измерителем труда становится его продолжительность.

**Системы заработной платы**

Между тем сосуществование двух форм заработной платы с их достоинствами и недостатками породило многочисленные варианты их применения и сочетания. В итоге на протяжении ХХ в. начали возникать и находить распространение различные системы заработной платы. **Под системой заработной платы понимают совокупность взаимосвязанных принципов и элементов организации оплаты наемного труда, которая благодаря их комбинированию увязывает возрастание получаемого работником денежного вознаграждения с результативностью труда.**

**Главная задача любой системы заработной платы** - заинтересовать рабочего в интенсивном и качественном труде. Современные системы оплаты трудовых услуг наемных работников основаны прежде всего на научной организации труда. С начала ХХ в., когда в США начали внедряться известные системы "тейлоризм" и "фордизм", предприятия взяли на вооружение детальное нормирование трудовых операций, индивидуальный подход к каждому работнику, различные формы денежного вознаграждения за качественный и высокопроизводительный труд.

Кроме того, сознавая реальные противоречия, существующие между работодателями и наемными работниками (**первые заинтересованы в минимизации, а вторые - в максимизации заработной платы),** предприятия делают сегодня ставку на включение в системы заработной платы социально-психологических элементов. Трудовые отношения рассматриваются в этом варианте не только в плане купли-продажи трудового фактора, но и в качестве особой формы человеческих отношений. Фирма заботится о своих занятых и их семьях как в рабочее время, так и на отдыхе, во время отпусков, при решении разнообразных жизненных проблем. Всеми способами доказывается тезис, что процветание фирмы - залог личного успеха каждого члена ее трудового коллектива.

Объективные тенденции нашего времени ведут к постоянному повышению образовательного уровня наемных работников, к росту вложений в так называемый человеческий капитал и в итоге - к удорожанию самого фактора труд. Отсюда возникает необходимость нового отношения к человеку, выступающему полноправным владельцем своих способностей, мастерства, квалификации и профессионализма, своей интеллектуальной собственности. "

**Системы заработной платы в СССР и России**

В нашей стране в условиях планово-распределительной, огосударствленной экономики предприятия предпочитали пользоваться классическими формами оплаты труда (сдельной или повременной) на основе устанавливаемых в централизованном порядке норм выработки, тарифных ставок и должностных окладов.

Некоторой популярностью в тот период пользовались и сравнительно простые системы заработной платы: сдельно-прогрессивная, сдельно-премиальная, повременно-премиальная. Их смысл состоял в том, что при выполнении определенных условий (превышении установленной нормы выработки, соблюдении жестких сроков завершения работы, низком проценте брака и т.п.) работнику, кроме основной заработной платы, выплачивалась добавочная сумма. Большие надежды возлагались одно время на бригадную систему оплаты труда, в которой фонд заработной платы выписывался на всю бригаду. А его деление между отдельными работниками осуществлялось самими членами бригады с помощью так называемого КТУ - коэффициента трудового участия каждого члена бригады.

Однако в общем и целом на предприятиях и в организациях преобладала "уравниловка". Различные попытки усиления материальной заинтересованности людей в конкретных результатах их труда (особенно в повышении качества), как правило, не давали необходимого эффекта. Премии нередко становились постоянной, автоматической надбавкой к довольно низкой основной заработной плате и потому теряли стимулирующую роль. А недостаточную материальную заинтересованность стремились компенсировать заинтересованностью моральной (с помощью присвоения звания "Ударник коммунистического труда", выдачи Почетных грамот, переходящих вымпелов и знамен, а порой и правительственных наград).

В частных российских фирмах также редко применяются сложные системы заработной платы. Однако, поскольку это в основном малые фирмы, многое компенсирует прямой надзор хозяина за выполнением работ. Впрочем, здесь есть и оборотная сторона - очень велик произвол собственника и слишком бесправен наемный работник.

**Альтернативный взгляд. Марксистское понимание заработной платы и эксплуатации труда**

В экономическом учении К. Маркса, опирающемся исключительно на трудовую теорию стоимости, капитализм получил развернутую (фундаментальную) характеристику и осуждение в качестве системы жесточайшей эксплуатации наемного труда.

**Рабочая сила как товар**

По теории К. Маркса, капитализм начинается с того момента, когда специфическим рыночным товаром становится не труд, а рабочая сила человека. **Под рабочей силой понимается способность человека к труду,** и именно эту способность покупает у рабочего капиталист, т.е. собственник средств производства. Рабочая сила как товар имеет два свойства: стоимость и потребительную стоимость (т.е. полезность для потребителя).

Стоимость рабочей силы равна стоимости всех средств существования, необходимых рабочему для воспроизводства (восстановления) способности к труду. **Заработная плата как раз и представляет собой денежное выражение стоимости товара рабочая сила.**

Потребительная же стоимость этого товара заключается в удивительной способности наемного рабочего создавать своим живым трудом новую стоимость, по размерам превышающую саму стоимость рабочей силы. В самом деле, в обычных условиях работник способен создать больше экономических благ, чем нужно, чтобы прокормить самого себя. Собственно, ради этого его и нанимают. В противном случае покупка рабочей силы просто не имела бы смысла.

**Таким образом, стоимость создаваемых рабочим товаров делится на две части:**

1. Эквивалент стоимости рабочей силы, компенсацию за затрату которой рабочий получает в форме зарплаты.

2. Прибавочную стоимость, безвозмездно присваиваемую капиталистом.

Иными словами, наемный рабочий лишь одну часть рабочего дня работает на себя (необходимое время), получая за это время заработную плату, а другую - безвозмездно на капиталиста (прибавочное время).

**Процесс эксплуатации наемного труда**

Покупка капиталистом на рынке специфического товара "рабочая сила" и выплата им рабочему соответствующей заработной платы именно за этот товар (а не за весь труд) - **таким предстает механизм эксплуатации наемного труда в марксистской теории.** Отсюда следует, что система наемного труда обязательно должна обладать внутренней эксплуататорской природой, что это закономерное свойство всякого капиталистического рынка.

**Степень эксплуатации определяется как частное от деления прибавочной стоимости на стоимость рабочей силы, или (что то же самое) от деления прибавочного рабочего времени на необходимое**. Присвоенная капиталистом прибавочная стоимость приобретает на рынке форму прибыли, и тогда еще одним способом установления степени эксплуатации может быть деление массы прибыли на величину выплаченной рабочим заработной платы.

**Причины популярности теории эксплуатации**

Ранний капитализм, который был объектом исследования К. Маркса, не следует идеализировать, приукрашивать. Он действительно отличался и низким жизненным уровнем трудящихся, и отсутствием социальной защищенности, и безудержным стремлением многих капиталистов к наживе, когда *"*рыночный обмен уступал место корыстному обману*"* (по выражению русского философа В.С. Соловьева), а безвозмездное присвоение чужого труда (т.е. эксплуатация) в форме недоплаты за трудовую услугу работников имело широкое распространение. При этом обнищание одних и обогащение других совершались без всякого мошенничества или нарушения законов, в нормальном режиме функционирования рынка.

Логично было в этих условиях связать, как и сделал К. Маркс, возникновение эксплуатации человека человеком с самой природой рыночной капиталистической экономики. Не случайно идеи марксизма становятся исключительно популярными везде, где экономические права трудящихся грубо попираются. Именно тяжелое положение населения станет лучшим пропагандистом марксизма и в нашей стране в случае сползания недостроенной рыночной экономики либо в олигархический, либо в криминальный, либо просто в грабительский капитализм далекого прошлого.

Однако это не означает, что марксистская теория прибавочной стоимости может служить единственно верным объяснением всей совокупности негативных сторон капитализма, в том числе и низкой заработной платы. Рынок труда и трудовые отношения в высокоразвитых странах, где широким слоям населения обеспечен сегодня достаточно высокий жизненный уровень, убедительно свидетельствуют, что прямое (ортодоксально марксистское) отождествление системы наемного труда и эксплуатации неправильно.

### Рынок труда в условиях совершенной и несовершенной конкуренции

#### 

**Совершенная конкуренция на рынке трудовых ресурсов предполагает наличие четырех главных признаков:**

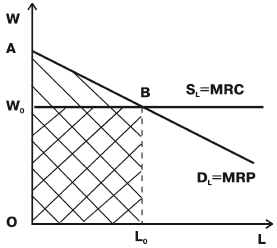
1. Предъявление спроса на определенный вид труда (т.е. на работников конкретной квалификации и профессии) достаточно большим количеством конкурирующих между собой фирм.

2. Предложение своего труда всеми работниками одной и той же квалификации и профессии (т.е. входящими в состав некоторой неконкурирующей группы) независимо друг от друга.

3. Отсутствие какого-либо одного объединения со стороны как покупателей трудовых услуг (монопсония), так и их продавцов (монополия).

4. Объективная невозможность агентов спроса (фирм) и агентов предложения (работников) устанавливать контроль за рыночной ценой труда, т.е. принудительно диктовать уровень заработной платы.

Рассмотрим сначала динамику спроса и предложения труда на рынке совершенной конкуренции применительно к отдельно взятой фирме ( рис. 7).

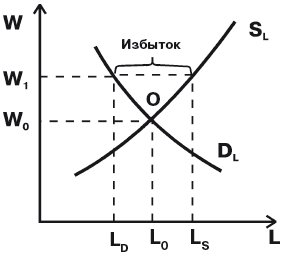


**Рис. 7.**Предложение труда и спрос на него для отдельной фирмы в условиях совершенной конкуренции

График показывает: при совершенной конкуренции, во-первых, предложение труда абсолютно эластично (прямая S_L параллельна оси абсцисс) и, во-вторых, предельные издержки на трудовой ресурс (MRC) постоянны и равны цене труда, т.е. ставке заработной платы (W_0). Причины такого вида графика предложения очевидны: фирма - совершенный конкурент столь мала, что изменения спроса на труд с ее стороны не оказывают никакого влияния на рынок. Сколько бы она ни наняла работников, ей придется платить им одну и ту же - уже установившуюся на рынке - заработную плату и, следовательно, нести при каждом новом принятии на работу одни и те же предельные издержки, т.е. S_L = MRC = W_0.

Для фирмы выгодно увеличивать найм работников вплоть до численности L_0, соответствующей точке пересечения линий предложения и спроса (В), когда величина предельных издержек на труд (MRC) будет равна предельному денежному продукту (MRP). Заштрихованная площадь фигуры OABL_О соответствует общему доходу фирмы, где одна его часть (площадь прямоугольника OW_ОBL_О) образует ее общие издержки на заработную плату (ставка зарплаты W_0 перемножается на число наемных работников L_О), а другая (площадь треугольника W_0AB) выступает в качестве чистого дохода (прибыли) от применения трудовых ресурсов.

При переходе от отдельной фирмы к отрасли, представляющей собой всю совокупность фирм, график спроса и предложения труда примет другой вид ( рис. 8).



**Рис.8.**Предложение труда и спрос на него для отрасли в условиях совершенной конкуренции

Здесь видно пересечение разнонаправленных кривых спроса и предложения в точке равновесия, где формируются равновесная ставка заработной платы (WО) и равновесное число занятых работников (L_О). Именно эта складывающаяся на уровне отрасли цена труда по отношению к фирме выступает в качестве рыночной реальности, или данности, которую той приходится безропотно принимать.

В условиях совершенной конкуренции непосредственно проявляется действие классических законов саморегуляции рынка. В точке равновесия одинаково отсутствуют как избыток, так и дефицит рабочей силы (спрос точно равен предложению). А это значит, что нет ни безработицы с ее негативными социальными последствиями, ни нехватки рабочих рук, которая ведет к снижению мотивации труда, уменьшению требовательности руководства фирм к персоналу и т.п. Равновесие носит устойчивый характер: обратные связи гасят случайные отклонения от него. Так, повышение цены труда (на графике до уровня W_1) ведет к увеличению предложения (до величины L_S) и сокращению спроса на труд (до величины L_D). Возникает избыток предложения рабочей силы (L_S > L_D). Часть желающих поступить на работу не находит вакансий, начинается конкуренция, в ходе которой работники соглашаются на пониженную зарплату, лишь бы быть нанятыми. Постепенно цена труда снижается до исходного уровня.

Равновесие достигается без каких-либо внешних (например, государственных) интервенций: каждая фирма нанимает ровно столько рабочих, сколько нужно ей для максимизации прибыли, и потому не заинтересована нарушать его. В условиях несовершенной конкуренции такое случается далеко не всегда. В реальной практике хозяйствования на рынке труда (как, кстати, и на рынке любого другого товара) строгое соблюдение всех принципов свободной конкуренции наблюдается редко. И все же близкие к совершенным рынки труда существуют, в том числе и в нашей стране.

##### Совершенная конкуренция на рынке труда России

На российском рынке труда, переживающем пока процесс сложного становления, есть некоторые сегменты, в рамках которых преобладают черты совершенной конкуренции. С известной долей условности к ним сегодня можно отнести рынки продавцов, строителей, шоферов, уборщиков, рабочих-ремонтников разного профиля, специализирующихся на ремонте жилья, офисов, бытовой техники, мебели и обуви, подсобных рабочих. Спрос здесь представлен множеством мелких и мельчайших фирм, а предложение - неорганизованной массой рабочих, владеющих этими сравнительно простыми профессиями.

Разумеется, названные рынки имеют территориальные особенности. В крупных городах России они отличаются, например, более высокой степенью свободы конкуренции. Здесь наблюдается как повышенный спрос на трудовые услуги определенного вида, так и растущее их предложение. Причем предложение постоянно пополняется за счет притока рабочей силы из других регионов, а равно из стран ближнего (а порой и дальнего) зарубежья.

И все же для современного рынка труда, существующего в условиях как высокоразвитой рыночной, так и переходной экономики, более характерна несовершенная конкуренция, включая такие ее полярно противоположные формы, как монопсония и монополия, где сама конкуренция почти исчезает.

#### Монопсония на рынке труда

**Монопсония на рынке труда означает наличие на нем единственного покупателя трудовых ресурсов***.* Единственный работодатель противостоит здесь многочисленным независимым наемным рабочим.

**К основным признакам монопсонии следует отнести:**

1. Сосредоточение основной части (или даже всех) занятых в сфере определенного вида труда на одной фирме;
2. Полное (или почти полное) отсутствие мобильности работников, не имеющих реальной возможности сменить работодателя при продаже своего труда;
3. Установление монопсонистом (единственным работодателем) контроля за ценой труда в интересах максимизации прибыли.

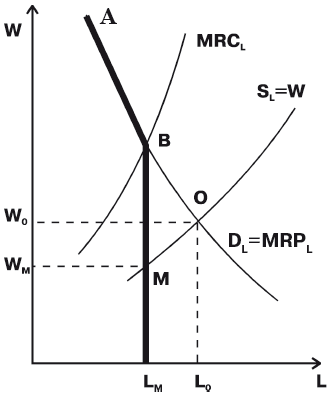
Проиллюстрируем вначале монопсоническую ситуацию на рынке труда с помощью условных данных (табл. 2).

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Главное, что отличает ситуацию при монопсонии от совершенной конкуренции, - это рост ставок заработной платы при найме увеличивающегося числа работников. Другими словами, если для компании - совершенного конкурента предложение труда абсолютно эластично и фирма может нанять любое потребное ей число работников по одной и той же ставке, то при монопсонии график предложения имеет обычный, повышающийся с ростом цен вид.**  Таблица 2 Предельные издержки на трудовой ресурс (MRCL) при монопсонии | | | |
| **Число занятых работников (L)** | **Ставка заработной платы (W)** | **Общие издержки на оплату труда (TRC_L)** | **Предельные издержки на трудовой ресурс (MRC_L)** |
| (1) | (2) | (3)=(1)x(2) | (4) |
| 1 | 2 | 2 | 2 |
| 2 | 4 | 8 | 6 |
| 3 | 6 | 18 | 10 |
| 4 | 8 | 32 | 14 |

И это понятно: монопсонист - фактически фирма-отрасль. Увеличение его спроса на труд автоматически означает и рост общеотраслевого спроса. Чтобы привлечь дополнительных рабочих, их приходится переманивать из других отраслей. Соотношение спроса и предложения в экономике меняется, цены на труд растут.

Монопсония на рынке труда выражается также в том, что для фирмы-монопсониста предельные издержки, связанные с оплатой трудовых ресурсов, растут быстрее ставки заработной платы. Действительно пусть фирма решила нанять дополнительно к двум рабочим третьего (переход от второй к третьей строке в таблице). Каковы будут ее дополнительные издержки? **Во-первых**, придется платить зарплату третьему рабочему (6 единиц), т.е. в этой части предельные издержки вырастут в соответствии с ростом ставки заработной платы. Но этим добавочные расходы не ограничатся**. Во-вторых**, фирма должна будет повысить ставку заработной платы двум уже работавшим с 4 единиц до того же уровня в 6 единиц. В итоге заработная плата вырастет только с 4 до 6 единиц, но предельные издержки увеличатся с исходного уровня в 6 единиц до 10 единиц (действительно: 6 + [2 x (6 – 4)] = 10).

Последствия этой ситуации хорошо видны на графике ( рис. 9).



**Рис. 9.**Предложение труда и спрос на него в условиях монопсонии

Кривая предельных издержек на труд (MRC_L) расположена выше кривой ставок зарплаты, по которым предлагается труд (S_L). При этом кривая спроса на труд (D_L), совпадающая для фирмы с кривой денежного предельного продукта труда (MRP_L), будет пересекаться с кривой предельных издержек на труд (MPC_L) в точке В.

Следовательно, по правилу MRC = MRP фирма примет в данном случае на работу L_M человек. Больше людей монопсонисту нанимать не выгодно. Поэтому спрос на труд со стороны монопсониста обрывается на этом уровне и принимает форму ломаной кривой линии (ABL_M), выделенной на графике с помощью утолщения. А поскольку в соответствии с кривой предложения S_L такое число работников можно нанять с оплатой их труда по ставке W_M, то именно столько и будет платить им монопсонист.

Обратим внимание на то, что точка М не совпадает с точкой пересечения графиков спроса и предложения О. То есть равновесие устанавливается в иной точке, чем при совершенной конкуренции. По сравнению с фирмой, функционирующей на свободном конкурентном рынке, монопсонист приобретает меньшее количество труда (L_M < L_0), одновременно выплачивая занятым более низкую заработную плату (W_M < W_0). Иными словами, устранение конкуренции работодателей путем установления диктата фирмы-монопсониста закономерно ведет к общему падению занятости (а значит, и производства) и снижению жизненного уровня населения.

##### Монопсония как российская проблема

Для формирующегося российского рынка труда проблема монопсонии имеет не только теоретическое, но и большое практическое значение.

Монопсония (пусть и в очень специфической форме) уходит своими корнями в нашу прежнюю централизованно планируемую экономику, при которой главным (и почти единственным) работодателем выступало государство. **Социалистическая монопсония** имела большие особенности. В отличие от чисто рыночного монопсониста государство не сокращало занятость населения. Напротив, полная ликвидация безработицы считалась одним из главных преимуществ социализма перед капитализмом. Однако, пользуясь своим монопсоническим положением, оно твердо удерживало заработную плату на низком уровне. Видимо, не случайно в те времена возникла ехидная поговорка: *"*Государство делает вид, что оно нам платит, а мы делаем вид, что работаем*".*

В ходе реформ государство перестало быть единственным работодателем. Однако и сегодня на российском рынке труда можно встретить монопсоническую ситуацию, которая возникает в результате переплетения остаточных элементов государственной монопсонии с действующими рыночными механизмами хозяйствования.

Монопсония наглядно обнаруживается на северных территориях России, в бывших "закрытых городах", работавших на оборону, а также во многих местах, где некогда в плановом порядке были построены градообразующие предприятия. Неотделима она и от ряда естественных монополий, какой является, например, гигантский хозяйственный комплекс Министерства путей сообщения - своеобразное "государство в государстве", имеющее на своем балансе целые города и поселки.

В подобных случаях трудящиеся вынуждены предлагать свой труд единственному работодателю, от которого целиком зависит их денежный доход, а порой и само существование. Ведь возможность найти нового работодателя связана либо с переездом работника в другой регион, либо со сменой профессии. Отдельному человеку и даже большой группе людей часто не по силам решение этих проблем.

Положение дополнительно осложнилось тем, что в ходе приватизации многие монопсонисты стали частными фирмами. Теперь ничто не удерживает их, а стремление к максимизации прибыли, напротив, толкает к сокращению объемов занятости и уровня заработной платы. В самом деле, например, "Норильский никель" не перестал быть монопсонистом от того, что перешел из государственных рук в частные.

Активно содействовать ограничению монопсонии в России обязано само государство, хотя бы по той причине, что в недавнем прошлом именно оно было заботливым родителем монопсонических структур. А главное, потому, что стихийные силы с этой проблемой справиться не в силах. Ведь они действуют лишь в условиях конкуренции, которой при монопсонии нет. В этом случае государственное вмешательство - вовсе не антирыночная мера. *"***Установление государством минимальной заработной платы для монопсониста - то же самое, что установление максимальной цены для монополиста: обе указанные политики заставляют фирму вести себя так, как если бы перед ней был конкурентный рынок***"*, - пишет крупный американский специалист по микроэкономике Х.Р. Вэриан.

И все же не только государству необходимо вмешиваться в формирование конкурентного рынка труда. Особую роль здесь призван сыграть и такой социальный институт, каким являются профсоюзы.

#### Профсоюзы на рынке труда

**Профсоюзы представляют собой объединения (ассоциации) наемных работников, создаваемые для защиты их экономических интересов и улучшения условий труда***.* По составу объединяемых трудящихся они могут иметь узкопрофессиональный, отраслевой, региональный, национальный и даже международный характер.

Хорошо известно, что на любом рынке (кроме рынка совершенной конкуренции) могут возникать объединения как агентов спроса, так и агентов предложения. Создаваемые в целях получения экономических преимуществ и выгод для своих членов эти объединения порождают определенные ограничения свободы конкуренции со всеми вытекающими отсюда последствиями в области ценообразования.

На рынке трудовых ресурсов наемные работники далеко не всегда занимают равноправную, соответствующую справедливым экономическим отношениям позицию по отношению к работодателям. Ведь на стороне работодателя имеются такие преимущества, как богатство, организационные возможности предприятия, а нередко и политическое влияние. В связи с этим у наемных работников появляется естественная потребность противопоставить покупателям труда объединенную силу его продавцов.

Профсоюзы как раз и должны выполнять роль такой силы. Их сверхзадача заключается в защите наемных работников от возможной эксплуатации со стороны предприятий, предъявляющих спрос на труд и оплачивающих его по низкой цене. Поэтому профсоюзы организуют коллективные формы продажи труда взамен индивидуальных. Они пытаются обеспечить повышение заработной платы, рост численности занятых, улучшение условий труда для работающих и социальные гарантии безработным. Наряду с выполнением чисто экономических задач профсоюзы часто вмешиваются в политическую жизнь своих стран. Значительная политизация характерна, в частности, для европейских профсоюзов.

##### Профсоюзы в СССР и России

**В дореволюционной России профсоюзное движение**, подавляемое монархическим государством, не смогло достичь необходимой степени зрелости. Его реальное воздействие на трудовые отношения практически отсутствовало. Позднее, при советской власти, профсоюзы функционировали как часть партийно-государственного механизма. Они совершенно не вмешивались во многие вопросы, традиционно составлявшие ядро профсоюзной деятельности. Так, они даже не пытались добиваться повышения заработной платы, не проводили забастовки.

Будучи зависимыми от руководства страны, советские профсоюзы тем не менее играли важную роль в решении многочисленных социальных проблем**.** Без согласия профкома нельзя было уволить ни одного занятого. Через систему профсоюзов распределялись разнообразные льготные (продававшиеся не по полной стоимости) путевки в санатории, дома отдыха и т.п., проездные билеты, оказывалась материальная помощь нуждавшимся.

В настоящее время российские профсоюзы делают лишь первые шаги к установлению принципиально новых взаимоотношений и с государством, и с предприятиями**.** Им еще только предстоит занять самостоятельное место как в формирующейся рыночной системе в целом, так и на рынке труда. Крупнейшее объединение профсоюзов - Федерация независимых профсоюзов России (ФНПР) - является прямым "наследником" советских профсоюзов и объединяет большинство занятых на государственных и приватизированных предприятиях. В деятельности ФНПР все еще велики элементы формализма и бюрократии, а способность реально отстаивать интересы трудящихся (например, добиться выплаты задолженности по зарплате на конкретной фирме) ограниченна. Что касается новых частных фирм, то там профсоюзные организации обычно вообще отсутствуют. Тем не менее современные российские профсоюзы (особенно на местном уровне) уже перестали быть послушными придатками государства. Организация ими забастовок и массовых акций протеста - первые признаки самостоятельной роли профсоюзного движения в экономике.

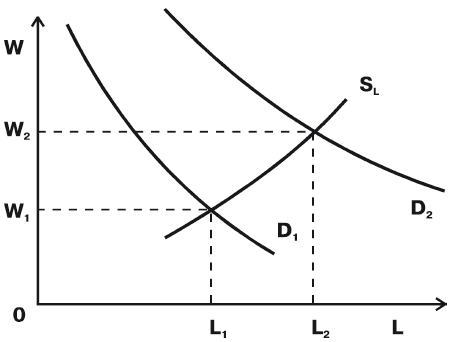
Существуют три основные модели функционирования рынка труда с участием профсоюзов.

##### 

##### Модель стимулирования спроса на труд

**1. Первая модель сориентирована на повышение заработной платы и занятости** с помощью увеличения спроса на труд. Достигнуть такого увеличения профсоюз может, улучшая качество товара труд (например, содействуя росту производительности труда на предприятии либо повышению спроса на готовую продукцию).

Представим эту модель графически ( рис. 10).



**Рис. 10.**Модель стимулирования профсоюзами спроса на труд

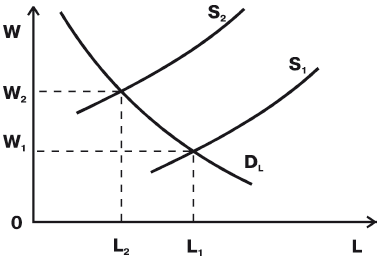
При достижении профсоюзом увеличения спроса на труд кривая спроса смещается вправо из положения D_1 в положение D_2. В этом случае одновременно решаются две важнейшие задачи профсоюзов: увеличивается занятость (с L_1 до L_2) и возрастает ставка заработной платы (с W_1 до W_2). Очевидно, что рассмотренная модель является исключительно привлекательной, но на практике она трудно осуществима. Фактически профсоюзы в этом случае действуют в интересах и своих членов, и предпринимателей, так как улучшают качество ресурса труд. Такое возможно только в условиях социального мира и партнерства в обществе. Примером в данном отношении могут служить японские рабочие. В соответствии с установившимися в стране отношениями между трудом и капиталом они бесплатно и добровольно делают многое для процветания своих фирм. Например, организуют кружки качества, в которых после работы обсуждаются проблемы улучшения продукции.

##### Модель сокращения предложения труда

**2. Вторая модель сориентирована на повышение заработной платы с помощью сокращения предложения труда.** Это сокращение может быть достигнуто в рамках узкопрофессиональных (цеховых) профсоюзов, которые принято называть закрытыми, или замкнутыми. Такие профсоюзы устанавливают жесткий контроль запредложением высококвалифицированного труда путем ограничения численности своих членов, для чего используются длительные сроки обучения соответствующей профессии, ограничения при выдаче квалификационных лицензий, высокие вступительные взносы и т.п.

Одновременно профсоюзы стремятся проводить и политику, нацеленную на снижение общего предложения труда, добиваясь, в частности, принятия государством соответствующих законов (например, устанавливающих обязательный уход на пенсию при достижении определенного возраста, ограничивающих иммиграцию или сокращающих продолжительность рабочей недели).

Графическое изображение данной модели приведено на рис.11.

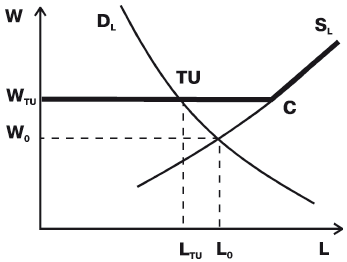


**Рис. 11.**Модель сокращения профсоюзами предложения труда

Если профсоюз теми или иными способами добивается уменьшения предложения труда, то его кривая из положения S_1 смещается в положение S_2. Следствием этого будет рост ставки заработной платы с W_1 до W_2. Но одновременно занятость уменьшится с L_1 до L_2.

##### Модель прямого воздействия на зарплату

**3 модель. Наконец, третья - самая распространенная в наше время - модель сориентирована на увеличение заработной платы, достигаемое под прямым давлением профсоюза.** Здесь уже, как правило, речь идет о мощных, открытых (т.е. доступных для всех желающих вступить в них) отраслевых или общенациональных профсоюзах, которые, например, под угрозой массовой забастовки в состоянии заставить предприятия пойти на желательный для профсоюза рост ставок заработной платы ( рис. 12).



**Рис. 12.**Модель прямого воздействия профсоюза на зарплату

На графике видно, что равновесная ставка заработной платы в условиях конкурентного рынка труда могла бы составить W_O. Однако отраслевой профсоюз добивается установления заработной платы на уровне не ниже W_{TU}, грозя в противном случае забастовкой. Кривая предложения труда S_L превращается в ломаную кривую W_{TU}CS_L (на графике она выделена утолщением). В соответствии со своей кривой спроса предприятие ответит на рост ставки заработной платы с W_O до W_{TU} сокращением числа занятых работников с L_O до L_{TU}.

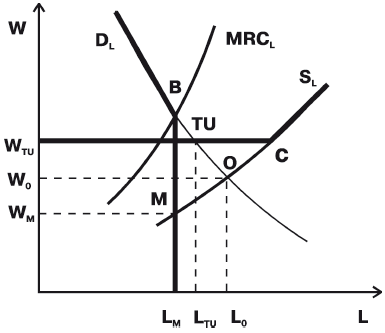
В третьей (так же, как и во второй) модели повышение заработной платы происходит за счет сокращения занятости населения. Отсюда можно сделать вывод о противоречивости результатов борьбы профсоюзов за увеличение оплаты наемного труда, поскольку само это увеличение сопряжено с уменьшением численности работающих. Иными словами, безудержный рост заработной платы может порождать безработицу.

#### Взаимная монополия на рынке труда

Сознавая потенциальную опасность действий профсоюзов для экономики, следует, однако, иметь в виду, что одностороннее господство профсоюзов на рынке труда - весьма редкое явление. На практике профсоюзы обычно противостоят мощным гигантским корпорациям, ни в чем не уступающим им по своей мощи (а часто и превосходящим). Такая рыночная ситуация получила в экономической теории название взаимной, или двусторонней, монополии.

##### Как же приходит к рыночному равновесию взаимная монополия?

Для изображения этой ситуации требуется совместить два известных нам графика: график спроса на труд при монопсонии и график установления повышенной заработной платы под давлением отраслевого профсоюза ( рис. 12). Итоги этого наложения представлены на рис.13



**Рис. 13.**Взаимная монополия на рынке труда

Предприятие-монопсонист будет требовать установления заработной платы на уровне W_M, а профсоюз - на уровне W_{TU}. Исход борьбы всецело зависит от соотношения сил противоборствующих сторон. Но обычно в итоге фактическая ставка занимает какое-то промежуточное положение.

Важно подчеркнуть, что не случайно между двумя крайними позициями (W_M и W_{TU}) находится равновесная цена труда (W_0). Противоборство монопсонии предприятия и монополии профсоюза ведет к превращению рынка труда в квазиконкурентный (подобный конкурентному), в связи с чем точка равновесия приближается к равновесию в условиях совершенной конкуренции. При одностороннем монопсоническом или монополистическом диктате подобное превращение и теоретически, и практически невозможно. Однако взаимная монополия, представляющая собой сосредоточение монополистических начал одновременно на обоих полюсах рынка (и спроса, и предложения), за счет противоборства интересов этих могущественных сторон частично компенсирует отсутствие конкуренции. Ведь субъекты рынка перестают господствовать на нем, они более не в силах односторонне навязывать свою волю и цены.

**Рынок труда в России**

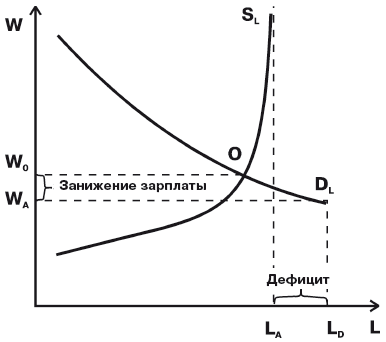
Сложное становление российского рынка труда (как и рыночной системы в целом) обусловлено различными факторами и прежде всего, противоречивым переплетением старого и нового. Исходным пунктом его развития была советская система трудовых отношений.

**Советская система трудовых отношений**

Обычно к достоинствам советской системы трудовых отношений относят полную занятость и уверенность в завтрашнем дне, а к недостаткам - заниженную заработную плату, дефицит рабочей силы и слабую мотивацию труда.

Полная занятость выражалась в отсутствии безработицы (напротив, имелся избыток вакансий), а уверенность в завтрашнем дне была связана с практически полной гарантией от увольнений, стабильностью выплаты зарплаты и ее постепенным ростом по мере продвижения по службе.

Занижение заработной платы выражалось в существенно более низком уровне жизни трудящихся в СССР, чем в развитых странах. Особенно же резко она проявлялась в нищенских зарплатах высококвалифицированных специалистов, прежде всего инженеров. Постоянный дефицит рабочей силы дезорганизовывал работу предприятий, он же - вместе с низким уровнем зарплаты - резко снижал мотивацию труда. Графическое изображение системы найма трудящихся на предприятиях в СССР позволяет понять, что и положительные, и отрицательные черты были взаимосвязаны (рис.14).



**Рис. 14.**Спрос и предложение труда в СССР

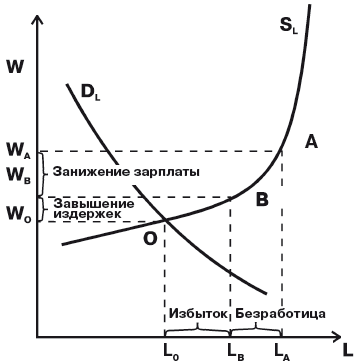
В СССР, как и во всякой ресурсо ограниченной экономике, **спрос многочисленных предприятий на рабочую силу превышал ее предложение, более того, был больше, чем все потенциальные трудовые ресурсы страны.** Кривая спроса поэтому пересекала кривую предложения на ее неэластичном отрезке (в точке О), где никакие повышения зарплаты уже не в силах привлечь дополнительные трудовые ресурсы в экономику. Это создавало объективную возможность снизить сравнительно высокую равновесную заработную плату W_0 до уровня W_A без риска сокращения предложения труда. А безраздельный государственный монопсонизм позволял легко реализовать эту возможность, закрепив обязательные для всех предприятий страны ставки зарплаты на низком уровне. Разница между равновесным и фактическим уровнем заработной платы составляла ее объективное занижение, остро воспринимавшееся трудящимися.

**При такой низкой цене спрос на труд** (L_D) значительно превышал его предложение (L_A), что вело к образованию дефицита рабочей силы и, как уже отмечалось, всего комплекса проблем, связанных с низкой мотивацией труда. Между прочим, теоретически полную занятость можно рассматривать как конечный результат именно низкой заработной платы.

**Ситуация на рынке труда в России**

Для формирующегося российского рынка труда характерны неполная занятость (безработица), заниженная в среднем заработная плата и большая дифференциация доходов населения, сопряженная с опасностью социального взрыва.

Изобразим графически складывающееся на российских предприятиях соотношение спроса на труд, его предложения и цены на него (рис.15).



**Рис. 15.**Спрос и предложение труда в современной России

Известно, что в России при переходе к рынку произошло существенное падение производства на очень большом количестве предприятий, выпускающих как гражданскую, так и особенно военную продукцию. Это падение привело к сокращению совокупного спроса на труд. Кривая спроса D_L оказалась в значительно более низком положении, чем в советское время. Соответственно появилась и новая точка равновесия О, требующая более низкого уровня занятости L_0 и уменьшенной зарплаты. W_0.

Предприятия в своем большинстве, однако, не решаются сокращать рабочую силу пропорционально снижению своего производства (т.е. доводить ее численность до равновесного уровня L_O). Из-за опасности социальных волнений они поддерживают занятость на некотором промежуточном уровне L_В (меньше, чем в советское время, но больше, чем необходимо для максимизации прибыли). Избыток рабочей силы на предприятиях, естественно, сопровождается завышением издержек производства, связанных с оплатой лишнего количества труда и по ставке W_В, превышающей равновесную ставку конкурентного рынка W_O.

Рассмотренная ситуация носит крайне противоречивый характер. Правильное с точки зрения рыночных интересов фирм решение состоит в смещении объемов найма рабочей силы к точке равновесия О. Но это неизбежно вызовет резкое увеличение безработицы и дополнительное снижение зарплаты. Очевидно, что пережить новое ухудшение условий существования измученному российскому народу будет крайне трудно. Опасность социальных потрясений, в том числе и радикального характера, весьма велика.

Представляется, что ситуация принципиально может быть улучшена только в условиях экономического роста. Если под воздействием общехозяйственного подъема спрос на труд возрастет, то равновесная точка О сместится выше - в сторону более высокой занятости и зарплаты. Переход предприятий к рыночно обоснованным размерам найма рабочей силы перестанет тогда автоматически вызывать ухудшение положения трудящихся. В экономике повысился уровень занятости, одновременно увеличилась реальная заработная плата и радикально снизилась задолженность по выплате зарплаты.

**Неформальная занятость**

При современном депрессивном состоянии отечественной экономики своеобразным амортизатором негативных социальных последствий реформ является резко возросшая неформальная занятость: разовые подработки и особенно деятельность мелких торговцев, общая численность которых, по различным оценкам, колеблется от 10 до 40 млн. человек. По данным Минтруда России, в "неформальном" секторе экономики страны уже занято 30% трудовых ресурсов. Описанный способ смягчения социальных проблем имеет и обратную сторону. В "теневой" экономике занятость нередко сочетается с низкой ценой трудовых услуг и плохими условиями самого труда при полном отсутствии каких-либо социальных гарантий. Кроме того, неформально занятые легко вовлекаются в криминальные связи.

**Государственное регулирование рынка труда - необходимость для России**

Все более настоятельной необходимостью для России является целенаправленное и эффективное государственное регулирование рынка труда. Уповать и надеяться лишь на позитивные результаты саморегуляции рынка трудовых ресурсов ни в коей мере нельзя. Ведь в нашей стране широко распространена монопсония, сравнительно слабы профсоюзы, отсутствуют традиции поиска компромиссов и социального партнерства между трудом и капиталом, словом, крайне велика степень несовершенства рынка и, следовательно, крайне ограничены возможности автоматического устранения существующих диспропорций. В этих условиях государство должно быть гарантом обеспечения нормальной жизнедеятельности лиц наемного труда, выступать в роли главного "социального контролера".

**Государственное регулирование рынка труда** - это комплекс экономических, законодательных, административных и организационных мер, направленных на:

- стимулирование роста занятости;

- подготовку и переподготовку работников;

- содействие найму рабочей силы;

- введение системы социального страхования безработицы и обязательного пенсионного обеспечения.

В России формирование конкретных механизмов этого регулирования идет в настоящее время параллельно со становлением самого рынка трудовых ресурсов. Определенные шаги здесь уже сделаны: принят Закон о занятости, создана государственная служба занятости, развертывается система переподготовки кадров, официально устанавливаются прожиточный минимум и минимальная заработная плата. Впрочем, пока два последних индикатора являются в России (в отличие от высокоразвитых стран с рыночной экономикой) лишь условными показателями. Минимальная заработная плата установлена на столь низком уровне, что любая - даже откровенно грабительская ставка - легко укладывается в этот норматив.

**Вопрос 3. Рынок капитала и процент**

Слово "капитал" происходит от лат. capitalis - главный. Как особый фактор производства капитал объединяет любые производительные ресурсы - станки, оборудование, инструмент, новейшие технологии и разработки, программные продукты, созданные людьми для того, чтобы с их помощью осуществлять производство будущих экономических благ ради получения прибыли.

Обратим внимание на три заключенных в этом определении момента.

1. Капиталом называются ресурсы, созданные людьми. В этом состоит его отличие от фактора земля, объединяющего разнообразные ресурсы, созданные природой.

2. Капиталом являются только предметы, используемые для производственной деятельности. Обувь, пища, личные автомобили и прочие предметы потребления, хотя и созданы людьми, но в производстве не используются и капиталом не являются.

3. Целью производства, в котором используется капитал, является прибыль.

##### Значение фактора капитал

Капиталу принадлежит одно из ведущих мест среди факторов производства, поскольку именно он придаёт современным экономикам многие из их основных черт:

1. Индустриальный (технологический) характер;

2. Специализацию и кооперирование общественного производства;

3. Наличие крупного производства и соответственно крупных предприятий в экономике.

Все названные особенности отражают принятые на определенной ступени развития хозяйства способы решения вопросов: **что производить? и как производить?** Капитал же, воплощенный в конструкционных материалах, станках, оборудовании, сооружениях и т.п., в большей степени, чем любой другой фактор производства, определяет техническую сторону современной экономики, т.е. диктует характер ответов на эти вопросы. Можно сказать, что производственный потенциал любого современного государства материализован в накопленных ресурсах фактора капитал. Именно количество и качество используемого капитала в первую очередь отличают сегодняшнюю экономику от хозяйства сто- и пятисотлетней давности, или развитое государство от государства отсталого.

##### Расширенное воспроизводство капитала

Отличительной особенностью капитала является его способность воспроизводить себя в расширяющихся масштабах. Действительно фактор земля всегда существует в неизменных масштабах - размеры, скажем, Среднерусской возвышенности не изменились за миллионы лет. Объемы фактора труд зависят не только от экономики, но и от сложнейших внеэкономических (демографических) процессов. Так, во многих развитых странах рост населения фактически прекратился. И лишь фактор капитал в нормально функционирующем хозяйстве накапливается, изменяясь только в одну сторону - сторону увеличения. Продавая готовую продукцию, прибыльно работающее предприятие, как правило, постоянно направляет часть получаемого дохода на расширение и/или совершенствование своих производственных мощностей.

Расширенное воспроизводство, присущее капиталу, подчеркивается представителями всех ведущих экономических школ и направлений без исключения.

##### Первоначальное накопление капитала

Возникнув, капитал в дальнейшем увеличивается по стоимости. Но чтобы получить прирост стоимости в будущем, уже сегодня необходимо располагать достаточным размером капитала. Действительно, чтобы открыть мастерскую или магазин, не говоря уже о том, чтобы построить завод, необходимо стартовое вложение значительной суммы денег, которой средний человек, обычно, не располагает. Откуда же берутся исходные средства?

Особенно остро эта проблема, первоначального накопления капитала - встает в эпоху перехода традиционной экономики в рыночную, когда идет массовое формирование новых фирм и когда фактически устанавливается типичная для этого общества структура собственности. В старейшей капиталистической экономике - Англии период первоначального накопления капитала относят к XV–XVI вв., во Франции - к XVII в., в дореволюционной России, долго сохранявшей многие черты феодализма, этот период растянулся на длительное время - с XVII по XIX в.

**В механизме первоначального накопления капитала выделяют перераспределительную и сберегательную составляющие**. Первоначальное накопление обычно осуществлялось за счет резкого перераспределения богатства в обществе. Сравнительно небольшая часть населения, сумевшая вовремя приспособиться к условиям капиталистической экономики, быстро обогащалась, тогда как основная его масса, пытавшаяся сохранить традиционные формы экономического поведения, беднела. Именно этот, бесспорно, реально существующий механизм первоначального накопления капитала особенно активно подчеркивает марксизм. Сберегательный механизм первоначального накопления (марксизмом фактически отрицаемый) связан с переориентацией структуры использования личного дохода с потребления на сбережение.

В современное время подобную психологию можно наблюдать у мелких российских предпринимателей, вроде бы являющихся по отечественным меркам сравнительно богатыми людьми (стоимость активов фирмы 100–200 тыс. дол.), но практически не имеющих возможности тратить деньги на себя: все средства приходится раз за разом вкладывать в укрепление бизнеса. И такая позиция приносит свои плоды. Благополучие фирмы ценой неимоверных усилий удается сохранять даже в нынешнем неблагоприятном экономическом климате.

Крупный немецкий экономист Макс Вебер (1864–1920) называл формирование в обществе подобной морали **духом капитализма**. Он доказывал, что именно Западная Европа (а не арабский мир, не Индия и Китай) стала местом рождения современного капитализма именно потому, что там на определенном историческом этапе (позднее Средневековье) совпали морально-религиозные установки значительных слоев общества и материальная заинтересованность. В частности, кальвинизм и многие другие течения протестантской религии, требовавшие от человека упорного труда и не допускавшие жизни, исполненной удовольствий, фактически стимулировали накопление капитала. В странах бедность воспринималась как позор (бедняк = бездельник), а богатство как добродетель, но только при условии использования богачом своего дохода лишь для новых вложений в предприятие.

##### Первоначальное накопление и приватизация в России

В начале проведения реформ Россия столкнулась с проблемой отсутствия в стране крупных капиталов. В конце 1980-х - начале 1990-х годов в собственности российского государства находилось более 80% предприятий и организаций. Среди них были гиганты АвтоВАЗ, Камаз, "Уралмаш" и др., стоимость которых измерялась миллиардами долларов. Вместе с тем десятилетия уравнительного распределения доходов при социализме практически полностью исключили существование крупных личных состояний, а значит и возможность прямого выкупа государственных предприятий частными лицами.

Таким образом, проблема первоначального накопления капитала в новейшей истории России выступила в необычной форме: она состояла не в трудности аккумуляции стартового капитала для создания предприятий (созданы заводы и фабрики были еще при социализме), а в его нехватке дляих выкупа в частную собственность. Следовало создать условия для приобретения прав собственности частными лицами, причем теми, кто мог бы извлечь из них большую пользу и способен лучше управлять предприятиями. Поэтому в нашей стране стало жизненно важным проведение процедуры приватизации в виде продажи или безвозмездной передачи государственных предприятий коллективам и частным лицам.

##### Ваучерная приватизация

Для решения проблемы выкупа предприятий в России в качестве главного был избран метод бесплатной передачи государственного имущества в частную собственность. Были выпущены и безвозмездно розданы населению **приватизационные чеки**, или ваучеры, на которые в дальнейшем распродавалась государственная собственность. Действительно в период массовой приватизации от 50 до 80% стоимости выкупаемого имущества приватизируемых предприятий "оплачивались" ваучерами.

**Основными формами приватизации стали:**

- преобразование предприятий в акционерные общества с последующей продажей акций;

- купля-продажа.

Основная масса отечественных средних и крупных предприятий приватизировалась путем превращения государственных предприятий в акционерные общества. При этом предприятия чаще всего выбирали второй из трех предусмотренных законом вариантов преобразования, так как он был наиболее выгодным для работников. Согласно его условиям, трудовой коллектив предприятия получал больше льгот и становился собственником 51% обыкновенных акций. Остальные 49% акций оставались в собственности государства, но в дальнейшем могли быть также проданы в частные руки.

**Вторая форма приватизации** - купля-продажа - включала коммерческие и некоммерческие конкурсы, а также продажу с аукциона. Принципиальной разницы между аукционом и коммерческим конкурсом нет. В обоих случаях при проведении торгов предпочтение отдается покупателю, готовому заплатить максимальную цену. Некоммерческий конкурс предусматривает выполнение покупателем определенных условий. Ими, например, могут быть сохранение профиля предприятия, вложение необходимых средств в его развитие, обеспечение занятости на предприятии и т.д. Сама же цена предприятия в условиях некоммерческого конкурса часто устанавливается на низком уровне.

Большинство малых предприятий в нашей стране изменило свой статус, став частными благодаря процедуре купли-продажи.

##### Постваучерная приватизация

С завершением ваучерного этапа, в котором участвовало всё население, приватизация не прекратилась, но основными участниками ее стали уже сложившиеся в стране частные компании и банки.

Проблема покрытия дефицита бюджета вынуждала государство брать кредиты в коммерческих банках. В качестве кредитного обеспечения, или залога, коммерческие банки часто получали от государства пакеты акций приватизированных предприятий.

Так появились залоговые аукционы, в дальнейшем в связи с продажей в 1995–1996 гг. крупнейших российских нефтяных компаний по мизерным ценам получившие нелестный эпитет "скандальные". Дело в том, что залоговая цена предприятия была много ниже рыночной. Формально в этом не было никаких нарушений: залоговая операция - не продажа, поскольку функция залога состоит только в обеспечении гарантии возврата кредита. Вернув заимодавцу кредит, государство легко получило бы заложенное имущество назад.

Но из-за отсутствия средств государство было неспособно вернуть кредиты, и отданные в залог акции перешли в собственность банков. Поэтому залоговая, т.е. условная цена, устанавливаемая ради избавления кредитора от рисков на заведомо низком уровне, превращалась в продажную на "законном" основании.

Кроме залоговых аукционов, в послеваучерный период приватизации проводились и коммерческие конкурсы, и аукционы по продаже принадлежащих государству пакетов акций (их часто называют денежными аукционами, чтобы отличить от ваучерных аукционов предыдущего периода). Два из них - продажа крупного пакета акций компании "Связьинвест" и небольшой доли акций "Газпрома" - прошли успешно и принесли в казну значительные суммы денег. Примером неудачного денежного аукциона были попытки продажи фирмы "Роснефть".

##### Дисбаланс механизмов накопления капитала в России

Приватизация в современной России выполнила главную задачу периода первоначального накопления капитала - перевела основные предприятия в частную собственность и тем самым создала предпосылки для рыночного функционирования фактора капитал. Уже к 1997 г. 87% всех предприятий страны были частными, т.е. доля частного сектора вышла на тот уровень, который существует в большинстве развитых стран с рыночной экономикой.

Вместе с тем в ходе приватизации был резко нарушен баланс перераспределительного и сберегательного механизмов первоначального накопления капитала. В условиях трансформации социалистической экономики в рыночную существовал ряд способов сверхбыстрого обогащения отдельных лиц за счет основной массы населения.

**1. Ценовой путь**, состоявший в использовании разницы между старыми фиксированными и рыночными ценами. Государственное предприятие продавало коммерческой фирме материальные ценности по старым государственным ценам, а та реализовывала их потребителям по многократно более высоким рыночным ценам. Разумеется, продажа по старым ценам производилась не любому желающему, а только "своим людям". Практически всегда долю от сверхприбылей в таких сделках имело и руководство государственного предприятия.

**2. Кредитный путь**, заключавшийся в получении по низким ставкам и на длительный срок государственных кредитов либо в задержке платежей (например, заработной платы бюджетников) и "прокрутке" соответствующих сумм банком. Он был весьма эффективен в период гиперинфляции, когда деньги обесценивались столь быстро, что взятая в долг сумма через несколько месяцев превращалась в ничто. Получение кредита под низкий процент в таких условиях было равноценно праву вообще не отдавать долг. Излишне даже говорить, что и эта возможность обогащения была открыта лишь для избранных.

**3. Внешнеторговый путь**, обеспечивавший сверхприбыли импортерам потребительских товаров (игра на дефицитах внутреннего рынка страны) и экспортерам сырья (игра на разнице внутренних и мировых цен).

**4. Ростовщический путь**, состоявший в кредитовании государства и (в меньшей степени) предприятий реального сектора под грабительские проценты. Например, государственные кредитные обязательства (ГКО), к выпуску которых государство вынуждено было прибегнуть из-за дефицита бюджета. Проценты по ним на протяжении 1994 — первой половины 1998 г. превосходили доходность от вложения в любой другой вид экономических операций.

**5. Криминальный путь**, включавший целый набор откровенных экономических преступлений (подделка платежных документов, перевод денег в фирмы-однодневки и т.п.).

Во многом с помощью перечисленных путей обогащения в пореформенной России возникли крупные частные капиталы. Приватизация многократно усилила и закрепила эти процессы, поскольку позволила преобразовать "легкие деньги" в права собственности на основные предприятия страны, т.е. довела до логического конца процесс первоначального накопления капитала преимущественно перераспределительным способом.

На всех этапах приватизации (кроме, возможно, денежных аукционов последнего времени) для владельцев крупных капиталов существовала возможность скупки государственной собственности за бесценок. Например, ваучеры, равно как и приобретенные на них акции предприятий, мелкому владельцу в большинстве случаев не приносили никаких доходов**.** Многие владельцы ваучеров поэтому были готовы продать их крайне дешево. За всю историю существования ваучера его рыночная цена ни разу не поднялась выше 40 дол., а в среднем не превышала смехотворной (напомним, что номинально эта ценная бумага должна была отражать долю каждого гражданина в поровну распределяемом богатстве всей страны) суммы в 10 дол. Массовая скупка ваучеров в этих условиях стала легким путем к овладению лучшими предприятиями.

Цены, по которым продавались предприятия на денежном этапе приватизации, также часто шокировали общественность своим занижением. "Уралмаш" - знаменитый завод заводов, называемый так за способность полностью, до последней гайки, укомплектовать производимым оборудованием любое предприятие, был продан за 3,73 млн дол. вместо миллиардов, которые в действительности стоил. Челябинский металлургический завод был продан примерно за такую же цену. Ковровский механический завод, один из главных производителей огнестрельного оружия, - и вовсе за 2,7 млн дол. В целом 324 крупных завода были реализованы по ценам ниже 4 млн. дол. каждый.

Еще более опасным для экономики является то, что приоритет сбережения над потреблением (веберовский "дух капитализма") не стал господствующей формой хозяйственного поведения всей предпринимательской элиты. В конце концов не так уж важно, как исторически произошло первоначальное накопление капитала, если функционально возникшие предприятия работают на накопление капитала и расширение производства за счет добровольного самоограничения потребления властвующей элитой. Недостатки процесса приватизации не замедлили сказаться на ходе и качестве проведения реформ в экономике России, став важным фактором торможения хозяйственного развития страны.

#### Капитал предприятия и его структура. Рынок оборотного капитала

Кроме приведенной теоретической трактовки капитала как фактора производства, большое значение имеет практический подход к этой категории с точки зрения фирмы. **Капиталом предприятия называется стоимостная оценка всего принадлежащего ему имущества***.* Таким образом, в величину капитала фирмы, помимо стоимости машин, оборудования, сооружений и т.п., т.е. собственно фактора капитал, включаются:

- стоимость принадлежащих предприятию других факторов производства (например, принадлежащей ему земли);

- величина имеющихся у него денежных средств и иных финансовых активов, которые могут быть потрачены на приобретение любого из факторов производства (например, фонд заработной платы, используемый на покупку фактора труд).

##### Оборотный и основной капитал

Различные элементы капитала в процессе производства ведут себя по-разному. Одна составная часть капитала используется однократно и полностью потребляется в ходе каждого цикла производства. Другая часть функционирует в течение нескольких лет, даже десятилетий и потребляется постепенно, на протяжении нескольких производственных циклов. Соответственно первая част**ь капитала называется оборотным, а вторая - основным капиталом.**

**К оборотному капиталу** (или оборотным активам) относятся сырье, материалы, топливо, энергия, полуфабрикаты - все то, из чего изготавливается продукция. После продажи произведенных товаров оборотный капитал полностью возвращается предпринимателю и снова может быть использован в производстве.

**Основной капитал** является главной составной частью имущества любой фирмы и представлен зданиями, сооружениями, машинами, станками, оборудованием, транспортными средствами и т.д. - всем тем, с помощью чего осуществляется производственный процесс.

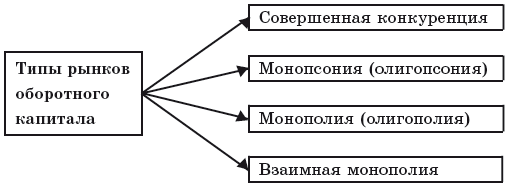
В нашей стране основной капитал принято также называть **основными фондами.** Термин "фонды" восходит к советским временам, когда слово "капитал" считалось не применимым к социалистической экономике. По своему смысловому значению слово "фонд" происходит от лат. *fondus* - основание, что еще раз подчеркивает особую важность наличия основных фондов для осуществления деятельности предприятия.

**В отличие от оборотного, основной капитал имеет высокую стоимость.** Поэтому на предприятии возникает проблема финансирования обновления (приобретения) основных фондов. Но поскольку основной капитал используется длительное время и переносит всю свою стоимость на выпускаемые изделия не сразу, а частями, предприятие получает возможность подготовиться к смене оборудования, заблаговременно сделав накопления в форме амортизационных отчислений. К концу срока жизни элементы основного капитала заменяются предприятием новыми за счет средств амортизационного фонда, сформированного в течение всего времени службы основного капитала.

Рассмотрим теперь последовательно рынки оборотного и основного капитала.

##### Рынок оборотного капитала как рынок ресурсов

**Рынок оборотного капитала является типичным рынком ресурсов**. В связи с этим и в принципах его организации, и в механизмах установления на нем равновесия имеется много общего с аналогичными процессами на уже рассмотренном нами рынке трудовых ресурсов. Так, объем спроса на материальные ресурсы, используемые в качестве оборотного капитала, носит производный характер по отношению к спросу на конечную продукцию и зависит от размеров последнего. При этом максимизация прибыли достигается в точке равенства предельного денежного продукта и предельных издержек соответствующего материального ресурса. Другими словами, при оптимизации фирмой спроса на оборотный капитал действует правило MRP = MRC.



**Рис. 16.**Типы рынков оборотного капитала

Точно так же на рынке оборотного капитала могут сложиться совершенная конкуренция, монопсония, монополия и взаимная монополия ( рис. 16), т.е. все те основные типы рыночных структур, детальный анализ которых был представлен в предыдущей теме применительно к рынку труда. Соответственно для материальных ресурсов, входящих в состав оборотного капитала, типичны уже описанные для каждого из этих типов рынка кривые спроса и предложения.

Совершенная конкуренция (в чистом виде или с элементами монополистической конкуренции) наблюдается на рынках тех материальных ресурсов, где и поставщики, и покупатели многочисленны. Например, ситуацию такого рода можно наблюдать на рынках универсальных, простых комплектующих изделий (резиновых прокладок, металлоизделий, электрической арматуры и др.).

Достаточно часто встречаются монопсония и олигопсония. Именно такое положение имеет место на многих предприятиях, перерабатывающих сельскохозяйственную продукцию. Местный молокозавод выступает по отношению к колхозам и фермерам в роли монопсониста, так как других перерабатывающих предприятийпоблизости нет, а при длительной транспортировке молоко скисает**.** Особого комментария заслуживает монополистический (олигополистический) тип рынка. Если на рынке труда соответствующее этому типу одностороннее господство профсоюза можно считать исключением, то на рынках материальных ресурсов такое положение весьма распространено. "Газпром", "Транснефть", и другие гигантские предприятия, уже описанные нами в качестве естественных монополий, являются именно поставщиками ресурсов, служащих для других фирм в качестве оборотного капитала. Поэтому обычные для нашей страны жалобы директоров промышленных предприятий на то, что в годы реформ цены на электроэнергию, железнодорожные перевозки и сырье росли быстрее цен на готовую продукцию, имеют под собой прочное теоретическое обоснование. Монополисты имеют возможность навязывать своим потребителям завышенные цены на поставляемые ресурсы. Как, например, отдельно взятая фирма может бороться с завышенными железнодорожными тарифами? С ней никто и говорить-то на железной дороге не станет: Не хочешь платить - вези свой товар хоть на лошадях.

Наконец, встречается и взаимная монополия (олигополия). При типичном для России высоком уровне монополизации ситуация, когда поставщиком тех или иных материальных ресурсов выступает один, а покупателем - другой монополист, отнюдь не является редкостью.

##### Оборотные средства

Важной особенностью оборотного капитала, является то, что его элементы легко трансформируются в денежные средства, быстро и постоянно меняют товарную форму на денежную и обратно. На деньги закупается сырье, оно перерабатывается в готовую продукцию, та продается, вновь превращаясь в деньги и т.д. Денежная компонента оборотного капитала называется оборотными средствами фирмы.

Постоянное наличие достаточного объема оборотных средств является одним из важнейших условий нормального ведения текущего бизнеса, ведь без них становится невозможной (или, по меньшей мере, резко осложняется) закупка сырья, электроэнергии и других элементов оборотного капитала. С объемом оборотных средств тесно связана и финансовая устойчивость предприятия. Действительно, как бы велика ни была стоимость принадлежащего предприятию имущества, мгновенно реализовать ее оно не может: не продавать же заводские помещения, чтобы расплатиться по текущим долгам за электроэнергию! На практике все подобные платежи осуществляются за счет оборотных средств.

Рассчитывается даже специальный показатель - коэффициент текущей ликвидности, равный отношению оборотных средств к сумме наиболее срочных обязательств фирмы. В развитых странах падение коэффициента текущей ликвидности ниже единицы обычно служит предвестником банкротства фирмы. В России этот коэффициент упал в среднем по всему народному хозяйству ниже единицы уже в 1996 г. и пока не восстановился, что является показателем тяжелого положения предприятий страны.

##### Утрата собственных оборотных средств российскими предприятиями

Нормально работающие предприятия постоянно держат на счетах в банке определенную сумму денежных средств, позволяющую осуществлять текущие закупки и платежи (собственные оборотные средства), и/или имеют открытые кредитные линии для получения недостающих денег от банка (заемные оборотные средства). За годы реформ, однако, острый недостаток собственных оборотных средств стал одной из острейших проблем российских предприятий. Происхождение этого опасного феномена связано с особенностями динамики цен в начальный период реформ. В среднем цены на сырье и полуфабрикаты росли значительно быстрее цен на готовую продукцию. В результате, продав свою продукцию, российские предприятия обычно получали меньше средств, чем было нужно для закупки сырья. Постепенно собственные денежные средства "проедались".

Нехватка оборотных средств в свою очередь явилась одной из важных причин такого опасного явления в российской экономике как неплатежи.

**Рынок основного капитала. Дисконтирование**

Организация нового производства невозможна без капиталовложений в сооружения, здания и оборудование. Дальнейшая работа предприятия также требует затрат, связанных с обновлением и восстановлением действующего основного капитала.

##### Фактор времени

Основной капитал является производственным фактором длительного пользования: его участие в хозяйственной деятельности фирмы продолжается в течение нескольких лет, а то и десятилетий с момента приобретения. В связи с этим особую важность в функционировании рынка основного капитала приобретает фактор времени.

В самом деле, деятельность любого производителя сопряжена с необходимостью осуществления капиталовложений, или инвестиций - **расходования денежных средств в данный момент в расчете получить определенный доход в будущем***.* Чтобы принять разумное решение о покупке оборудования или строительстве новой очереди завода, фирме нужно сравнить предстоящие затраты с отдачей, которая будет получена благодаря им.

Принципиальное значение здесь имеет то, что затраты и доходы, связанные с инвестициями, имеют разную временную локализацию. Расходы следует сделать уже в настоящее время, а доходы они принесут лишь в будущем. Следовательно, для принятия обоснованного инвестиционного решения следует уметь сопоставлять текущую стоимость (сегодняшние затраты) с будущей стоимостью (потенциальные доходы). Каким же образом решается проблема измерения "современной стоимости будущих доходов"?

С экономической точки зрения одинаковые суммы, имеющие разную временную локализацию, отличаются по размерам. Действительно существование в экономике прибыльных вариантов инвестирования денежных средств дает возможность получать доход от любой имеющейся в **настоящий момент** суммы. Доходы же **будущих периодов** вплоть до своего реального поступления дополнительную прибыль приносить не могут.

Например, 100 руб., которыми человек располагая на 1 января 2024 г., могли быть положены в банк, обменены на доллары, вложены в акции российских предприятий и т.п. Если вложение денег оправдает себя, то к началу 2025 г. 100 руб. превратятся, скажем, в 150 руб. В то же время точно такая же сумма в 100 руб., получение которой, однако, предстоит только 1 января 2025 г.

##### Сущность дисконтирования

Сопоставлять денежные суммы, получаемые в разное время, позволяет разработанный экономистами метод дисконтирования. Подобно мосту, соединяющему два противоположных берега, дисконтирование делает возможным сравнение денежных потоков, получаемых в разное время, путем приведения (пересчета) их к одному временному периоду.

Итак, мы установили, что одна и та же сумма денежных средств будет иметь большую ценность в данный момент времени по сравнению с будущим. Следовательно, для обеспечения сопоставимости текущих и будущих доходов нужно скорректировать будущие поступления в сторону уменьшения. Процедура дисконтирования как раз и состоит в уменьшении будущего дохода. Чтобы научиться определять количественные масштабы этого уменьшения, необходимо рассмотреть механизм образования будущего дохода.

Предположим, что в нашем распоряжении имеется 100 000 руб. При этом есть возможность вложения данной суммы на банковский счет, ставка по которому составляет 10% годовых. Тогда будущая стоимость инвестируемых нами сегодня 100 000 руб. через год составит 110 000 руб.:

https://www.intuit.ru/EDI/31_12_18_1/1546208382-685/tutorial/823/objects/12/files/Image154.gif

Спустя 2 года текущая сумма возрастет до 121 000 руб.:

110 000 + 110 000 \times 0,1 = 110 000 \times (1 + 0,1) = 100 000 \times (1 + 0,1)^2 = 121 000.

Через 3 года наш доход составит 133 100 руб.:

121 000 + 121 000 \times 0,1 = 100 000 \times (1 + 0,1)^3 = 133 100. 

Легко понять, что в общем виде формула расчета будущего дохода будет:

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| TR_n = PDV \times (1 + i)^n, | | | ( 1) | |
| где | TRn - совокупный доход n-го года; | |
|  | PDV - текущая стоимость; | |
|  | n - число лет; | |
|  | i - процентная ставка. | |

##### 

##### Текущая дисконтированная стоимость

Формула (1) позволяет рассчитать будущий совокупный доход сегодняшних капиталовложений. Используя ее, мы также можем решить обратную задачу: определить текущую стоимость будущего дохода

PDV = TR_n/(1 + i)^n, 

или

|  |  |
| --- | --- |
| PDV = TR_n \times K_d, | ( 12.2) |

где K_d = 1/(1 + i)^n - коэффициент дисконтирования.

Величину PDV, полученную путем умножения совокупного будущего дохода на коэффициент дисконтирования, еще называют текущей дисконтированной стоимостью будущего дохода, поскольку коэффициент дисконтирования позволяет уравнять будущую и текущую стоимости. А так как численное значение коэффициента дисконтирования всегда меньше единицы, то уравнивание происходит за счет уменьшения будущего совокупного дохода на величину, обратно пропорциональную ставке процента.

##### PDV инвестиционного фонда

До этого мы анализировали довольно редкую ситуацию, при которой капитал инвестируется на длительный срок, а все доходы получаются единовременно по его окончании. В реальных инвестиционных проектах чаще реализуется иная схема: доходы порциями поступают в течение всего срока осуществления проекта.

Пусть, например, фирма приобретает мощный компьютер (сервер) стоимостью 1 млн. руб. Согласно бизнес-плану, сменить его более новой машиной предполагается через 3 года, а за это время в результате его внедрения будут получены следующие суммы валового (т.е. включающего амортизацию) дохода: в 1-й год - 400 тыс., во 2-й - 800в 3-й - 200 тыс. руб. В этом случае текущая дисконтированная стоимость всего проекта будет складываться из суммы дисконтированных стоимостей доходов каждого года:

PDV_{проекта} = PDV_1 + PDV_2 + PDV_3 = TR_1 / (1 + i)^1 + TR_2 / (1 + i)^2 + TR_3 / (1 + i)^3.

Если принять, как и в прошлом примере, ставку процента за 10%, то в численной форме текущая дисконтированная стоимость составит:

PDV_{проекта} = 400 / 1,1 + 800 / 1,21 + 200 / 1,311 = 363,6 + 661,2 + 152,6 = 1177,4 тыс. руб.

В общем же виде формула текущей дисконтированной стоимости проекта, длящегося n лет, выглядит:

|  |  |
| --- | --- |
| PDV_{проекта} = PDV_1 + PDV_2 + ... + PDV_n. | ( 2) |

##### PDV фиксированного дохода в бесконечном периоде

Еще один важный случай - оценка PDV_{проекта}, когда доход постоянен по величине и выплачивается неограниченное число лет. В чистом виде такая ситуация типична для некоторых видов ценных бумаг - так называемых бессрочных облигаций и привилегированных акций. При их выпуске прямо оговаривается, что вложив некоторую сумму в определенную фирму, вы приобретаете право на стабильный доход на все время, пока существует эта компания.

Присмотримся внимательно к формуле (2). Даже если число n будет стремиться к бесконечности, PDV_{проекта} составит конечную величину. Дело в том, что чем дальше в будущее отдален некоторый фиксированный доход, тем меньшую величину он составляет. Ведь:

PDV_n = TR_{const} / (1 + i)^n.

Числитель этой дроби по условиям выпуска названных ценных бумаг постоянен, а знаменатель с каждым годом возрастает, причем очень быстро (по экспоненте). Поэтому реальный вклад в величину PDV_{проекта} могут внести только несколько первых членов суммы, входящей в формулу (2). Все же последующие пренебрежительно малы и почти ничего к ней не добавляют. Математики называют ряды такого вида бесконечно убывающей геометрической прогрессией и давно вывели формулу для определения ее величины:

|  |  |
| --- | --- |
| PDV_{беск.проекта} = TR_{const} / i | ( 3) |

Именно так может быть подсчитана цена привилегированной акции или бессрочной облигации, ибо все будущие доходы от нее в дисконтированной (приведенной к настоящему времени) форме составят ровно эту величину. Но, честно говоря, если бы формула (3) касалась только стоимости некоторых разновидностей ценных бумаг, ей вряд ли стоило бы уделять здесь место - слишком уж частный это вопрос.

Гораздо важнее то, что тому же закону в основном подчиняются все относительно постоянные доходы. Например, более или менее постоянную величину составляет рента с земельного участка, арендная плата за помещение, средний уровень дивидендов по акциям и т.д. Если доход от всех этих видов имущества будет колебаться от года к году на несколько или даже на десятки процентов, формула (2) все равно останется применимой. В самом деле, велика ли разница, если вы делите на бесконечность, на миллион, на десять тысяч или на любое другое очень большое число доход в 100 и 150 руб.? И в том, и в другом случаях получаются доли копейки.

Поэтому на практике формула (3) применима ко всем случаям неограниченно долго получаемых доходов, если они колеблются не слишком сильно. В дальнейшем мы убедимся, что по этой причине с ее помощью рассчитываются очень многие важные экономические параметры: цена земли, цена акции и т.п.

##### Критерий экономической обоснованности инвестиционного проекта

С помощью текущей дисконтированной стоимости мы научились приводить в соизмеримый вид произведенные затраты и получаемые в разное время доходы. Это дает возможность правильно оценить эффективность осуществляемых вложений и сделать выбор в пользу наиболее выгодного инвестиционного проекта. Показателем, позволяющим достоверно определить выгодность инвестиционного проекта, является чистая дисконтированная стоимость (NPV).

Будущий совокупный доход, приведенный к текущему периоду с помощью дисконтирования, есть текущая дисконтированная стоимость (PDV_{проекта}). Размер понесенных фирмой затрат отражает осуществляемые ею инвестиции (I). Очевидно, что выгода от осуществления проекта (как раз ее-то и называют чистой дисконтированной стоимостью) будет измеряться разностью обеих величин и ее можно рассчитать по формуле

|  |  |
| --- | --- |
| NPV = PDV_{проекта} – I . | ( 4) |

Из формулы (3) видно, что инвестирование будет выгодным в случае превышения получаемых доходов над произведенными вложениями, т.е. при положительном значении показателя чистой дисконтированной стоимости. Следовательно, если NPV > 0, инвестиционный проект можно считать вполне приемлемым, а вложение капитала целесообразным. В противном случае (NPV < 0) будет правильнее отказаться от намечаемого проекта, так как предполагаемые вложения не окупятся и фирма-инвестор понесет убытки.

Расчет чистой дисконтированной стоимости во многом упрощает решение стоящей перед любой фирмой сложной и одновременно жизненно важной задачи выбора наиболее выгодного инвестиционного проекта. Приведем условный пример такого расчета.

Допустим, намечаемый проект требует от предприятия вложения инвестиций в размере 20 тыс. руб. в машину, которая будет полностью амортизирована в течение четырех лет. Совокупный доход (включая амортизационные взносы), ожидаемый от данного проекта, достигнет суммы 5 тыс. руб. в 1-й и 2-й и 8 тыс. руб. в 3-й и 4-й годы. Необходимо определить выгодность проекта, учитывая, что ставка процента, составляет 10% в год. Иными словами, требуется определить чистую дисконтированную стоимость, т.е. сопоставить общие будущие поступления, приведенные к текущему периоду, и требуемые инвестиции. Решение задачи выглядит так:

NPV = PDV_{проекта} - I = 5000 \times 1 / (1 + 0,1) + 5000 \times 1 / (1 + 0,1)^2 + 8000 \times 1 / (1 + 0,1)^3 + 8000 \times 1 (1 + 0,1)^4 – 20000 = 20151,4 – 20000 = 151,4 руб.

Поскольку чистая дисконтированная стоимость в нашем примере имеет положительный знак, планируемый проект является благоприятным для фирмы. Он позволяет получить более высокий доход, чем при вложении денег в банк.

Обратим, однако, внимание и на то, насколько важное значение для принятия правильного решения имеет использование метода дисконтирования. Если бы мы действовали неправильно и просто сложили бы доходы за разные годы, как это обычно делают непрофессионалы, то проект показался бы нам очень выгодным (5000 + 5000 + 8000 + 8000 = 26000). Могло создаться впечатление, что, соглашаясь на его реализацию, мы выигрываем целых 6000 руб. В действительности выигрыш составляет лишь полторы сотни, т.е. проект находится буквально на грани приемлемости.

#### Равновесие на рынке основного капитала. Факторы спроса на инвестиционные ресурсы

Мы установили критерий экономической обоснованности инвестиционного проекта - положительную величину чистой дисконтированной стоимости (NPV > 0). Все капиталовложения, выполняющие этот критерий, выгодны для фирмы. Поэтому объем спроса фирмы на инвестиционные ресурсы будет тем выше, чем большее число проектов будут удовлетворять критерию положительной чистой дисконтированной стоимости*.* Вернемся в этой связи еще раз к формуле (4):

NPV = PDV_{проекта} - I = (PDV_1 + PDV_2 + ... + PDV_n) - I = [TR_1 / (1 + i)^1 + TR_2 / (1 + i)^2 + ... + TR_n / (1 + i)^n] - I.

**Очевидно, что величина NPV зависит от трех основных факторов:**

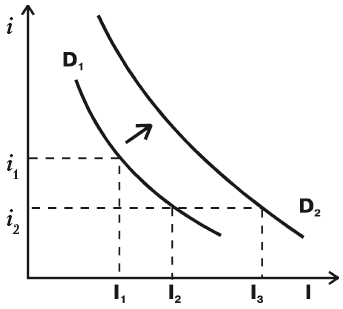
1. уровня предполагаемого дохода TR (прямая, положительная связь - чем он выше, тем более привлекателен инвестиционный проект).
2. уровня процента i (обратная связь - рост ставки процента снижает привлекательность проекта).
3. величины стоимости необходимых капиталовложений I (отрицательная зависимость - дорогостоящие проекты менее привлекательны).

При одинаковой важности трех названных факторов наиболее универсальным, влияющим на деятельность всех фирм, является второй - ставка процента. Дело в том, что как предполагаемый доход, так и стоимость проекта сугубо индивидуальны, зависят от множества конкретных обстоятельств. Они различаются по отраслевому признаку (постройка гидроэлектростанции и открытие табачного ларька обходятся в несопоставимые суммы и приносят в дальнейшем очень разные доходы). Более того они зависят от качества управления и степени конкурентоспособности каждой фирмы в отдельности. Проект, который хороший менеджер может реализовать буквально за гроши, при неэффективной организации дела поглотит уйму ресурсов. Или же два проекта по выпуску аналогичных товаров могут иметь совершенно разную доходность, если один из товаров пойдет на рынке "на ура", а второй будет залеживаться на полках.

##### Кривая инвестиционного спроса

В то же время ставка процента едина для всей экономики. Именно поэтому, не забывая о других факторах, экономическая теория связывает инвестиционную активность в первую очередь с уровнем процента в стране.

Рисунок 17 иллюстрирует обратно пропорциональную зависимость между инвестиционным спросом фирмы (D_I) и ставкой процента. При более высокой процентной ставке i_1, размер инвестиций будет равен I_1. Снижение процента до величины i_2 при прочих равных условиях вызывает увеличение производимых вложений до уровня I_2.



**Рис. 17.**График инвестиционного спроса фирмы

Механизм влияния процента на инвестиционную активность состоит в следующем. Вне зависимости от того, какие средства использует фирма при инвестировании - собственные или заемные - рыночная процентная ставка выступает для нее в качестве издержек, которые придется нести при реализации инвестиционного проекта.

В случае если предприятием привлекаются средства со стороны, дело обстоит совсем просто. Процент, как плата за использование заемных средств, будет фигурировать в виде внешних издержек фирмы. Чем выше ставка процента, тем меньше найдется инвестиционных проектов, которые настолько доходны, что могут окупить издержки по выплате процентов. За годы реформ практически все отечественные предприятия успели столкнуться с этой проблемой, причем с самым печальным исходом: финансировать инвестиционные проекты за счет кредитов при современных завышенных процентных ставках в России - увы! - нельзя.

Если же фирмой задействованы собственные средства, процентная ставка принимает форму внутренних издержек. В данном случае процент есть упущенная выгода от предоставления инвестиционных ресурсов другим участникам рынка. Чем выше ставка процента, тем больше соблазн положить деньги в банк (т.е. отдать взаймы другим субъектам рынка) и отказаться от инвестиций. В самом деле, зачем рисковать, тратить силы и энергию на реализацию инвестиционного проекта, если без всяких хлопот можно получить такой же или больший доход, просто держа деньги на счету в банке?

##### Смещения кривой инвестиционного спроса

Зная ставку процента, всегда можно определить объем инвестиций в соответствии со сложившейся кривой спроса фирмы. Однако положение самой кривой спроса и ее смещения определяются в основном двумя другими факторами инвестиционной активности - уровнем предполагаемого дохода и величиной стоимости необходимых для реализации проекта капиталовложений.

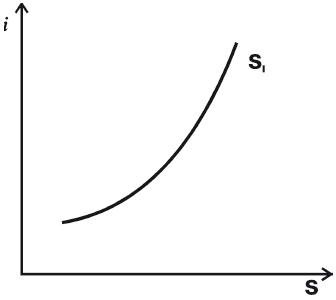
В частности, рост предполагаемой доходности смещает кривую инвестиционного спроса вверх (на рис.17 - в положение D_2), что без изменения ставки процента i_1 вызывает увеличение объема инвестиций до уровня I_3. Массовое улучшение перспектив доходности инвестиционных проектов происходит, в частности, при переходе хозяйства к экономическому росту. Способствуют ему и некоторые меры государственной политики, например, снижение налогов. Не случайно, одной из важнейших составных частей антикризисной программы Правительства России является понижение ряда налогов.

Напротив, рост стоимости инвестиционных проектов понижает кривую спроса. Такой эффект вызывает, скажем, любое удорожание инвестиционных ресурсов. Например, когда в результате девальвации рубля резко повысились цены на иностранные строительные материалы и оборудование, это привело к остановке многих инвестиционных проектов. В новых условиях критерий экономической обоснованности инвестиций (NPV > 0) больше не выполнялся.

##### Кривая предложения инвестиционного капитала

Если спрос на инвестиционный капитал предъявляется со стороны фирм, то предложение заемных средств, необходимых для закупки капитальных ресурсов формируется и фирмами, и домашними хозяйствами. Часть своего дохода люди используют на текущее потребление, а фирмы на текущие нужды. Другая же часть дохода сберегается для будущего потребления (домохозяйствами) или инвестирования (фирмами). Именно она поступает на рынок в виде предложения инвестиционных ресурсов.

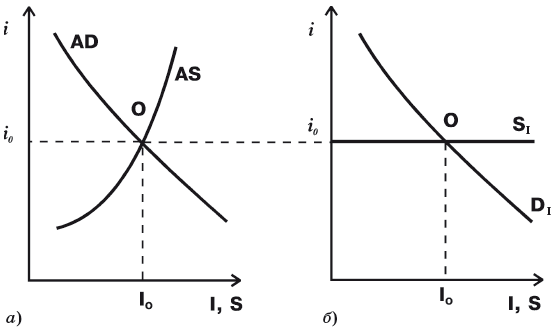
Любой субъект экономики стремится максимизировать свое благосостояние, исходя из имеющихся возможностей. Относится это правило и к определению пропорции, в которой доход делится на потребление и сбережение. Решающим фактором для принятия решения в пользу сбережений выступает величина процента. Увеличение ставки процента способствует росту отложенного на будущее потребления или, иначе, стимулирует сегодняшнее сбережение. Принимая во внимание рассмотренные нами зависимости, можно построить график предложения инвестиционных средств в виде поднимающейся по мере роста процента кривой сбережений ( рис. 18).



**Рис. 18.**Предложение инвестиционных ресурсов

##### Равновесие на рынке основного капитала

Взаимодействие спроса и предложения на рынке инвестиционных средств определяет равновесные значения объемов инвестиций и цен ( рис. 19).



**Рис. 19.**Равновесие на рынке инвестиционных ресурсов

Пересечение кривых совокупного спроса (AD) и совокупного предложения (AS) инвестиционных средств в точке О дает уровень рыночной процентной ставки i_0, складывающийся не в рамках отдельной отрасли, как на большинстве рынков, а в рамках **всего народного хозяйства в целом**. Происходит это благодаря универсальной природе денег, пригодных для приобретения основного капитала для любой отрасли экономики.

В силу того же обстоятельства на рынке инвестиционных средств действует огромное количество продавцов и покупателей. Спрос предъявляют все фирмы, осуществляющие инвестиции, включая даже те, которые финансируют их из собственных средств (на профессиональном языке это называется самофинансированием). В самом деле, собственные средства, предназначенные для реализации инвестиционного проекта, фирмы накапливают на счетах в банке. То есть эти средства фигурируют на стороне предложения. Как только проекту дается старт, они изымаются из банка и тратятся на закупку основного капитала. Таким образом, спрос на самофинансирование воздействует на рынок, т.к. в ходе своего удовлетворения поглощает часть имеющегося рыночного предложения.

Предложение представлено домохозяйствами и фирмами. При этом в развитых странах миллионы частных лиц участвуют в этом процессе не только опосредовано, через банки (как это происходит в современной России), но и напрямую - покупая долговые обязательства (облигации) компаний.

Многочисленность продавцов и покупателей на рынках инвестиционного капитала создает на них условия, приближенные к совершенной конкуренции. Именно поэтому практически любая фирма (исключение составляют лишь немногие самые крупные инвесторы) принимает **сложившуюся на рынке** цену инвестиционного кредита (i_0) и в соответствии с ней и с собственной кривой инвестиционного спроса D определяет равновесный объем инвестиций I_0 (см. рис. 19 б).

В заключение описания рынка основного капитала обратим внимание на его важную особенность: на этом рынке самым теснейшим образом переплетаются собственно рынок капитальных ресурсов и кредитно-финансовые рынки, с которых берутся денежные средства для их приобретения.

**Понятие о проценте как доходе фактора "капитал"**

**Узкий и широкий подход к категории процент**

Согласно широкому пониманию, процент является доходом, который получается в результате использования фактора капитал*.* Легко понять, что процент как плата за кредит (т.е. процент в узком смысле) является частным случаем дохода фактора капитал, когда последний предоставляется одним лицом другому в денежной форме.

Центральной проблемой при такой трактовке становится источник процента. Вложив деньги в некое предприятие, капиталист может полностью устраниться от дел и тем не менее получать процент. Каково происхождение этого дохода? Связано ли оно с эксплуатацией других людей или вложенный капитал сам способен порождать доход, как земля из одного зерна родит десять? Либо, наконец, как и при узкой трактовке процента, его правильнее рассматривать как плату за некую услугу, предоставленную кредитором должнику? Разные школы экономистов дают несхожие ответы на эти вопросы.

**Основные теории происхождения процента**

Существует несколько теоретических подходов, объясняющих причины образования процента. К основным из них относятся следующие:

1. Марксистский подход к категории процента на базе теории прибавочной стоимости;

2. Трактовка процента в рамках теории чистой производительности капитала;

3. Психологический подход к понятию процента как части теории предельной полезности.

Кратко остановимся на каждом из них.

**Марксистское понимание капитала и процента**

Согласно радикально антикапиталистической точке зрения - марксистскому пониманию капитала, возрастание его стоимости происходит исключительно благодаря эксплуатации человека человеком. Именно этот прирост стоимости капитала или прибавочная стоимость, представляющая собой неоплаченный труд наемных работников, и составляет источник образования процента.

Однако в виде процента выплачивается не вся прибавочная стоимость, а лишь ее часть. Обычно предприниматель берет капитал в ссуду для осуществления производственной деятельности. Полученная им в ходе производства прибыль делится на две части. Одна часть в форме предпринимательского дохода достается предпринимателю. Другая часть в виде процента должна быть отдана кредитору как плата за пользование предоставленным капиталом. При этом ставка процента определяется соотношением спроса на заемный капитал и его предложения. Легко заметить, что в этой части марксистская трактовка во многом соответствует узкому пониманию процента.

Переход к широкому пониманию процента в марксистской интерпретации начинается с наблюдения за капиталистами, лично не принимающими участия в управлении предприятием - за так называемыми рантье, живущими на доход от ценных бумаг или банковских вкладов. В этой связи вводится разделение двух понятий: **капитала-собственности** и капитала-функции. **Процент - это доход капитала-собственности**, плата капиталисту за то, что он является его владельцем. **А предпринимательский доход - вознаграждение капитала-функции, присваиваемое капиталистом в связи с его организационной деятельностью по ведению бизнеса.** С этой (широкой) точки зрения процент получает не только кредитор (ссудный капиталист), но и предприниматель, использующий в производстве свой собственный капитал, так как он в одном лице объединяет капиталиста-собственника и функционирующего капиталиста. Процент, таким образом, выступает как универсальная форма дохода капитала-собственности.

Поскольку получение процента не требует от капиталиста-собственника никаких личных усилий, эта форма капитала критиковалась марксистами не только как эксплуататорская (таковым считается капитал в любой форме), но и как наиболее паразитическая.

**Процент как чистая производительность капитала**

В представлении американского экономиста И. Фишера, заложившего основы теории чистой производительности капитала, процент возникает в результате обмена суммы текущих благ на большую сумму будущих благ. В результате производительного использования капитала повышается эффективность производства, что приводит к расширению выпуска конечного продукта. Этот прирост выпуска и является процентом.

Действительно в отличие от труда и земли, капитал не является первичным фактором производства. Он создается трудом человека из вещества природы, т.е. возникает как плод труда и земли, и уже потом сам начинает участвовать в процессе производства.

**Процент как плата за воздержание**

Согласно мнению сторонников теории предельной полезности (восходящему к трудам австрийского экономиста Э. Бём-Баверка), процент возникает в результате психологического предпочтения времени. Человек так устроен, что для него ценность сегодняшних благ всегда гораздо выше, чем ценность аналогичных благ в будущем. Это связано с возможностью удовлетворения сиюминутной потребности или желания человека, а также с получением дополнительного дохода в результате разумного распоряжения имеющимися ресурсами. Именно эта возможность побуждает людей брать деньги в долг и платить за нее определенную цену в виде процента. Таким образом, процент - есть компенсация за отказ от текущего потребления. Отношение суммы денег, которая будет возвращена к денежной сумме, полученной в заем, образует ставку процента.

Прямым следствием описанной трактовки процента является метод дисконтирования - один из наиболее продуктивных подходов к исследованию капитала.

**Синтез теории чистой производительности капитала и предельной полезности**

Наибольшим распространением в современной мировой экономической литературе пользуются трактовки понятий процента и капитала в духе теорий чистой производительности капитала и предельной полезности. При этом анализ показал, что они не противоречат друг другу.

Теория чистой производительности капитала описывает события со стороны спроса на капитал. Предприниматель, использующий заемный капитал, может выплатить проценты только, если его применение дало эффект, если на практике проявилась чистая производительность капитала. Теория предельной полезности в свою очередь, описывает события со стороны предложения капитала. Для лица, предоставляющего свой капитал в пользование другому, эта сделка действительно выглядит как отказ от текущего потребления, заслуживающий компенсации в виде процента. Крупный американский экономист П. Самуэльсон возвращается в этой связи к уже знакомому нам сравнению экономических процессов с ножницами. Он считает, что выяснять, какая из теорий более верна, в данном случае столь же бессмысленно, как спрашивать, какое из лезвий ножниц режет бумагу (*верный ответ только один - оба!*). Ведь для нормального функционирования рынка нужно и предложение капитала, и спрос на него.

**Вопрос 4. Рынок земли и рента**

Наряду с трудом и капиталом к числу важнейших факторов производства относится и земля.

##### Фактор земля в широком и узком понимании

В экономической теории принято различать широкую и узкую трактовку фактора земля.

В узком смысле под фактором земля понимаются собственно земельные угодья. В ряде отраслей, например, в сельском, лесном хозяйстве, в строительстве, в экономике городов (в частности, выгодное и невыгодное территориальное расположение магазинов), первостепенное значение имеют именно земельные площади, т.е. земля в узком понимании.

В широком понимании этого слова фактор земля означает все используемые в производственном процессе естественные ресурсы. Так, в добывающей или рыбной промышленности, при строительстве гидроэлектростанций или хранилищ для ядерных отходов (их размещают в бывших соляных копях) земля ценна не столько площадью как таковой, сколько теми ресурсами, которые с ней связаны (в наших примерах - наличие полезных ископаемых, гидроресурсов, идеально сухих помещений на большой глубине).

Велико значение природных ресурсов и в других отраслях экономики. Ведь любая отрасль использует их в качестве сырья, топлива и энергии, они же служат базой разнообразных полуфабрикатов, т.е. рукотворных ресурсов. Все это вызывает необходимость детального изучения природных ресурсов и их рынка.

##### Природные условия и ресурсы

Естественным фундаментом природных ресурсов являются планетарные природные условия. К ним относятся: внутреннее тепло планеты и солнечное излучение, географическое положение страны и рельеф местности, строение недр, климат и осадки. Природные условия создают возможность жизни и деятельности людей и по мере развития производительных сил превращаются в природные ресурсы. Например, открытие атомной энергии сделало экономическим ресурсом урановую руду. А реформы в экономике России резко подняли значение пригородных земель вокруг крупных индустриальных центров, поскольку открыли возможность их массового использования под дачные участки.

**Природные ресурсы** - это совокупность природных условий, которые могут быть использованы в процессе создания товаров, услуг и духовных ценностей.

##### Реальные и потенциальные ресурсы

Выяснение сущности природных ресурсов целесообразно начать с их классификации. Природные ресурсы подразделяются на реальные, т.е. разведанные и используемые, и потенциальные, т.е. прогнозируемые, но точно не установленные. Реальные природные ресурсы непосредственно влияют на величину национального богатства, уровень жизни населения, эффективность функционирования экономики страны, тогда как потенциальные ресурсы не включаются в состав национального богатства и лишь создают перспективные возможности успешного производства в будущем.

##### Возобновляемые и невозобновляемые ресурсы

Классифицируя природные ресурсы по другому признаку, можно подразделить их на возобновляемые и невозобновляемые.

**Возобновляемые природные ресурсы - это ресурсы, которые по мере расходования воспроизводятся под действием природных процессов или сознательных усилий человека***.* В качестве примера можно привести солнечную энергию, круговорот воды в природе, поддержание растительностью уровня кислорода в атмосфере и аналогичные природные процессы. Действительно, произведя сегодня электроэнергию за счет преобразования потенциальной энергии падающей воды, гидроэлектростанция назавтра вновь оказывается обеспеченной этим "сырьем". И так - без всяких усилий человека - дело может длиться неограниченно долго. В то же время, например, плодородие почвы также может постоянно поддерживаться на высоком уровне, но это уже требует усилий человека, в частности внесения удобрений.

**Невозобновляемые природные ресурсы - это ресурсы, которые после полного их исчерпания восстановить невозможно***.* Сюда в первую очередь относятся все полезные ископаемые. Однажды израсходованные запасы нефти, медной или железной руды никогда не возобновятся, поскольку образование их месторождений происходило при особых - ныне исчезнувших - геологических условиях и длилось многие миллионы лет. Более того каждая использованная человеком единица невозобновляемого ресурса сокращает остаточную величину его запасов.

Некоторые из невозобновляемых ресурсов могут быть заменимыми. **Заменимые природные ресурсы - это ресурсы, которые можно заменить иными, порой даже экономически более выгодными.**Например, минеральные топливные ресурсы - атомной и солнечной энергией.

Рынки невозобновляемых и возобновляемых ресурсов имеют значительные отличия. Если экономический механизм функционирования первых из них связан главным образом с ограниченностью запасов любого невозобновляемого ресурса, то для вторых центральную роль играют рентные отношения, складывающиеся в процессе долговременного использования возобновляемого ресурса.

### Рынок невозобновляемых природных ресурсов

**Невозобновляемые ресурсы обладают высокой общественной значимостью и ценностью,** а их собственники, регулируя интенсивность поступления ресурсов на рынок, в силу этого способны в серьезной степени воздействовать на процесс общеэкономического развития. Специфика этого вида природных ресурсов состоит в том, что в отличие от практически всех других ресурсов для их собственника одинаково эффективным может быть и использование, и неиспользование этих ресурсов в течение определенного времени.

##### Ограниченность запасов и фактор времени

Действительно общие запасы таких ресурсов ограничены, и их владелец всегда сталкивается с непростой дилеммой: выйти с ними на рынок сегодня или отложить продажу. Немедленное использование невозобновляемых ресурсов позволит расширить текущее потребление и получить средства для инвестиций. В то же время консервация ресурсов оставляет продавцу шанс реализовать их в будущем с большой экономической выгодой, поскольку по мере истощения месторождений стоимость единицы ресурса будет возрастать. Другими словами, анализировать рынок невозобновляемых природных ресурсов необходимо с учетом фактора времени.

##### Дисконтирование

Мы сталкиваемся, таким образом, с уже знакомой нам проблемой дисконтирования. Так, владелец невозобновляемого ресурса сравнивает доходность двух альтернативных вариантов их использования.

1. Немедленной продажи по текущей цене с последующим инвестированием полученной суммы (например, ее вложением в банк) и получением в результате этого дополнительных доходов (процентов по вкладу).
2. Продажи ресурса через некоторое число лет по более высокой цене.

В принципе у решения о временной консервации ресурса нет отличий от любого иного инвестиционного проекта. Ведь деньги, которые легко могут быть превращены в наличную форму путем немедленной продажи ресурса, на несколько лет оставляются вложенными в соответствующий вид полезных ископаемых и только по истечении этого срока приносят реальный доход. Законсервировать легко ликвидный природный ресурс - все равно, что вложить сумму денег, которую он в настоящий момент стоит, в некий инвестиционный проект.

Поэтому к консервации ресурсов применим и критерий экономической обоснованности инвестиционного проекта. Консервация ресурса и его отсроченная продажа по повышенным ценам оправдана только при положительном значении чистой дисконтированной стоимости (NPV):

NPV = PDV – I > 0, 

где PDV = TR/(1 + i)^t.

При этом величиной инвестиций (I) в данном случае следует считать текущую стоимость ресурса; величина i обозначает годовую ставку процента от вложения вырученных за продажу ресурса денег в банк; валовой выручкой от проекта (TR) является стоимость, за которую ресурс будет продан через t лет.

##### Долгосрочное равновесие рынка невозобновляемых ресурсов

Легко понять, что при таких условиях равновесная рыночная цена невозобновляемых природных ресурсов имеет долговременную тенденцию к возрастанию пропорционально годовой норме прибыли на капитал.

В самом деле, если темп роста цен на ресурс будет ниже типичной для экономики нормы прибыли, то выгоднее продать его немедленно и вложить деньги в банк. Чистая дисконтированная стоимость (NPV) консервации ресурсов окажется отрицательной для всех собственников и они выбросят их на рынок. Немедленно включатся обратные связи в экономике. **Во-первых**, изменится соотношение спроса и предложения на ресурс, и его текущая цена понизится. **Во-вторых**, усиленная добыча ресурса сократит его запасы, что приведет к росту ожидаемой цены в будущем. В результате обоих процессов выгодность консервации ресурса начнет повышаться и будет расти до тех пор, пока не сравняется с типичной для экономики нормой прибыли.

Вообще любые изменения спроса смогут оказать влияние лишь на интенсивность использования ресурсов, но не на темпы роста цен на них. Эти темпы ограничены существующей в экономике нормой прибыли на капитал и соответствуют ей.

##### Механизм консервации ресурсов

Так, ожидая роста цен на конкретный ресурс, его владелец сократит его предложение в целях расширения будущих продаж. Это увеличит текущие цены и одновременно сдержит рост будущих цен (ведь запасы расходуются медленнее, чем ожидалось). Таким образом, особенностью рынка невозобновляемых ресурсов является наличие встроенного механизма их консервации. Чем меньше оставшиеся запасы ресурса, тем меньше его приток на рынок. Ожидания более высоких цен на ресурсы в будущем ориентируют их владельцев не на немедленную продажу, а на консервацию товара.

##### Контртенденции и элементы неопределенности

Однако очевидны и контртенденции, стимулирующие производителей к безотлагательной реализации ресурсов. Нужно подчеркнуть выраженное стремление целого ряда небогатых и экономически неразвитых, но обладающих значительными запасами сырья стран реализовать свое богатство, вопреки экономической логике, немедленно и сейчас. Слабые в хозяйственном отношении страны имеют столь острые текущие проблемы, что вынуждены их решать путем массированных продаж ресурсов. Напротив, высокоразвитые страны, и прежде всего США, благодаря своей мощи могут в строгом соответствии с экономической целесообразностью консервировать невозобновляемые ресурсы, обеспечивая сырьем перспективное развитие производства.

**Кроме того консервации ресурсов препятствуют элементы рыночной неопределенности:**

- неточность оценки запасов ресурса;

- опасность появления ресурсов-субститутов;

- возможность уменьшения спроса на ресурс в результате изменения технологий.

Если в результате подобных процессов мировые цены на ресурс будут расти медленнее, чем ожидалось, консервация принесет сделавшему на нее ставку предприятию одни убытки. Другими словами, принятие решения о консервации ресурсов связано с необходимостью нести все не застрахованные от риска неблагоприятные изменения рыночной конъюнктуры, тогда как немедленная реализация ресурса свободна от рисков.

##### Природные ресурсы и экономика России

Общая роль природных ресурсов в экономике России определяется тремя важнейшими обстоятельствами.

Россия принадлежит к числу богатейших по своим природным - как возобновляемым, так и невозобновляемым - ресурсам стран мира. Огромная территория (более 1700 млн г), водные ресурсы, запасы полезных ископаемых (прежде всего нефти, газа, руд цветных и черных металлов, строительных материалов) создают исключительно благоприятные потенциальные возможности развития экономики. По оценке Росстата и РАН стоимостная оценка ресурсного потенциала России достигает большой суммы в 340–380 трлн. (!) дол.

Как хорошо видно по данным табл., жители России многократно лучше обеспечены природными ресурсами, чем подавляющее большинство других жителей Земли.

К сожалению, в России значительная часть природных ресурсов пока не поставлена на службу производству и даже не стоит на его пороге, а является потенциальным, т.е. весьма неопределенным, достоянием. Тем не менее роль природных ресурсов в современной экономике страны исключительно велика, а возможно даже гипертрофированна. Дело в том, что процесс адаптации к рынку у ресурсодобывающих отраслей, оказался легче, чем у обрабатывающих. В условиях конкуренции с ведущими мировыми производителями, значительно проще продавать, например, созданную природой нефть, чем автомобили. По сравнению с дореформенной эпохой произошло так называемое утяжеление структуры производства, т.е. повышение в ней значения сырьевых отраслей и снижение доли обрабатывающих, технически сложных, наукоемких производств. При этом главным направлением использования невозобновляемых ресурсов стало не внутреннее потребление (в условиях кризиса оно резко упало), а экспорт.

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Таблица 4. Доля России в мировых природных ресурсах (в %) | | | | |
| **Вид ресурса** | **Доля России** |  | **Вид ресурса** | **Доля России** |
| Территория (суша) | 12,5 |  | Минеральное сырье (все виды) | 16 |
| Территория (морской шельф) | 30 |  | Газ | 32 |
| Лесные ресурсы | 22 |  | Нефть | 12 |
| Пресные воды | 20 |  | Уголь | 12 (28\*) |
|  |  |  | Железная руда | > 27 |
|  |  |  | Олово | > 27 |
|  |  |  |  |  |
| Справочно: Доля России в населении Земли | 3 |  | Золото | 1-ое место |

\* с учетом прогнозируемых ресурсов

Если ресурсное богатство нашей страны может только радовать, а необходимость его вовлечения в хозяйственный оборот ради обеспечения экономического роста не вызывает сомнений, то механизм и последствия усиления экспорта невозобновляемых ресурсов требуют теоретического объяснения.

##### Масштабы экспорта невозобновляемых ресурсов

Удельный вес основных видов топливно-энергетических ресурсов (нефти, нефтепродуктов, газа и др.) в общем объеме экспорта составлял в 2015 г. 54,6%, черных и цветных металлов - 14,2%. Если же учесть все статьи сырьевого экспорта, то более трех четвертей экспорта России приходилось на прямой и косвенный (в слабо обработанной форме) экспорт невозобновляемых ресурсов. На международном рынке современная Россия выступает почти исключительно в качестве поставщика сырья и полуфабрикатов.

Продажа за пределами страны стала главной целью добычи и первичной переработки сырья, тогда как внутреннее потребление отступило на второй план. Так, за рубеж вывозится более половины всей добываемой нефти (в форме сырой нефти и нефтепродуктов), свыше двух третей проката черных металлов, еще большая часть производимого алюминия и других цветных металлов. В целом, согласно оценкам экспертов, от трети до половины всех производимых в стране товаров и услуг прямо или косвенно связано с экспортом сырья и его обслуживанием.

##### Сырьевой экспорт как амортизатор кризиса

Это обстоятельство оказывает двоякое воздействие на российскую экономику. С одной стороны, добывающие отрасли (и в первую очередь топливно-энергетический комплекс - ТЭК) служили своеобразным амортизатором кризиса в стране, смягчали общее падение производства и приносили средства (в том числе и валютные) для решения социальных проблем. Если готовая российская продукция с трудом пробивается на мировой рынок, то сырье пользуется там значительным спросом.

##### Рост внешнеэкономической уязвимости

С другой стороны, национальные природные ресурсы во все большей степени используются за пределами страны. Это:

1.Делает экономику уязвимой по отношению к падению мировых цен на сырье;

2. Порождает опасность растраты невозобновимых ресурсов.

Рассмотрим оба этих момента подробнее.

Гипертрофированное значение вывоза невозобновляемых ресурсов ставит успехи и провалы экономического развития России в прямую связь с уровнем мировых цен. В частности, одной из главных причин тяжелейшего финансово-экономического кризиса 1998 г., перечеркнувшего надежды на быстрый переход российской экономики к росту, было резкое падение мировых нефтяных цен с 20-22 дол.за баррель в 1996 г. до 10–12 дол. в конце 1998 г. Оно резко сократило валютную выручку экспортеров, уменьшило предложение долларов в стране и, как следствие, спровоцировало падение курса рубля и последовавший за ним кризис.

Одновременно ускоренное расходование российских невозобновляемых ресурсов оказывает повышательное воздействие на будущие цены, по которым пойдет реализация законсервированных не Россией, а более предусмотрительными странами) ресурсов. Прямое негативное воздействие на нашу страну это может оказать в случае ее превращения из экспортера в импортера отдельных ресурсов. Применительно к нефти такая перемена, в частности, возможна уже в первое десятилетие нового тысячелетия.

Опасность растраты невозобновляемых ресурсов вызвана тем, что в современных российских условиях рыночные механизмы способствуют одностороннему предпочтению текущего (экспортного) использования невозобновляемых ресурсов над их консервацией.

##### Слабость экономических мотивов консервации

Причины низкой привлекательности консервации ресурсов в первую очередь связаны с неопределенностью прав собственности и высокими экономическими и политическими рисками в России.

Так, экспорт нефти из России форсировался даже в 1998 г., когда мировые цены на нее находились на самом низком за предшествовавшие 25 лет уровне. Хотя логичнее было "придержать" нефтяные ресурсы до нормализации цен, которая произошла уже в 2000 г.

В этих условиях консервация нефтяных запасов в принципе была весьма выгодным делом. Однако с позиций нынешних российских собственников данного ресурса она все равно представлялась нерациональной. Ведь они не могут быть уверены, что останутся владельцами соответствующего месторождения через несколько лет, когда придет время получать прибыль от повышения цен.

##### Предпочтение текущего (экспортного) потребления

Текущее экспортное потребление невозобновляемых ресурсов исключительно выгодно:

1. Из-за сохраняющейся еще разницы экспортных и внутренних цен (мировые цены выше, особенно возросла эта разница после девальвации рубля);
2. Из-за того, что экспорт дает доступ к "живым" деньгам. Напомним, что часть сделок внутри страны в настоящее время обслуживается с помощью бартера или денежных суррогатов.

Но именно "живые" деньги, и только они, могут быть с бешеной прибылью использованы в финансовых операциях. До середины 1998 г. это были сделки с ГКО, приносившие в наиболее выгодные моменты до 200%, а в среднем 50-70% годовой прибыли. В настоящее время сопоставимый уровень доходности обеспечивают некоторые другие финансовые операции. Совершенно очевидно, что доходы от повышения цен на невозобновляемый ресурс при принятии решения о его консервации даже отдаленно не приближаются к такому уровню. Чистая дисконтированная стоимость консервации (NPV) в таких условиях неизбежно будет отрицательной и собственники будут постоянно предпочитать текущее потребление ресурсов.

##### Необходимость государственного регулирования

В силу сложившихся в России специфических экономических и политических условий стихийные силы рынка ассиметрично способствуют текущему потреблению невозобновляемых ресурсов в ущерб их консервации. Значительную роль в нормализации этой ситуации может и должно сыграть государство.

Главная проблема в данном случае состоит в том, что государство как получатель налогов тоже объективно заинтересовано не в консервации, а в продаже ресурсов. Ведь надо где-то брать деньги, чтобы платить бюджетникам и пенсионерам, содержать армию и т.д. Кроме того, государство не может игнорировать роль экспорта сырья в качестве антикризисного амортизатора. Тем не менее демократическое государство может обеспечить соблюдение долгосрочных российских интересов в сырьевой сфере. Прежде всего именно оно своими регулирующими мерами должно не допустить утечку за бесценок ресурсов за границу. Один из способов достижения этой цели - меняющийся с изменением мировых цен уровень налогообложения экспорта описанный нами на примере нефти.

### Рынок возобновляемых природных ресурсов

Важнейшим из возобновляемых ресурсов является плодородие земли. Именно оно служит базой сельскохозяйственного производства: ежегодно на полях вырастает и собирается урожай, а к следующему году земля снова оказывается готовой производить необходимые для человека продукты. Поэтому сердцевиной экономической теории рынка возобновляемых ресурсов является теория рынка земли в узком понимании этого слова.

Начать анализ, однако, целесообразно с рассмотрения специфики сельского хозяйства как особого сектора экономики.

##### Значение аграрного сектора

Сельское хозяйство появилось несколько тысяч лет назад и стало исторически первой отраслью цивилизованного материального производства. Переход к культурному земледелию и скотоводству, возникновение сельского хозяйства ознаменовали собой зарождение производящего хозяйства в собственном смысле этого слова.

Являясь базовой отраслью экономики, сельское хозяйство и сегодня имеет огромное значение.

Современное сельское хозяйство является важнейшей сферой народного хозяйства любой страны. Именно сельское хозяйство призвано обеспечивать население продуктами питания, а промышленность - сырьем. При этом, в отличие от невозобновляемых ресурсов, земля - при правильном с ней обращении - может сохранять плодородие неограниченно долго. Поэтому развитый аграрный сектор - залог долговременного процветания экономики. Государства с социально-ориентированной рыночной экономикой проявляют заботу о национальном аграрном секторе экономики, оказывают ему всемерную поддержку, включая финансовые льготы и инъекции.

##### Особенности аграрного сектора

Сельскохозяйственный процесс обладает значительными отличиями от всех прочих сфер и отраслей производства. Рассмотрим их более подробно.

**Сельское хозяйство имеет дело с живой природой - растениями и животными**. В качестве главного средства производства здесь используется земля. В силу этого аграрный сектор экономики характеризуется выраженной сезонностью производства, а также весьма сильной зависимостью от природно-климатических и почвенно-биологических условий. Экономический процесс производства тесно переплетается в сельском хозяйстве с естественным.

**Характерным признаком сельского хозяйства выступает длинный цикл производства**. Готовый продукт здесь удается получить, как правило, через год или еще больший срок. Это обусловлено тем, что в большинстве развитых стран, расположенных, как известно, в умеренных широтах, природно-климатические условия позволяют собрать лишь один урожай основных культур в календарном году. Еще дольше длится выращивание основных видов скота в животноводстве.

**Оригинальными являются структура издержек и схема амортизации используемого оборудования**. Дело в том, что хозяйства должны быть укомплектованы полным набором сельскохозяйственной техники, хотя некоторые ее виды используются лишь несколько дней в году. Так, сев и уборочные работы должны производиться в лучшие агротехнические сроки и на практике занимают в хорошем хозяйстве порядка трех суток - все остальное время соответствующая техника простаивает. Это вызывает достаточно высокие постоянные издержки в расчете на единицу продукции и завышенные отчисления в амортизационный фонд.

Тем не менее господствующее положение в аграрном секторе (особенно в земледелии) занимают мелкие и средние фирмы с небольшими возможностями индивидуальных капиталовложений и ограниченным персоналом. Основная причина этого - пространственная протяженность земельных угодий. Из единого центра невозможно обрабатывать участки, отдаленные друг от друга на десятки километров. Не случайно в аграрной сфере господствующими типами рынка являются те, где оптимальный размер предприятия невелик - монополистическая конкуренция и совершенная конкуренция.

Особенностью сельского хозяйства является особо тесная связь с банковской системой, большая зависимость от кредита, что обусловлено характерными чертами действующих на рынке сельскохозяйственной продукции фирм (малая фирма редко имеет значительные финансовые резервы) и сезонным характером производства (хозяйство не может начать производство без кредита ранней весной и способно погасить свои обязательства лишь поздней осенью).

#### Земельная рента

Фактор земля, как и фактор капитал (в отличие от фактора труд), не является неотделимым от своего владельца. Напротив, весьма распространена ситуация, когда собственником земли является одно лицо, а производственным использованием ее занимается другое. Иными словами, в аграрной сфере часто происходит расщепление пучка прав собственности. Собственник земли за определенную плату передает права на коммерческую эксплуатацию земли арендатору, который производит сельскохозяйственную продукцию и из выручки от ее продажи расплачивается с землевладельцем. Привлечение земли в качестве фактора производства вызывает к жизни категорию земельной ренты как своеобразной платы за этот ресурс (для арендатора) и одновременно особого вида дохода (для землевладельца, как мы позже убедимся - и для арендатора).

Земельная рента представлена двумя основными формами: дифференциальной и чистой.

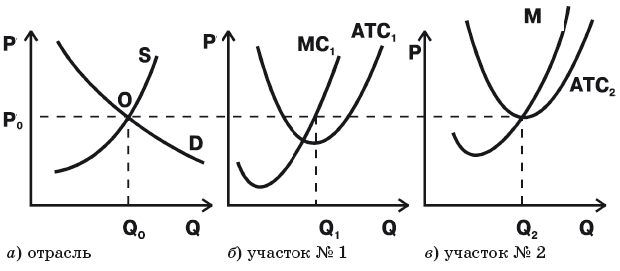
##### Разнокачественность земельных участков

Как известно, земельные угодья сильно отличаются по качеству. Одни расположены в благоприятных для развития сельского хозяйства природно-климатических зонах, обладают хорошими черноземными почвами, имеют достаточную увлажненность. Другие земли находятся в гораздо худших природных условиях. Отличаются земли и по местоположению. Так, некоторые расположены вблизи крупных городов и транспортных артерий, что приближает их к потребителям сельскохозяйственной продукции и поставщикам удобрений и иных промышленных товаров. Другие обрабатываемые земли лежат в глубинке. Вместе с тем земельный фонд ограничен, т.е. как земли вообще, так и земельных участков определенного качества имеется строго определенное количество.

##### Дифференциальная рента I

Хозяйства, работающие на лучших и средних землях, находятся в выигрышном положении по сравнению с хозяйствами, расположенными на худших участках, поскольку их издержки ниже. Это дает им возможность получать дополнительный доход, называющийся дифференциальной рентой I. Наиболее типичными причинами образования дифференциальной ренты I являются преимущества, которые имеет земельный участок по плодородию или по местоположению.

Более детально механизм формирования дифференциальной ренты I изображен на рис. 20.



**Рис. 20.**Дифференциальная рента I

Пусть на некоторый вид аграрной продукции существует спрос, характеризующийся кривой D, и общеотраслевое предложение, выражаемое кривой S. Как всегда, рыночное равновесие установится в точке пересечения кривых О. Для сельскохозяйственных производителей, представляющих собой небольшие фирмы, это задаст уровень цен, по которым будет покупаться их продукция. Так, в первом приближении события будут развиваться, как и на рынке совершенной конкуренции. Пересечение кривых предельных издержек с кривыми предельных доходов (MC = MR = D) задаст для каждой из фирм оптимальные размеры производства Q_i.

Здесь, однако, сходство с совершенной конкуренцией в несельскохозяйственных отраслях обрывается. Земли бывают лучшими и худшими по качеству. И если на лучшем участке № 1 будут получаться экономические прибыли, то на худшем участке № 2 — обеспечиваться лишь безубыточное производство.

**Кстати, худший участок № 2** принято называть предельным, поскольку он является последним типом участков, на котором при данном соотношении спроса и предложения еще возможно ведение производства. Все земли, которые хуже него по качеству, в долгосрочном плане обязательно будут выведены из производства, поскольку на них цена продажи продукции не покроет издержек.

Экономические прибыли на первом участке будут носить долгосрочный характер. В других отраслях, как известно, при совершенной конкуренции такого не бывает. Наличие экономической прибыли (если оно на время складывается) притягивает в отрасль новых производителей. Предложение растет, кривая S смещается влево, уровень цен падает, и прибыли исчезают.

Всего этого не происходит в сельском хозяйстве. Ведь экономические прибыли на лучших участках обусловлены природной причиной - более высоким качеством земли. Перенести же все производство только на лучшие участки нельзя: в отличие от промышленных предприятий они не "размножаются", их ровно столько, сколько создала природа. **Экономическая прибыль, получаемая на всех участках, по качеству земли превосходящих предельные, называется дифференциальной рентой.**

##### Дифференциальная рента вне сельского хозяйства

**Дифференциальная рента I образуется не только в сельском хозяйстве, а везде, где в процессе производства используются естественные свойства земли и других природных ресурсов, отличающиеся по своим качественным характеристикам.** Например, это происходит в добывающей промышленности и строительстве, энергетике и рыболовстве. Так, в отличие от фирм обрабатывающей промышленности отдельные рудники, шахты и т.п. имеют устойчиво пониженные издержки по сравнению с другими предприятиями своей отрасли. Это преимущество (и обусловленные им экономические прибыли) связано с природными причинами: условиями залегания полезных ископаемых и богатством месторождений.

Немаловажное значение имеет и местоположение шахт, скважин и рудников. Особенно же большое влияние на ренту местоположение оказывает в строительстве. Например, квартиры в центре города дороже, и соответственно на землях, отводимых здесь под застройку, образуется дифференциальная рента.

##### Дифференциальная рента II

**Кроме естественного плодородия земли, существует понятие экономического плодородия**. Экономическое плодородие земли связано с последовательными дополнительными вложениями в нее капитала и отражает интенсивный путь развития сельскохозяйственного производства. Степень интенсивности производства в хозяйствах разная. Последовательные дополнительные вложения средств реализуются с различной эффективностью. Хозяйства, эффективно использующие капиталовложения и ведущие интенсивное производство, получают дополнительный доход - дифференциальную ренту II.

Принципиальный механизм образования дифференциальной ренты II не отличается от механизма возникновения дифференциальной ренты I. Его можно проиллюстрировать тем же рис. 21 для лучшего участка. Отличаются только причины пониженного уровня издержек. Если для дифференциальной ренты I они связаны исключительно с природными факторами, то для дифференциальной ренты II - с сочетанием природных факторов и вложений капитала. Предприниматель вкладывает средства в улучшение свойств земли, а она с большей или меньшей отзывчивостью реагирует на эти усилия.

Как и дифференциальная рента I, дифференциальная рента II может существовать не только в сельском хозяйстве. Так, закачка особых растворов может повышать отдачу нефтеносных пластов и снижать издержки даже на трудных месторождениях.

##### Чистая (абсолютная) рента

В рыночной экономике не существует "ничьей" земли. При этом ни один - даже самый худший - участок земли не будет отдан его хозяином в аренду бесплатно. Одновременно даже на худших землях арендаторские хозяйства должны иметь возможность покрывать свои издержки и получать доход, достаточный для расчетов по арендной плате, внесения налоговых платежей в бюджет, расширения производства и получения нормальной (или в других терминах - нулевой экономической) прибыли. Эта проблема решается с помощью чистой ренты, получаемой со всех земель без исключения, в том числе и с худших. Чистая рента (в литературе классической школы, в частности, и марксистской - абсолютная рента) является следствием абсолютно неэластичного предложения земли в условиях существования на нее частной собственности.

С одной стороны, частная собственность на землю исключает свободную миграцию капитала в аграрный сектор экономики (нельзя использовать землю без разрешения собственника). С другой стороны, величина пригодных для сельскохозяйственного использования земельных угодий строго ограничена, т.е. неоткуда взять дополнительные участки в обход интересов землевладельца.

В этих условиях у землевладельцев появляется возможность запрашивать арендную плату за любые земельные участки, а у арендаторов - возможность устанавливать завышенные (по сравнению с практикой формирования издержек и прибыли в других отраслях экономики) цены на сельскохозяйственную продукцию, чтобы иметь возможность ее заплатить.

Иными словами, **чистая рента - это своеобразный налог, которым землевладельцы при посредстве арендаторов облагают все общество**, пользуясь тем, что земля как фактор производства чрезвычайно немобильна. Если бы не было чистой ренты, уровень издержек каждой сельскохозяйственной фирмы был бы ниже. Если вновь вернуться к рис. 21, то без чистой ренты кривые издержек арендаторов (АТСi) и общеотраслевая кривая предложения S проходили бы ниже. А значит, тот же объем предложения сельскохозяйственной продукции существовал бы при более низком уровне цен на нее.

Несмотря на сказанное, было бы неверным рассматривать чистую ренту как однозначно негативное явление. Поскольку для арендатора она является издержками, он склонен минимизировать этот вид расходов, т.е. максимально эффективно использовать каждый участок земли (*зачем платить лишнее?*).

Напротив, отсутствие ренты стимулирует бесхозяйственность. Ее, например, очень часто можно было наблюдать в колхозах и совхозах советских времен. Да и теперь огромные площади бесплатной земли в хозяйствах превращены в пустыри. Конечно, сильное хозяйство само заинтересовано использовать землю для увеличения объема производства. Но слабый или бесхозяйственный производитель, каких, к сожалению, еще много на селе, ничего не теряет, забросив большой кусок земли, до которого у него "не доходят руки". Другими словами, **чистая рента представляет собой экономический механизм, обеспечивающий рачительное отношение к ограниченному природному ресурсу - земле.**

##### Распределение земельной ренты

Распределение земельной ренты между субъектами аграрного производства зависит от типа ренты.

**Дифференциальная рента I практически в полном объеме попадает к землевладельцу, поскольку он устанавливает арендную плату на уровне, учитывающем качество участков.**

**Дифференциальная рента II является результатом производственных усилий арендатора и полностью присваивается им за вычетом подоходного налога**. Во всяком случае так обстоит дело до завершения срока арендного договора. После же его окончания дифференциальная рента II начинает полностью или частично присваиваться землевладельцем. Дело в том, что достигнутые с помощью усилий арендатора улучшения земли обычно становятся неотделимыми от нее. Так, проложенные внутри хозяйства дороги или мелиоративные сооружения арендатор, покидая участок, не может взять с собой. Это обстоятельство резко усиливает позиции землевладельца при перезаключении договора аренды на новый срок. Он вполне может поставить арендатора перед выбором: **плати больше или уходи.** Причем в последнем случае землевладелец ничем не рискует. За улучшенную землю новый арендатор легко согласится платить больше.

Описанная механика присвоения дифференциальной ренты II сказывается на эффективности ведения сельскохозяйственного производства. В частности, появляется зависимость между сроками аренды и отношением арендаторов к земле. При коротких сроках аренды арендаторы не заинтересованы в улучшении качеств земли: после окончания арендного договора они от собственных усилий только понесут потери. Чем лучше станет земля, тем резче поднимется арендная плата. При длинных сроках, напротив, смысл улучшать землю есть - все время, пока аренда действует, дифференциальную ренту II будет получать арендатор. Таким образом, только длинные сроки аренды способствуют рачительному отношению к земле.

Чистая рента присваивается землевладельцем в форме арендной платы. Для него она выступает в качестве вознаграждения за обладание абсолютно ограниченным ресурсом.

##### Рента и арендная плата

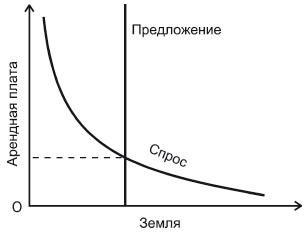
После рассмотрения процесса распределения ренты мы можем уточнить понятия ренты и арендной платы, которые часто смешиваются не только в массовой, но и в профессиональной литературе.

**Арендной платой называется вознаграждение за пользование землей, выплачиваемое арендатором землевладельцу***.* Или, иными словами, плата за уступку землевладельцем арендатору части из пучка прав собственности на землю. Экономической основой арендной платы является рента. Вместе с тем количественно рента и арендная плата различаются. С одной стороны, не все виды ренты входят в арендную плату (например, дифференциальную ренту II арендатор не передает землевладельцу). С другой стороны, арендная плата, являясь суммарной, совокупной величиной выплат за передачу в аренду конкретного земельного участка, часто включает платежи нерентного происхождения. Так, участок обычно сдается вместе с находящимися на нем постройками, оборудованием и даже с инвентарем. Плата за эти компоненты с точки зрения теории должна рассматриваться как процент: ведь здесь передается в пользование фактор капитал, а не земля.

Арендная плата выступает как рыночная цена передачи права пользования землей и оказывает решающее воздействие на объемы спроса и предложения на землю.

##### Равновесие на рынке земли

Предложение участков землевладельцами и спрос на них арендаторов можно наглядно представить графически ( рис. 21).



**Рис. 21.**Равновесие на рынке аренды земли

Предложение земли абсолютно неэластично (вспомним ограниченность земли) и потому изображено на графике вертикальной линией. Спрос на землю представлен кривой с отрицательным наклоном, поскольку он диктуется величиной предельного продукта в денежной форме, который арендатор может получить в результате использования фактора земля в своем производстве. Пересечение обеих кривых устанавливает уровень равновесной арендной платы.

Если величина арендной платы выше уровня равновесия, то количество арендаторов, которые в состоянии заплатить ее, уменьшается. Спрос на землю падает, что вызывает уменьшение арендной платы до равновесного уровня.

##### Цена земли

На земельном рынке осуществляются не только арендные операции, но и происходит купля-продажа земли в собственность. Продажная цена земельного участка непосредственно связана с приносимой им арендной платой, поскольку отчуждая землю, ее владелец желает получить суммарную дисконтированную величину всех будущих арендных платежей. Но арендные платежи в предельном случае уходят в неопределенно далекое будущее. Поэтому при дисконтировании должна быть применена формула текущей дисконтированной стоимости для бесконечного периода:

Р_{земли} = PDV_{беск} = TR_{const} / i, 

где TR_{const} - величина годовой арендной платы; i - ставка процента.

Другими словами, цена земли определяется двумя факторами:

1. она прямо пропорциональна приносимой ею арендной плате;
2. обратно пропорциональна норме ссудного процента.

Покупатель и продавец земли всегда сопоставляют арендную плату со ссудным процентом, который можно было бы получить, поместив деньги в банк.

Поясним это на примере. Какова будет цена земельного участка, если он приносит в год 10 000 руб. арендной платы, а банковский процент равен 4? Тогда Р_{земли} = 10 000 : 0,04 = 250 тыс. руб.

Таким образом, **рыночная цена земли есть капитализированная арендная плата, т.е. сегодняшняя дисконтированная стоимость всех ожидаемых в будущем арендных платежей.**

##### Трудности развития сельского хозяйства

Сельское хозяйство Российской Федерации в настоящее время еще не вышло на оптимальный уровень своего развития и характеризуется, к сожалению, низкой эффективностью. По основным экономическим показателям аграрный сектор России ощутимо отстает от передовых хозяйств США и Западной Европы, причем этот разрыв отнюдь не сокращается, а наоборот, увеличивается.

Достаточно привести следующие данные. Производительность труда в российском земледелии меньше, чем в США, в 8 раз, а в животноводстве - почти в 40 раз. На единицу животноводческой продукции расходуется зерна в 2–3 раза больше, чем в большинстве развитых стран. Потери сельскохозяйственной продукции при уборке, транспортировке и хранении, по оценкам экспертов, часто достигают трети всего урожая.

Из крупнейшей в начале века страны - экспортера сельскохозяйственной продукции Россия превратилась в главного ее импортера. Так, в 1911 г. в связи с выгодной конъюнктурой на мировом рынке Россия вывезла 13,5 млн т зерна. С 1960-х годов можно говорить о начале эпохи импорта продовольствия. Однако до середины 1980-х годов его ввоз был ограниченным: импортировалось в основном фуражное зерно в связи с попыткой создания в СССР интенсивного животноводства. Со второй половины 80-х годов увеличение импорта продовольствия приобрело лавинообразный характер. При этом акцент сместился с импорта кормов для собственного животноводческого производства на ввоз полностью готового продовольствия.

В целом в последние годы за счет импорта обеспечивается примерно треть общего потребления продовольствия в стране и свыше половины его розничного товарооборота. Это обстоятельство было одной из главных причин резкого снижения уровня жизни населения после девальвации 1998 г.: импортное продовольствие резко подорожало, а своим - при современном уровне его производства - страна уже не могла обойтись.

Другие причины коренятся уже в нашем времени, но связаны с проблемами всей экономики, а не собственно аграрного сектора. Так, экономический кризис резко снизил спрос на аграрную продукцию; непродуманная внешнеэкономическая политика позволила мощным иностранным поставщикам продовольствия вступить в прямую конкуренцию с неподготовленным к рыночным условиям отечественным сельским хозяйством.

##### Фермерские хозяйства

Фермерские хозяйства возникли в России только в годы реформ. Первоначально именно с ними связывались надежды на благоприятные перемены на селе. В 1992-1994 гг. численность фермерских хозяйств действительно быстро росла, однако затем этот процесс прекратился. Достигнутая численность ферм (менее 300 тыс.) по масштабам страны должна считаться весьма низкой (в США, например, существует около 2 млн. фермерских хозяйств), а доля ферм в производстве (менее 4%) и вовсе пренебрежительно мала.

##### Хозяйства граждан

Наиболее эффективным производством сельскохозяйственной продукции в современной России, как и в СССР, являются хозяйства граждан, т.е. приусадебные участки бывших колхозников и садово-огородные участки горожан. Занимая всего 6% сельскохозяйственных угодий, они дают 51% всей аграрной продукции. В 1997г. ими было произведено 90% всего выращенного в стране картофеля, 77% овощей, 52% мяса, 45% молока, 31% яиц.

Опираясь практически только на труд членов семьи, не имея почти никакой техники и располагая очень скромными финансовыми ресурсами, эти мельчайшие хозяйства достигали впечатляющих результатов исключительно за счет качества и интенсивности обработки почвы.