

Федеральное агентство по образованию

Государственное образовательное учреждение высшего профессионального  
образования

**Пермский государственный технический университет**

Кафедра экономической теории

В.В. Прокин, Т.Л. Лепихина, Н.М. Деменева, Е.В. Баталова,  
Н.А. Пугин, Е.К. Климова, Н.А. Толстоброва, О.В. Буторина

# **ЭКОНОМИКА**

**Курс лекций**

Пермь, 2006 г.

## Содержание

Предисловие	3
Лекция 1. Экономика как наука	5
Лекция 2. Экономическая система: структура, функции, проблемы	19
Лекция 3. Товарное хозяйство: сущность, особенности, законы	51
Лекция 4. Рынок и рыночное равновесие	68
Лекция 5. Капитал: производство, издержки, прибыль	95
Лекция 6. Труд и зарплата. Земля и рента	111
Лекция 7. Предпринимательство в современной экономике	131
Лекция 8. Национальная экономика: результаты и их измерение. Экономический рост	152
Лекция 9. Макроэкономическое равновесие и макроэкономическая нестабильность	168
Лекция 10 Государство и экономика.	185
Лекция 11. Объективные основы мировой экономики	208
Лекция 12. Общие закономерности переходного периода	227
Заключение	248

## Предисловие

Главная задача курса экономики – формирование рационального экономического мышления у студентов на основе изучения принципов и законов, определяющих поведение хозяйствующих субъектов в рыночной экономике. Решение этой задачи предполагает анализ различных экономических теорий и моделей, овладение общетеоретическими методами исследования, выяснение особенностей развития современной российской экономики в составе мирового хозяйства.

За последние годы в стране издано не мало переводных и отечественных учебников и учебных пособий по экономике. Данный курс лекций написан с учетом ГОС на основе учебной программы, которая используется в процессе преподавания экономики для студентов неэкономических специальностей в Пермском государственном техническом университете. При подготовки отдельных тем и вопросов авторы отражали собственные теоретические и методические подходы к их изложению.

Курс лекций по своему теоретическому содержанию можно условно разделить на четыре части:

Введение в экономику – лекции 1,2,3;

Микроэкономика – лекции 4,5,6,7;

Макроэкономика – лекции 8,9,10,11;

Переходная экономика – лекция 12.

При подготовке курса лекций авторы опирались на достижения мировой экономической мысли, использовали работы представителей различных экономических школ. Особое внимание уделялось сочетанию изучения теоретических вопросов курса со спецификой российской экономики, анализу проблем переходного периода.

Авторы стремились к доходчивому изложению материала с целью его доступности студентам – неэкономистам, изучающим основы экономической науки. По всем темам курса приведены основные понятия и библиографический список.

Курс лекций подготовлен преподавателями кафедры экономической теории Пермского государственного технического университета:

Лекция 1 – доцент Лепихина Т.Л.

Лекция 2 – ст. преподаватель Деменева Н.М.

Лекция 3,4 – доцент Баталова Е.В.

Лекция 5 – доцент Пугин Н.А.

Лекция 6,7,8 – доцент Прокин В.В.

Лекция 9,10 – ст. преподаватель Климова Е.К.

Лекция 11 – доцент Толстоброва Н.А.

Лекция 12 – доцент Буторина О.В.

Авторы курса просят читателей направлять свои замечания, отзывы и пожелания по адресу: 614000, Пермь, Комсомольский пр. 29а, корпус 1, ком. 264, кафедра экономической теории ПГТУ или по электронной почте [ket@pstu.ru](mailto:ket@pstu.ru)

## Лекция 1. Экономика как наука

### *Вопросы:*

1. Предмет и методы экономической теории
2. Функции и задачи экономической теории
3. Эволюция методологии экономических исследований

### *Основные понятия:*

Потребность. Благо. Экономика Экономическая наука. Фундаментальная и прикладная наука. Политическая экономия. Экономикс. Экономическая теория и ее предмет. Конкретные экономические науки. Задачи экономической теории Информационная, методологическая, аналитическая, прогностическая и практическая функции экономической теории.

Методы исследования социально-экономических процессов и явлений. Логический и исторический анализ. Количественный и качественный анализ. Эволюция методологии экономических исследования. Экономический материализм и идеализм. Экономическая школа меркантилизма. Кейнсианство. Классическая буржуазная политэкономия. Научная абстракция. Анализ и синтез. Объективный и необъективный экономический анализ. Марксизм. Вульгарная буржуазная политэкономия. Экономико-математическое моделирование. Маржинализм. Прагматический экономический анализ. Неоклассика. Экономический либерализм. Неолиберализм. Институционализм. Монетаризм.

### *Литература:*

1. Курс экономической теории. Учебник / М.Н. Чепурин, С.Н. Ивашковский, Е.А. Киселева и др.; / Под ред. Чепурина М.Н. – 5-е изд., доп. и перераб. – Киров: АСА, 2004. – 832с. раздел 1, гл. 2,3; раздел V, гл. 29.
2. Экономика. Учебник для вузов / А.С. Булатов, И.Н. Большакова, В.В. Виноградов и др. / Под ред. Булатова А.С. – 3-е изд., перераб. и доп. – М.: Экономист, 2003. – 894с. раздел 1, гл. 1,2.
3. Львов Д.С. Экономика развития. – М.: «Экзамен», 2002. – 512с. раздел 1.
4. Дзарасов С. Какая экономическая теория нам нужна? // Экономист. – 2005. – № 2. с. 3 – 15.
5. Тарасевич В. К философии экономической теории: прорыв в неизведанное известного // Вопросы экономики. – 2006. – № 4. с. 144-155.
6. Рудакова И. Основные течения экономической теории: потенциал и научная критика // Вопросы экономики. – 2006. – № 4. с. 21-35.

7. Салихов Б. Адекватна ли политическая экономия современным общественным реалиям? // Общество и экономика. – 2006. – № 3. с. 10-21.
8. Князев Ю. О научных экономических школах // Общество и экономика. – 2003. – № 12. с.108-133.
9. Харкорт Дж. Посткейнсианская мысль // Экономист. – 2005. – № 4. с. 33-46.
10. Иншанков О., Фролов Д. Место институционализма в экономической науке // Экономист. – 2005. – № 10. с. 39-45.
11. Валерстайн И. Геополитические микросистемные изменения: 1945-2025 годы // Вопросы экономики. – 2006. – № 4. с. 67-83.
12. Иноземцев В. Модели постиндустриализма: сходство и различия // Общество и экономика. – 2003. – № 4-5. с.51-97.
13. Мартынов А. Постиндустриальная модернизация и будущее пост социализма // Общество и экономика. – 2003. – № 9. с.77-97.

### **Вопрос 1. Предмет и методы экономической теории.**

Экономическая наука, как и любая другая общественная наука, исследует и отражает одну из сторон, грань разнообразной и сложной социальной действительности, рассматривая под определённым углом зрения общую деятельность людей и индивидов. Экономическая наука включает в себя экономическую теорию (экономiku, политэкономию), которая является логическим обобщением опыта хозяйственной политики и регулирования естественных процессов в экономике как сфере хозяйственной деятельности по удовлетворению потребностей общества и индивидов.

Существует множество определений предмета экономической теории, рассмотрим некоторые из них:

1. Экономическая теория есть наука об использовании людьми редких или ограниченных производственных ресурсов (земля, труд, товары производственного назначения, например, машины и технические знания) для производства различных товаров (таких как пшеница, говядина, пальто, концерты, дороги и яхты и т.д.) и распределения их между членами общества в целях потребления.
2. Экономическая наука есть наука о видах деятельности, связанных с обменом и денежными сделками между людьми.
3. Экономическая наука есть наука о повседневной, деловой жизнедеятельности людей, извлечения ими средств к существованию и использованию этих средств.
4. Экономическая наука есть наука о том, как человечество справляется со своими задачами в области потребления и производства.
5. Экономическая теория есть наука о богатстве.

Экономическая теория включает в себя все элементы, указанные в этих определениях. Вместе с тем, экономическая теория как учебная дисциплина статична для каждого конкретного периода времени, и с точки зрения сегодняшнего дня целесообразно остановиться на первом определении.

Предмет современной экономической теории связан с двумя фундаментальными фактами общественной жизни:

1. безграничностью материальных потребностей в товарах и услугах индивидуального потребления и инвестиционного, производственного назначения;
2. ограниченностью производственных ресурсов, необходимых для изготовления товаров и оказания услуг.

Большинство экономистов разделяют мнение, что любое современное общество сталкивается с проблемой конфликта между неограниченными человеческими потребностями и ограниченными ресурсами. Наиболее распространено определение предмета экономической теории, данное П. Самуэльсоном, «Экономическая теория – это общественная наука, которая изучает поведение людей и их групп в процессе производства, распределения и обмена, материальных благ и услуг в целях удовлетворения своих потребностей при ограниченных ресурсах».

Экономическая теория как наука состоит из трёх основных разделов: введения, микроэкономики и макроэкономики. Во введении рассматриваются фундаментальные экономические вопросы, базовые экономические категории: потребности, ресурсы, блага, предмет, методы, функции экономической теории, экономическая система, собственность, капитал, товар и деньги.

Второй раздел посвящён изучению микроэкономических проблем, связанных с деятельностью отдельных хозяйствующих субъектов: предприятий, домохозяйств, отдельных рынков.

В разделе макроэкономика рассматривается функционирование экономики на национальном уровне. Основные проблемы макроэкономики – экономический рост, занятость, инфляция, макроэкономическое равновесие, внешнеэкономическое взаимодействие.

В процессе исследования экономических явлений экономическая теория использует ряд методов. Метод – это совокупность приёмов или операций теоретического и практического познания предмета экономической теории. Методы в экономической теории делятся на две группы: общие и специфические.

Общие методы:

- индуктивный – метод познания от частного к общему, умозаключение, базирующееся на обобщении фактов (накопление, систематизация фактов);

- дедуктивный – метод познания от общего к частному, доказательство и обоснование гипотез (формулирование гипотезы, которая проверяется фактами);
- анализ – мысленное расчленение изучаемого явления на составные части и исследование каждой из этих частей отдельно;
- синтез – создание единой, целостной картины; соединение частей единого целого;
- обобщения и научной абстракции – выделение наиболее существенных сторон изучаемого явления и отвлечение от всего второстепенного и случайного, обобщение – это абстрагирование и намеренное упрощение с целью лучше понять экономику;
- моделирования – формализованное описание (с помощью функций, графиков, схем) экономических явлений при помощи моделей – обобщающих абстрактных образов реальности, отражающих наиболее существенные зависимости в экономике;
- математический;
- графический и др.

Специфические методы:

- позитивный метод (позитивизм) – предполагает создание определённой философии экономической науки, формирование знаний об экономике, категориях и законах развития экономической среды на основе описания и систематизации факторов, опыта, рыночных наблюдений;
- нормативный метод – заключается не только в выявлении закономерностей экономических явлений, но и в выводах о том, какими они должны быть, чтобы экономика развивалась эффективно.

## **Вопрос 2. Функции и задачи экономической теории**

Экономическая теория как фундаментальная экономическая наука выполняет ряд функций:

1. Познавательная функция заключается в том, что, экономическая теория расширяет представления об экономических явлениях и законах их развития и даёт им научное обоснование.
2. Методологическая функция. Экономическая теория формирует методологию познания всех экономических наук: отраслевых (экономика промышленности, экономика образования, экономика здравоохранения и др.), функциональных (финансы и кредит, бухгалтерский учёт, маркетинг и др. и сопряжённых с экономикой наук (эконометрика, экономическая психология, демография и др.); она выделяет общие подходы к



экономическому анализу, которые верны и применимы для каждого конкретного случая;

3. Прикладная функция направлена на обобщение хозяйственной практики и службу ей; данная функция проявляется в тесном взаимодействии экономики и политики: генетически политика исходит из экономики, но функционально она направлена на её дальнейшее развитие; с помощью экономической теории, возможно, сделать реальный анализ накопившихся проблем, и чем реалистичнее анализ, тем точнее воздействие на социально-экономические процессы.
4. Прогностическая функция неразрывно связана с предыдущей, т.к. отрыв практики от научного прогноза может привести к отрицательным последствиям в экономической жизни общества; данная функция даёт возможность верного предположения протекания экономических процессов во времени.
5. Образовательная функция заключается в формировании экономического мышления и сознания, от которого зависит хозяйственное поведение и общественная психология; изучение экономической теории является не только элементом гуманитарного образования, оно позволяет специалистам любого профиля, в том числе и технического, сделать правильный выбор в жизни и добиться большего материального успеха.

Дж.М. Кейнс, определяя роль экономической теории, писал, что её идеи имеют гораздо большее значение, чем принято думать, лишь они, и правят миром.

Основной задачей экономической теории является изучение экономических законов и категорий. Экономические категории имеют качественные и количественные характеристики. Познание экономической теории происходит через познание категорий. Категории, в свою очередь, выступают ступенями познания экономических законов.

Экономический закон – это устойчивая, постоянно повторяющаяся связь явлений и процессов экономической жизни общества. Они всегда объективны, т.е. действуют независимо от воли и сознания людей, но проявляются только через деятельность людей, в отличие от законов природы.

Экономика исследует связи между людьми и их поведение в производстве, при обмене товарами и услугами, способы использования ограниченных ресурсов для производства материальных и нематериальных благ, распределения и потребления их между членами общества.

### **Вопрос 3. Эволюция методологии экономических исследований**

Экономическая наука прошла длительный и сложный путь развития. История экономической мысли начинается в то время, когда люди впервые задумались над целями своей хозяйственной деятельности, способами и средствами их достижения, отношениями, складывающимися между людьми в процессе и в результате добывания и распределения благ, обмена производственными продуктами и услугами. История экономической мысли включает ряд этапов.

#### **1 этап – античный этап – 4 век до н.э.**

В законах Древней Греции и в Библии мы находим первые сведения о хозяйственном быте древних народов. Так, греческий мыслитель Ксенофонт за 3 столетия до н.э. описывал «домострой» как науку, при помощи которой люди могут обогащать хозяйство, а хозяйством он считал всё полезное имущество, чем умеет пользоваться человек. Ксенофонт в своих трудах рассматривал проблемы семейного бюджета, трудового воспитания детей.

Зачатки экономической теории можно встретить в трудах выдающегося древнегреческого философа Аристотеля (384-322 до н.э.). Аристотель делил богатство на два вида: натуральное и денежное. Натуральное богатство он считает истинным, как совокупность потребительных стоимостей оно имеет свои границы, т.к. потребление не безгранично. Денежное богатство таких границ не имеет. Науку, занимающуюся натуральным богатством, Аристотель назвал «экономией» (от греческих слов «ойкос» – хозяйство и «номос» – закон), а рассматривающую денежное богатство – «хрематистикой» (от греческого слова «хрема» – владение, состояние). К объекту хрематистики Аристотель относился отрицательно. Аристотелем вводятся понятия «обмен», «потребительная стоимость», «меновая стоимость».

Дальше формирование экономической науки происходило очень медленно.

**2 этап – меркантилизм** (от итал. mercante – торговец, купец), первая экономическая школа, предпринявшая попытку определить форму богатства общества и способы его увеличения.

Меркантилисты внесли в экономическую теорию ряд важных положений. Основу богатства каждой нации они усматривали не в приумножении натуральных продуктов, а в накоплении денег (монет из золота и серебра). Источником такого накопления, по их мнению, служила прибыль, возникавшая в торговле. Но если обмен товаров на деньги совершается внутри страны, то одни лица могут обогащаться за счёт других, при этом общая сумма национального богатства не увеличивается. Она может возрасти только благодаря развитию внешней торговли. Экономическая политика эпохи т. н.

первоначального накопления капитала, выражалась в активном вмешательстве государства в хозяйственную жизнь и проводилась в интересах купечества. Для раннего меркантилизма [последняя треть 15-сер. 16 вв., основные представители: У. Стаффорд (Англия), Г. Скаруффи (Италия)] характерна теория денежного баланса, обосновывавшая политику, направленную на увеличение денежного богатства чисто законодательным путем. Главным элементом позднего меркантилизма, достигшего расцвета в 17 в., являлась система активного торгового баланса. Основные представители позднего меркантилизма: Т. Мен (Англия), А. Серра (Италия), А. Монкретьен (Франция). Ими выдвигался принцип: покупать дешевле, продавать дороже. Политика меркантилизма заключалась в активном протекционизме, в поддержке экспансии торгового капитала, поощрении развития отечественной промышленности, особенно мануфактурной.

На этом этапе впервые появляется термин «политическая экономия». Его ввёл в научный оборот француз Антуан де Монкретьен, опубликовавший в 1615 г. «Трактат политической экономии».

Главной заслугой меркантилистов было то, что они осуществили первую попытку осмысления общеэкономических задач на уровне всей национальной экономики. Данное направление послужило отправной точкой для следующего этапа развития экономической науки – физиократии.

3 этап – физиократия (франц. physiocrates; от греч. Physis – природа и kratos – сила, власть, господство), представители классической школы политич. экономии 2-й пол. 18 в. во Франции (Ф. Кенэ, А. Р. Тюрго и др.). Физиократы по сравнению с меркантилистами сделали огромный шаг вперёд в развитии экономической науки. Они перенесли проблему происхождения богатства из сферы обращения в сферу производства, положили начало научному анализу воспроизводства и распределения общественного продукта. Ф.Кене показал в «Экономических таблицах» в 1757 г., что главные проблемы экономики – это проблемы непрерывных, постоянно повторяющихся экономических процессов, т.е. процессов воспроизводственных. Кене видел в богатстве, прежде всего, вещественную сторону, он считал, что обмен не может быть источником богатства, т.к. торговля лишь перемещает вещественные блага, а не создаёт их. Поэтому экономический анализ должен быть перенесён в сферу производства, но не производство увеличивает богатство лишь там, где «работает» природа, то есть в сфере сельского хозяйства, промышленность же преобразует вещество, ничего не добавляя. Прибыль на капитал в промышленности физиократы отрицают.

Физиократы отвергали государственное регулирование экономических процессов, они были основоположниками экономического либерализма.

4 этап – английская классическая политическая экономия возникла и развивалась в 17-18 вв. Родоначальниками этой теоретической школы были У. Петти, А. Смит, Д. Рикардо. Представители данного этапа анализировали фундаментальные закономерности процесса воспроизводства: производства, распределения, обмена и потребления материальных благ. Особое внимание на данном этапе уделялось исследованию процесса труда. Английские классики показали, что всеобщей формой богатства является стоимость, воплощённая в товарах и деньгах, которую создаёт труд работников, производящих товары. Стоимость лишь частично достаётся работникам (заработная плата), а остальную часть (прибавочную стоимость) присваивают капиталисты. За счёт прибавочной стоимости они расплачиваются за банковский процент, за аренду земли у землевладельцев и получают личный доход (предпринимательскую прибыль).

5 этап – марксизм – философское, экономическое и политическое учение, основоположники которого – К. Маркс и Ф. Энгельс, опираясь на изучение немецкой классической философии (Гегель, Фейербах и др.), английской политэкономии (А.Смит, Д.Рикардо и др.), французского утопического социализма (Сен-Симон, Фурье и др.), К. Маркс и Ф.Энгельс разработали диалектический материализм, теорию прибавочной стоимости и учение о коммунизме. Общество в марксизме рассматривается как организм, в структуре которого производительные силы определяют производственные отношения, формы собственности, которые в свою очередь обуславливают классовую структуру общества, политику, государство, право, мораль, философию, религию, искусство. Единство и взаимодействие этих сфер образуют определенную общественно-экономическую формацию; их развитие и смена составляют процесс поступательного движения общества. Борьба господствующих и угнетенных классов – движущая сила истории, а ее высшее выражение – социальная революция. Капитализм – последняя эксплуататорская формация, которая создает мощные стимулы развития общества, но постепенно превращается в препятствие его прогресса. В условиях капитализма созревает пролетариат, свергающий господство буржуазии и устанавливающий свою власть, с помощью которой осуществляется переход к коммунизму (уничтожение частной и утверждение общественной собственности, создание бесклассового общества и условий свободного развития личности). На основе марксизма возникла политэкономия социализма.

Марксизм оказал влияние на развитие социальной мысли 19-20 вв. В то же время подверглись критике содержащиеся в нем утопические, противоречивые и ошибочные представления. В марксизме абсолютизировалась роль социальных антагонизмов, классовой борьбы и насилия, отрицались возможности эволюции буржуазного общества, значение частной собственности как основы гражданского общества, романтизировалась историческая роль пролетариата, неадекватно истолковывался труд как источник стоимости; утверждалась необходимость ликвидации парламентских институтов и разделения властей; отвергалась общечеловеческая нравственность.

В современной экономической науке существует множество школ, ряд из которых возникли в 19в.

*1. Неоклассическое направление* (Neoclassical Economics) – направление экономической мысли, возникшее в 1870-х гг. Его основатели: К. Менгер, Ф. Визер, Э. Бем-Баверк (австрийская школа), У. Джевонс и Л. Вальрас (математическая школа), Дж. Б. Кларк (американская школа), А. Маршалл и А. Пигу (кембриджская школа).

Возникновение неоклассического направления представляло, с одной стороны, реакцию на классическую школу, в том числе марксизм, с ее стремлением анализировать глобальные динамические процессы и закономерности развития капитализма. С другой стороны, оно отражало стремление экономистов того времени сформулировать закономерности оптимального режима хозяйствования отдельных предприятий (фирм) в условиях системы свободной конкуренции, определить принципы экономического равновесия этой системы. Обе задачи решались на путях кардинального пересмотра, как предмета, так и метода политической экономии, созданной классиками буржуазной экономической мысли.

Сторонники нового направления объявили предметом своего исследования так называемую «чистую экономику» независимо от общественной формы ее организации. Единичным объектом исследования стали не общехозяйственные категории, связанные с поведением общественных групп, классов, а поведение и субъективные мотивы так называемого «экономического человека» (*homo economicus*), который руководствуется «принципом гедонизма», то есть исходит из разумного стремления к своему правильно понятому интересу. Такой «экономический человек», в какой бы роли он ни выступал (потребителя, предпринимателя или продавца рабочей силы), всегда стремится максимизировать свой доход (или полезность) и минимизировать затраты (или усилия). В качестве основной количественной категории анализа сторонники неоклассической школы использовали понятие предельной

(marginal), или дополнительной, величины, характеризующей эффект, получаемый от дополнительной единицы потребления продукта (предельная полезность) или затраты производственного фактора (предельная производительность). Теория предельной полезности и предельной производительности, или маржинализм – это экономический анализ преимущественно с точки зрения психологии отдельного субъекта, вовлечённого в хозяйственные отношения. Данный субъект руководствуется, прежде всего, собственными оценками предельных выгод и предельных потерь от участия или неучастия в экономическом процессе. Использование предельных величин открыло широкие возможности для применения в экономическом анализе математических методов (в частности аппарата дифференциального исчисления).

Общие принципы теории предельной полезности получили дальнейшее развитие в теории предельной производительности факторов, особенно в теории капитала П. Уикстеда, К. Викселля и Дж.Б. Кларка. Согласно этой теории, стоимость рассматривалась как результат производственной деятельности, в ходе которой каждый из производственных факторов (труд, земля и капитал) вносят свой «вклад» в ее образование. Этот «вклад» равен тому добавочному продукту, который будет получен при небольшом приросте одного из производственных факторов – так называемому «предельному продукту» – при неизменности всех остальных. В условиях совершенной конкуренции предельные продукты определяют и цены производственных факторов, то есть заработную плату, прибыль и ренту. Отсюда следует, что и распределение осуществляется в соответствии с «естественными» справедливыми законами.

Неоклассическое направление выдвинуло также теорию общего экономического равновесия, согласно которой механизм свободной конкуренции и рыночного ценообразования обеспечивает не только «справедливое» вознаграждение факторов производства, но и полное использование («аллокационную эффективность») экономических ресурсов. Эта теория явилась обоснованием концепции внутренней устойчивости капиталистической экономики, основанной на действии «невидимой руки» конкуренции (Л. Вальрас).

Неоклассическая теория получила наивысшее развитие в работах английских экономистов А. Маршалла и А. Пигу. Заслуга этих экономистов состоит и в том, что они попытались вписать в неоклассические рамки целый ряд реальных явлений, не получивших отражения в моделях рынка совершенной конкуренции. К ним относятся так называемые экстерналии, или внешние эффекты (например, отрицательное воздействие на внешнюю среду); возможность появления монополии и

необходимость создания так называемых общественных благ. Все три типа явлений рождают проблемы, с которыми рынок не может справиться (так называемые «провалы рынка»), поэтому здесь и только здесь требуется вмешательство государства. В остальном сторонников этого направления отличает от кейнсианцев (см. в этом же вопросе 2 школу) отрицательное отношение к государству как органу контроля над процессами воспроизводства, к росту государственных расходов, стремление ограничить государственное регулирование экономики с помощью бюджетных и кредитно-денежных инструментов.

В последней четверти 20 столетия в условиях критики кейнсианства значительное развитие обрела так называемая «новая неоклассическая школа», сформировавшаяся на базе теории рациональных ожиданий. Сторонники этой теории (Р. Лукас, П. Сарджент, Г. Уоллес, Р. Барро) выступили с реформой основного постулата неоклассической теории, характеризующего поведение экономического объекта. Используя абстрактные модели экономического равновесия, сторонники этой теории анализируют реакции экономической системы при условии, что ее агенты не только располагают достаточной информацией о будущем развитии экономики, включая последствия правительственных мероприятий, но и способны рационально действовать, ожидая те или иные изменения в экономической ситуации. Они считают, что обычно макроэкономическая политика базируется на моделях, обобщающих характер экономических реакций в прошлом, то есть прошлое экономическое поведение субъектов. Они не учитывают их будущее поведение, которое будет меняться в зависимости от их ожиданий и вследствие самих действий правительства. Это ведет к тому, что экономическое регулирование, особенно политика стабилизации конъюнктуры, не в состоянии корректировать ход экономического развития и лишь вносит в него дополнительные нарушения. Например, экономическая политика расширения спроса на основе увеличения денежного предложения ведет к тому, что информированные и рационально мыслящие участники производственного процесса, предвосхищая будущий рост цен, предпримут все возможное, чтобы заранее увеличить свои номинальные доходы. В итоге вместо предполагаемого оживления производства произойдет всего лишь очередное инфляционное повышение цен. Сторонники рассматриваемой теории утверждают, что экономика тяготеет к состоянию равновесия, для которого характерны «естественная норма» безработицы, «естественный» уровень использования производственных мощностей, «естественная» норма процента, реальный уровень которых макроэкономическая политика, манипулирующая денежными рычагами, изменить не в состоянии. Исходя из этого, они отвергают

все формы экономической политики, связанные с ограничениями рыночного механизма, манипулированием государственными расходами и денежно-кредитной системой.

2. *Кейнсианство* (англ. Keynesian Economics), макроэкономическая теория, в основе которой лежит идея необходимости государственного регулирования развития экономики, была обоснована в работе английского экономиста Дж.М. Кейнса «Общая теория занятости, процента и денег» в 1936г. Суть учения Кейнса состоит в том, что для процветания экономики все должны тратить как можно больше денег. Государство должно стимулировать совокупный спрос даже путем роста бюджетного дефицита, долгов и выпуска необеспеченных денег. Фундаментальная идея Кейнса состояла в том, что зрелая капиталистическая экономика не имеет склонности к автоматическому поддержанию равновесия и эффективному использованию всех ресурсов (отсюда кризисы и безработица), а потому нуждается в государственном регулировании с помощью финансовых инструментов – бюджетных и кредитно-денежных рычагов.

Преодоление идеи сбалансированного бюджета было тесно связано с развитием концепции «встроенных стабилизаторов» экономики, роль которых способна выполнить прогрессивная система налогообложения и социальные выплаты, в первую очередь пособия по безработице. С их помощью размер совокупного спроса способен автоматически сжиматься и расширяться в зависимости от фазы экономического цикла в направлении, противоположном конъюнктуре. Эта концепция предполагала, что дефицит, появляющийся во время кризиса (вследствие роста социальных расходов и недобора по налогам из-за снижения доходов), будет компенсироваться во время подъема, когда возникнет бюджетный излишек.

Однако политика, предполагавшая управление денежным спросом в соответствии с фазой цикла или уровня использования потенциальных возможностей экономики и, следовательно, нацеленная не только на его расширение, но и сжатие в условиях роста производства и цен, постепенно вырождалась в политику непрерывного накачивания денег в экономику. Наблюдалось нарастание бюджетных дефицитов, увеличивалась задолженность государства.

Тем временем усиление интернационализации экономики и развертывание нового этапа в научно-технической революции настоятельно требовали новых идей относительно экономической роли государства, целей, приоритетов и инструментов вмешательства в рыночный механизм. Переоценка ценностей в политике ознаменовалась началом всесторонней критики



кейнсианства, переросшей в подлинный кризис этой теории. Во время мирового кризиса 1973-1975 годов произошло то, что Кейнс считал невозможным: инфляция и рост безработицы одновременно.

Кризис претерпела не только собственно кейнсианская теория, а вся концепция «государства благосостояния», то есть концепция широкого участия государства в экономике, основанного на социальных приоритетах, опирающегося на значительный государственный сектор экономики предпринимательства и высокую степень перераспределения национального дохода через бюджетную систему. Усилилась консервативная, антигосударственная идеология. Но кейнсианство не исчезло, как не исчезла необходимость корректирующего воздействия государства на рыночный механизм, оно приспосабливается к новым реалиям, развиваясь в новом облике – в виде посткейнсианства.

3. *Институционализм* (англ. Institutional Economics), направление современной экономической мысли, возникшее на рубеже 19-20 вв., в связи с переходом от господства частной собственности к свободной конкуренции, к развитию обобществления хозяйства, его монополизации и огосударствления

Впервые понятие «институциональная политическая экономия» было введено в 1916 американским экономистом У. Хамильтоном. Широкое хождение этот термин получил в 1920-х-1930-х гг. Для институционалистов характерен широкий политэкономический охват факторов, влияющих на работу рыночного механизма. Их интересует функционирование реальных институтов (институций) и их эволюция под влиянием социологических, политических, социально-психологических и технологических факторов. Понятие «институт» включает при этом не только различного рода организации (корпорации, торгово-промышленные ассоциации, профсоюзы, союзы потребителей, государство и его подразделения), но и правовые нормы, обычаи поведения, стереотипы поведения и мышления и т. п. Целью институционалистов было создание политической экономии, или социально-экономической теории – в противовес экономической теории («экономикс»); разработка эволюционной теории – в противовес теории равновесия.

В развитие институционализма внесли свой вклад такие крупные теоретики первой половины 20 века, как Дж. Гобсон, Т. Веблен, Коммонс, У. Митчелл, Р. Эли, а во второй половине – Дж. М. Кларк, Минз, Дж. Гэлбрейт, Хейлбронер, Г. Мюрдаль и др.

В центре внимания институционалистов – проблема формирования институтов, связанная с концентрацией производства и капитала, а также контроля и управления. Эта

проблема рассматривается как в отношении крупных корпораций, так и применительно к государству.

Институционалисты отвергают исходную предпосылку ортодоксальных теоретиков о конкурентном характере современной экономики и посвящают основное внимание проблемам монополизации и частномонополистическому регулированию цен, объема производства и предложения. Этим проблемам посвящены работы А. Берли и Минза, Уилкокса, Гэлбрейта. Уделяя большое внимание корпорации как особому институту современной экономики, они вскрыли такие важные явления, как дезинтеграция собственности и управления, новая роль профессионального менеджмента, особый характер мотивации поведения и целей крупной корпорации. Работы по монополистической конкуренции (Э. Чемберлин) и администрируемым ценам (Минз и Берли) стали объективной основой для развития идей эффективной конкуренции, усиления антитрестовского законодательства и расширения государственной помощи мелкому бизнесу.

Для институционализма характерна нацеленность на выработку теории социального контроля над экономикой и подчинение ее общественным интересам. Для этого предлагается ограничить приток ресурсов в отрасли, получившие чрезмерное развитие (военно-промышленный комплекс); изменить приоритеты в расходовании государственных средств в пользу социальных; регулировать (с помощью налогов и штрафов) те виды производства и потребления, которые порождают отрицательные внешние эффекты. При этом государственная власть выступает, во-первых, как центр, способный выражать интересы общества в целом; во-вторых, – как сила, активно воздействующая на ход исторического развития.

Значительное место в работах представителей этого направления занимает проблема трансформации капиталистического общества под влиянием технических и технологических сдвигов в посткапиталистическое – индустриальное, а затем и в постиндустриальное. В некоторых их работах (не без влияния Й. Шумпетера) говорится о превращении посткапиталистического общества в социализированную систему, где вместо частнопредпринимательского духа новаторства господствует осторожность корпоративизма, а многие общественные функции отданы государственной бюрократии. Выявляя противоречивый характер подобной трансформации, углубление разрыва между возможностями технического прогресса и ухудшением экономических условий существования общества, институционалисты подчеркивают особую важность государственного контроля за этим процессом. Идея спонтанного общественного прогресса, по их мнению, – опасная иллюзия.

Поэтому многие институционалисты изначально выступали и выступают с идеями реформирования капитализма.

Одним из важных доводов в пользу такой формы (более широкой, нежели кейнсианская политика стабилизации) регулирования его сторонники считают необходимость роста качества жизни – понятие, которое включает многие виды товаров и услуг, производство которых может обеспечить только государство. Более глубокое обоснование этого тезиса можно встретить в работах теоретиков, пишущих о проблемах кризиса индустриальной цивилизации (Хейлбронер). Резкое нарушение равновесия между достигнутой степенью власти над силами природы и механизмами социального контроля обуславливает, по их мнению, необходимость более широкой вовлеченности государства в контроль над экономическими и, особенно над экологическими процессами.

Институционализм никогда не представлял собой однородного направления, как в теоретическом, так и в идеологическом плане. В последние два десятилетия в нем проявились новые тенденции, возникли новые течения, благодаря которым можно говорить о становлении неoinституционализма с его особой системой институтов и более строгими формальными методами анализа.

Таким образом, в процессе эволюции экономическая теория прошла ряд этапов, на каждом этапе был свой предмет исследования и своё понимание источника богатства. Современное состояние экономической науки характеризуется существованием множества экономических направлений и школ.

## **Лекция 2. Экономическая система: структура, функции, проблемы**

*Вопросы:*

1. Особенности экономических систем.
2. Общественное воспроизводства как целостная экономическая система.
3. Структура экономической системы.
4. Ресурсы как элемент экономической системы.
5. Потребление как элемент экономической системы.
6. Производство как элемент экономической системы.
7. Собственность как основа возникновения экономических отношений.
8. Моделирование экономических систем.

### *Основные понятия:*

Экономическая система. Основные вопросы экономической системы. Структура экономической системы: экономические потребности, интересы, стимулы, законы и противоречия. Экономические отношения. Отношения собственности. Трудовые отношения. Объективность и относительность экономических законов.

Типы экономических систем: традиционная, административно-командная, рыночная, смешанная.

Первичные и вторичные потребности. Количественный и качественный рост потребностей по мере их удовлетворения. Безграничность потребностей. Экономические ресурсы. Факторы производства. Материально-вещественный, личный, информационный факторы производства. Ограниченность ресурсов. Проблема экономического выбора. Рациональный выбор. Эффективность. Кривая производственных возможностей.

Экономическая система и воспроизводство. Простое и расширенное воспроизводство. Воспроизводственный цикл. Производство, распределение, обмен, потребление как этапы воспроизводственного цикла. Первое и второе подразделения экономики.

Объект собственности. Субъект собственности. Собственность как форма присвоения благ. Собственность как система отношений. Право собственности. Государственная собственность: федеральная и субъектов федерации. Муниципальная собственность: районная и городская и т.п. Частная собственность: индивидуальная, групповая, акционерная. Собственность общественных организаций: партий, профсоюзов, церкви и т.п. Приватизация. Национализация. Модель экономической системы: американская, японская, шведская и др.

### *Литература:*

1. Курс экономической теории. Учебник / М.Н. Чепурин, С.Н. Ивашковский, Е.А. Киселева и др.; / Под ред. Чепурина М.Н. – 5-е изд., доп. и перераб. – Киров: АСА, 2004. – 832с. раздел 1, гл. 4.
2. Борисов Е.Ф. Экономическая теория. Учебник для вузов. – М.: Юрайт, 2003. – 384с.
3. Черкасов Г.И. Общая теория собственности: Учебное пособие для вузов. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2003. – 263с.
4. Любимцев С. Законы структурной эволюции экономических систем // Экономист. – 2003. – № 10. с. 29-40.

5. Астапов К. Особенности развития экономических систем в современных условиях // Вестник МГУ. Серия 6 (Экономика). – 2005. – № 4. с. 68-75.
6. Федоренко Н., Симчера В. К оценке эффективности использования национальных ресурсов России // Вопросы экономики. – 2003. – № 8. с.31-41.
7. Рузовин Г. К проблеме рационального выбора в экономике и других общественных науках // Вопросы экономики. – 2003. – № 8. с.102-117.
8. Антюшкина И. Норвежская модель управления ресурсами // Экономист. – 2005. – № 11. с. 63-74.
9. Нешиной А., Сухарев О. Конкурентоспособность и условия воспроизводства // Экономист. – 2005. № 3. с. 3-12.
10. Губанов С. Теория воспроизводства: новые данные // Экономист. – 2006. – №1. с. 26-42.
11. Койчурев Т. Собственность: фундаментальные принципы и постсоветская общественная практика // Общество и экономика. – 2005. № 7 – 8. с. 165-185.
12. Попадюк Н. Частная ли частная собственность в России? (вероятные сценарии развития бизнеса) // Вопросы экономики. – 2006. – № 1. с. 144-156.
13. Рамазанов А. Интеллектуализация отношений собственности // Экономист. – 2005. – № 2. с. 57-61.
14. Анализ процессов приватизации государственной собственности в РФ за период 1993-2003гг. Выводы и рекомендации (заключительный раздел записки по итогам экспертно-аналитических мероприятий Счетной палаты РФ).
15. Радаев В. Смешанная экономика как объект анализа // Вестник МГУ. Серия 6 (Экономика). – 2005. – № 6. с. 3-17.
16. Попов А. Плановые и рыночные методы: условия сочетания // Экономист. – 2005. – № 10. с. 45-57.
17. Кондрашева Т. Инновационная модель для российской экономики // Вестник МГУ. Серия 6 (Экономика). – 2005. – № 6. с. 34-52.
18. Пороховский А., Хубиев К. Формирование российской модели социально-рыночной экономики // Вестник МГУ. Серия 6 (Экономика). – 2005. – № 4. с. 3-21.

### **Вопрос 1. Особенности экономических систем**

Экономическая система рассматривается как сложная система экономических отношений, охватывающих процесс производства, распределения, обмена и потребления в конкретных общественно исторических условиях.

К специфическим особенностям, определяющим экономическую деятельность человека, как сложную систему, можно отнести следующие:

- большая неопределенность в начальной стадии развития каждого зарождающегося экономического процесса (например, формирование экономической категории «деньги» в начальной стадии развития полностью подчиняется законам товарных процессов и только после продолжительного периода развития выявляется истинная сущность денежной системы и ее собственные законы поведения в рамках экономического поля);
- непредсказуемость поведения, т.е. стохастичность, нестабильность процесса функционирования (например, «типичное поведение производителя» предполагает наличие процесса «комбинации ресурсов», однако не может определить точные механизмы, позволяющие прогнозировать то или иное решение производителя в конкретных условиях; более того эффективность рыночного механизма само по себе определяется фактором «свободного» поведения экономических агентов, т.е. никем не контролируемого, свободного субъективного выбора);
- слабая структурированность экономических процессов (например, наличие значительного количества факторов не поддающихся математическому описанию; сложность создания систем управления в области законов имеющих объективный характер функционирования);
- наличие внутреннего потенциала к саморазвитию, в качестве которого рассматривается само по себе экономическое поведение человека, способного принимать экономические решения;
- разнообразные и сложные связи системы с внешней средой (политика, культура, этика и др.); при этом, с одной стороны экономика рассматривается как открытая система, способная к обмену веществом и энергией с окружающей средой (обмен ресурсами, распространение мирового опыта, смена моделей, эволюционное обновление своей структуры), с другой стороны – как жесткая закрытая система, т.е. представляет собой в каждом конкретном проявлении специфический срез культурной цивилизации (навыки, традиции, господствующие ценности, запасы ресурсов, конкретные естественно-климатические и демографические особенности).

## **Вопрос 2. Общественное воспроизводство как целостная**

### ЭКОНОМИЧЕСКАЯ СИСТЕМА

Понятие «общественное производство» в процессе теоретических исследований экономических отношений рассматривается как экономическая категория, абстрактное представление или некоторая совокупность всеобщих черт, отражающих глубинные процессы производства материальных благ, необходимых обществу для удовлетворения потребительских интересов, а так же реализации процесса развития общества. Смысл общественного характера раскрывается в восприятии процесса производства как некоторой целостной системы, результат функционирования которой возникает в виде интегративного эффекта порожденного сложным взаимодействием отдельных элементов экономической системы.

В качестве предмета исследования общественного производства экономическая теория определяет – целесообразную организованную деятельность людей, направленную на преобразование экономических ресурсов с целью их приспособления к потребительским интересам общества.

Цель общественного производства, в аспекте исследований экономической теории определяется как процесс создания материальных благ необходимых обществу и каждому его члену для жизнеобеспечения и развития. В соответствие с этим можно выделить основные задачи общественного производства:

1. создание продукта производства, как результата процесса производства;
2. вовлечение каждого человека в процесс производительного труда и развития;
3. демократизация процесса общественного производства или рост роли каждого члена в процессе управления общественным производством при одновременном росте роли общества в увеличении благосостояния каждого человека.

Под «производственными отношениями» понимают отношения (связи), возникающие между экономическими агентами помимо их воли и сознания (объективно) в процессе производственной деятельности, а так же сознательные (субъективные) действия по организации и управлению общественным производством, включая индивидуальную деятельность экономических агентов, направленную на создание материальных благ. Структура производственных отношений представлена экономической теорией в виде:

- техничко-экономические отношения представлены формой производства, например ручной труд, машинный труд, индустриальный труд, постиндустриальный (в последнем случае доминирует интеллектуальный труд, основанный на

использовании информационных технологий в масштабах крупного кооперированного производства) и др.;

- социально-экономические отношения, реализуются в способе общественного распределения и перераспределения результатов общественного производства; например, механизм собственности, ценовой механизм, механизм государственной системы перераспределения;
- организационно-экономические отношения, реализуются в способе взаимодействия хозяйствующих субъектов, например – натуральное хозяйство, товарное хозяйство; товарно-денежное хозяйство, административно-хозяйственное управление.

С точки зрения законов функционирования характерной чертой процесса общественного производства является его динамический характер, т.е. постоянное непрерывное возобновление. При этом

- под простым производством понимают постоянное возобновление процесса производства в непрерывных масштабах,
- под расширенное производство понимают постоянное возобновление процесса общественного производства в увеличенном масштабе, основанном на количественном и качественном росте.

Динамика процесса общественного производства, результатом которого являются непрерывные качественные и количественные изменения в развитии общества и порождает понятие «общественное воспроизводство», т.е. в том случае когда подчеркивается динамический характер процесса общественного производства используют термин «воспроизводство», в остальных случаях экономическая теория определяет термин «общественное производство» в том случае, когда речь идет об целостной природе процесса направленного на создание экономических благ в процессе деятельности человека.

### **Вопрос 3. Структура экономической системы**

Процесс общественного производства рассматривается, как сложная система экономических отношений, а значит с целью упорядочения может быть представлена в виде некоторой структуры элементов. В качестве существенных элементов этой структуры классическая теория определяет следующие характерные процессы – *производство, распределение, обмен и потребления*, определяя их как «фазы воспроизводства». Постклассические исследования дополнили этот фундаментальный ряд – *процессом*



*экономического распределения и перераспределения, а также процессом управления.*

Таким образом, современное исследование экономики, основанное на системном подходе, включает в структуру общественного производства, рассматриваемого в виде сложной экономической системы следующие существенные элементы (подсистемы):

- *экономические ресурсы,*
- *экономическое потребление,*
- *экономическое производство,*
- *экономический обмен,*
- *экономическое распределение и перераспределение продукта общественного производства,*
- *управление экономическими объектами.*

Рассмотрим основные из этих элементов:

#### **Вопрос 4. Ресурсы как элемент экономической системы**

Существуют различные определения экономических ресурсов, однако, в любом случае экономические ресурсы общества отражают максимальный потенциал, который может быть реализован обществом в процессе экономического производства и развития. С точки зрения теоретиков фундаментальной экономической теории, экономические ресурсы – это экономическая категория, отражающая отношения связанные с использованием совокупных природных, социальных, духовных сил в процессе создания экономических благ (т.е. товаров и услуг), т.е.

экономические ресурсы – это совокупность тех природных, социальных и духовных сил, которые могут быть использованы в процессе создания товаров, услуг и иных ценностей.

При классификации экономических ресурсов выделяют следующие виды: *природные, трудовые, материальные, финансовые, информационные.* При этом полагают, что:

*природные ресурсы – это часть природных сил, используемых в производстве для создания благ, например, энергия воздуха, солнечное тепло, водные ресурсы, полезные, ископаемые и др.;*

*трудовые ресурсы – это часть населения в трудоспособном возрасте, обладающая физическим и умственным потенциалом в виде физического здоровья, образования, навыков и квалификации,*

*материальные ресурсы – это совокупность предметов (результат производственной деятельности), которые*

*используются в процессе создания конечного продукта труда (станки, здания, сооружения, сырье, телекоммуникационные системы связи, компьютерные сети, инструменты и др.);*

*финансовые ресурсы – это общественные денежные фонды, выражающие отношения между населением и государством, созданные для решения государственных задач (социальные гарантии, экономическое развитие, создание систем государственного управления, поддержание национальной целостности и др.);*

*информационные ресурсы – это реализованный интеллектуальный потенциал общества, представленный в виде «знаний», размещенных на определенных физических носителях (бумага, магнитные носители, особый вид материи – мозг человека).*

К основным характеристикам экономических ресурсов относят следующие:

- независимость каждого вида ресурсов от другого вида (целостность каждого вида);
- способность ресурсов к возобновлению (например, восстановление физических и умственных способностей работника после отдыха; периодические осадки; изменение мощности солнечной энергии в соответствии с годовым циклом; изменение объема денежных ресурсов и др.), а так же невозобновляемость определенных видов ресурсов (например, инновационный потенциал общества или отдельного человека; энергия таящего снега, дождя, накопленных торфяных запасов и других природных ресурсов в конкретном месте и в конкретное время).
- исчерпаемость ресурсов (природные запасы, физические и интеллектуальные силы человека, физические возможности оборудования могут быть полностью истрачены или приведены в негодность); неисчерпаемость ресурсов (потенциал интеллектуальных способностей человека (вообще), позволяющий изменять технологию обработки ресурсов, создавать новые заменяющие виды энергии и др.);

Экономическая теория выделяет понятие «закон ограниченности экономических ресурсов», смысл которого выражается следующим образом:

в ходе развития общество постоянно испытывает недостаток в наличных ресурсах необходимых для производственной деятельности.

В рамках закона определяют:

- *абсолютную ограниченность ресурсов или* недостаточность производственных ресурсов для одновременного удовлетворения всех потребностей общества в конкретном месте и в конкретное время;
- *относительную ограниченность ресурсов*, предполагающую возможность достаточного наличия ресурсов в аспекте потенциально заложенных методов (технологий добычи, обработки и хранения), повышающих уровень эффективности использования ресурсов.

Рассматривая ресурсы как некоторую «отправную точку», с анализа которой начинается путь проникновения в мир экономики, экономическая теория усматривает фундаментальное содержание проблемы ограниченности ресурсов в условиях общественного производства благ, прежде всего, в следующих наступающих вслед за объявленным законом следствиях:

- возникновение конкуренции за использование ресурсов,
- возникновение законов присваивания благ,
- возникновение законов собственности, создающих механизм ограничения доступа к благам,
- необходимость в создании механизмов оптимального выбора ресурсов в процессе производственной деятельности.

Развитие ресурсной базы общества (даже при наличии объявленной ограниченности) во всех аспектах имеет характер динамического процесса, основными субъектами в котором выступают экономические агенты либо обладающие правом собственности на ресурс, либо выступающие в качестве участников производственного процесса в котором осуществляется соединение ресурсов в различных комбинациях.

### **Вопрос 5. Потребление как элемент экономической системы**

Экономическая теория – это поведенческая наука, изучающая реакцию индивидуумов, фирм, рынков и общества на изменение определенных факторов. Под экономическим потреблением понимают нужду в чем-либо необходимом для поддержания жизнедеятельности человека. гражданина. общества.

По характеру функционирования «потребление» является непрерывным процессом, целью которого является потребление благ, созданных в процессе производственной деятельности. Степень удовлетворения потребностей общества можно рассматривать как воплощение экономического потенциала общества. В качестве основных проблем, возникающих в процессе потребления, экономическая теория определяет следующие:

- качество и количество созданного продукта,
- общественная оценка ценности продукта,
- стимулы к индивидуальному потреблению,
- объем потребления.

Существуют различные классификации экономического потребления. Традиционная классификация, предлагает следующую структуру:

А. материальное потребление, т.е.

- первичное потребление (одежда, пища, жилье),
- вторичное потребление (транспорт, связь, система общепита, туризм и др.),
- производственные потребление (здания, сооружения, технология, станки, компьютерные системы связи и др.)

В. духовное потребление (образование, наука, культура, искусство и др.)

С. социальное потребление (социальная защита, страхование, право на общественный труд и др.)

В соответствии с исследованиями социолога Абраама Маслоу мотивом деятельности индивида является его постоянная неудовлетворенность существующим уровнем потребления. При этом, высокие потребности могут быть удовлетворены только после потребностей более низкого уровня, т.е. уровни потребления в экономической структуры Маслоу отражает как последовательность удовлетворения потребительских интересов в порядке возрастания, от первоначальных базовых к полному раскрытию потенциала творческой личности, включая:

1. физиологическое потребление (пища, одежда, жилье),
2. безопасность (самосохранение индивида),
3. социально-культурное потребление (духовная жизнь, традиции, искусство и др.),
4. самоуважение (самооценка),
5. самовыражение (развитие творческих способностей индивида).

В своих исследованиях Маслоу определяет генерализирующую функцию участия государства в экономической деятельности общества, связанную, прежде всего с ответственностью государства в обеспечении базовых потребностей. Это означает, что удовлетворение базовых потребностей должно быть гарантировано индивиду обществом (государством). Только наличие социальных гарантий потребления базового уровня создает необходимые условия для развития отдельного человека и общества в целом.

К характерным свойствам экономического потребления теория относит:

1. динамичность потребностей (качественные потребности переходят в количественные, а те в свою очередь – в качественные);
2. развитие потребностей, которые удваиваются каждые 10 лет в качественном и количественном содержании;
3. необратимость потребностей, т.е. движение от простого к более сложному;
4. неисчерпаемость потребностей.

Основной закон, отражающим процесс функционирования подсистемы потребления в области экономических отношений формулируется следующим образом:

в ходе развития общества круг экономических потребностей каждого человека неуклонно изменяется в качественном и количественном отношении.

#### **Вопрос 6. Производство как элемент экономической системы**

Исследование подсистемы «производство» в курсе микроэкономического анализа связано с процессом непосредственного соединения ресурсов (комбинация ресурсов), результатом которого (выходом) является продукта труда (выпуск), предназначенный для удовлетворения потребительских интересов общества.

В процессе экономического производства решаются следующие фундаментальные задачи:

1. создание продукта жизнеобеспечения,
2. создание продукта, обеспечивающего процесс саморазвитие человека в условиях постоянного усложнения условий труда.

Экономические агенты, действующие в процессе производства представлены следующим рядом субъектов:

- производитель – экономический агент, использующий факторы производства с целью получения готового продукта
- потребитель – экономический агент, потребляющий произведенный продукт и задающий требования к производству нового продукта.
- посредник – экономический агент, создающий условия для повышения эффективности процесса производства (менеджер, логистик, эксперт и др.).

В аспекте системного исследования производственной деятельности выделяют следующие структурные элементы (или экономические категории), отражающие сущностные характеристики процесса производства:

- понятие «производительный труд»,
- понятие «условия труда»,
- понятие «затраты труда»,
- понятие «продукт труда».
- понятие «факторы производства».

Область определения понятия «*производительный труд*» наиболее точно выражено в критериях (или требованиях), определяющих труд как вид деятельности человека:

1. приложение усилий человека к процессу создания продукта;
2. наличие результата производства, представленного продуктом труда, который может иметь природную сущность (сырье, энергия, продукт питания) и использоваться в дальнейшем процессе создания конечного продукта или может иметь искусственную природу, выступая в качестве продукта конечного потребления (одежда, транспорт, жилище и др.);
3. организация труда или разделение труда, выражающееся в форме специализации, кооперировании и управлении процессом производства.

Понятие «условия» производительного труда, отражает структуру процесса производства деятельности человека, детализированную в следующих элементах:

- средства труда или комплекс вещей, с помощью которых человек воздействует на природу (инструменты, станки, здания, телекоммуникационные системы связи и др.);
- предмет труда или некоторое вещество природы, которое подвергается воздействию человека в процессе производства (сырье, полуфабрикаты, информация, денежные ресурсы и др.);
- технология производства или способ воздействия человека на предмет труда, вид деятельности основанный на механических, физических, химических свойствах средств труда и предметов труда.

Результат процесса производства, а так же результат процесса потребления факторов производства представлен в виде понятий, «продукт труда», который может существовать в следующем виде:

- предмет, т.е. некоторое осязаемое благо, способное к автономному существованию (полуфабрикат, сырье, средство производства, «знание», продукт питания, жилье, транспорт и др.);
- услуга, т.е. неосязаемое благо (диагноз, программа, массаж, помощь адвоката и др.), носителем которого может быть либо

сам производитель (программист, создавший ППП, врач, поставивший диагноз) либо потребитель.

Классификация продуктов труда в условиях экономической деятельности может быть выполнена в следующих разрезах:

- в разрезе продуктов конечного потребления, представляющем результат процесса *«производства предметов потребления»*;
- в разрезе продуктов производительного потребления, представляющем результат процесса *«производства средств производства»*;
- в разрезе продуктов отраслевых видов деятельности (продукт химического, швейного производства, продукт пищевой промышленности и др.).

Для определения особо важных экономических элементов (процессов), оказывающих решающее воздействие на результат общественного воспроизводства экономическая теория выделяет понятие *«факторы производства»*, формирование которых началось в период зарождения классической экономической теории и связано, прежде всего, с именем Давида Рикардо, который исторически первый выделил решающую группу факторов в виде агрегированных показателей, основанных на различиях в форме доходов существующих экономических агентов – крестьяне, фабриканты, рантье.

Итак, к первой группе факторов производства экономическая теория относит следующие – фактор «труд», фактор «земля», фактор «капитал», смысл которых в современной теории определен:

фактор труд или процесс деятельности, олицетворяющий способность человека к физической и интеллектуальной деятельности вообще; данный фактор рассматривается как источник порождающий доход в виде заработной платы;

фактор земля или процесс использования и пополнения имеющихся производственных благ с целью их дальнейшего использования, т.е. все то, что человек, может получать либо от природы в виде дара, либо в виде накоплений от предшествующей деятельности; с точки зрения современных уточнений, производственный фактор «земля» обозначает способность к накоплению с целью дальнейшего использования; данный фактор рассматривается как источник, порождающий особый вид дохода представленный понятием «экономическая рента»;

фактор «капитал» или процесс целенаправленного вложения благ в производство с целью получения дохода, т.е. процесс предполагающий последующий возврат благ, переданных в пользование на правах собственности сопровождающийся

увеличением первоначальной суммы (стоимости) блага или капитализации блага:

в результате по определению капиталом считают все то, что используется с целью получения дополнительного дохода в виде прибыли или коммерческих процентов.

Вторая группа производственных факторов включает факторы, которые определены современной экономической теорией, это фактор «предпринимательство» и факторы, отражающие пространственно-временные характеристики производственного процесса (фактор «времени» и фактор «места»):

фактор предпринимательство отражает специфические способности экономического агента, связанные с его интеллектуальной деятельностью, направленной на поиск существенно новых комбинаций экономических ресурсов и их распространение через систему рыночных отношений (определение дано И. Шумпетером);

фактор времени отражает специфику экономических процессов с точки зрения их возникновения, развития и завершения (жизненный цикл) или рассматривающий процесс производства в сравнительном аспекте; так, например, при оценке экономического роста, когда сравниваются показатели текущего периода с показателями базового периода или в аспекте временных периодов, отражающих те или иные производственные возможности в

- мгновенный период, т.е. время, за которое, фирма (или др. организационная структура) не может изменить объем выпускаемой продукции ни при каких условиях;
- кратковременный период, т.е. время за которое фирма может изменить объем выпуска, но только за счет корректировки переменных затрат (сырье, длительность рабочего времени, напряженность процесса и др.);
- длительный период, т.е. время, за которое фирма может изменить объем производства за счет постоянных факторов (капитальное строительство, реконструкция, модернизация производства или вообще смена деятельности);

фактор местоположения экономического объекта отражает специфику производства в каждом конкретном месте, порождая принцип невозможности автоматического переноса одних экономических механизмов в условия других без соответствующей корректировки (привязки к местности).

В современной экономической теории группа выделенных факторов производства определена как существенные процессы, формирующие особую целенаправленную деятельность



экономических агентов, основанную на специфическом стиле мышления, позволяющем принимать экономические решения на основе экономического анализа процесса производства.

Реализация функции «экономического анализа процесса производства» основывается на возможностях формализации, упорядочения, логики количественных и качественных показателей, отражающих возможности конкретной экономической системы в конкретных условиях существования.

Формализация процесса «производства» может быть выполнена в виде:

- построения математической модели процесса
- в виде табличной интерпретации
- в графической форме

Общий вид математической интерпретации процесса производства в экономической теории связан с понятием «производственная функция» или *математическая модель, определяющая чисто технологические зависимости между факторами и результатами процесса «производства»*.

В наиболее простом, общем виде, аналитическая модель «производственной функции» имеет вид:

$$Y = F(X),$$

где  $X$  – факторы производства

$Y$  – результат процесса производства,

$F$  – закон, отражающий связь между факторами производства и результатом производства.

С учетом современной интерпретации факторов (или существенных элементов производства) модель производственной функции может быть представлена в развернутом виде как:

$$Y = F(x_1, x_2, x_3, x_4, x_5, x_6, x_7, x_8, x_9, x_{10}, x_{11}, x_{12}),$$

где

$x_1$  – фактор «трудовой ресурс»,

$x_2$  – фактор «природный ресурс»,

$x_3$  – фактор «информационный ресурс»,

$x_4$  – фактор «финансовый ресурс»,

$x_5$  – фактор «материальный ресурс»,

$x_6$  – фактор «капитал»,

$x_7$  – фактор «труд»,

$x_8$  – фактор «земля»,

$x_9$  – фактор «предпринимательство»,

$x_{10}$  – фактор «временные параметры» (в трех измерениях),

$x_{11}$  – фактор «пространственный параметр»,

$x_{12}$  – фактор «неопределенность» или случайный элемент.

Общий вид табличной интерпретации производственной функции может быть представлен в виде таблицы:

Наименование показателя	Значение фактора 1	.....	Значение Фактора N	Значение интегрированного показателя

Графическая интерпретация связана с понятием «производственная функция».

В качестве инструмента, наглядно отражающего зависимости между факторами и результатом производственной деятельности, экономическая теория наиболее широко использует графическую форму иллюстрации. В связи с чем, определяется понятие *«график производственной функции»*, назначение которого – упрощенная форма иллюстрации различных форм связи между элементами экономической системы.

При этом на графике отражаются следующие взаимосвязанные областей экономического поля:

- область эффективного производства; эта область условно представлена на графике в виде некоторого множеством точек ( $a_1, a_2, a_3, a_4, \dots, a_n$ ) образующих «кривую производственных возможностей»  $A_1A_2$ , представляющую область эффективного функционирования исследуемого объекта (предприятие, регион, национальная экономика)
- область неэффективного производства; на графике эта область иллюстрируется условно некоторым множеством точек лежащих вне кривой (например, т.  $x_1$ , т.  $x_2$ , т.  $x_3$ ).

Понятие «кривая производственных возможностей» – это некоторая область возможных эффективных состояний процесса производства или его результатов отражающая характерные зависимости производственной деятельности. в аспекте исследуемых факторов.

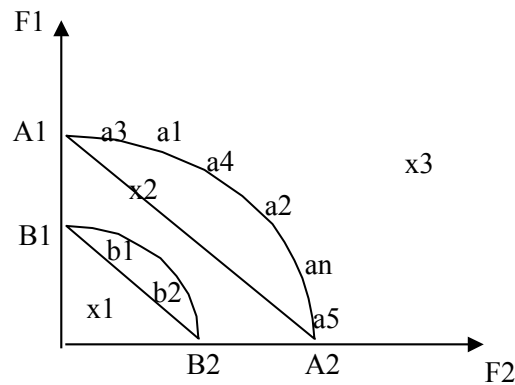


Рис. 1. График производственных возможностей.

Кроме того «графика производственной функции» отражает три возможных вида исследования экономического объекта (системы):

1. Сравнение общего экономического состояния одной системы производства (обозначим ее А) с общим экономическим состоянием другой системы производства (обозначим ее В), смысл которого заключается в следующем – производственная деятельность любого экономического агента имеет свою присущую только ему область эффективного и неэффективного производства (например область, представленная кривой А1, А2 – область эффективной деятельности агента А и область представленная кривой В1, В2 – область эффективной деятельности агента В). Это означает, что производственная деятельность двух экономических агентов (и более) может быть подвергнута процедуре сравнения, т.е. экономическому анализу, например в аспекте конкурентного преимущества двух предприятий – соперников.
2. Сравнение возможности альтернативного использования комбинации двух(и более) ресурсов в аспекте анализа деятельности одного производства. Смысл данного анализа – иллюстрация возможного множества комбинаций ресурсов, позволяющих предприятию оставаться в зоне эффективного производства и при этом осуществлять свободный выбор сочетания факторов производства, в аспекте количественных и стоимостных оценок. Например, рассмотрим «анализа производственной функции» в аспекте сравнения количественных сочетаний факторов производства, используя графическую иллюстрацию.

Пусть:

F1 – фактор «капитал» или используемый механизированный труд, представленный показателем – количество станков;

F2 – фактор «труд» или используемый ручной труд, представленный показателем количество низко квалифицированных работников;

A1.A2 – кривая эффективного производства предприятия A, представляющая множество вариантов сочетания факторов F1 и F2, где

вариант 1 – представлен координатами точки a1;

вариант 2 – представлен координатами точки a2.

.....

вариант N – представлен координатами точки an,

Причем для конкретных условий в конкретное время среди этих эффективных точек всегда можно обнаружить одну лучшую, оптимальную (например, a3) т.е. приносящую максимальный эффект в сложившихся условиях.

В аспекте рыночного взгляда на развитие экономических процессов поиск точек, отражающих возможные эффективные сочетания ресурсов является главной целью для предпринимателя, т.к. только каждая из этого множества точек эффективности создает конкурентное преимущество предприятию – более низкие издержки, наиболее качественный товар или др. Остальные возможные сочетания ресурсов (x1, x2 или xv) являются для предприятия состояниями, не позволяющими выиграть конкурентные преимущества у других предприятий.

Возможность свободного выбора любого из всех возможных альтернатив отражает смысл экономического понятия «право свободного выбора производителя на использование Факторов производства».

При этом, мечтой предпринимателя всегда остается стремление найти оптимальное сочетание факторов производства, приносящее максимальный эффект, хотя согласно современным исследованиям предприниматель обычно «удовлетворяется» первой обнаруженной эффективной комбинацией.

При анализе двух возможных альтернативных эффективных комбинаций график, отражая связь факторов производства, наглядно иллюстрирует обратную линейную зависимость, – увеличение расхода одного ресурса (например, увеличение количества используемых в производстве станков) обязательно ведет к снижению расхода другого ресурса (например, снижению количества единиц ручного труда. и наоборот).

3. Сравнение возможности альтернативного использования комбинации двух (и более) выпущенных продуктов производства. Смысл данного анализа – иллюстрация возможного множества комбинаций выпускаемой продукции,

позволяющих предприятию оставаться в зоне эффективного производства и при этом осуществлять свободный выбор сочетания выпуска того или иного продукта производства.

Рассмотрим тот же график, что и в п 2., но при этом анализе необходимо поменять смысл осевых координат, например рассмотреть (проанализировать) процесс производства в области пересечения результирующих факторов, где

F1 – марка двигателя ТМ2,

F2 – марка двигателя ТМ3

или

F1 – производство продуктов питания «масло»,

F2 – производство вооружения «танки».

В данном анализе меняется смысл значения факторов, но не меняется смысл возможного «свободного выбора производителя». Здесь «кривая производственных возможностей» иллюстрирует наличие эффективной комбинаций выпущенных производством продуктов при выборе любой точки лежащей на кривой производственных возможностей, и сравнение этих точек друг с другом в аспекте возможного выбора т.е.

любое сочетание выпущенного вооружения или продуктов питания в количественной или стоимостной пропорции несет предприятию экономический эффект, если эта комбинация лежит в зоне «кривой производственных возможностей».

*Исследование графика «производственной функции» позволяет сформулировать законы функционирования процесса «производства».*

При этом рассматриваются две ситуации:

- *несбалансированное производство* – производство, в условиях которого один (или незначительная часть) используемых факторов производства являются переменным, т.е. на протяжении исследуемого периода изменяется по своему качественному и количественному составу, в то время как остальные факторы используются в неизменных масштабах.
- *сбалансированное производство* – производство, при котором все используемые факторы производства являются переменными.

Закон убывающей отдачи ресурсов (действует в условиях несбалансированного производства) и формулируется следующим образом:

при последовательном увеличении затрат одного Фактора производства и неизменном сочетании остальных, наступает

момент, когда дальнейшее ресурса на каждую последующую добавленную единицу ресурса.

Закон масштаба производства (действует в условиях сбалансированного производства) формулируется следующим образом:

если выбран эффективный способ сочетания ресурсов, то даже в этом случае результаты могут быть различными:

- постоянная отдача ресурсов, т.е. увеличение использования ресурсов, ведет к эквивалентному росту эффективности;
- возрастающая отдача ресурсов, т.е. увеличение использования ресурсов, ведет к большему росту эффективности;
- убывающая отдача ресурсов, т.е. увеличение использования ресурсов, ведет к меньшему росту эффективности.

Результирующим смыслом современной фундаментальной «теории производства» является понятие «типичное поведение производителя», сформулированное на основании исследований «производственной функции», смысл которого заключается в следующем:

*поведение типичного производителя предполагает постоянный подбор факторов производства таким образом, чтобы затраты производства неуклонно снижались, а объемы и качество произведенного продукта, в оценке потребителя, неизменно возрастали.*

Сводные характеристики системы «производства» можно представить в виде:

1. каждая конкретная технология требует конкретных факторов производства;
2. сложность технологии определяется факторами производства, участвующими в процессе создания продукта
3. каждый выпуск может быть произведен различными сочетаниями ресурсов (с т.з. количества или стоимости);
4. каждый выпуск определяется качеством каждого фактора производства и технологическими возможностями сочетания факторов производства, а также возможностью замены факторов производства;
5. из двух технологий та считается эффективной, которая хотя бы по одному фактору производства предполагает меньшее количество используемых ресурсов или меньшие стоимостные затраты;
6. в условиях производства действует закон убывающей отдачи ресурсов и закон масштаба производства.

7. основная задача эффективного производства – снижение затрат факторов производства как в количественном так и в стоимостном измерении.

Обоснование всех вышеперечисленных выводов современной «теории производства», представленное направлением «экономикс», выполнено с помощью строгих математических расчетов, а это означает, что область достоверности данных выводов распространяется только на ту область экономических отношений, которая строго соответствует предварительным соглашениям, т.е. математическим ограничениям (например, одно из ограничений экономикса – абсолютная ограниченность ресурсов). Поэтому данные выводы «теории производства» необходимо рассматривать с учетом области возможного распространения на сферу экономики как таковой.

### **Вопрос 7. Собственность как основа возникновения экономических отношений**

Экономическая категория «собственность» рассматривается теорией как особая форма экономических связей, отражающих отношения, возникающие между экономическими агентами по поводу присвоения экономических объектов.

К наиболее существенным характеристикам понятия собственности относят следующие:

- «собственность» рассматривается как основа возникновения экономических отношений; отражает сущность экономического бытия (т.е. глубоких фундаментальных процессов), хотя на поверхности выглядит в форме обычного пользования вещью;
- «собственность» возникает из проблемы «редкость ресурсов», т.е. отражает состояние, когда объем желаемых к потреблению ресурсов не совпадает с объемом возможного потребления;
- «собственность» материально не фиксирована (перетекает, появляется, исчезает);
- «собственность» создает исторический механизм «исключения доступа к ресурсам» для тех, кто не может эффективно использовать экономические ресурсы в сложившихся объективно условиях;
- механизм ограничения доступа к экономическим благам (механизм собственности) эволюционно реализуется на основе различных принципов:
  - силовой принцип (насильственный, не правовой захват и др.)

- принцип наследования (по праву рождения, по праву пользования, по праву счастливого стечения обстоятельств);
- принцип экономической оценки результата труда (заработная плата, прибыль, рента);
- принцип экономического прогноза, основанного на интеллектуальном труде (коммерческий процент, дивиденды, инновационная прибыль).

*Экономический аспект исследования формы проявления механизма «собственности» раскрывается через формирование факторов и законов, регламентирующих объективный характер функционирования собственности. К факторам, определяющим экономический аспект, собственности относят:*

*фактор 1 – уровень обобществления (индивидуальный, групповой, общественный)*

*фактор 2 – характер функционирования:*

- *способ принятия решения (единолично, большинством голосов)*
- *форма организации труда (частное предприятие, муниципальное предприятие, предприятие государственной собственности, акционерное предприятие, товарищество)*

*фактор 3 – способ присвоения продукта труда (законы присваивания):*

- присвоение на основе закона *«труд как изначальная форма присвоения»*, т.е. через производительный труд;
- присвоение на основе закона *«товарный обмен как изначальная форма присвоения»*, т.е. через ценовой механизм;
- присвоение на основе закона *«государственная система распределения как изначальная форма присвоения»*, т.е. через систему государственного перераспределения.

В результате развития экономических отношений законы присваивания, как изначальный механизм ограничения доступа к благам модифицировались в экономические законы собственности, которые формулируются следующим образом:

*I закон собственности: «собственность на продукт своего труда».*

*II закон собственности: «собственность на продукт чужого труда».*

Условия (т.е. экономические ограничения, основания), на которых покоится первый закон собственности:



- цель процесса производства – создании продуктов жизнеобеспечения (отсутствие излишка производства; низкая производительность труда, позволяющая создать небольшой объем продуктов, обеспечивающих только выживание);
- трудовой характер собственности (продукт труда принадлежит тому, кто его произвел);
- единство труда и средств производства (непосредственный производитель является единственным пользователем, владельцем используемых им орудий труда, условий производства, технологией);
- форма организации – практически отсутствует, труд имеет универсальный характер;
- господство мелких хозяйств.

Условия, на которых покоится второй закон собственности:

- цель производства – получение дохода за счет производства продукта, приготовленного для общественного потребления;
- юридическая свобода непосредственного производителя;
- отчуждение средств производства от непосредственного производителя;
- формирование мощных потоков общественного потребления и производства, представленных группами населения характеризующихся специфическим типичным поведением;
- организация труда – развитие форм кооперация; наличие крупных хозяйств

*В качестве объекта собственности может выступить:*

- недвижимость (недра земли, лесные массивы, водные ресурсы, жилье и др.);
- движимость (денежные средства, ценные бумаги, транспорт, личное имущество и др.);
- интеллектуальная собственность (формализованный результат умственной деятельности).

Субъектами собственности экономическая теория определяет:

- субъекты права и обязанностей собственности (физические лица: собственники, наследники);
- носители прав и обязанностей собственности (предприятия, фирмы, общественные организации (профсоюз, политическая партия, церковь и др.));
- реализация прав и обязанностей (государство, осуществляющее выпуск, контроль, санкций при нарушении законов, регламентирующих отношения собственности).

- Функции собственности, или экономические задачи, решение которых отражает в процесс функционирования отношений собственности:
- *распоряжение объектом собственности* (или право принятия решения);
- *владение объектом собственности* (право извлечения выгоды на основании предоставления собственности в пользование другому экономическому агенту на условиях срочности, платности и возвратности, а также право брать во владение чужую собственность и осуществлять оплату предоставленной услуги);
- *пользование объектом собственности* (или извлечение потребительских качеств из объекта собственности).

### ***Виды собственности.***

Исторически первым (базовым, но не экономическим, по сути) определяется понятие «общая собственность», определяющие характеристики, которой могут быть представлены следующими факторами:

1. условия возникновения – совместное существование в условиях окружающего ландшафта;
2. характер – ничья, рассматривается как неделимый ресурс;
3. цель – совместное выживание.

Эволюция форм собственности рассматривает понятие «общая собственность», как основу для возникновения *экономической формы собственности*, которая представлена двумя видами:

- «общественная собственность».
- «частная собственность».

Сущность экономической категории «общественная собственность» определяется следующими факторами:

1. условия возникновения – совместное существование в условиях единых, определенных, нормативно сформулированных интересов, например – производственного, потребительского, государственного интереса и др.;
2. характер – равная доля каждого экономического субъекта исходя из специфики организации общественного производства;
3. цель – развитие коллективных связей, совместная ориентация на целевые установки, предполагающие получение общественной выгоды
4. результат – возникновение и развитие механизмов государственного распределения и перераспределения совокупного общественного продукта, экономического

планирования, бюджетирования, социального страхования, социального партнерства и др.

Сущность экономической категории «частная собственность» раскрывается в следующих специфических характеристиках:

1. условия возникновения – независимость, свобода, торжество одного человека над другими, ориентация на индивидуальную выгоду;
2. характер – абсолютная принадлежность одному экономическому агенту;
3. цель – развитие уникальных, творческих способностей одного человека; развитие способностей к формированию и отстаиванию собственных взглядов;
4. результат — возникновение экономических форм принуждения.

*Юридический аспект формы собственности* проявляется как совокупность правил и норм, закрепляющих состояние принадлежности и пользования той или иной собственностью на основе законов принятых государством. При этом закон строго регламентирует:

- объект собственности (что может являться объектом собственности?)
- субъекта собственности (кто может являться собственником?)
- действия, определяемые как неправомерные (как исполняется право собственности?)

Юридическое право собственности представлено в следующих формах:

- *правовое определение частной формы собственности*
- *правовое определение общественной формы собственности*
- *современная интеграция форм собственности*

Классическое правовое определение частной формы собственности регламентируется как свод законов отражающих единое неделимое право владения, пользования и распоряжения, объектом собственности, предполагающий единоличное принятие решений. *Реализация права частной формы собственности* осуществляется только в виде личной собственности. При этом особым образом выделяется понятие – «потенциальный собственник» – наследник.

Организационно – правовая форма частной собственности представлена частными предприятиями (индивидуальное предприятие, предприятие на котором по найму работает большое количество работников, но правом собственности обладает только один индивид – собственник).

Классическое правовое определение общественной формы собственности регламентируется как свод законов, отражающих совместное владение, распоряжение и пользование объектом собственности, предполагающий принятие решения большинством голосов. Реализация общественной собственности осуществляется в виде

- собственности государства (на уровне – федеральная собственность, собственность субъекта федерации, муниципальная собственность),
- организации (церковь, спортивное общество, профсоюз и др.),

Организационно-правовая форма собственности представлена государственными предприятиями.

#### Современная интеграция форм собственности.

Возникновение кооперативных форм организации производства привело к развитию процесса интеграции частной и общественной формы собственности в некоторую смешанную форму, в результате которой возникла новая форма механизма ограничения доступа к экономическим благам.

Такая интегрированная форма собственности содержит в себе элементы (условия, характер, целевые установки) как той, так и другой формы собственности и представлена в виде акционерная формы организации производства или в форме «товарищества». Правовой аспект такой интеграции регламентируется как свод законов отражающих единое неделимое право владения, пользования и распоряжения, объектом собственности, на основе равных прав для каждого члена общества и коллективного принятия решений (большинство голосов). Но при этом объем прав каждого участника определяется его индивидуальной долей в общем, капитале, зафиксированном в количестве акций, которым владеет участник общества на правах собственности, в соответствие с коим определяется как объем доходов (дивидендов), так и объем материальной и финансовой ответственности в случае неэффективной работы предприятия или его банкротства. Таким образом, современная организационно-правовая форма собственности может быть представлена:

1. государственные предприятия (федеральный, региональный, муниципальный уровень);
2. частные предприятия (индивидуальное предпринимательство);
3. акционерное общество (открытый тип, закрытый тип);
4. товарищество (смешанная, полная, ограниченная ответственность).

*Операции с собственностью.* Экономическая теория определяет два типа операция, которые могут производиться с объектами

собственности при участии субъектов собственности, это переход собственности из одной формы в другую и преобразование собственности. При этом:

*операция преобразование собственности отражает процесс, смены одной формы собственности в другую и может осуществляться в двух направлениях:*

*приватизация или перевод общественной собственности в частную форму национализация или (перевод частной формы собственности в общественную);*

*операция переход собственности отражает движение собственности в рамках одной формы в направлении:*

- сделка (смена собственника в результате коммерческой операции);
- дарение (смена собственника в результате некоммерческой операции, т.е. не сопровождается стоимостной оценкой и движением денежного эквивалента)
- наследование (не коммерческая операция перехода объекта собственности, сопровождается специальной юридической процедурой)

Форма выполнения операций с собственностью может быть добровольной или принудительной процедурой перехода или преобразования, а так же сопровождаться *компенсацией или иметь характер безвозмездного* движения или преобразования.

Так, налоги, представляют собой переход части доходов экономического агента, которой владеет, пользуется и распоряжается им на правах собственности, но принудительно или добровольно должен передать государству в безвозмездном порядке. Национализация частной собственности в период коллективизации в России, осуществлялась исключительно принудительно и без каких – либо компенсаций. Приватизация 90-х годов осуществлялась государством добровольно и безвозмездно, по сути закона, но не по факту исполнения.

### **Вопрос 8. Моделирование экономических систем**

Процесс построения модели экономики, впрочем, как и любой другой системы, предполагает выявление (описание) определенной совокупности существенных элементов, определяющих структуру и поведение системы в процессе ее функционирования, с целью упорядочения в аспекте определенного исследовательского интереса (системообразующего фактора). В качестве таких факторов моделирования экономических систем используются различные подходы.

Так в известной модели «Белла – Ростом» отражен взгляд на экономику с точки зрения зрелости производительных сил, что позволило авторам упорядочить экономическую систему в аспекте:

- экономика доиндустриального общества,
- экономика индустриального общества,
- экономика постиндустриального общества,
- экономика технотронного общества и др.

В модели «Пола Самуэльсона» в качестве критерий структурирования выбран идеологический подход в управлении экономикой, позволивший смоделировать следующие виды экономических систем:

- модель экономики социализма,
- модель экономики фашизма,
- модель экономики коммунизма,
- многоукладная модель (смешанная) экономика,

Модель Карла Маркса, отражающая системный подход к моделированию экономической деятельности общества на основе системообразующего фактора «противоречие уровня развития производительных сил и производственных отношений» анализирует соответствие между стоимостной структурой капитала, представленной аналитической формой  $[W=c+(v+m)]$  и натурально-вещественной структурой капитала, отражающей техническое строение капитала (основной капитал, оборотный капитал). В результате данного анализа формируются двухуровневая система воспроизводства, в которой:

*I подразделение отражает производство средств производства,*

*II подразделение отражает производство предметов потребления.*

В результате анализа модели воспроизводства К. Маркс формулирует условия простого и расширенного воспроизводства, в виде:

*простое воспроизводства*, осуществляется тогда и только тогда, когда сумма доходов, обеспеченных факторами «труд» и «капитал» равняется материальным затратам, понесенным при производстве предметов потребления;

*расширенное воспроизводство* возможно только тогда, когда в текущем периоде производство средств производства превышает производство предметов потребления, что создает возможность для роста капитала.

Наиболее ярким аспектом системообразования в современной теории экономического моделирования является фактор,

отражающий «роль рыночного механизма в экономических отношениях». Данная модель выделяет следующие виды организации экономики:

- *рыночная экономика основные характеристики модели* – частная собственность на средства производства; принцип свободы предпринимательского выбора; мотивация поведения основана на личном эгоистическом интересе отдельного хозяйствующего субъекта, действующего на свой страх и риск; модель характеризуется множеством субъектов не связанных экономическим сговором; государственная экономическая власть имеет рассеянный характер; характерен высокий уровень научно-технического развития, а также высокий темп экономического развития, формирующий соответствующий темп роста благосостояния населения;
- *традиционная экономика основные характеристики модели* – организация производства, распределения и обмена основана на господствующей системе обычаев, традиций, обрядов (культурный фактор); характерна высокая роль государственных и силовых структур в экономике и политике страны; преимущество общественной собственности на ведущие средства производства; характерно отставание в научно-техническом развитии от мирового уровня; низкий уровень темпов роста благосостояния населения;
- *командно-административная экономика основные характеристики модели* – господство общественной собственности на все факторы производства; централизованное распределение ресурсов; отсутствие свободной экономической конкуренции, т.е. монополизм политической власти в развитии экономики при полном отсутствии экономических стимулов в мотивации экономических агентов; высокий уровень системы экономического нормирования и контроля со стороны государства; высокая роль военно-промышленного комплекса в структуре экономики; высокие темпы роста общесистемного потенциала в научно-техническом развитии при полном игнорировании интересов отдельных структурных элементов; низкий уровень роста благосостояния населения.

С учетом национального и рыночного аспекта возможно выделение структур, определяющих тип смешанной интеграции:

- модель рыночной экономики США,
- немецкая модель рыночной экономики,
- модель рыночной экономики Японии,

- модель рыночной экономики Китая,
- модель рыночной экономики Швеции.

В экономической теории используется также интегрированный системообразующий критерий моделирования, основанный на исследовании механизмов построения хозяйственной системы, который позволил выделить следующий срез экономических отношений:

- натуральное хозяйство,
- товарное хозяйство,
- рыночное хозяйство.

При таком многообразии подходов к структурированию экономической системы непреложным остается двухуровневый принцип построения экономической модели, включающий

- *уровень микроэкономических исследований,*
- *уровень макроэкономических исследований.*

Основной целью микроэкономического исследования является выделение существенных характеристик отдельных элементов экономической системы, а так же исследование существенных связей между этими элементами.

С точки зрения методологии системных исследований в качестве отдельных агрегированных элементов микроэкономики определен логически обоснованный ряд классических экономических категорий: «экономические ресурсы», «экономическое потребление», «экономическое производство», «экономический обмен», «экономическое распределение и перераспределение», «экономическое управление», «стоимость», «цена», «труд», «собственность», «рыночный механизм», «капитал», «деньги» и др.

При этом, в каждой из перечисленных категорий исследуются ее собственная внутренняя структура – цели, объекты, субъекты, мотивы, механизмы, инструменты, операции, задачи, законы функционирования – тем самым порождается ряд подсистем, отражающих природу элементов микроуровня.

*Предметом исследования макроэкономического уровня* являются сложные процессы, возникающие в области экономических отношений и формирующие целостный характер системы.

В данном экономическом анализе рассматриваются процессы, которые по своему внутреннему содержанию являются формой проявления интегрированного взаимодействия перечисленных выше элементов микроэкономического ряда, и одновременно с этим включают в себя элементы воздействия внешней для экономики в целом среды – политики, социума, этики, культуры и др.



В результате такого интегрированного взаимодействия формируются *сложные экономические процессы* качественно нового содержания, существенные свойства которых, не могут быть разложены как некоторая сумма свойств отдельных элементов микроуровня и требуют специфических методов исследования. К этим процессам можно отнести:

- процессы функционирования денежной системы;
- процессы финансовой системы государства;
- процессы, характеризующие общее рыночное равновесие;
- процессы социального страхования в обществе,
- процессы экономического развития национальной экономики,
- цикличность развития процессов в экономике и пр.

При этом, каждый элемент (процесс) макроэкономического уровня в свою очередь имеет природу сложной системы, т.е. исследование его элементов, осуществляется на основе системного подхода, где каждый процесс рассматривается в аспекте – цель, задачи, функции, принципы, структура, жизненный цикл функционирования и развития.

#### *Из плана семинарских занятий*

##### *I. Структура экономической системы*

1. Экономические потребности (первичные и вторичные; количественный и качественный рост потребностей, безграничность потребностей).
2. Экономические ресурсы (ограниченность ресурсов).
3. Факторы производства (материально-вещественный, личный, информационный фактор производства; экономический выбор; рациональность выбора; кривая производственных возможностей).
4. Экономическая система и воспроизводство (простое и расширенное воспроизводство; воспроизводственный цикл; производство, распределение, обмен и потребление как этапы воспроизводственного цикла; первое и второе подразделение экономики).
5. Экономические отношения

*Отношения собственности* (объект собственности; субъект собственности; собственность как форма присвоения благ; право собственности; государственная собственность (федеральная, субъектов федерации, муниципальная собственность (районная, городская); частная собственность (индивидуальная, групповая, акционерная); собственность общественных организаций (партии, профсоюзы, церковь); приватизация, национализация);

### ***Трудовые отношения.***

*II. Типы экономических систем* (традиционная, административно-командная, рыночная, смешанная).

*III. Модели Экономических систем* (американская, японская, шведская)

#### *Вопросы*

1. объективность и относительность экономических законов.
2. экономические интересы стимулы
3. законы противоречия
4. экономический выбор.
5. рациональность выбора

не рассмотрены в текущей лекции т.к. не имеют специфики в области системных исследований и более логично (в учебных пособиях чаще всего так) их отнести к методологии научного познания.

## **Лекция 3. Товарное хозяйство: сущность, особенности, законы**

### *Вопросы:*

1. Становление и развитие товарного хозяйства
2. Товар и его свойства
3. Величина стоимости товара. Закон стоимости
4. Деньги и закон денежного обращения

### *Основные понятия:*

Натуральное хозяйство, продукт труда. Производительные силы общества: средства производства и люди. Развитие производительных сил, разделение труда: общественное, частное, единичное. Специализация экономической деятельности и рост производительности труда. Излишек продукта, персонификация собственника и формирование отношений частной собственности. Товарное хозяйство и товар. Простое и капиталистическое товарное хозяйство.

Цена и обмениваемость как прикладные свойства товаров. Стоимость и потребительная стоимость как фундаментальные свойства товаров. Теории стоимости товара: трудовая (классическая), факторная, теория предельной полезности (маржинализм). Цена как превращенная форма стоимости. Обмениваемость как результат различий в потребительных

стоимостях товаров. Производственная функция. Факторы производства.

Величина стоимости и затраты. Индивидуальные и общественно-необходимые затраты. Закон стоимости как основной закон товарного хозяйства. Производительность, интенсивность и сложность труда как факторы формирования величины стоимости товара.

Деньги и их функции. Мера стоимости, средство обращения, средство платежа, средство накопления, мировые деньги. Масса бумажных денег в обращении. Закон денежного обращения.

#### *Литература:*

1. Борисов Е.Ф. Экономическая теория: Учебник. – М.: Юрайт-М, 2002. – 384 с., разд. 2., гл. 6, 7, 8.
2. Экономическая теория: Учебник / Под общ. ред. акад. В.И. Видяпина, А.И. Добрынина, Г.П. Журавлевой, Л.С. Тарасевича. – М.: ИНФРА-М, 2003. – 714 с., разд. 2, гл. 7.
3. Афанасьев В. Вклад австрийской школы в развитие трудовой теории стоимости // Вопросы экономики. – 2002. – № 2.
4. Гамза В.А. Денежно-кредитные ресурсы России: тенденции и перспективы // Финансы и кредит. – 2003. – № 9.
5. Губанов С. Производительные силы: переход к технотронной эпохе // Экономист. – 2002. – № 7.
6. Ельмеев В. Потребительно-стоимостная тенденция: теория и практика // Экономист. – 2002. – № 9.
7. Иванченко И.С. Инфляционная динамика в России: тенденции и прогнозы // Финансы и кредит. – 2005. – № 5.
8. Игнатовский П. Производительность труда – двигатель развития // Экономист. – 2004. – № 11.
9. Королев В.К. Деньги как фактор глобализации // Финансы и кредит. – 2004. – № 23.
10. Косой А.М. Современные деньги // Деньги и кредит. – 2002. – № 6.
11. Семенов С.К. Проблемы и модель денежного обращения // Финансы и кредит. – 2003. – № 9.
12. Уланов С.М. О ценовом хозяйстве России // ЭКО. – 2002. – № 10.
13. Щербаков А. Ориентиры производительности труда // Экономист. – 2005. – № 1.

#### **Вопрос 1. Становление и развитие товарного хозяйства**

Исторически первой формой ведения людьми экономической деятельности было натуральное хозяйство. Оно отличалось стремлением хозяйствующего субъекта все внутренние потребности удовлетворить за счет собственных (внутренних) возможностей, по минимуму выходя во внешнюю среду за

покупками и вынося туда только случайно возникающие излишки собственного производства и потребления. Натуральное хозяйство производило продукт труда и отличалось универсальностью, т.к. стремилось самостоятельно произвести все, что требовалось для удовлетворения потребностей членов этого хозяйства. Универсальность хозяйства и неразвитость производительных сил вели к тому, что производительность труда была низкой, следовательно, производилось мало продуктов, их едва хватало на удовлетворение насущных потребностей.

Под производительными силами общества понимаются средства производства и люди, имеющие определенные знания и навыки. В свою очередь, средства производства это – средства труда и предметы труда. Под предметами труда понимается то, на что направлено трудовое воздействие человека (обрабатываемая деталь, природное вещество). Под средствами труда – все то, что помогает человеку производить блага из природных ресурсов. Средства труда распадаются на орудия труда и инфраструктуру. Орудия труда это – то, чем человек непосредственно воздействует на предмет труда, а инфраструктура это – то, что опосредует воздействие человека на предмет труда, включая как техническую инфраструктуру, так и дороги, почту, связь и т.п. Приведем пример: по полю едет трактор и пашет землю плугом, а рядом расположена дорога, по которой этот трактор на поле приехал. В этой ситуации предметом труда будет земля, поскольку именно на нее человек воздействует, орудием труда будет плуг, который непосредственно обрабатывает землю. Сам трактор выступает как техническая инфраструктура, а дорога – как транспортный элемент инфраструктуры. Трактор с плугом и дорогой вместе составят средства труда, а, если добавить к ним землю, получим средства производства для данного случая.

С течением времени производительные силы общества: и средства производства, и люди с их знаниями и навыками, развиваются. Люди приобретают новые возможности, начинают при помощи более совершенных орудий труда обрабатывать новые предметы труда, а прежние – быстрее, качественнее и эффективнее. Улучшается и инфраструктура, включая техническую. В значительной степени совершенствование производительных сил достигается за счет появления и углубления разделения труда.

Разделение труда это – специализация отдельных работников на производстве определенных продуктов и выполнении конкретных операций. Изначально произошло общественное разделение труда, т.е. выделились виды производственной деятельности человека; на первом этапе разделились скотоводство и земледелие, а на втором – выделилась ремесленная деятельность. Формирование торговли и финансов в качестве самостоятельных видов экономической

деятельности произошло значительно позже. По завершении общественного разделения труда началось частное, т.е. специализация в рамках скотоводства, земледелия и ремесленной деятельности на их конкретных видах. Так, скотоводство разделилось на птицеводство, коневодство, разведение крупного рогатого скота и т.п.; в рамках земледелия выделились бахчеводство, садоводство, овощеводство и т.п.; ремесло со временем трансформировалось в промышленное производство с огромным количеством отраслей: добывающая и обрабатывающая, включающая в себя металлургию, пищевую промышленность, машиностроение, деревообработку и т.п. Но и это еще не все. Вслед за частным разделением труда началось единичное, т.е. долгосрочное закрепление за определенными работниками определенных функций и операций, стабильно выполняемых ими в рамках конкретных предприятий и производств.

Как видим, эволюция разделения труда шла в направлении его углубления, т.е. зона «ответственности» отдельных людей и хозяйств неуклонно сокращалась, специализация сужалась. Вместе с тем, росло мастерство исполнителя, появлялось специализированное оборудование, более производительное. Ранее существовавшие у них блага, люди начинали производить быстрее и с меньшими издержками, появлялись новые блага, удовлетворяющие новые потребности. То есть, сужение специализации привело к росту производительности труда, производству при прежних затратах большего количества продукта.

Постепенно производительность труда выросла настолько, что у людей появились излишки, избыточный продукт, оставшийся после того, как насущные потребности всех членов хозяйства по минимуму удовлетворены. Пока этих излишков не было, у людей, в общем, не возникало вопроса: что кому в рамках хозяйства принадлежит, господствовала совместная собственность. С появлением излишков встал вопрос: кто их присвоит? Собственник стал персонифицироваться, т.е. определенные виды средств производства люди стали делить, а потом разделили и их все. Таким образом, углубление разделения труда вызвало рост производительности труда и формирование отношений частной собственности.

Частный собственник резко отличается от общинного. Он сам распоряжается своим имуществом и нацелен на его преумножение. Частник быстро понимает, что сужение специализации выгодно, позволяет обогатиться быстрее. Следовательно, он начинает сознательно специализировать свое хозяйство на производстве тех продуктов, которые получаются лучше, а остальные закупает во внешней среде в результате простого обмена или за деньги, вырученные от продажи своих изделий. Как только появляется

сознательная специализация на производстве определенных продуктов, натуральное хозяйство начинает перерастать в товарное, а экономическая система получает мощный стимул к развитию. Роль формирования отношений частной собственности в эволюции экономической системы, таким образом, очень велика. Новый тип отношений собственности породил новый хозяйственный уклад, что еще раз говорит о том, что отношения собственности действительно являются основой экономической системы.

Товарное хозяйство отличается стремлением хозяйствующего субъекта производить небольшой ассортимент продуктов, специализируясь на том, что получается быстрее, качественнее и дешевле. Здесь хозяин мобилизует внутренние ресурсы для удовлетворения внешних потребностей, продает свои продукты, и на полученные деньги покупает то, что нужно ему для удовлетворения внутренних потребностей хозяйства и его членов. Таким образом, товарное хозяйство специализировано, и поэтому более производительно. В условиях товарного хозяйства потребности людей удовлетворяются на более высоком уровне. Дальнейшая эволюция хозяйственной деятельности человека – эволюция товарного хозяйства.

Товарное хозяйство производит уже не просто продукт, а товар – продукт труда, предназначенный для обмена посредством купли-продажи.

Натуральное хозяйство переросло в товарное постепенно, за счет сокращения доли натуральности и нарастания доли товарности. Чем выше нарастал уровень товарности, тем более эффективным становилось данное хозяйство. Но 100% товарности реально быть не может, поскольку, во-первых, чем выше товарность, чем уже специализация, тем труднее точно скоординировать взаимодействие всех участников системы разделения труда и общественного производства, и, во-вторых, ни один товаропроизводитель не будет закупать во внешней среде свой собственный товар.

Таким образом, товарное хозяйство складывается в результате развития натурального хозяйства, производительных сил общества и формирования отношений частной собственности.

## **Вопрос 2. Товар и его свойства**

Итак, товар есть продукт труда, предназначенный для обмена. Именно вокруг него строятся все отношения при товарном хозяйственном укладе, поэтому товар должен быть всесторонне детально проанализирован.

С прикладной точки зрения, на уровне явления, основные свойства товара очевидны. Это – цена и обмениваемость. При этом цена есть количество денег, которое надо заплатить, чтобы хозяин

уступил право собственности на данный товар. Обмениваемость это – просто способность к обмену, способность одного товара обмениваться на какой-то другой, или на несколько других товаров. Так все выглядит на прикладном уровне. Но остаются вопросы: чем определяется количество денег, которое надо заплатить, почему товары склонны к обмену и чем определяются пропорции обмена? Чтобы ответить на эти вопросы, надо перейти к фундаментальному экономическому анализу.

Фундаментальную основу цены составляет стоимость товара, как субстанция ценностей, или то общее, что есть во всех без исключения товарах и поэтому позволяет их сравнивать, устанавливая определенные пропорции обмена. Современная экономическая теория предлагает три теории стоимости: трудовую, теорию предельной полезности и факторную.

Трудовая теория стоимости – результат долгосрочной кропотливой работы представителей Классической политической экономии. Эту работу ближе к концу 17 века начал англичанин итальянского происхождения Уильям Петти, почти через век очень существенно продвинул вперед Адам Смит, а в начале 19 века законченные формы ей придал Дэвид Рикардо.

Суть данной теории заключается в следующем: стоимость товаров, как субстанция ценностей, определяется затратами труда на их производство. Хотя всякий труд по производству определенного товара специфичен, и сопоставлять различные виды труда сложно, можно разделить труд как таковой на конкретный и абстрактный. Под конкретным трудом понимается труд в четко определенной конкретной форме, характеризующийся конкретным продуктом, сырьем, технологией, работником, орудием труда и т.п.; конкретный труд всегда специфичен, поэтому сравнивать затраты конкретного труда разных видов бесполезно, и он не может быть базой для определения стоимостей товаров и их сопоставления. Под абстрактным трудом понимается труд вообще, безотносительно к его конкретной форме, просто трудовая деятельность человека, расходование рабочей силы. Затраты абстрактного труда можно измерить рабочим временем, потраченным человеком на труд в процессе производства некоего товара. Стоимость товаров определяется затратами именно абстрактного труда, который имеет место при производстве любого из них. Именно на основе затрат абстрактного труда можно сопоставлять все без исключения товары и определять их стоимости.

Понятие «абстрактный труд» – результат научной абстракции. В природе как такового абстрактного труда не существует. Но в каждый данный момент времени любой труд по форме является конкретным, а по содержанию – абстрактным, ибо он есть не только

целенаправленная трансформация ресурсов в желаемое благо, но и просто расходование способности человека к какому-либо труду.

Таким образом, в соответствии с трудовой теорией стоимости, стоимость товаров, как субстанция ценностей и база для формирования обменных пропорций, определяется затратами абстрактного труда, имеющими место при производстве товаров.

При этом цена определяется соотношением спроса и предложения, но на базе стоимости. Если предлагаемая цена отклоняется от стоимости слишком значительно, то сделка купли-продажи просто не будет заключена. Цену стоит воспринимать как превращенную форму стоимости, или способ (форму) существования стоимости на уровне явления, в повседневной экономической деятельности людей. Промежуточной категорией между стоимостью и ценой является меновая стоимость как способность стоимости устанавливать определенные пропорции обмена одного товара на другой.

Теория предельной полезности сложилась в середине – второй половине 19 века как элемент экономической теории маржинализма. Ее базовым понятием является «предельная полезность». Для начала, определим полезность вообще. Полезность это – способность товаров удовлетворять конкретные потребности человека в конкретных условиях на соответствующем уровне. В каждый данный момент времени в некоторой ситуации имеется определенное количество благ одного вида. Если этих благ достаточно много, доступ к потреблению их не ограничен, и, по мнению маржиналистов, полезность их невелика. Если же благ таких мало, доступ к ним ограничен, полезность их высока. Под предельной полезностью сторонники данной теории понимают полезность той единицы блага, которая в ряду благ данного вида стоит последней, в сферу потребления войдет, при нужде, последней и, следовательно, имеет минимально возможную полезность из всех полезностей благ данного вида. Таким образом, предельная полезность это – полезность, минимально возможная для благ данного вида в данный момент времени, минимальная полезность из всех возможных полезностей. И именно по этой предельной полезности определяется стоимость всех товаров данного вида. Чем длиннее рассматриваемый ряд, тем меньше предельная полезность, тем меньше стоимость. Чем короче такой ряд, тем выше предельная полезность, выше стоимость.

Чтобы прояснить сказанное, приведем пример: субъект А приготовил для себя на зиму четыре пары обуви. Предельная полезность каждой пары невысока, т.к. пар много, а предельная полезность определяется по последней. Следовательно, и стоимость каждой пары невысока. У субъекта Б ситуация сложнее: на предстоящую зиму он имеет всего одну пару обуви. И стоимость



этой пары будет высока, т.к. очень высока предельная полезность ввиду короткости рассматриваемого ряда благ. Если субъект А одну пару своей обуви должен будет выбросить ввиду утраты ею полезных свойств, ряд сократится, предельная полезность возрастет, вместе с тем возрастет и стоимость каждой единицы данного блага.

Как видим, логика теории предельной полезности достаточно сложна, а количество благ в каждый момент времени точно установить непросто. Поэтому данная теория в большой степени осталась «гимнастикой ума». Ее практическое применение возможно и целесообразно, когда нужно определить стоимость так называемых невоспроизводимых товаров, т.е. тех, производство которых не может быть организовано в желаемом количестве, часто эти товары именно тем и ценны, что их очень мало, они – редкость. Примером может служить старинная книга, представляющая собой библиографическую редкость, или оригинал картины известного художника.

Таким образом, теория предельной полезности определяет стоимость товаров по их предельной полезности, т.е. минимальной, и, чем больше товаров данного вида, тем меньше их предельная полезность и стоимость, а чем этих товаров меньше, тем предельная полезность и стоимость больше. Как видим, теория имеет немало общего с рыночным механизмом ценообразования и является в большей степени прикладной.

Далее идет факторная теория стоимости, сложившаяся несколько позже. Ее суть заключается в следующем: стоимость товаров определяется затратами всех факторов производства, которые имели место в процессе этого производства. Факторная теория стоимости выражается чрез производственную функцию, которая выглядит следующим образом:

$$Y = F(X_1, X_2, X_3, \dots, X_n), \text{ где}$$

$Y$  – стоимость произведенного товара;

$X_i$  от  $X_1$  до  $X_n$  – затраты факторов производства;

$F$  – функция, связывающая затраты и результат, т.е. стоимость товара.

Итак, стоимость товара определяется затратами всех факторов производства. Возникает вопрос: а чем определяется стоимость этих затрат? Чем определяется стоимость затрат каждого из потребляемых факторов производства? Попытаемся дать на него ответ.

Большинство сегодняшних факторов производства некоторое время назад были товарами, произведенными с использованием каких-то других факторов производства. То есть стоимость фактора производства  $X_1$  может быть выражена таким образом:

$Y_{XI} = F^*(A_1, F_2, F_3, \dots, A_n)$ , где

$Y_{XI}$  – стоимость фактора производства  $XI$ , здесь – произведенного товара

$A$ , от  $A_1$  до  $A_n$  – затраты факторов производства, имевшие место при производстве товара  $XI$

$F^*$  – функция, связывающая затраты и результаты в данном производственном процессе.

Стоимость факторов производства от  $A_1$  до  $A_n$ , как товаров, можно расписать точно также, используя другие символы. И стоимость тех факторов производства, которые затрачивались при производстве предыдущих товаров, позднее служивших ресурсами, тоже можно расписать подобным образом.

Важно следующее: в каждом производственном процессе в качестве одного из факторов производства присутствует живой труд. И при производстве товара  $X$ , и при производстве товара  $A$ , и при производстве любого другого товара, который потом будет вовлечен в какой-то другой производственный процесс в качестве ресурса. Поэтому, спустившись с прикладного уровня факторной теории стоимости на более глубокий – фундаментальный, мы видим, что реально стоимость любого товара определяется затратами труда, но не только живого, а еще и прошлого, результаты которого овеществлены в факторах производства, потребляемых данным процессом производства.

Таким образом, факторная теория стоимости определяет стоимость товаров затратами всех факторов производства, имевшими место в процессе производства. Одним из факторов является живой труд. Другие факторы производства представляют собой результат прошлого труда, который был живым в предыдущих воспроизводственных циклах. Поэтому их стоимость определяется затратами прошлого труда. Вывод: фундаментальный анализ факторной теории стоимости показал, что, в конечном итоге, стоимость товара определяется затратами труда, как живого, так и прошлого.

Трудовую и факторную теории стоимости не надо противопоставлять. Они есть просто два разных взгляда на одну и ту же проблему. Трудовая теория соответствует фундаментальному экономическому анализу, а факторная – прикладному. Встает вопрос о целесообразности применения той или другой теории на практике. Нередко говорят, что трудовая теория стоимости себя дискредитировала, приведя к краху советской экономической системы (она использовалась в странах социалистического содружества), а факторная показала свою эффективность (она использовалась практически во всех промышленно развитых странах). Однако, это, по-видимому, не совсем правильно. Главной проблемой экономик соц. стран было не использование трудовой

теории стоимости, а гипертрофированное использование директивных методов управления (доминирование директивной модели экономической системы). По праву верховного собственника основных средств производства государство устанавливало цены на производимые товары. Причем, делало оно это на основе калькуляции затрат. Чем больше затраты, тем больше цена, тем легче живется производителю, поскольку получателю (покупателю) взять товар придется в любом случае, другого не дадут. В условиях отсутствия конкуренции и директивного ценообразования трудовая теория стоимости, естественно, вела к накручиванию затрат и снижению эффективности. Факторная теория стоимости в таких условиях также повела бы к накручиванию затрат.

В успехах рыночных экономик промышленно развитых стран заслуга факторной теории стоимости невелика. Высокий уровень эффективности экономик этих стран достигнут за счет развитой конкуренции и свободного рыночного ценообразования. В этих условиях производитель вынужден снижать цены, следовательно – стоимость, следовательно – затраты, чтобы привлечь покупателя, сохранить конкурентоспособность. В таких условиях и трудовая теория стоимости стимулировала бы рост эффективности.

Итак, с фундаментальной основой цены, в общем, все ясно. Ее составляет стоимость как субстанция ценности товаров. Стоимость определяется затратами абстрактного труда, как живого, так и прошлого. Стоимость невозпроизводимых товаров чаще определяется на основе теории предельной полезности.

Вторым прикладным свойством товара является его способность к обмену. Почему она имеет место? Что делает товары способными к обмену? Ответ прост: фундаментальную основу обмениваемости составляет потребительная стоимость. Под потребительной стоимостью понимается способность товара удовлетворять конкретные общественные потребности. Все товары имеют различные потребительные стоимости, именно поэтому и способны к обмену. Потребительную стоимость нельзя путать с полезностью. Первая неизменна, а вторая изменяется в зависимости от условий, в которых приходится удовлетворять потребность.

Итак, товар, как продукт труда, предназначенный для обмена, имеет два основных свойства. Цена, являющаяся основным свойством товара на прикладном уровне, в качестве своей объективной основы имеет стоимость. Другое прикладное свойство товара, обмениваемость, основывается на потребительной стоимости, которая у всех товаров разная.

### **Вопрос 3. Величина стоимости товара. Закон стоимости**

Сейчас перейдем к анализу количественных оценок стоимости, т.е. – величины стоимости. Из предыдущего материала понятно, что стоимость в конечном итоге определяется затратами абстрактного труда. И величина стоимости также в конечном итоге определяется затратами абстрактного труда, а точнее – рабочего времени.

Важно: необходимо различать затраты индивидуальные и общественно-необходимые. Индивидуальные затраты это – затраты отдельно взятого товаропроизводителя на производство его товара. Общественно-необходимые затраты – это затраты основной массы производителей данного товара, имеющие место при средних условиях производства и технологиях. Иначе можно воспринимать общественно-необходимые затраты как те, которые общество признает необходимыми и соглашается компенсировать, покупая товар по запрашиваемой цене.

Величина стоимости регулируется законом стоимости, который есть связь между соотношением индивидуальных затрат товаропроизводителя и общественно-необходимых затрат, с одной стороны, и уровнем эффективности данного производства, с другой стороны. Механизм функционирования закона стоимости заключается в следующем: каждый товаропроизводитель производит товар с индивидуальными издержками, а продает в соответствии с общественно-необходимыми; если индивидуальные издержки слишком высоки и превышают общественно-необходимые, производитель на каждой единице товара получает убыток и достаточно скоро просто обанкротится; если же ситуация обратная и индивидуальные издержки предпринимателя ниже общественно-необходимых, то он будет получать на каждой единице продукта дополнительный доход. Такой механизм позволяет закону стоимости выполнять три основные функции: стимулирующую, т.е. именно закон стоимости стимулирует предпринимателя к снижению затрат, для чего тот, между прочим, внедряет ресурсосберегающие и новые высокие технологии; санирующую, т.е. именно закон стоимости через механизм банкротства выталкивает с рынка неконкурентоспособного производителя, индивидуальные издержки которого слишком высоки; регулирующую, т.е. именно закон стоимости через соотношение индивидуальных и общественно-необходимых затрат обеспечивает рациональное распределение между различными отраслями экономики средств и ресурсов, которые стремятся туда, где можно получить более высокий доход.

Поскольку закон стоимости регулирует величину стоимости товара и вынуждает предпринимателя стремиться к снижению этой величины стоимости (а для этого – внедрять новые технологии, развивать производительные силы в целом), он в большой степени

предопределяет состояние сферы производства и обращения товаров. В свою очередь, товар есть основной элемент товарного хозяйства. Все это позволяет сделать вывод: закон стоимости – основной закон товарного хозяйства, регулирующий и контролирующий его развитие.

Эффективная работа закона стоимости приводит к сокращению количества рабочего времени, необходимого для производства того или иного изделия. Происходит экономия рабочего времени, которое оказывается возможным направить на производство других товаров и, следовательно, удовлетворить потребности людей полнее. Поэтому закон стоимости нередко называют законом экономии рабочего времени.

Нельзя забывать, что закон стоимости – один из основных объективных экономических законов. Его нельзя отменить, к нему необходимо приспосабливаться, чтобы использовать на благо нации.

На величину стоимости, как на количественную оценку стоимости товара, влияют три основных фактора: динамика уровня производительности, интенсивности и сложности труда.

Производительность труда это – результативность труда, она измеряется количеством потребительных стоимостей, производимых за единицу времени, как правило, за час. Важно: производительность труда может расти только в результате внедрения новых средств производства или технологий, новых способов выполнения каких-то операций. Рост производительности труда как таковой имеет место только тогда, когда прирост выработки достигается без дополнительных затрат труда, т.е. за счет использования более совершенных технологий и средств производства или лучшей организации этого производства. Повышение производительности труда сокращает время, затрачиваемое на производство одной единицы продукта, а за данный промежуток времени (час) производится большее количество изделий, чем ранее. Следовательно, стоимость единицы продукта снижается, что и требуется в условиях рыночной экономики. Снижение же производительности труда ведет к удорожанию единицы продукта.

Интенсивность труда есть напряженность труда, она измеряется уровнем расходования рабочей силы за единицу времени. Рост интенсивности труда, как и производительности, ведет к росту выработки, но далеко не всегда сокращает стоимость единицы производимого продукта. Проблема заключается в следующем: работая напряженнее, человек нуждается в более длительном отдыхе для восстановления израсходованной рабочей силы, что повышает стоимость единицы продукта. Также, нельзя забывать, что связанная с интенсификацией спешка может приводить не

только к снижению качества продукта, но и к повышению производственного травматизма. В каждом конкретном случае надо делать специальный расчет: даст ли определенное повышение интенсивности труда положительный эффект или нет.

В каждый данный момент времени в любой экономической системе присутствует как простой, так и сложный труд. К простому относится тот труд, для выполнения которого нужна общепринятая, средняя в данном регионе в данное время подготовка. К сложному труду относится тот, для выполнения которого требуется специальная подготовка, более основательная, чем в данном регионе в данное время принято. Важно: уровень простого и сложного труда подвижен во времени и пространстве. В одно и то же время в разных регионах и странах один и тот же труд может относиться где-то к простому, а где-то к сложному. Если в какой-то местности сегодня что-то относится к сложному труду, совсем не значит, что через некоторое время этот же уровень не станет простым. Можно привести пример: работа на компьютере в нашей стране еще совсем недавно относилась к труду сложному, но сейчас это все ближе и ближе к труду простому. В сфере обмена часто приходится обменивать продукты простого труда на продукты сложного труда. Пропорции такого обмена строятся по формуле:

$P * CT = N * P * PT$ , где

$P$  – продукт

$CT$  – сложный труд

$PT$  – простой труд.

$N$  – величина, определяющая пропорцию, в которой один продукт сложного труда обменивается на  $N$ -ное количество продуктов простого труда.

Несложно понять, что, чем больше  $N$ , тем более высоким должен быть уровень сложности труда. Час сложного труда также в  $N$  раз стоит дороже, чем час простого труда. Естественно, что такое положение вещей повышает стоимость продукта сложного труда, но последний способен создавать более совершенный, более качественный и надежный продукт, а то и технологические новинки, способные удовлетворять принципиально новые потребности. Поэтому рост стоимости здесь сопровождается ростом эффекта от эксплуатации продукта, и такое повышение стоимости целесообразно. Всякий раз, предполагая внедрение новых технологий, использующих сложный труд, следует просчитать, будет ли ожидаемый эффект значительно превышать прирост стоимости. Если будет, – технология достойна внедрения, если нет – она нуждается в доработке.

Таким образом, безусловного снижения стоимости, которого требует закон стоимости, можно добиться за счет повышения производительности труда, для чего надо внедрять новые

технологии, совершенствовать организацию производства, повышать квалификацию кадров и т.п. Полезно повышать уровень сложности труда, но эффективно, так, чтобы прирост эффекта превышал прирост стоимости. Иногда может оказаться полезным и повышение интенсивности труда.

#### **Вопрос 4. Деньги и закон денежного обращения**

В материале предыдущих вопросов уже несколько раз использовался термин «деньги». Теперь попытаемся ответить на вопрос: что такое деньги и зачем они нужны. Сущность денег заключается в следующем: они есть всеобщий эквивалент в купле-продаже товаров, поддержанный авторитетом государственной власти. Всеобщий эквивалент это – товар, который все всегда хотят купить, и за который все всегда согласны продать свой товар. Деньги появляются, когда, ввиду нарастания уровня товарности хозяйств, интенсифицируется обмен. Они, в общем, есть продукт развития этого самого обмена, а, появившись, ведут к его более интенсивному развитию. Печатают или чеканят деньги государственная власть. На деньгах указывается и их номинальная ценность, и государство, которому они принадлежат. Власть гарантирует обращение своих денег на своей территории и соблюдение их номинала. Если государственная власть теряет авторитет, от ее денег все начинают «уходить», т.е. отказываться. Тогда деньги из драгоценных металлов просто переплавляются, а бумажные деньги начинают обесцениваться. Деньги выполняют ряд функций: мера стоимости, средство обращения, средство платежа, средство накопления, мировые деньги. Еще в конце 17 века Уильям Петти открыл почти все эти функции. Он не знал только последней из них – мировые деньги, ибо в его время мировое хозяйство еще не вполне сложилось.

Первая функция денег, мера стоимости, заключается в следующем: деньги служат для измерения и соизмерения ценности обращающихся товаров. Чтобы измерение было точным, вводится денежная единица (доллар, рубль, франк, йена и т.п.). Это делается путем установления масштаба цен, т.е. признания в качестве денежной единицы определенного количества денежного материала (раньше, когда деньги чеканили из драгоценных металлов) или произведенной товарной массы (когда деньги становятся бумажными). Свою функцию меры стоимости деньги выполняют всегда, даже в условиях бартерной торговли.

Вторая функция денег, средство обращения, заключается в следующем: деньги служат посредником в обращении товаров, при переходе товаров из одних рук в другие. Их роль одномоментна, поэтому именно из данной функции денег вытекает возможность замены денег из драгоценных металлов на бумажные.

Третья функция денег, средство платежа, очень важна. Заключается она в том, что при помощи денег можно расплатиться по любой заключаемой сделке. Причем, факт покупки и факт оплаты могут быть разорваны во времени и пространстве. Именно отсюда вытекает возможность появления кредита и вексельного обращения.

Функция денег как средства накопления абсолютно понятна. Реальные деньги из драгоценных металлов выполняют ее чаще и надежнее, чем бумажные. Когда национальные деньги перестают пользоваться доверием, население осуществляет свои накопления в иностранной валюте.

Последняя функция денег, мировые деньги, в наше время очень актуальна, т.к. мировое хозяйство бурно развивается. Она заключается в следующем: мировые деньги – всеобщий эквивалент в международной торговле. Понятно, что выполнять функцию мировых денег могут только те деньги, национальные экономики которых достаточно сильны.

В каждый момент времени, для любой страны актуален вопрос: какое количество денег должно участвовать в обращении, т.е. насколько большой должна быть масса денег в обращении. В период господства реальных денег этот вопрос стоит мягче. Если денег не хватает, – можно выпустить еще. Если их оказалось слишком много, они просто пойдут в переплавку. Реальные деньги хороши тем, что имеют собственную внутреннюю ценность, а не только ту, которая определена номиналом и связана с выполнением функций денег. Бумажные деньги проще, бумажно-денежное обращение легче обслуживать, но с ними связана проблема: они не имеют никакой собственной стоимости. Если государственная власть рушится, или денег таких становится слишком много, они оказываются никому не нужными.

Относительно бумажных денег, ответ на вопрос об оптимальном размере денежной массы в обращении лучше всего искать через закон денежного обращения (закон массы денег в обращении). В общем, его можно показать через уравнение количественной теории денег, которое выглядит следующим образом:

$$PQ = MV, \text{ откуда } M = \frac{PQ}{V}$$

Но меньшая погрешность при расчете будет получена, если воспользоваться более точной формулой:

$$M = \frac{PQ + K_{np.} - K_{совр.} - ВПП}{N}$$

Причем, для обеих формул приняты единые условные обозначения:

$M$  – расчетная масса денег в обращении,



$PQ$  – сумма цен товаров, подлежащих реализации,

$K_{пр.}$  – сумма цен товаров, когда-то в прошлом проданных в кредит, и сейчас наступил срок платежа,

$K_{совр.}$  – сумма цен товаров, в современном периоде проданных в кредит, и срок платежа наступит когда-то в будущем,

$ВПП$  – взаимопогашающиеся платежи, отражающие суммы, которые получатель и плательщик должны друг другу,

$N$  – число оборотов одной денежной единицы за установленный промежуток времени (для которого рассчитывается денежная масса),

$V$  – скорость оборота денежной массы, выражаемая числом оборотов за определенный промежуток времени.

Как видим, количество бумажных денег в обращении зависит от объема произведенной товарной массы и скорости оборота денег. Корректировать массу денег на скорость их оборота (или число оборотов одной денежной единицы за установленный промежуток времени) надо обязательно. Если этого не сделать, соответствующая расчету денежная масса может оказаться излишней, поскольку каждая денежная единица, с каждым оборотом, берет на себя соответствующую часть товарной массы. Таким образом, товарная масса в 5 млн руб. может быть обслужена при помощи денежной массы в 1 млн руб., но при условии, что каждая денежная единица обернется за рассматриваемый период 5 раз.

Таким образом, закон массы денег в обращении есть прямая связь между требуемой денежной массой в обращении и произведенной товарной массой, а также – обратная связь между этой требуемой массой денег в обращении и скоростью оборота напечатанных денег. Чем больше товарная масса, тем больше денежная, но, чем быстрее деньги оборачиваются, тем меньше должна быть масса денег в обращении.

Отметим следующее: масса денег в обращении внутренне не однородна. В ее структуре принято выделять несколько агрегатов:

$M_0$  – наличные деньги,

$M_1 = M_0 +$  остатки на текущих счетах коммерческих банков,

$M_2 = M_1 +$  срочные и сберегательные вклады коммерческих банков,

$M_3 = M_2 +$  срочные и сберегательные вклады небанковских кредитно-финансовых учреждений.

Очевидно, что разные агрегаты денежной массы обладают различной ликвидностью, то есть способностью реально участвовать в осуществлении денежных расчетов. Агрегаты  $M_2$  и  $M_3$  должны быть переведены в наличные деньги или на текущие счета коммерческих банков, чтобы реально функционировать в качестве элементов денежной массы.

Механизм работы этого закона следующий: при отклонении реальной денежной массы от требуемой, либо ощущается нехватка наличности, в результате чего включается печатный станок, либо появляются лишние деньги, ведущие к инфляции, станок выключается и, за счет выхода из оборота износившихся купюр, баланс восстанавливается. Как видим, закон устанавливает для реальной денежной массы две грани: максимальную и минимальную, при переходе которых экономическая система сталкивается с проблемами. Познав закон массы денег в обращении, планомерно используя его в своих целях, люди могут стабилизировать денежную массу на нужном уровне, не допуская ни инфляции, ни дефицита наличных денег.

Итак, когда реальная денежная масса переходит минимальную грань, установленную законом денежного обращения, возникает ситуация, называемая дефицитом наличности. Она корректируется предельно просто – печатанием дополнительного количества купюр.

Реальная денежная масса может оказаться больше требуемой, то есть перейти максимальную грань. Такая ситуация ведет к обесцениванию бумажных денег и называется инфляцией. Инфляция – очень актуальный в современной мировой и российской экономике процесс. Определим ее точнее. Инфляция это – обесценивание бумажных денег вследствие переполнения ими каналов денежного обращения сверх потребностей товарооборота. Инфляция вызывается наличием излишней денежной массы, превышающей товарную. Складывается ситуация, когда большое количество денег «гоняется» за небольшим количеством товара, желая его купить. Все это приводит к обесцениванию бумажных денег. Излишняя денежная масса, в свою очередь, чаще всего есть порождение значительного дефицита государственного бюджета, наличие которого отражает слабость экономики, страдающей серьезными фундаментальными проблемами: низкая конкурентоспособность национального производителя, диспропорция между группами А и Б, не оптимальность государственной экономической политики и т.п.

Для оценки уровня инфляции современная экономическая теория предлагает специальные показатели. Одним из широко используемых показателей является индекс цен – относительный показатель, характеризующий соотношение цен во времени. При его расчете цены базисного года расчета принимаются за 100 %, а цены последующих лет относят к ценам базисного года. Так, если средняя цена товара в базисном 2005 году составляла 1000 рублей, а в отчетном 2006 году – 1100 рублей, то индекс цен на этот товар составит 110%. Иначе говоря, в отчетном году относительно базисного цена выросла на 10 %.

В экономических системах разного типа инфляция проявляется по-разному. Так, в директивной экономике, она, имея скрытые формы, проявляется через дефицит. В директивной экономике цены не могут отреагировать на наличие излишней денежной массы, т.к. они фиксированы. Поэтому при появлении лишних денег товар просто исчезает. Такую инфляцию обычно называют скрытой. Она очень опасна тем, что ее не просто измерить, но даже просто зафиксировать.

В рыночной экономике инфляция имеет явную форму и проявляется в росте цен. Темп роста цен определяет уровень инфляции. В зависимости от темпа роста цен выделяют несколько видов инфляции: умеренная (до 2-3 % в год), ползучая (до 10 % в год), галопирующая (до 50 % в год), гиперинфляция (до 100 % в год) и т.п. Подчеркнем: эти названия и процентные границы очень условны. В разных изданиях они предлагаются очень отличные друг от друга. Важно другое: высокая инфляция наносит экономике и обществу очень серьезный ущерб и с ней надо бороться.

В условиях высокой инфляции обесцениваются инвестиции. Это означает, что они начинают приносить много меньший доход, чем могли бы, если приносят хоть какой-то. Чем длиннее производственный цикл, тем выше уровень обесценивания инвестиций. Поэтому в первую очередь инвестиции покидают сферу производства, уходя в торговлю, финансовую деятельность, консалтинг и т.п. Причем, страдают не только вновь инвестируемые средства, но и вложенные в дело давно. Поэтому текущая инвестиционная активность резко снижается. Развитие экономики прекращается. В особо тяжелых случаях, когда высокая инфляция сохраняется долгосрочно, это ведет к сужению воспроизводства, т.е. фирмы, из-за невозможности свести концы с концами, банкротятся, а люди теряют работу и, к тому же, накопленные ранее сбережения.

Но и нулевая инфляция не полезна. Если инфляции нет совсем, люди теряют стимул к вкладыванию денег в банк, в дело или в покупку товаров. Значительная денежная масса оседает «на руках» у населения, что выводит из экономического оборота значительные средства, замедляя развитие экономики, и, кроме того, чревато непредсказуемыми скачками инфляции.

Таким образом, в соответствии с законом денежного обращения, товарная масса должна быть примерно равна денежной массе, скорректированной на скорость оборота денег. Уровень инфляции, оптимальный для развития экономики составляет около 4-5 % в год. Когда он меньше, экономика «засыпает», когда он значительно больше, обесцениваются имеющиеся инвестиции, а текущая инвестиционная активность резко снижается, что лишает экономику возможности развиваться.

## Лекция 4. Рынок и рыночное равновесие

### *Вопросы:*

1. Рынок: сущность, функции, структура
2. Основные параметры рынка
3. Продавец (производитель) и покупатель (потребитель): особенности рыночного поведения
4. Рынок и конкуренция. Закон конкуренции
5. Рыночное равновесие. Механизм саморегулирования рынка
6. Рыночная инфраструктура

### *Основные понятия:*

Микроэкономика. Продавец и покупатель как субъекты рынка. Товар как объект рынка. Рынок как форма организации отношений между продавцом и покупателем. Рынок как сигнальный механизм. Уравновешивание спроса и предложения как основная функция рынка. Сложность структуры и взаимосвязь элементов рынка. Конъюнктура рынка. Рынок факторов производства, потребительских товаров и услуг, рынок сырья, материалов, энергоносителей, инструментов и оборудования. Рынок труда, капиталов, технологий и земли. Валютный и фондовый рынок.

Спрос и закон спроса. Предложение и закон предложения. Эластичность спроса и предложения. Эластичность спроса по цене и по доходу. Кривая Энгеля. Свободное рыночное ценообразование. Точка равновесия. Равновесная цена и равновесный объем предложения. Эффект дохода и эффект масштаба. Излишки производителя и потребителя.

Рыночное поведение производителя и потребителя. Выбор производителя и выбор потребителя. Предельная полезность потребляемого товара. Закон убывающей предельной полезности. Бюджетное ограничение. Кривые безразличия. Карта безразличия.

Конкуренция. Совершенная и несовершенная конкуренция, монополистическая конкуренция, олигополия, дуополия, монополия, монополия. Рыночный монополист. Естественная и искусственная монополия. Инновационная монополия. Монопольная цена. Ценовая и неценовая конкуренция. Ценовая дискриминация. Антимонopolное законодательство. Закон конкуренции. Функции закона конкуренции.

Рыночное равновесие, рыночные диспропорции, неопределенность и риск в рыночной экономике, рыночное саморегулирование, механизм рыночного саморегулирования и его структура.

Инфраструктура рыночной экономики. Экономическое законодательство и правовая система рынка. Финансовая система. Кредит и кредитная система. Банковская система. Парабанк. Государственные финансы. Биржа. Страхование риска. Страховые компании. Консультационные и посреднические фирмы.

*Литература:*

1. Борисов Е.Ф. Экономическая теория: Учебник. – М.: Юрайт-М, 2002, – 384 с., разд. 2, гл. 9,10.
2. Экономическая теория: Учебник / Под общ. ред. акад. В.И. Видяпина, А.И. Добрынина, Г.П. Журавлевой, Л.С. Тарасевича. – М.: ИНФРА-М, 2003. – 714 с., разд. 2, гл.3, 4; разд. 3, гл. 10 – 18.
3. Бердникова Т.Б. Цели и стратегии развития российского рынка ценных бумаг // Финансы и кредит, – 2004, – № 18.
4. Бурцев В.В. Государственные финансовые потоки в условиях рыночной экономики // Финансы и кредит. – 2004. – № 6.
5. Вавилов Ю.Я. Государственный кредит – самостоятельная экономическая категория // Финансы и кредит. – 2004. – № 9.
6. Воеводская Н. Проблемы эволюции финансового рынка // Экономист. – 2003. – № 8.
7. Дробышевская Л.Н. Рынок рискованного капитала: проблемы становления и развития в России // Финансы и кредит. – 2005. – № 1.
8. Желтоносов В.М., Мартыненко П.Г. Инфраструктурные изменения в российском страховом рынке // Финансы и кредит. – 2004. – № 2.
9. Ключников М.В. Четыре этапа развития банковской системы Российской Федерации // Финансы и кредит. – 2004. – № 7.
10. Крупнов Ю.С. О сущности, функциях и некоторых тенденциях развития центральных банков // Финансы и кредит. – 2004. – № 15.
11. Кузнецов А. Электронные рынки и конкуренция // Вопросы экономики. – 2004. – № 2.
12. Курманова Л.Р. Вопросы развития рынка банковских услуг // Финансы и кредит. – 2004. – № 12.
13. Наймушин В. Рыночные реформы в России: можно ли разорвать замкнутый круг? // Вопросы экономики. – 2004. – № 10.
14. Райская Н., Сергиенко Я., Френкель А., Цухло С. Платежеспособный спрос и структурные изменения в промышленности // Экономист. – 2004. – № 2.
15. Симачев Ю. Институт несостоятельности в России: спрос, основные тенденции и проблемы развития // Вопросы экономики. – 2003. – № 4.

16. Тарасова Е.Е. Социально-экономическая сущность рынка, механизм его функционирования и развития // Финансы и кредит. – 2004. – № 9.
17. Фостер Дж. Переход к международным стандартам банковского учета и отчетности: проблемы и перспективы // Деньги и кредит. – 2002. – № 6.
18. Чалдаева Л.А. Экономические основы построения фондовой биржи // Финансы и кредит. – 2003. – № 11,12.
19. Шаститко А. Реформа антимонопольного регулирования в России: повестка дня и дизайн дискуссии // Вопросы экономики. – 2004. – № 3.

### **Вопрос 1. Рынок: сущность, функции, структура**

В материалах предыдущей темы анализировались в основном стоимость как фундаментальное свойство товара, факторы, определяющие величину этой стоимости, и сопряженные моменты. Сделан вывод, что, стоимость товара служит объективной основой для формирования цены. Главная задача этого раздела – проанализировать цену как прикладное свойство товара, рассмотреть особенности рыночного ценообразования и условия, в которых этот процесс протекает наиболее эффективно.

Подчеркнем: данный раздел содержит очень значительный блок прикладного анализа. Следовательно, мы обращаемся к современной прикладной экономической науке – экономиксу, который состоит из двух больших частей: микроэкономики и макроэкономики. Микроэкономика занимается прикладным анализом локальных, ограниченных и, как правило, замкнутых экономических систем. Микроэкономике не надо путать с экономикой фирмы, это другая наука, содержащая значительный фундаментальный блок, поскольку фирма, как объект изучения, требует к себе не только прикладного подхода. Макроэкономика изучает масштабные, открытые экономические системы, обычно на уровне национальных экономик. Ее анализ будет осуществлен несколько позже.

В каждый данный момент времени на рынке присутствуют два субъекта, т.е. лица, которые действуют, – продавец и покупатель. Они вступают в отношения по поводу товара, как объекта рынка. Поэтому рынок не следует воспринимать как место, где встречаются продавец и покупатель для заключения сделки. В современных условиях, когда бурно развиваются разнообразные системы электронных торгов, они могут так никогда и не встретиться, но заключить великое множество сделок. Рынок это – форма организации отношений между продавцом и покупателем, при которой обе стороны сохраняют полную свободу и равноправие, действуя в условиях конкуренции. Можно

воспринимать рынок как систему отношений между продавцом и покупателем, характеризующуюся названными свойствами. Часто рынок воспринимают как сигнальный механизм, посылающий продавцам и покупателям информацию о рыночной ситуации, на основании которой субъекты принимают решения о своих действиях. Так или иначе, рынок есть система отношений между субъектами по поводу объекта.

Основной функцией рынка является уравновешивание спроса и предложения. Рыночный механизм нужен, прежде всего, как раз для того, чтобы, манипулируя ценой, стимулировать производителя к увеличению или к сокращению производства, а покупателя – к покупке или отказу от нее. Важно: эта функция выполняется на основе другой – информационной. Мы уже говорили о законе стоимости, и сказали, что он есть основной закон товарного хозяйства. Рынок – современная форма организации товарного хозяйства. Следовательно, закон стоимости есть один из основных законов рынка, и его функции параллельно являются функциями рынка. Таким образом, можно выделить четыре основные функции рынка: уравновешивание спроса и предложения на основе информационной функции, стимулирование эффективного производителя, выталкивание с рынка неэффективного производителя, регулирование распределения ресурсов и средств по отраслям экономики.

Переходя к вопросу о структуре рынка, определим понятие «структуры» как таковой. Структура это – перечень элементов сложного целого с системой взаимосвязей и соподчинения. Как любой другой сложный объект или явление, рынок имеет свою структуру. Главная особенность структуры рынка заключается в ее сложности. А сложность эта обусловлена сложностью структурируемого объекта. Сложность рынка как объекта структурирования ведет к тому, что структуру его можно строить по нескольким критериям. По одному критерию выделяются одни элементы и взаимозависимости, по другому – другие. Например, приняв в качестве критерия структурирования экономическое назначение товаров, мы выделим следующие основные его элементы: рынок потребительских товаров и услуг, рынок факторов производства, сырья, оборудования, инструментов, технологий и т.п. Если в качестве критерия избрать географический масштаб рынка, выделяются следующие элементы: мировой рынок, национальный, региональный, местный. Структурируя рынок по характеру заключаемых сделок, получим три основных элемента: оптовый рынок, мелкооптовый, розничный. По уровню регулируемости рынка можно выделить два элемента: рынок регулируемый и не регулируемый (свободный). Интересна структура рынка по состоянию конъюнктуры. Под конъюнктурой

рынка понимается существующее соотношение спроса и предложения. Она считается высокой, когда спрос превышает предложение, и низкой, когда предложение превышает спрос. Поэтому, по состоянию конъюнктуры выделяют два элемента рынка: рынок продавца, существующий в условиях высокой конъюнктуры, и рынок покупателя, существующий в условиях низкой конъюнктуры. В первом случае свои условия диктует продавец, т.к. товара мало, а все хотят его купить. Во втором случае условия диктует покупатель, т.к. товара много, а покупателей мало.

Очень важен следующий момент: все элементы рынка взаимосвязаны и взаимозависимы. Перемены в одном из элементов немедленно порождают перемены в других элементах рынка, и во всей рыночной системе в целом.

Отметим особую важность рынка потребительских товаров и услуг. Его стабильность обеспечивает стабильность общества и, следовательно, экономики. Если этот элемент рынка окажется дестабилизированным, он, во-первых, очень быстро дестабилизирует всю систему, а во-вторых, приведет к социальной напряженности и, возможно, взрыву. Для развития экономики и, следовательно, общества исключительное значение имеет рынок факторов производства. Его дестабилизация создает экономические проблемы, отрицательно сказывающиеся и на социальной сфере. Основными элементами этого рынка являются рынки труда, капитала, земли. В наше время целесообразно выделить здесь еще два элемента: рынок технологий и информации.

Говоря о структуре современного рынка, нельзя забыть фондовый и валютный рынки. Без должного развития первого проблематичен переход основного имущества в руки по-настоящему эффективного собственника, от чего сейчас весьма серьезно страдает экономика России. Неразвитость второго препятствует эффективному внедрению страны в мировое хозяйство, затрудняя заключение международных экономических сделок (и неэкономических тоже), препятствуя движению из страны в страну товаров, капиталов, рабочей силы, технологий и т.п.

Таким образом, рынок есть система отношений между продавцом и покупателем, нацеленная, прежде всего, на уравнивание спроса и предложения и имеющая сложную структуру, требующую специального анализа.

## **Вопрос 2. Основные параметры рынка**

Под параметрами понимаются определенные внешние характеристики объекта, позволяющие оценивать его состояние. К основным параметрам рынка относятся: спрос, предложение,



равновесная цена и равновесный объем предложения (точка равновесия), эластичность спроса и предложения.

Спрос это – количества товаров, которые покупатели хотят и могут купить при определенном уровне цен, в течение определенного промежутка времени. Спрос также можно определить как платежеспособную общественную потребность в товарах, но нельзя забыть о платежеспособности, ибо потребность предполагает спрос только тогда, когда она подкреплена средствами. Спрос не надо путать с количеством (величиной) спроса. В первом случае речь идет обо всей картине соотношения возможных цен и соответствующих им количеств товара. Во втором – лишь об отдельно взятой цене и количестве товара, которое может быть куплено по этой цене. Спрос регулируется законом спроса, т.е. объективным (прикладным) рыночным законом, выражающим обратную связь между уровнем цены единицы товара и количеством спроса на него при данной цене. Исходя из закона спроса, чем выше цена товара, тем ниже спрос на него, и наоборот, чем ниже цена, тем выше спрос. Закон спроса удачно иллюстрируется кривой спроса (см. рис. 1), где  $P$  – возможные цены, а  $Q$  – количества покупаемого товара.

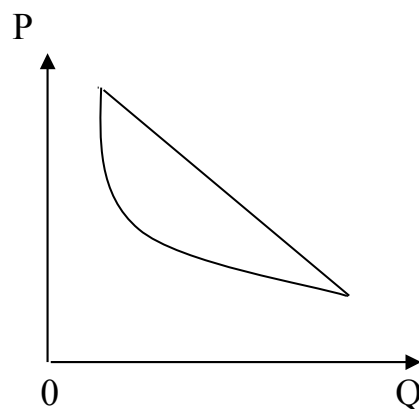


Рис. 1. Кривая спроса

Предложение это – количества товаров, которые производители хотят и могут продать по определенным ценам, в течение определенного промежутка времени. Предложение также не надо путать с количеством предложения. Предложение регулируется законом предложения, который выражает прямую связь между ценой единицы товара и количеством предложения на него при

данной цене, т.е. чем выше цена, тем выше предложение, и наоборот: чем ниже цена, тем ниже предложение. Закон предложения иллюстрируется кривой предложения (см. рис. 2), где  $P$  – возможные цены, а  $Q$  – количества продаваемого товара.

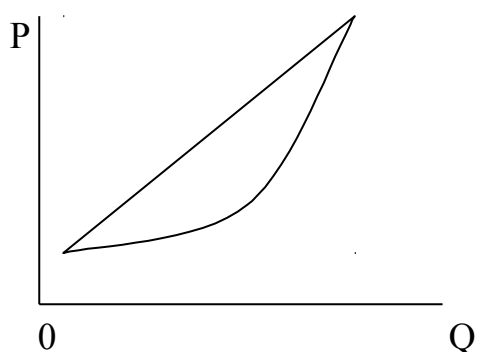


Рис. 2. Кривая предложения

Следующий важный момент заключается в том, что спрос и предложение на товар могут изменяться под влиянием различных факторов. Такая способность спроса и предложения получила название их эластичности. Основным фактором, динамика которого порождает изменения спроса и предложения, является цена. Способность объема спроса и объема предложения на товары изменяться под влиянием изменения цены получила название – эластичность по цене. Если при небольшом изменении цены объем спроса и объем предложения изменяются значительно, принято говорить о высокой эластичности. Например, 1% и 10%, 3% и 25%. Обычно это свойственно дорогостоящим товарам длительного пользования, от которых можно относительно легко отказаться, если денег не хватает, но 1% изменения, цены которых составляет весьма внушительную сумму.

Возможна единичная эластичность, когда цена и спрос или предложение изменяются пропорционально: 3% и 3%, 10% и 10%. Может встречаться низкая эластичность, когда спрос или предложение реагируют на изменение цены вяло, т.е. цена изменяется значительно, чем спрос или предложение, например: цена, изменяется на 10%, а спрос или предложение только на 5%. Это обычно относится к товарам, удовлетворяющим первичные потребности, отказ от которых влечет за собой большие трудности, но резкое увеличение их потребления не целесообразно.

Наконец, эластичность может быть нулевой, когда, несмотря на очень значительные колебания цен, спрос и предложение практически не меняются. Это относится к тем товарам, потребляя которые человек не может выжить, но увеличение их потребления также не нужно. Связанные с ними потребности обычно жизненно важны, но стабильны, поэтому увеличение потребления не только не принесет пользы, но может даже

принести вред. Классическим примером здесь является соль, без нужного количества которой не выжить, но излишнее количество ее потребления наносит вред.

При анализе проблем эластичности принципиальное значение имеет перекрестная эластичность. Классический пример – хлеб, с ростом цен на который растет спрос на него. Объясняется это просто: хлеб, наряду с несколькими другими товарами, удовлетворяет потребность в еде. Когда цены растут, более высокими темпами они повышаются на более дорогостоящие взаимозаменяемые товары, в нашем случае это: мясо, рыба, фрукты и т.п. От этих товаров люди с ограниченными средствами вынуждены отказываться раньше, чем от хлеба, предъявляя на него повышенный спрос, несмотря на рост цен. Следовательно, рост цен на взаимозаменяемые товары ведет к росту спроса на наиболее дешевые из них. В товарной массе есть и взаимодополняющие товары, потребление которых друг без друга невозможно. Здесь эластичность также своеобразная: рост цен на одни из них приводит к снижению спроса на другие, цены которых вполне стабильны. Так, часто, при резком росте цен на бензин, снижается спрос на автомобили, хотя цены на них и стабильны.

Другими важными (неценовыми) факторами, вызывающими изменения спроса, являются: динамика уровня доходов населения, изменение количества покупателей, изменение моды и вкусов населения, инфляционные или доходные ожидания и т.п.

Оценка зависимости спроса от уровня доходов (эластичность спроса по доходу) населения очень важна для фирм в процессе разработки новых товаров и стратегий их продвижения на рынок. Эта зависимость иллюстрируется кривой Энгеля, выражающей связь между величиной дохода и количеством спроса на данный товар при данном уровне дохода. Эта связь может иметь прямой, обратный или неизменный характер. Для качественных товаров эта кривая выражает прямую связь, то есть, чем выше доход, тем выше спрос на качественные товары, поскольку при большом доходе есть, чем за них платить. Для товаров низкого качества связь будет обратной, поскольку при низком доходе приходится покупать их, удовлетворяя потребности на низком уровне, но при высоком доходе покупатель стремится к удовлетворению потребностей на более высоком уровне, что возможно за счет потребления высококачественных товаров. Следовательно, при повышении дохода, спрос на низкокачественные товары снижается, а на высококачественные – растет. Эта связь может быть и неизменной, когда величина спроса не зависит от уровня дохода.

Предложение может меняться под влиянием изменения спроса, совокупного налогового пресса, уровня цен на ресурсы, количества продавцов, инфляционных или других ожиданий и т.п.

Эластичность спроса по цене имеет принципиальное значение для фирм при определении объемов производства и отпускных цен товаров. Поэтому очень важным является показатель – коэффициент эластичности спроса по цене (Е). Он определяется по формуле:

$$E \text{ спроса по цене} = \frac{\% \text{ изменения количества спроса}}{\% \text{ изменения цены}}$$

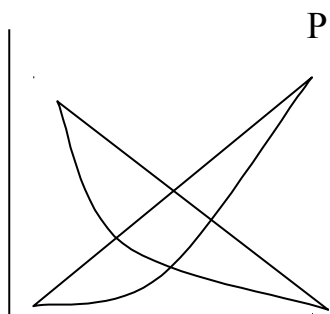
Также важен показатель – коэффициент эластичности предложения по цене. Он определяется по формуле:

$$E \text{ предл-я по цене} = \frac{\% \text{ изменения количества предложения}}{\% \text{ изменения цены}}$$

Поскольку в товарной массе очень сильно влияние связей между взаимозаменяемыми и взаимодополняющими товарами, большое значение имеет показатель – коэффициент перекрестной эластичности спроса по цене. Он показывает чувствительность объема спроса на один товар к изменению цены на другой товар. Исчисляется перекрестная эластичность отнесением процентного изменения в количестве вида спрашиваемого товара (% изменения спроса на товар i) к процентному изменению цены другого товара (% изменения цены товара g).

$$E \text{ пер.эл-ти спроса по цене} = \frac{\text{Процент изменения спроса на товар } i}{\text{Процент изменения цены на товар } g}$$

Следующим параметром рынка является точка равновесия. Она есть такое состояние рынка, когда все продавцы могут продать все, что хотят, а все покупатели могут купить все, что хотят, истратив все свои свободные средства. То есть, и покупатели, и продавцы полностью удовлетворены, спрос и предложение совпадают как по количеству, так и по структуре. Точка равновесия – идеал рынка. Он всегда стремится к этой точке, но достигает ее на практике очень редко. Графически точка равновесия изображается как пересечение кривых спроса и предложения (см. рис. 3). На этом рисунке точка А – точка равновесия.



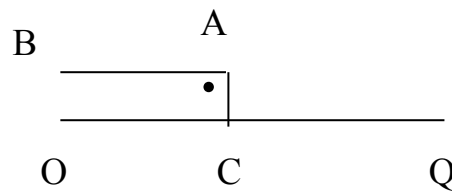


Рис. 3. Точка равновесия

Точка равновесия как параметр рынка сама характеризуется двумя параметрами: равновесной ценой (точка В) и равновесным объемом производства (точка С). Равновесная цена это – цена, которая уравнивает данные спрос и предложение. Равновесный объем производства это – тот объем производства, который при равновесной цене полностью удовлетворяет спрос.

За счет эластичности спрос и предложение всегда стремятся к точке равновесия. Механизм движения – свободное рыночное ценообразование. Суть последнего заключается в следующем: в каждый данный момент времени цена на рынке определяется свободно, исходя из соотношения спроса и предложения; при повышении конъюнктуры рынка повышается и цена, при снижении – снижается. Динамика цен – рыночный сигнал для производителя и покупателя. При повышении цен на определенные товары активизируется их производство, при снижении – приостанавливается. Покупатель ведет себя наоборот. Главное – достичь равновесия.

При этом понижение цены порождает эффект дохода, связанный с высвобождением определенной части доходов покупателей, которую они теперь могут направить на покупку либо большего количества товара, либо какого-то другого товара. Буквально, даже небольшое понижение цен на ограниченную группу товаров или только один какой-то товар делает покупателей (потребителей) относительно богаче, косвенно увеличивая их реальный доход. Динамика цен также порождает эффект замещения. В соответствии с ним, потребитель будет покупать больше продукта, цена которого снизилась, замещая им продукт, цена которого повысилась.

Как мы уже отметили, рыночное равновесие – идеал рынка, который им, если и достигается, то не надолго. На практике рынок почти всегда имеет определенные излишки. Когда имеется перепроизводство товара, – возникает излишек продавца, и продавцы не могут продать этот товар, следовательно, происходит снижение цен. Когда имеется дефицит некого товара, возникает ситуация излишков покупателя, тогда покупатели не могут купить нужный им товар, а цены идут вверх.

Нельзя забывать, что возможная динамика цен ограничена рамками разумных отклонений от стоимости. Если конъюнктура резко меняется под влиянием каких-то неэкономических факторов

(природные катаклизмы, неразумная экономическая политика государства и т.п.), и цена, могущая стать равновесной, слишком значительно отклоняется от стоимости, рыночные контрагенты, которым это не выгодно, просто отказываются от сделок.

Таким образом, выделяют следующие основные параметры рынка: спрос, предложение, эластичность спроса и предложения, точка равновесия с равновесной ценой и равновесным объемом производства. А также – излишки производителя и излишки потребителя, возникающие в ситуациях не равновесия: при дефиците или перепроизводстве некого товара.

### **Вопрос 3. Продавец (производитель) и покупатель (потребитель): особенности рыночного поведения**

Теперь попробуем детальнее разобраться в особенностях рыночного поведения производителя (продавца) и покупателя (потребителя). И продавец, и покупатель преследуют на рынке свои цели. Первый стремится максимизировать свою прибыль в долгосрочной перспективе, второй – полезность покупаемых им товаров.

Чтобы максимизировать прибыль, производитель должен снижать индивидуальные издержки относительно общественно-необходимых. Решение о выходе на тот или иной рынок принимается на основе сопоставления всех затрат, связанных с этим, и валовой выручки, как дохода производителя от данного вида деятельности.

Чтобы максимизировать прибыль в долгосрочной перспективе, необходимо регулярно обновлять ассортимент выпускаемой продукции в соответствии с динамикой спроса, что требует дополнительных затрат, и увеличивать долю рынка. Пока доля рынка незначительна, производитель не может влиять на рыночную цену, поэтому его предложение эластично по всем основным факторам, особенно по цене и спросу. При формировании значительной доли рынка, производитель получает возможность контролировать рыночную ситуацию и цены. Теперь он имеет возможность не столько подстраиваться под условия рынка, сколько навязывать ему свои. Поэтому его предложение оказывается менее эластичным. Теперь он стремится сам, договариваясь с конкурентами, обладающими значительными долями рынка, создавать для себя условия, в которых долгосрочная максимизация прибыли будет достигаться с наименьшими затратами.

Решение о целесообразности или нецелесообразности расширения доли рынка принимается на основе сопоставления тех издержек и доходов, которые будут иметь место при увеличении объема производства и продаж на одну единицу. Такие издержки и

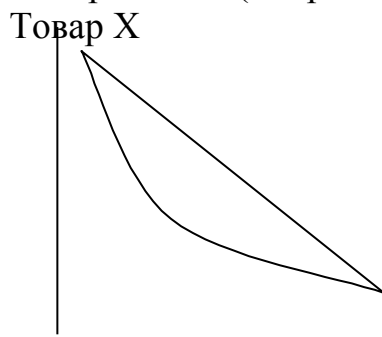
доходы называют предельными. Если предельный доход нарастает быстрее, чем предельные издержки, расширение доли рынка целесообразно.

Таким образом, рыночное поведение производителя (продавца) обусловлено наличием или отсутствием хороших возможностей для долгосрочной максимизации прибыли. Свои решения этот субъект рынка принимает на основе сопоставления издержек и доходов (выручки), как общих, так и предельных. Более детальный анализ рыночного поведения фирмы осуществляется в курсе «Экономика фирмы».

Покупатель стремится максимизировать полезность приобретаемых товаров. То есть, в идеале, покупатель должен принимать свое решение о покупке товара или отказе от него, исходя из максимизации уровня удовлетворения его потребностей в данных условиях в данный промежуток времени. Как мы уже знаем, полезность весьма условна и субъективна, тем не менее, она регулируется законом убывающей предельной полезности. Здесь предельная полезность – полезность, получаемая субъектом от потребления каждой последующей единицы данного товара. Закон убывающей предельной полезности есть обратная связь между объемом потребления и величиной предельной полезности, то есть – чем больше товара потреблено, тем меньше полезность.

Влияние этого закона на выбор потребителя становится понятным, если вспомнить, что ресурсы в экономической системе любого уровня всегда ограничены. Поэтому, конечно, покупатель стремится к максимизации полезности, но в рамках имеющихся у него финансовых возможностей (ресурсов). Это заставляет покупателя выбирать определенный набор товаров, вписывающийся по совокупной цене в его финансовые возможности и удовлетворяющий его потребности на максимально возможном уровне, то есть соответствующий его предпочтениям и приоритетам.

Предпочтения или, иначе говоря, желания покупателя иллюстрируются кривыми безразличия. Кривая безразличия – набор точек, которые отражают варианты сочетания основных товаров, удовлетворяющие потребности покупателя на одинаковом уровне, то есть имеющие одинаковую для него полезность. Обычно кривая безразличия строится для двух товаров и одного потребителя, в результате микроэкономического анализа. По вертикальной и горизонтальной осям откладываются количества товаров, а начало координат равно 0 (см. рис. 4).



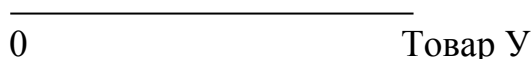


Рис. 4. Кривая безразличия

Для каждого потребителя можно построить несколько кривых безразличия, отличающихся количеством товаров в каждом из наборов. Кривая, расположенная ближе к началу координат, является более низкой и соответствующее ей количество товаров мало. Кривая, расположенная дальше от начала координат, является более высокой и количество товаров в соответствующих наборах больше. В общем, можно построить кривую безразличия относительно любой точки такой системы координат. Вся совокупность возможных для данного покупателя кривых безразличия называется картой кривых безразличия (см. рис 5).

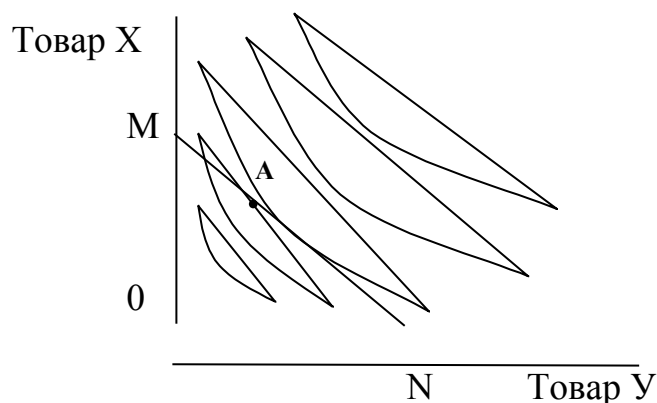


Рис. 5. Карта кривых безразличия

Возможности покупателя иллюстрируются линией бюджетных ограничений. Она соединяет два крайних варианта выбора покупателя, когда он направляет все свои средства на покупку только одного из товаров, совсем отказываясь от другого. Все остальные точки этой линии отражают варианты сочетания двух товаров, покупку которых данный покупатель может оплатить. На рисунке 5 линия бюджетных ограничений представлена отрезком MN.



Главная задача – определить ту точку, в которой желания и возможности совпадут. Очевидно, это та точка, в которой бюджетная линия касается самой высокой кривой безразличия. Именно здесь находится тот вариант сочетания товаров, который удовлетворит потребности покупателя на максимально возможном уровне и окажется нашему покупателю по средствам (на рисунке 5 точка А).

Таким образом, рыночное поведение покупателя определяется стремлением максимизировать полезность покупаемых товаров. Потребитель принимает свои решения на основе сопоставления своих желаний и возможностей.

#### **Вопрос 4. Рынок и конкуренция. Закон конкуренции**

Материалы двух первых вопросов показывают, что на рынке всегда есть два контрагента: продавец и покупатель. Причем, первый из них стремится свой товар продать как можно дороже, а второй – купить как можно дешевле. То есть они приходят на рынок с противоположно направленными интересами, но что-то заставляет их отказываться от абсолютизации своих интересов и идти на компромисс. Продавец постепенно понижает свою цену, а покупатель – повышает свою. Когда цена приближается к равновесной, совершается сделка купли-продажи. Естественен вопрос: что же действует в рыночной системе таким образом?

Ответ на этот вопрос достаточно прост – конкуренция со стороны себе подобных. Под конкуренцией понимается соперничество рыночных субъектов за наиболее благоприятные условия функционирования. Принято выделять три основных направления конкуренции: конкуренция между производителями за покупателя, конкуренция между покупателями за продавца, конкуренция между продавцом и покупателем за наиболее выгодные условия заключения сделки. Обычно эти направления развиваются параллельно.

В зависимости от основных средств обеспечения конкурентных преимуществ, выделяют конкуренцию ценовую и неценовую. В условиях ценовой конкуренции предприниматели ищут конкурентные преимущества в сокращении цен относительно цен конкурентов. При неценовой конкуренции основное конкурентное преимущество ищется в более высоком качестве и надежности товара, в более современном дизайне и широкой программе послепродажного обслуживания. В современной мировой экономике особо выделяется конкуренция новых товаров, в условиях которой конкурентное преимущество ищется в новизне товара, его способности удовлетворять новые, еще не удовлетворенные потребности людей.

Также выделяют два основных вида конкуренции: совершенная и несовершенная. Совершенная конкуренция это – конкуренция ни чем не ограниченная и ни кем не контролируемая. Она имеет место, когда государственная власть еще не стала достаточно сильной и не может реально воздействовать на экономику, а крупных рыночных субъектов, способных по-своему регулировать среду своего функционирования, еще просто нет. Совершенная конкуренция отличается тем, что на одном целевом рынке одновременно функционирует большое количество производителей, каждый из которых имеет небольшую долю рынка и, следовательно, не может другим субъектам рынка диктовать свои условия. При этом вход на целевой рынок остается свободным, информация о продукте и технологии – общедоступной. В этих условиях крупный производитель, обладающий большой долей рынка, позволяющей диктовать другим свою волю, сформироваться просто не может. В рынке совершенной конкуренции противостоят монополия и монополия. Первая предполагает единственного продавца некоего товара, вторая – единственного покупателя.

Несовершенная конкуренция это – конкуренция, регулируемая и контролируемая, обычно как государственной властью, так и крупнейшими субъектами рынка: и продавцами, и покупателями.

В зависимости от уровня регулирования и контроля за конкуренцией принято выделять следующие виды несовершенной конкуренции: монополистическая конкуренция, олигополия, дуополия.

В условиях монополистической конкуренции, конкуренция как таковая еще присутствует, но уже весьма ограничено. Основными чертами монополистической конкуренции принято считать: наличие на некотором целевом рынке ограниченного (не очень большого) числа производителей, каждый из которых имеет определенную долю рынка (около 10 %), что позволяет в некоторой степени уже влиять на рыночную ситуацию. Поэтому по некоторым направлениям деятельности в такой ситуации продавцы договариваются между собой о разделении сфер влияния, ограничивая конкуренцию. Вход на рынок, в общем, пока остается открытым, как и информация.

Ситуация олигополии складывается, когда число участников несколько сокращается, а их доли рынка увеличиваются, порождая для олигархов возможность в большей степени влиять на рынок, контролируя конкуренцию. В этой ситуации уже большее количество направлений деятельности осуществляется на основе договора между производителями, доступ на рынок затрудняется, а информацию начинают закрывать.

Дуополия это – рыночная ситуация, когда на рынке функционируют только два производителя, имеющие примерно

равные доли рынка. Они практически все направления деятельности осуществляют на основе договора о разделе сфер влияния. Следовательно, ни о какой реальной конкуренции в этих условиях речи быть не может. Однажды, по-видимому, кто-то кого-то «съест», но это будет результат договора. Для новых производителей доступ на этот целевой рынок уже весьма затруднен, а информация закрыта почти полностью.

Когда на основе договора кто-то из дуополистов кого-то «съест», сложится ситуация монополии, т.е. на рынке останется единственный производитель некоторого товара. Естественно, единственный производитель получает над рынком полный контроль. Вход на рынок для новых субъектов оказывается практически невозможным, а информация о продукте и технологии становится важнейшей коммерческой тайной.

Возможна и ситуация, когда, при достаточном количестве производителей, на рынке присутствует только один покупатель. Такое положение дел обычно называют монопсонией. Примером может служить рынок вооружений, где единственным законным покупателем является государство.

Итак, монополия это – рыночная ситуация, когда на рынке присутствует единственный продавец. Это теоретический подход к проблеме. Практическим рыночным монополистом является тот производитель, который, обладая большой долей рынка, может реально мелким производителям диктовать свои условия и волю. Важно: монополист продает свой товар по монопольной цене, установленной единолично, исходя из собственных интересов. Причем, такая цена может быть как монопольно высокой, так и монопольно низкой. Монопольно высокая цена назначается для максимизации прибыли, а монопольно низкая – для выталкивания с рынка потенциального конкурента. Последнее объясняется просто: монополист обычно имеет значительные резервы и может позволить себе в течение достаточно длительного промежутка времени продавать свой товар по заниженной цене, даже ниже себестоимости. Дерзкий конкурент, как правило, таких резервов не имеет, работать по ценам ниже себестоимости сможет очень не долго, а по цене, превышающей цену монополиста, его товар просто никто не купит. Поэтому он очень скоро разорится и освободит рыночное пространство мощному монополисту, который после этого установит монопольно высокую цену и вернет все свои материальные потери. Важно подчеркнуть следующее: монопольно высокая цена не обязательно является максимальной, это та цена, которая максимизирует спрос и, следовательно, выручку от продажи товара, позволяющую максимизировать прибыль в долгосрочной перспективе.

Монополия как рыночная ситуация может иметь различные причины своего формирования. По этому критерию выделим следующие виды монополии: естественная, масштабная, инновационная, искусственная (лоббистская). Естественной является та монополия, которая складывается ввиду специфики рассматриваемого целевого рынка, выражающейся в том, что средние издержки и, следовательно, цены оказываются минимальными, если на рынке в условиях отсутствия конкуренции функционирует только один производитель. Такими свойствами обычно отличаются инфраструктурные отрасли, которым, чтобы быть рентабельными, нужна очень большая емкость рынка. При дроблении этого рынка объем реализации у каждого из производителей снижается, следовательно, снижается рентабельность и для доведения ее до приемлемого уровня нужно повышать цены, что не желательно. Поэтому сохранение естественной монополии при достаточно эффективном регулировании со стороны государства часто вполне оправдано и даже целесообразно.

Своеобразную природу имеет масштабная монополия. Она достигается за счет обладания монополистом очень большими активами, что позволяет не только иметь очень большие объемы производства, соответствующие подавляющей доле емкости рынка, но и, при необходимости, резко сбрасывать цены и выталкивать с рынка потенциального конкурента. Именно такая монополия склонна к застою, препятствующему прогрессу. Структура такого монополиста обычно очень громоздка, что лишает его способности адаптироваться к переменам во внешней среде. Монополист пытается сохранять конкурентоспособность, устраняя предлагающих прогресс конкурентов. Жизнеспособность таких монополистов весьма условна, т.к. они, злоупотребив своими масштабами, теряют соответствие требованиям рынка, товар их перестает удовлетворять насущные потребности людей и, следовательно, покупаться. Если ни сам монополист, ни государство не проведут реструктуризацию, призванную породить внутреннюю конкуренцию, такая фирма просто, в конце концов, обанкротится. Государству следует регулировать масштабную монополию, стремясь не только придать стимул к развитию, рассматриваемому целевому рынку, но и обеспечить выживание гиганта национальной и нередко мировой экономики, какими чаще всего являются масштабные монополисты.

Очень специфична инновационная монополия. Здесь специфика связана со стимулированием развития инновационного процесса, что весьма позитивно. Инновационная монополия достигается за счет обладания уникальным технологическим знанием, которым больше не обладает ни кто, и производства на его основе продукта с

такими характеристиками, которых ни кто не может даже повторить, не говоря уж об улучшении. Монополист-инноватор вынужден регулярно генерировать новое передовое знание, т.к. он не может закрыть вход на рынок для потенциальных конкурентов, а полностью защитить информацию практически невозможно. Когда кто-то из инноваторов-преследователей приближается по своим возможностям к такому монополисту, последний, не желая тратиться на совершенствование товара и конкуренцию, уходит из рассматриваемой рыночной ниши и открывает другую. Если на момент вынужденного ухода альтернативной технологии нет, монополист перестает быть таковым. Возможно, государству следует даже поддерживать инновационную монополию, не стремясь к ее ликвидации, а просто доходы от деятельности в условиях монополии облагая налогом по более высокой ставке.

Самым неприятным с точки зрения торможения прогресса видом монополии является монополия искусственная или иначе ее можно назвать лоббистской. Здесь монопольное положение на рынке достигается за счет проведения через органы государственной власти законов и законодательных актов, ставящих монополиста в исключительные условия, более выгодные, чем у других субъектов данного рынка (т.е. лоббирования). Достаточно часто вход на рассматриваемый рынок для любых других производителей просто закрывается. Рыночное преимущество такого монополиста не выгодно ни кому кроме него, и обусловлено только поддержкой определенных государственных органов. Обнаружив, государство должно устранять такие монопольные ситуации, т.к. они искажают работу объективных экономических законов, прежде всего закона стоимости, делая проблематичным их использование на благо нации и вероятным разрушительное действие на экономическую систему.

Нельзя забывать, что монополия это – рыночная ситуация. Относительно каждого специфического продукта и его целевого рынка складывается своя рыночная ситуация. Поэтому фирму монополиста, имеющую диверсифицированное (не только многопродуктовое, но и многоотраслевое) производство, однозначно отнести к какой-то конкретной монопольной ситуации достаточно сложно. Чаще всего монополист по одному из своих продуктов добивается монопольного положения одного типа, по другому – другого.

В любом случае, монополию не следует воспринимать, как правило. Она – исключение из правил. Поэтому все монопольные ситуации государство должно контролировать и регулировать. Инструментом антимонопольной деятельности государства является антимонопольное законодательство. В каждой стране оно свое, соответствующее особенностям национальной экономики. В

любом случае оно не должно быть однозначно нацелено на ликвидацию монополии, но на регулирование и контроль, прежде всего за доходами.

В рынке монополии противостоит конкуренция. Именно конкуренция заставляет продавца и покупателя идти на компромисс и сближать свои позиции, обеспечивая заключение сделки и работу рыночного механизма. Продавец, стремясь привлечь покупателя, снижает цену. Но возможности продавца в области снижения цены ограничиваются стоимостью его товара, в конечном итоге затратами живого и прошлого труда на производство. По закону стоимости, предприниматель всегда стремится к снижению индивидуальных издержек, что увеличивает его способность к снижению цен. Ради снижения цен и издержек предприниматель совершенствует технологию и повышает качество рабочей силы. Это стоит определенных затрат. Вопрос: что конкретно заставляет предпринимателя тратиться на самосовершенствование? Ответ очевиден – конкуренция. Если предприниматель, имея высокие индивидуальные издержки, не сможет одновременно с другими снизить цены, он не продаст свой товар, и будет вынужден уйти с рынка. Поэтому конкуренция в рынке есть главный стимул к самосовершенствованию и развитию. И монополия неприятна, а порой просто опасна не сама по себе, а именно потому, что этот-то стимул к совершенствованию способна подавить.

Развитие конкуренции в рыночной экономике регулируется законом конкуренции. Это объективный экономический закон, выражающий связь между уровнем развития конкуренции на некотором целевом рынке и уровнем эффективности его функционирования. Когда уровень конкуренции оптимален, эффективность максимальна. Проблема: определить уровень оптимальности конкуренции крайне сложно. В общем, это можно сделать методом экспертных оценок, что имеет очень высокий элемент субъективности. Механизм работы закона конкуренции очень своеобразен: сам этот закон может только зафиксировать необходимость развития конкуренции как стимула к развитию, но тем самым он значительно усиливает действие закона стоимости, способствуя повышению эффективности экономической системы с экономическим законодательством, не противоречащим этим законам.

Таким образом, переоценить роль конкуренции в рыночной экономической системе крайне сложно. Она не только вынуждает продавца и покупателя в каждом конкретном случае сближать позиции и заключать сделку, но и стимулирует предпринимателя к снижению затрат и цен, эффективно усиливая действенность основного закона товарного хозяйства – закона стоимости.

### **Вопрос 5. Рыночное равновесие. Механизм саморегулирования рынка**

Мы уже говорили о точке равновесия как параметре рынка. Она отражает суть рыночного равновесия. Рыночное равновесие – такое состояние рынка, когда спрос и предложение полностью уравниваются как по количеству, так и по структуре. Такое состояние крайне трудно достижимо, поэтому реально рыночное равновесие, в общем, остается только идеалом рыночной экономической системы. Рынок всегда стремится к этому идеалу, но достигает редко, да и то на непродолжительный промежуток времени. Тем не менее, на микроуровне, о котором идет речь, значительные отклонения реальной ситуации от равновесного состояния складываются редко, поскольку здесь все достаточно четко определено, внутренних противоречий немного. На этом уровне значительные отклонения обычно возникают из-за неразумного вмешательства внешних по отношению к экономической системе сил (политики, государственных органов), или из-за природных катаклизмов. Небольшие же отклонения, вызываемые внутренними причинами экономической системы, обычно присутствуют, но не допускаются к разрастанию или достаточно легко устраняются рыночным механизмом саморегулирования. Отклонения реальной рыночной ситуации от равновесного состояния принято называть диспропорциями.

Эти диспропорции, высокая вероятность и плохая предсказуемость их возникновения, составляют основную причину рыночной неопределенности. Проблема: в каждый данный момент времени тенденции развития даже микроэкономической рыночной системы не вполне определены. Причем, чем дальше мы пытаемся заглянуть вперед, тем выше неопределенность. Неопределенность порождает риск, как возможность наступления какого-то события, способного причинить ущерб некой фирме или предпринимателю. Любой предприниматель, основывая дело, планирует его развитие и свою деятельность в данном направлении. Но его планы основываются на прогнозах развития целевого рынка и окружающей среды, которые, из-за неопределенности, носят вероятностный характер и далеко не всегда оправдываются. Если предприниматель составил план в соответствии с неверным прогнозом, действовал по своему плану, вкладывая деньги, а потом выяснилось, что они вложены в бесперспективную нишу, или среда изменилась очень неблагоприятно, негативные последствия могут быть очень значительными, вплоть до разорения. Если субъект рынка имеет необходимые знания и опыт, он будет предусмотрителен и расчетлив, но полностью снять элемент риска он не сможет. Рыночное саморегулирование призвано и может не допускать слишком сильных отклонений, грозящих

саморазрушением системы, но и оно не может устранить неопределенность и риск совсем.

Рыночный механизм саморегулирования – та сила, которая регулирует развитие рыночных ситуаций, не позволяя им отклоняться от допустимых состояний. Он состоит из объективных экономических законов, трех фундаментальных: закон стоимости, закон денежного обращения (закон массы денег в обращении), закон конкуренции, четырех прикладных: закон спроса, закон предложения, закон рыночной эластичности и закон свободного рыночного ценообразования, а также – кризиса. Причем, кризис начинает «работать» только в том случае, если объективные законы, действующие более мягко, с возникшей почему-либо диспропорцией не справляются.

Объективные экономические законы и их способность действовать совместно в качестве механизма рыночного саморегулирования открыли представители Классической буржуазной политэкономии, прежде всего – Адам Смит и Уильям Петти. Классики считали, что этот механизм справится со всеми диспропорциями, если ему «не мешать». В самом конце 19 века сложилось экономическое учение Кейнсианства, основоположником и ярчайшим представителем которого стал Джон Кейнс. Это учение принципиально по-другому подошло к проблеме механизма рыночного саморегулирования. Кейнсианцы считали (и считают), что механизм рыночного саморегулирования, если и существует, то самостоятельно справляться с диспропорциями не может, и обязательно должен дополняться активным вмешательством в экономику со стороны государства, как прямым, так и косвенным.

Так или иначе, они все понимают рыночное равновесие одинаково: это ситуация соответствия между спросом и предложением.

Экономическая теория предлагает еще одну, весьма оригинальную трактовку рыночного равновесия. Она принадлежит Вильфредо Парето, который выводит экономическое равновесие из соответствия друг другу не спроса и предложения, а желаний (предпочтений) и возможностей в потреблении. Графически эта точка равновесия находится, как касательная объективно обусловленной линии бюджетных ограничений к самой высокой из возможных для нее кривой безразличия.

Таким образом, рыночное равновесие – идеал рынка, к которому тот всегда стремится, но редко и не надолго достигает. Вместе с тем, без некомпетентного внешнего вмешательства, рынок редко удаляется от равновесной ситуации очень далеко. Этого не допускает функционирование рыночного механизма



саморегулирования, состоящего из объективных экономических законов, как фундаментальных, так и прикладных, и кризиса.

### **Вопрос 6. Рыночная инфраструктура**

Для рыночной экономики, как системы взаимоотношений между продавцом и покупателем, очень большое значение имеет ее инфраструктура. Под рыночной инфраструктурой понимается система обслуживающих элементов рынка, обеспечивающих его бесперебойное функционирование. Если конкуренция вынуждает и продавца, и покупателя отказаться от абсолютизации своих интересов, выражающихся либо в максимизации, либо в минимизации цены, а механизм рыночного саморегулирования призван обеспечить пропорциональность функционирования и развития экономической системы, то инфраструктура создает условия, в которых и конкуренция, и механизм саморегулирования работают более эффективно и без срывов.

При анализе инфраструктуры рынка часто встает вопрос об экономическом законодательстве и правовой системе рынка, а также – их отношении к этой инфраструктуре. Однозначно ответить на вопрос: является ли законодательная и правовая система рынка элементом его инфраструктуры, достаточно сложно. Определим этот момент таким образом: с одной стороны, не является, поскольку законы и правовая система не обслуживают, а задают правила игры, обязательные для всех субъектов, и следят за выполнением этих правил «игроками». С другой стороны, является, поскольку именно четкое, экономически целесообразное законодательство и эффективная правовая система снижают присущие рыночной экономике неопределенность и риск. А это – одно из важнейших условий эффективного и бесперебойного функционирования рыночного механизма.

В рыночной экономике принципиально важно, чтобы покупатель и продавец определенного товара вошли в контакт, чтобы продавец был способен удовлетворить запросы покупателя относительно, количества, качества, и, других характеристик товара, а покупатель обладал нужными деньгами. Производителю (продавцу) нужны деньги для организации производства, покупателю – для покупки. Главное, чтобы каждый из них в нужный момент обладал нужной суммой. Но рынок весьма непредсказуем, как мы уже сказали, и абсолютно точно рассчитать движение всех денежных потоков на долгосрочную перспективу практически невозможно. Все это крайне важным элементом рыночной инфраструктуры делает финансовую систему.

Финансы это – денежные средства и каналы их движения; финансовая система – это финансы и упорядоченный набор элементов, обеспечивающих целенаправленное и бесперебойное их

движение. Одна из главных проблем любой финансовой системы – длина и прозрачность каналов движения средств. При чрезмерной длине каналов, средства надолго оседают «в пути», что снижает эффективность их использования, поскольку, находясь в процессе движения, средства не работают, ни кому не принося, ни какого дохода (на законной основе). Эффективность использования финансовых средств можно повышать за счет децентрализации финансовой системы, когда значительная часть средств остается на местах и вкладывается в нужные статьи расходов, минуя движение в «центр» и из него. Это, к тому же, будет дополнительно стимулировать субъектов к самостоятельному зарабатыванию средств. Прозрачность каналов движения средств означает, что о каждой сумме точно известно: откуда, кто, когда, куда и кому ее отправил, пришла ли она на место, или где она находится в данный момент времени. Прозрачность такая необходима, чтобы устранить «потери» значительных сумм в процессе их движения из одной инстанции в другую.

По большому счету, финансовая система состоит из кредитной системы и системы государственных финансов. В свою очередь, кредитная система состоит из банковской системы и системы парабанков.

Дальнейший анализ начнем с кредитной системы, поскольку экономическая система (не социум) функционирует в основном опираясь на нее. Суть этой системы составляет кредит, поэтому сначала определим его. Кредит это – движение временно свободных денежных средств от субъектов ими обладающих, к субъектам, временно в них нуждающимся, на условиях возвратности, срочности и платности, т.е. деньги, даются с возвратом, на определенный срок и под процент. Кредитная система – упорядоченный набор элементов, обеспечивающих такое движение. Ее важнейшим элементом является банковская система. Естественно, банковская система состоит из банков. Банк это – финансовое учреждение, которое аккумулирует у себя финансовые средства населения и юридических лиц и кредитует их в экономику.

Современная российская банковская система, как и банковские системы большинства развитых стран, является двухуровневой. На первом уровне, верхнем, находится Центральный банк. Это – банк банков. На втором – система коммерческих банков разного профиля. Принципиальная разница между ними заключается в следующем: центральный банк кредитует только банки, и держит на своих счетах средства банков, со средствами населения или небанковских учреждений он практически не работает. Кроме того, центральный банк контролирует и регулирует деятельность коммерческих банков. Контроль в основном осуществляется за счет механизма лицензирования деятельности коммерческих банков, а

регулирование – за счет хранения на счетах центробанка обязательного резерва, норма которого устанавливается, в конечном итоге, центробанком, и определения «коридора» процентных ставок, в рамках которого свои ставки по банковским операциям могут устанавливать коммерческие банки. Кроме того, центральный банк является в системе единственным субъектом, обладающим правом эмиссии денежных средств. Целевая функция центробанка – стабилизация и регулирование развития банковской системы. Все это определяет важное отличие центрального банка от банков коммерческих, заключающееся в отсутствии у центробанка нацеленности на банковскую прибыль.

Отсюда легко можно определить коммерческий банк – это банк, нацеленный в своем функционировании на получение банковской прибыли. Механизм получения этой прибыли достаточно прост: коммерческий банк привлекает к себе деньги под меньший процент, чем процент, под который он кредитует их в экономику; следовательно, банк выплачивает процент меньший, чем получает со своих должников. Разница в процентных платежах и составляет банковскую прибыль. Подчеркнем, что коммерческие банки функционируют в тех условиях, которые задал для них центральный банк. Коммерческие банки достаточно часто специализируются на определенных видах банковских операций, отраслях экономики или регионах. Коммерческие банки – основной механизм, обеспечивающий своевременное и качественное кредитование функционирования и развития экономической системы. Если система коммерческих банков развита слабо или функционирует в неопределенных, либо в экономически нецелесообразных условиях, функция кредитования экономической системы выполняется не адекватно ее требованиям, что порождает серьезные проблемы для всей экономики в целом, и даже для социума.

Парабанки, входящие в кредитную систему наряду с банками (банковской системой), кредитные услуги оказывают лишь попутно с основными целевыми. Часто они занимаются кредитованием для того, чтобы основную целевую услугу сделать более надежной и качественной. Ярчайшими примерами парабанков являются страховые компании и пенсионные фонды. Неопределенность и практически всегда присутствующий риск делают обязательным элементом рыночной инфраструктуры страховые фирмы. Именно они, за определенную плату, обязуются возместить экономическим субъектам ущерб, связанный с возникновением неблагоприятных обстоятельств, от которых они застраховались. С другой стороны, граждане, физические лица, так или иначе функционирующие в экономике, стремятся снизить свой личный риск возникновения серьезных материальных проблем в старости, что весьма вероятно

из-за ухудшения здоровья и потери работоспособности. В этом случае им на помощь приходят пенсионные фонды, обязующиеся за регулярные накопительные платежи в данный период времени в будущем (в старости) выплачивать своим клиентам дополнительную пенсию, размеры которой будут зависеть от величины суммы, накопленной на индивидуальном счете данного клиента. Таким образом, и страховые фирмы, и пенсионные фонды получают от многочисленных клиентов значительные суммы, которые в будущем придется им вернуть. Чтобы полученные средства не обесценивались, клиентам возвращалась реальная стоимость, а не только номинальная сумма, деятельность и страховых компаний, и пенсионных фондов была прибыльной, эти средства приходится кредитовать в экономику. Если кредитная политика парабанков правильна, деньги вкладываются в не слишком прибыльные, но надежные проекты, чтобы исключить потерю средств. Кредитная деятельность парабанка позволяет ему свою целевую функцию осуществлять более качественно и надежно. Парабанкам вряд ли целесообразно заниматься инвестиционной деятельностью, поскольку инвестиции не гарантируют возврата средств.

Таким образом, кредитную деятельность в экономической системе осуществляют банки и парабанки, их целевые функции специфичны, но механизм кредитования экономики примерно одинаков. От уровня и качества развития кредитной системы в значительной степени зависит качество функционирования и развития экономической системы.

Система государственных финансов основывается на государственном бюджете, который консолидирует в руках властных органов соответствующего уровня (федерального, регионального, местного) определенные денежные средства (доходы бюджета), позволяя финансировать государственные расходы этого уровня. Средства государственного бюджета обычно расходуются на решение проблем социума и инфраструктуры. Относительно социума речь идет, прежде всего, о выплате социальных пособий, обеспечении необходимого бесплатного образования и медицинского обслуживания, производстве и реализации социально значимых товаров и услуг. Такие расходы в рамках рыночной системы необходимы, т.к. рыночный механизм саморегулирования распределяет средства между гражданами весьма неравномерно.

В связи с государственными финансами часто используется понятие «государственный кредит». Это означает, что государство тоже может функционировать в кредитной сфере. Только обычно оно выступает заемщиком, стремясь по кредитным каналам найти деньги на финансирование основных расходов, если традиционного

дохода бюджета оказывается не достаточно. Дает же средства экономике государство чаще через дотации, формальные или реальные.

Для частного предпринимателя, который обязательно должен быть прибыльным, вложение средств в инфраструктуру чаще всего не целесообразно, поскольку эти отрасли (транспорт, связь, почта и т.п.) требуют значительных вложений, а окупаются они медленно. Но без достаточно развитой инфраструктуры экономика нормально развиваться не может. Следовательно, в этой сфере должно функционировать государство, создавая условия для успешного развития частного бизнеса. Кроме того, средства государственного бюджета тратятся на развитие стратегических, перспективных направлений экономической деятельности.

Власти получают средства от частного бизнеса и граждан в основном через налогообложение. Если государство расходует свои средства не достаточно экономно или не вполне целесообразно, стабилизация и перспектива не достигаются. Часто в этих случаях государство идет на усиление налогового давления на граждан, что тормозит поступательное развитие экономики.

Таким образом, средства системы государственных финансов расходуются властями в целях обеспечения стабильности экономики и общества, а также – в интересах обеспечения перспективы их развития. Государство получает эти средства от экономически активных граждан и, следовательно, ответственно перед ними за эффективное расходование этих средств. Целевая функция системы государственных финансов, как элемента финансовой системы и рыночной инфраструктуры в целом, – стабилизация экономики и общества.

Итак, основные элементы финансовой системы: кредитная система, включающая в себя банковскую систему и парабанки, а также – система государственных финансов. Эти элементы в значительной степени различны, а в систему объединяются потому, что все вместе обеспечивают, контролируют и регулируют движение денежных средств в экономике. Можно сделать следующий вывод: финансовая система регулирует в экономике движение денежных потоков. Экономическая система, имеющая эффективную финансовую систему, имеет больше шансов на быстрый рост и повышение национального благосостояния.

Денежные потоки и их движение в рыночной экономике имеют очень большое значение. Не меньшее значение имеют и товарные потоки. Ведь важно, чтобы в нужное время в нужном месте оказывались не только деньги, но и соответствующие товары. Поэтому регулирование товарных потоков также является важнейшей функцией рыночной инфраструктуры. И выполняют эту функцию биржи. Биржа – организационная форма оптовой

торговли, когда товары продаются большими партиями по стандартам и образцам. Каждая биржа имеет свои стандарты, хотя в целом есть общепринятые требования, но, чем выше статус биржи, тем более высокие требования предъявляет она к реализуемым через нее товарам. Обычно биржи специализируются на продаже и покупке определенного вида товаров, что приводит к формированию целой системы биржевых учреждений, включающей фондовые, валютные, товарно-сырьевые и т.п. биржи.

Кроме приведенных основных элементов рыночной инфраструктуры: финансовая система, система бирж, страховые фирмы и пенсионные фонды, выделим еще два важных момента – консультационные и посреднические фирмы.

Консультационные фирмы (консалтинговые) являются необходимым элементом рыночной инфраструктуры потому, что в рыночной экономике любой предприниматель сталкивается с огромным количеством самых разных, часто противоречивых проблем. Адекватное решение этих проблем требует от действующего лица глубоких профессиональных знаний, которыми всеми одновременно в должной степени не может обладать никто. Содержать же большой штат высококвалифицированных узких специалистов под силу только самым крупным и прибыльным компаниям. Средние и мелкие фирмы позволить себе этого не могут. Им требуется помощь, которую и оказывают на профессиональной основе консультационные фирмы. С другой стороны, даже самым успешным и крупным компаниям время от времени необходим компетентный, независимый взгляд, часто позволяющий увидеть то, чего «изнутри» не видно. Кроме того, независимого обследования организации может требовать государство, что оно часто законодательно делает в сфере аудиторской проверки бухгалтерской отчетности крупных фирм, защищая, таким образом, интересы акционеров.

В современной мировой экономике консультационный бизнес очень развит. Приоритетными направлениями деятельности являются: бухгалтерский учет и финансовый анализ, аудит, управление персоналом, стратегия развития организации, структурные реорганизации, маркетинговые исследования и т.п. Примерно по этим направлениям развивается консультационный бизнес и в современной России, хотя, не так быстро и качественно, как того требует развитие рыночной экономики.

Система посреднических фирм нужна для того, чтобы обеспечить максимально быстрое вхождение в контакт рыночных контрагентов (продавца и покупателя определенного товара), ищущих друг друга. Естественно, посредники берут определенные комиссионные, но это экономически оправданно, если они дают определенные гарантии. Если же гарантий нет, и деятельность

посредника не вполне добросовестна, он способен принести больше вреда, чем пользы.

Когда все указанные элементы рыночной инфраструктуры развиты в должной степени и функционируют в благоприятной законодательной и экономической среде, экономическая система имеет наилучшие условия для поступательного развития и максимизации удовлетворения потребностей нации.

## **Лекция 5. Капитал: производство, издержки, прибыль**

### *Вопросы:*

1. Первоначальное накопление капитала. Деньги как капитал. Всеобщая формула капитала.
2. Рабочая сила как товар.
3. Сущность капитала. Разные трактовки капитала.
4. Кругооборот промышленного капитала.
5. Издержки.
6. Прибыль как превращенная форма прибавочной стоимости.
7. Основной экономический закон капитализма.

### *Основные понятия:*

Первоначальное накопление капитала. Деньги как деньги. Деньги как капитал. Всеобщая формула капитала.

Характеристика рабочей силы как товара. Прибавочная стоимость. Способы увеличения прибавочной стоимости: абсолютная и относительная прибавочная стоимость.

Капитал как фактор производства. Капитал как стоимость, приносящая прибавочную стоимость.

Формы капитала: промышленный, банковский, торговый. Кругооборот промышленного капитала. Функциональные формы промышленного капитала: денежный, товарный, производственный. Оборот капитала. Время производства. Время обращения.

Основной и оборотный капитал. Норма амортизации. Физический и моральный износ. Время и скорость оборота капитала. Амортизация. Норма амортизации.

Издержки капитала. Издержки производства. Экономические издержки. Классификация издержек.

Банковский капитал.

Торговый капитал. Издержки обращения: чистые и дополнительные. Необратимые издержки.

Ценообразование. Валовая выручка. Прибыль и убыток.

Норма прибыли. Рентабельность. Формы прибыли: предпринимательский доход, банковский процент и торговая прибыль.

Накопление капитала. Инвестиции. Реинвестирование. Накопление капитала и расширенное воспроизводство.

Основной экономический закон капитализма.

### *Литература:*

1. Баликов В.З. Общая экономическая теория: Учебник для вузов. – М.: Омега-Л; Новосибирск: Сибирское соглашение, 2005. – Гл. VI §8, гл. XXII §1,2.
2. Баликов В.З. Краткий курс экономической теории: Учебник. – М., Менеджер, 2003. – Гл. IV § 3; гл. XI § 2; гл. XIII § 2,3; гл. XVII § 1,2.
3. Борисов Е.Ф. Экономическая теория: учеб. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: ТК Велби, Изд-во Проспект, 2005. – Гл. 3 §3; гл. 12. § 2,3; гл. 15.
4. Маркс К. Капитал. Т. 1. Гл.11; гл. 23.1, с.342, 632.
5. Плышевский Б. Частный капитал: образование и особенности //Экономист. – 2004. – № 1. – С.40-51.
6. Кохно П., Енин Ю., Аносов В. Совершенствование амортизационной политики (из опыта Республики Беларусь) // Общество и экономика. 2003. – № 11. – С.121-133.

*Особенность* рассматриваемой темы заключается в том, что она является одной из центральных тем курса, основополагающей для раскрытия механизма производства и присвоения капитала. Тема получила всестороннюю разработку в классической теории марксизма и отражение в работе К. Маркса «Капитал». В современных условиях многие проблемы имеют многовариантность в исследованиях ученых.

### **Вопрос 1. Первоначальное накопление капитала. Деньги как капитал. Всеобщая формула капитала.**

*Первоначальное накопление капитала* – это так называемый период развития, когда в обществе создаются предпосылки для развития на собственной базе капиталистического способа производства. Такой процесс охватывает длительный исторический период. *Сущность* такого изменения заключается в том, что за это время решаются главные проблемы для развития крупного производства по сравнению с предшествующим периодом: отделение непосредственных товаропроизводителей от средств производства и превращение их в наемную рабочую силу; концентрация в руках отдельных лиц средств производства и денежных средств, превращения их в капитал.



Мировой опыт включает основные *методы первоначального накопления капитала*. К числу основных относятся:

- изгнание крестьян с земли. Например, развитие капитализма в Англии связано с развитием текстильной (суконной), промышленности, что связано с овцеводством. Расширение масштабов производства сырья потребовало в интересах предпринимателей изъятие общинных земель и изгнание с них крестьян. Так появилась выражение «овцы съели крестьян»;
- использование налоговой системы в интересах национального капитала. Показательна протекционистская политика, проводимая государством в России эпохи Петра I: высокие пошлины на ввозимые товары в страну с целью обезопасить зарождающую отечественную промышленность от конкуренции. И наоборот – стимулирование российским предпринимателям в вывозе товаров за границу;
- неэквивалентная торговля между развитыми государствами и отсталыми территориями;
- усиление эксплуатации и денежные накопления господствующих классов.

*Для современной России* первоначальное накопление капитала связано с:

- проводимой приватизацией;
- ростом теневой экономики;
- необоснованно высокими темпами развитие частной собственности;
- резкой дифференциацией общества.

Одним из ярких показателей завершения первоначального накопления капитала является сосредоточение денег в руках немногих. Деньги выполняют разные функции. Вы с этим знакомы из экономической теории и ежедневной практики.

*Деньги становятся капиталом* при определенных условиях:

во-первых, мотивом использования денег. Для обладателя денег они не сокровища, а их надо постоянно пускать «в дело» (производство, торговля, сфера услуг, сельское хозяйство и т.п.), т.е., они должны постоянно работать;

во-вторых, целью обладания деньгами владельцев. Деньги затрачиваются для того, чтобы в результате их работы (использования), вновь получить большую суммы денег.

Историческими предпосылками возникновения капитала являются товарное производство и как следствие товарное обращение. Известно, что в простом товарном производстве связь между товаропроизводителями осуществляется через деньги, и это можно выразить формулой:  $T - Д - T$ . Совсем иначе представляется

обращение капитала. Деньги в форме капитала не только обслуживают товарообмен, но и подчиняют его цели увеличения стоимости. Это находит выражение в так называемой всеобщей формуле капитала  $D - T - D'$ .

*Всеобщая формула капитала ( $D - T - D'$ ) и ее отличие от формулы простого товарного производства ( $T - D - T$ ) заключается в следующем:*

1. По исходному и конечному пунктам движения.
2. По стоимости и потребительной стоимости исходного и конечного пункта движения. При простом товарном производстве стоимость исходного и конечного продукта равны между собой. Другое положение во всеобщей формуле капитала:  $D' > D$ . По образному выражению основоположника классической теории капитала К.Маркса происходит метаморфоза денег:  $D$  – личинка,  $D'$  – уже бабочка.
3. По цели. При простом товарном производстве цель: продажа созданного товара ради купли другого товара для собственного потребления. Во всеобщей формуле капитала купля ради продажи с целью получения прибавочной стоимости ( $\Delta d$ ), т.е.  $D' = D + \Delta d$ .
4. По роли денег. Во всеобщей формуле капитала деньги – это цель сделки. В формуле простого товарного производства деньги выполняют роль посредника.

Всеобщая формула капитала содержит *противоречия*. С одной стороны прибавочной стоимости ( $\Delta d$ ) как бы возникает в обращении. Действительно, товары реализуются на рынке. Однако для получения прибавочной стоимости ( $\Delta d$ ) в такой ситуации в обращении должны обмениваться не эквиваленты. Хотя имеют место отдельные сделки не эквивалентного обмена товаров. С другой стороны  $\Delta d$  не может возникнуть в обращении. Дело в том, что обмен не эквивалентов в массовом порядке в реальной действительности не существует: нет примеров ни профессиональных групп, ни государств в целом, которые занимались бы исключительно продажей товаров. Они одновременно выступают как продавцами товаров, а для осуществления следующей сделки предварительно покупателями товаров.

На основе изложенного следует отметить, что *сущность превращения денег в капитал* заключается в том, что деньги расходуются с целью увеличения первоначальной авансированной стоимости, т.е. получения прибавочной стоимости. Это нашло отражение *во всеобщей формуле капитала*, противоречия которой раскрываются при изложении следующих вопросов.

## **Вопрос 2. Рабочая сила как товар**

При изложении вопроса следует рассмотреть понятия «рабочая сила» и «труд»; исторические условия, при которых рабочая сила становится товаром; содержание рабочей силы как товара, его особенности в современных условиях.

Для какой же цели капиталисты из мира товаров приобретают товар «рабочая сила»? Из первого вопроса ясно, что капиталисты заинтересованы в производстве прибавочного продукта, притом во все возрастающих масштабах. Без использования рабочей силы это невозможно.

*Рабочая сила* – способность к труду, совокупность физических и интеллектуальных способностей, которыми располагает человек и которые используются им для производства и реализации жизненных благ. Рабочая сила является главной производительной силой общества, наряду с землей, капиталом фактором производства. Уровень развития рабочей силы свидетельствует об уровне развития общества, его богатстве.

Понятие труд характеризует использование рабочей силы в общественном производстве. Отличие в том, что часть рабочей силы может быть не занята в процессе труда (уход за больными, отсутствием работы в период безработицы, воспитание детей и т.д.).

Такое раскрытие понятий «рабочая сила» и «труд» необходимо для раскрытия цели капиталистического использования рабочей силы и сущности заработной платы.

Для превращения рабочей силы в товар необходимы *исторические условия*. Во-первых, это обусловлено личной свободой рабочей силы. Это создает возможность владельцу рабочей силы право выбора работы, участвовать в ее продаже. Во-вторых, владелец рабочей силы лишен средств производства и средств существования. По выражению К. Маркса он должен быть «гол как сокол». У него нет источников существования для себя и членов семьи. Но имеется путь идти в наем, в результате продажи рабочей силы. Это необходимость владельца рабочей силы.

В целом, после купли – продажи рабочей силы, она выступает в форме *особого товара*. Это проявляется в следующем.

1. Рабочая сила всегда продается в кредит. Оплата после выполненной работы.
2. Продажа рабочей силы не на всегда, а предусматривает на определенное время.
3. Процесс потребления рабочей силы характеризуется особенностями:
  - a) осуществляется под контролем работодателя;
  - b) созданный продукт принадлежит работодателю.

Появление на рынке такого особого товара, как рабочая сила, означало наступление особой эпохи в истории общества – эпохи капитализма.

*Особенности рабочей силы в современных условиях* проявляется в следующем:

1. Меняется форма продажи рабочей силы. Благодаря развитию профсоюзов заключаются трудовые соглашения между работниками и работодателями, и в результате происходит превращение найма рабочей силы из индивидуальной формы в коллективную.
2. На Западе заработная плата не единственная форма оплаты рабочей силы. Имеет место широкое социальное страхование, частично бесплатное образование, медицинское обслуживание и т.д.

Эти особенности рабочей силы всесторонне будут рассмотрены в следующей лекции.

Рабочая сила, как и другие товары, имеет *стоимость и потребительную стоимость*.

*Стоимость* товара рабочая сила, как всякого другого товара, определяется рабочим временем, общественно необходимым для ее воспроизводства, т.е. удовлетворять свои потребности в пище, одежде, обуви и т.п., которые работник покупает на рынке. К числу факторов, определяющих стоимость рабочей силы, относится и содержание его семьи. Работники – носители рабочей силы – смертны. Непрерывный же процесс капиталистического воспроизводства требует и непрерывного притока рабочей силы для замены выбывших. Кроме того, в стоимость рабочей силы входят расходы на обучение, приобретение определенной квалификации, т.е. включает расходы, связанные с общим и профессиональным образованием рабочей силы.

Выделяют нижнюю и верхнюю границу стоимости товара рабочая сила с учетом развития общества, исторических условий.

С развитием капитализма стоимость рабочей силы изменяется в результате действия факторов, обуславливающих как ее понижение, так и повышение ее.

*Потребительная стоимость* товара рабочая сила проявляется в процессе ее использования. Процесс труда есть процесс взаимодействия человека с природой, естественное условие человеческой жизни. Труд представляет собой целесообразную деятельность людей, направленную на создание потребительных стоимостей. Именно потребительная стоимость рабочей силы создает прибавочный продукт для работодателя. В процессе потребления рабочая сила не исчезает, а создает стоимость большую, чем сама стоит, или прибавочную стоимость. В этом

заключается особенность потребительной стоимости товара рабочая сила.

Анализ использования рабочей силы проявляется в делении рабочего дня на две части. Одна часть рабочего дня составляет то время, в течение которого воспроизводится эквивалент стоимости рабочей силы. Это так называемое необходимое рабочее время, а труд, затрачиваемый в течение этого времени, – необходимым трудом. Необходимым трудом создается необходимый продукт – часть вновь созданного продукта. Необходимый продукт создается работниками и поступает в их личное потребление (за исключением налогов). Величина необходимого продукта ограничена стоимостью рабочей силы. Он используется для воспроизводства рабочей силы как товара, и поэтому необходимый продукт является условием и средством увеличения прибавочной стоимости. Необходимый продукт, выраженный в деньгах, принимает формы заработной платы.

Вторая часть рабочего дня составляет прибавочное рабочее время. Прибавочное рабочее время – это рабочее время, продолженное за пределы необходимого рабочего времени.

Труд, расходуемый в этот период, является прибавочным трудом; им создается прибавочный продукт, составляющий часть вновь произведенного продукта. Стоимостное выражение прибавочного продукта принято называть прибавочной стоимостью.

Закономерно, что предприниматель заинтересован в увеличении прибавочной стоимости. Для этого *существуют несколько способов увеличения производства прибавочной стоимости*. Производство абсолютной прибавочной стоимости связано с увеличением продолжительности прибавочного рабочего времени и соответственно продолжительности рабочего дня. Теоретически это ограничено в связи с физической продолжительностью рабочего дня, и в современных условиях весьма проблематично, особенно в развитых странах. Производство относительной прибавочной стоимости осуществляется за счет роста производительности труда, в результате сохраняется продолжительность рабочего дня, но сокращается необходимое время, в течение которого создается стоимость, равная эквиваленту наемной рабочей силы. И в результате увеличивается прибавочное рабочее время и в результате – растет прибавочный продукт.

*Прибавочная стоимость* как экономическая категория характеризует собой производственные отношения между работниками и работодателями. Прибавочная стоимость создается трудом наемных работников, присваивается она работодателями по праву собственности и используется как для удовлетворения личных потребностей, так и для расширения капиталистического

производства. Развитие и совершенствование производства при капитализме осуществляется во имя возрастания прибавочной стоимости. Прибавочная стоимость есть условие существования работодателей и всего общества.

Итак, анализ рабочей силы, как товара, позволили раскрыть, что ее использование создает прибавочную стоимость, которая используется для расширения производства, развития работодателей и других слоев общества.

### **Вопрос 3. Сущность капитала и его разные трактовки.**

Капитал (франц., англ. capital от лат. capitalis – главный) в широком смысле это все, что способно приносить доход, или ресурсы, созданные людьми для производства товаров и услуг. В более узком смысле это вложенный в дело, работающий источник дохода в виде средств производства.

В научной литературе существуют разные *формулировки капитала*, включающие как натуральные, так и функциональные стороны (физический, человеческий, финансовый (денежный), юридический). Среди них целесообразно выделить некоторые.

- капитал – это материальные стороны производства (сырье, станки, машины, оборудование и т.д.), которые созданы и создаются людьми. Эту точку зрения разделяют Смит А., Риккардо Д., Маршалл А., Линдсей Д.Е., Хайман Д.Н., Сломан Дж. и др.
- капитал – это факторы производства, включающие наряду с материальной стороной и рабочую силу (человеческий ресурс). Такого мнения придерживаются Сэй Ж.-Б., Макконнелл К.Р., Брю С.Л., Хейне П., Долан Э.Дж., Самуэльсон П. и Нордхаус В. и др.
- капитал – источник процента (Кларк Дж., Вальрас Л., Фишер И. и др.).
- капитал – это деньги (Робинсон Дж., Дорнбуш Р. и др.).
- капитал – это стоимость, приносящая прибавочную стоимость (Маркс К., Энгельс Ф., Лавров П.Л., Ленин В.И. и др.).

При всем разнообразии точек зрения, следует отметить, что их авторов объединяет с некоторыми оговорками и общее: возможность получать определенную прибыль (прибавочную стоимость).

*Материальной основой* капитала является прибавочный труд прошлых и современных поколений работников.

Для наемных работников – это фактор заинтересованного создания ими фондов жизненных средств для своих семей путем работы по найму.

Со стороны собственников капитала – это авансированная стоимость, использование которой наемными работниками создает прибавочную стоимость. Часть прибавочного продукта отчуждается в пользу собственников.

*Сущность капитала* как экономической категории проявляется в раскрытии основных его сторон:

1. Капитал – стоимость, сосредоточенная в руках капиталистов и служащая ему средством извлечения прибавочной стоимости.
2. Капитал – не совокупность вещей, а сумма стоимостей, т.е. величин общественных. На одном полюсе общества – работники, на другом – работодатели. Это субординация закрепляется системой правовых, экономических и других законов.
3. Капитал – это производственные отношения, которые по мере развития претерпевает некоторые изменения. В современных условиях в развитых странах имеет место тенденция в приближении личных интересов работников и работодателей.
4. Капитал – категория историческая. Он в развитии проходит, разные этапы и принимает следующие исторические формы: купеческий, промышленный, ссудный, акционерный, монополистический и др. капитал.

Наряду с этим, в экономическом анализе одновременно, с терминами «капитал», используется понятие «инвестиции», «инвестиционные ресурсы». Отличие понятия «капитал» от термина «инвестиции» в том, что последний означают не овеществленные, но вкладываемые в процесс производства разные средства (интеллектуальные, ценные бумаги и др.).

Итак, в научной литературе и экономике имеют разные точки зрения на трактовку капитала. Каждая из них с учетом развития общества имеют право на существование.

#### **Вопрос 4. Кругооборот промышленного капитала.**

В предшествующих вопросах рассматривались глубинные основы капиталистического производства как процесса создания стоимости и прибавочной стоимости. Необходимо учесть, что капитал не стоит на месте, его рост предусматривает постоянное движение, как в сфере производства, так и в сфере обращения.

В этом вопросе изучается движение промышленного капитала, функцией которого является создание прибавочной стоимости в любой отрасли производства, рассматриваются факторы, определяющие скорость движения капитала, выясняется влияние, которое скорость движения капитала оказывает на величину годовой массы и нормы прибавочной стоимости.

*Промышленный капитал* – это капитал, функционирующий в сфере материального производства: в промышленности, сельском хозяйстве, в строительстве, на транспорте.

Промышленный капитал в своем движении *проходит три стадии*.

*Первая стадия.* Работодатель со своим денежным капиталом появляется на товарном рынке и на рынке труда. Здесь он покупает средства производства (Сп) и рабочую силу (Р), то есть товары, которые нужны для производства. В результате этого денежный капитал (Д) превращается в производительный капитал. Это обозначается формулой

$$\frac{Д - Т}{\backslash Сп} \quad /Р$$

*Вторая стадия.* В процессе производства (П) работники своим трудом не только переносят на произведенный товар стоимость потребленных средств производства, но и создают новую стоимость, которая включает стоимость рабочей силы и образует прибавочную стоимость для капиталиста. Произведенный товар отличается от товаров, закупленных капиталистом на первой стадии движения капитала, не только по своей натуральной форме (например, купили ткань, сшили костюмы), но и по стоимости: он воплощает в себе прибавочную стоимость. В результате второй стадии движения производительный капитал превращается в товарный (Т').

*Третья стадия.* Капиталист возвращается на товарный рынок и реализует произведенные товары, превращает их в деньги. В этом акте обращения стоимость, возросшая на сумму прибавочной стоимости, сбрасывает с себя товарную форму и принимает первоначальную денежную: товарный капитал превращается в денежный капитал (Т' – Д').

После того как круг превращений капитала завершен, он снова пускается в оборот и снова проходит все три стадии, последовательно принимая форму производительного, товарного и денежного капитала.

Последовательное превращение капитала из одной функциональной формы в другую и возвращение его к исходной форме называется кругооборотом капитала и выражается формулой:

$$\frac{Д - Т}{\backslash Сп} \quad \dots П \dots Т' - Д' \quad /Р$$

Движение капитала не ограничивается одним кругооборотом, оно принимает вид бесконечной спирали. Периодически повторяющийся процесс кругооборотов капитала образует *оборот капитала*.



Движение капитала во времени характеризует *скорость оборота капитала*. Чем выше эта скорость, тем большую прибавочную стоимость принесет капиталисту первоначально авансированная стоимость. Скорость оборота капитала определяется либо временем оборота капитала, либо числом оборотов капитала за год.

*Время оборота капитала* – это период времени от момента авансирования капитала в денежной форме до момента его возвращения к капиталисту в той же самой форме, но возросшей на величину прибавочной стоимости. Оно складывается из *времени производства и времени обращения*, поэтому все факторы, воздействующие на подготовку процесса производства, на продолжительность производственных операций и реализацию произведенных товаров, влияют на время оборота капитала. Так, в строительстве больших гидроэлектростанций, каналов и прочих крупных сооружений время оборота капитала иногда исчисляется годами, тогда как на мелкой фирме он может составлять несколько недель или месяцев. Сроки реализации продукции зависят от отдаленности и состояния рынка, развития транспорта и рекламы, скорости расчетов и других факторов.

Кроме того, на время, а, следовательно, и скорость оборота капитала оказывает влияние состав производительного капитала, ибо средства производства и рабочая сила, участвующие в процессе оборота различным образом. Авансированная стоимость по способу оборота выступает в форме основного и оборотного капитала.

*Основной капитал* – это часть производительного капитала, стоимость которого в процессе производства переносится на товар постепенно и возвращается к капиталисту в денежной форме по частям в течение ряда кругооборотов капитала. К основному капиталу относится капитал, воплощенный в средствах труда: производственных зданиях и сооружениях, машинах, оборудовании.

*Оборотный капитал* – это часть производительного капитала, стоимость которого целиком переносится и полностью возвращается капиталисту в денежной форме в течение каждого кругооборота капитала. К оборотному капиталу относится часть капитала, воплощенного в сырье, топливе, основных и вспомогательных материалах, полуфабрикатах, рабочей силе.

Деление капитала на основной и оборотный затушевывает источник прибавочной стоимости – использование рабочей силы.

В процессе использования основной капитал изнашивается физически и морально. *Физический износ* – это потеря элементами основного капитала своей потребительной стоимости вследствие изнашивания как в результате его производственного использования, так и под влиянием внешней среды – воды, ветра и

т.п. Физическому износу подвергаются и неиспользуемые производственные здания, машины, оборудование и другие средства труда.

Наряду с моральным износом основной капитал подвергается *моральному износу*: он теряет часть своей стоимости вследствие технического прогресса. Это связано с созданием более производительной и экономичной техникой в результате научно-технического прогресса. В связи с этим устаревшие машины вытесняются новыми, более совершенными.

Стоимость основных средств, перенесенная на созданные товары и вернувшаяся к капиталисту в денежной форме после их реализации, образует *амортизационный фонд*. Такой фонд предназначен для воспроизводства, изношенных основных средств.

Величина годовых амортизационных отчислений организации определяется в виде доли первоначальной стоимости объектов, представляющих основные средства. Нормативное значение этой доли называется нормой амортизации (например, от 5 до 15 %).

Существует и ускоренная амортизация. Ее содержание заключается в том, что начисление величины амортизационных начислений осуществляется в размере, превышающем нормативное значение. Она применяется как средство ускоренного обновления оборудования.

Итак, капитал в каждой форме выполняет в процессе кругооборота свою особую функцию, связанную с производством и реализацией созданного товара с возросшей стоимостью, т.е., прибавочной стоимостью.

### **Вопрос 5. Издержки.**

Производство товаров и услуг сопряжено с издержками, которые состоят в затратах ресурсов. Как же измерить ценность расходуемых в производстве ресурсов, а значит, и издержки? Экономическая теория дает на этот вопрос несколько значительно отличающихся ответов. Существует несколько концепций издержек:

1. Издержки капитала и производства.
2. Экономические (альтернативные) издержки.
3. Бухгалтерские издержки.

*Издержки капитала и производства.* Стоимость товаров, производимых при капитализме, выражается следующей формулой:  $T = c + v + m$ , где  $c$  представляет затраченные в производстве машины, станки, материалы, сырье и т.п., а так же  $v + m$  – созданную трудом наемной рабочей силой новую стоимость. Это и есть *издержки производства*. В издержках производства затраты труда на производство товара маскируются затратами капитала. Создается обманчивая видимость, будто капитал есть создатель

стоимости, в то время как в действительности стоимость создается трудом наемной рабочей силы.

Одно дело издержки производства, а другое дело стоимость товара для работодателя. Это две совершенно различные величины, ибо предприниматель оплачивает не всю стоимость, созданную работником ( $y + m$ ), а лишь часть ее, равную цене применяемой рабочей силы. Та часть стоимости товара, в которой воплощена прибавочная стоимость, ничего не стоит капиталисту, ибо он ее не оплачивает рабочей силе. Поэтому для капиталиста затраты на производство товара измеряются не затратами труда, а затратами капитала на средства производства и рабочую силу. Затраты капиталиста это то, что стоит товар капиталисту. Такие затраты называются *затратами капитала*.

Итак, выделение издержек капитала и производства направлено на выявление источника прибавочной стоимости.

На практике при принятии экономических решений лежит тот факт, что хозяйствующий субъект сталкивается с ограниченностью ресурсов и должен сделать выбор между альтернативными способами использования этих ресурсов. Принимая решение в данном производстве, предприниматель отказывается от производства других товаров и услуг, то есть жертвует ценностью альтернативных возможностей.

С этой точки зрения можно утверждать, что издержки, которые следует учитывать при принятии экономических решений, это всегда альтернативные издержки, – т.е. альтернативная стоимость ресурсов при наилучшем варианте их применения.

*Экономические издержки* – полные издержки, затраты, непосредственно связанные с производством продукции и обусловленные им.

Экономические издержки *включают* сумму *явных* и *неявных издержек*.

Как правило, основная часть затрат на производство товаров представляют собой явные издержки (называемые также внешними). Это денежные выплаты за ресурсы, полученные со стороны (материальные затраты – оплата сырья, материалов, топлива, энергии, покупных комплектующих изделий и полуфабрикатов; это затраты на оплату труда – заработная плата наемных работников, а также выплаты, предусмотренные трудовыми договорами; транспортные, финансовые, юридические, рекламные и другие услуги). Именно эти издержки учитываются бухгалтерией, поэтому их называют бухгалтерскими издержками.

Неявные издержки (или внутренние) – это издержки, связанные с использованием фирмой своих собственных (внутренних) ресурсов. В отличие от явных эти издержки не оплачиваются и не отражаются в бухгалтерской отчетности. Они носят скрытый характер.

Величина этих издержек определяется тем доходом, который могли бы принести данные ресурсы при их наиболее выгодном альтернативном использовании.

Экономические издержки имеют важное практическое значение. Они позволяют точнее оценивать и сравнивать эффективность различных экономических решений.

Логика *бухгалтерского* подхода состоит в ответе на вопрос: сколько фирма уплатила, чтобы произвести данный товар, услугу. Это ретроспективная оценка, основанная на тщательном учете осуществленных фирмой сделок и рассматривает специальная экономическая наука – бухгалтерский учет.

Различают разные виды издержек: постоянные и переменные; издержки эксплуатационные и распределения и др. Выделяют издержки обращения: чистые и дополнительные.

### **Вопрос 6. Прибыль как превращенная форма прибавочной стоимости**

Существуют разные взгляды на источник прибыли, ее сущность, роль в обществе.

Если прибавочная стоимость есть экономическая категория, раскрывающая основы капиталистического производства и раскрывающая сущностные основы процесса создания новой стоимости, то в повседневной экономической действительности проявляется как прибыль. Превращение прибавочной стоимости в прибыль – длительный процесс. Прибавочная стоимость создается в производстве, а превращение в прибыль завершается в сфере реализации товаров, когда они проданы. *Прибыль* – реализованная прибавочная стоимость. Если прибавочная стоимость принадлежит владельцу средств производства, следовательно, и прибыль присваивает предприниматель.

Однако *между прибавочной стоимостью и прибылью, возможно, их количественное несовпадение и качественное различие*.

*Количественное несовпадение* зависит от конъюнктуры рынка. При благоприятной конъюнктуре на рынке товаров предприниматель может получить большую прибыль, чем предусматривал. При низкой конъюнктуре на рынке – наоборот, прибыль может быть ниже, чем прибавочная стоимость. Возможна ситуация и отсутствие прибыли, т.е. убыток.

Между прибавочной стоимостью и прибылью существует *качественное различие*. Прибыль – это разница между выручкой от продажи продукции и затратами на ее производство, как бы порождение всего используемого капитала. Ранее было доказано, что прибавочная стоимость создается рабочей силой. В этом состоит превращение прибавочной стоимости в прибыль.

Прибыль выступает на поверхности капиталистического общества не как результат использования рабочей силы, а как порождение всего авансируемого (затраченного) капитала.

Основной стимул развития капиталистического производства – получение прибыли. Каждый капиталист стремится получить наибольшую прибыль от применения своего капитала. Однако абсолютная ее величина, или масса, не показывает еще степени доходности применения капитала. Степень доходности капитала выражается лишь в *норме прибыли*. Норма прибыли – показатель, характеризующий степень доходности капитала и исчисляется как отношение годовой прибыли к авансированному на ее получение капиталу (норма прибыли на активы, инвестиции) или к затратам, понесенным для ее получения (норма рентабельности). Формула нормы прибыли:

$$p = \frac{P}{C+V} X * 100\%$$

где  $p'$  – норма прибыли,

$P$  – сумма полученной прибыли,

$C + V$  – издержки капитала (авансированный капитал).

Принято считать, что норма прибыли (рентабельность) от 15 до 50% вполне приемлема, а свыше 100% относится к сверхприбыли. Норма прибыли не знает пределов к росту. Еще К. Маркс, ссылаясь на высказывание английского публициста Даннинга, писал: «Капитал боится отсутствия прибыли или слишком маленькой прибыли, как природа боится пустоты... Обеспечьте 10 процентов, и капитал согласен на всякое применение, при 20 процентах он становится оживленным, при 50 процентах положительно готов сломать себе голову, при 100 процентах он попирает все человеческие законы, при 300 процентах нет такого преступления, на которое он не рискнул бы, хотя бы под страхом виселицы» (Капитал. Т.1, с.770). При капиталистическом развитии Урала известным предпринимателем Демидовым прибыль в 1744 г. составила 50%. Современная действительность свидетельствует, что норма прибыли от порнобизнеса составляет в пределах 10000%, от наркотиков – 1000%, что значительно выше по сравнению с имеющими достаточно высокую прибыль производство товаров женской косметики, отрасли военно-промышленного комплекса.

Дальнейший анализ прибыли предусматривает ее распределение и использование.

*Распределение прибыли* происходит между основными сферами экономической деятельности и между субъектами экономической системы.

В результате производства и движения созданного продукта выделяют *сферы*: производство, финансы, торговлю. Каждому из

отмеченных видов капитала соответствует своя *форма прибыли*: предпринимательский доход, банковский процент, торговая прибыль.

*Прибыль расходуется* на:

- на уплату налога на прибыль;
- на накопление;
- на охрану окружающей среды и экологическую безопасность;
- на подготовку и переподготовку кадров;
- на социальные потребности работников;
- на личное потребление собственника и др.

Таким образом, прибавочная стоимость получает дальнейшее развитие в форме прибыли. Получение прибыли во все возрастающих размерах – это основной мотив капиталистического производства.

### **Вопрос 7. Основной экономический закон капитализма**

Основной экономический закон выражает наиболее существенные черты экономической сферы любого общества.

Применительно к капитализму такими чертами являются:

- форма собственности на средства производства;
- характер развития производства;
- цель производства;
- средства достижения цели.

*Основной экономический закон капитализма* характеризует производство, основанное на разнообразных формах собственности на средства производства, которое развивается стихийно на основе рыночных отношений. Закон выражает производство продукции и услуг во все возрастающих объемах, на основе расширения масштабов производства и увеличения прибавочного рабочего времени.

## **Лекция 6. Труд и зарплата. Земля и рента.**

*Вопросы:*

1. Рынок труда. Занятость населения и безработица.
2. Заработная плата: сущность, функции, формы и системы.
3. Земельная собственность, рынок земли и рента.

*Основные понятия:*

Рынок труда. Спрос и предложение на рабочую силу. Внутренний и внешний рынок рабочей силы. Регулирование рынка. Безработица. Уровень безработицы. Виды безработицы.

Капитал и экономическое принуждение к труду. Наемный труд в рыночной экономике. Заработная плата: как цена товара «рабочая сила»; как цена труда. Воспроизводственная и стимулирующая функции зарплаты. Номинальная и реальная заработная плата. Сдельная и повременная зарплата.

Потребительская корзина. Индекс заработной платы.

Рента как экономическая категория. Земля как фактор производства. Ограниченность земли как фактора производства по плодородию и местонахождению. Землевладение. Землепользование. Виды плодородия земли. Абсолютная и дифференциальная рента. Дифференциальная рента 1 и 2. Цена земли в строительстве.

#### *Литература:*

1. Экономика: Учебник. 3-е изд., перераб. и доп. / Под ред. д-ра экон. наук проф. А.С. Булатова – М.: Экономистъ, 2005. – Гл. 14,15.
2. Курс экономики: Учебник / Под ред. Б.А. Райзберга – 4-е изд., перераб. и доп. – М.: ИНФРА-М, 2004. – Гл. 6,24.
3. Курс экономической теории: учебник – 5-е изд., дополнен. и перераб. – Киров: «АСА», 2004. – Гл. 11,13.
4. Экономическая теория. Учебник / Под ред. В.Д. Камаева, Е.Н. Лобачевой – М.: Юрайт-Издат, 2005. – Гл. 6.
5. Экономическая теория: Учебник для студентов вузов / Под ред. проф. И.П. Николаевой, проф. Г.М. Казиахмедова. – 3-е изд. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2005. – Гл. 10.
6. Экономическая теория: учеб. пособие / Под ред. А.Г. Грязновой и В.М. Соколинского. – 2-е изд. – М.: КНОРУС, 2005. – Гл. 9.
7. Экономическая теория: Учебник / Под общ. ред. ак. А.К. Видяпина, А.И. Добрынина – М.: ИНФРА-М, 2001. – Гл. 17-18.
8. Стейнер Р. Налогообложение нефтедобычи использование нефтяной ренты (поучительный опыт американского штата Аляска) // РЭЖ. – 2004. – № 1.
9. Огарков В. Социальное обустройство сел и природная рента // Экономист. – 2004. – № 3.
10. Липатова Л. Оплата труда на российских предприятиях // Экономист. – 2003. – № 3.
11. Бобков В. Уровень социального неравенства // Экономист. – 2006. – № 3.
12. Гимпельсон В., Капелюшников Р. Нестандартная занятость и российский рынок труда // Вопросы экономики. – 2006. – № 1.
13. Жеребин В.М., Романов А.Н. Уровень жизни населения. – М.: ИНИТИ-ДАНА, 2002.

Особенность рассматриваемой темы состоит в специальном отображении рынков двух основных и специфических факторов производства: труда и земли (природных ресурсов). Особое внимание уделяется социально-экономической сущности и рыночному механизму формирования и производительного использования этих видов экономических ресурсов и их превращения в факторные доходы: заработную плату и ренту.

### **Вопрос 1. Рынок труда. Занятость населения и безработица.**

Рынок труда, как и рынки капиталов, товаров, ценных бумаг и т.д., является составной частью рыночной экономики. На нем предприниматели и трудящиеся совместно ведут переговоры, коллективные или индивидуальные, по поводу трудоустройства, условий труда и заработной платы.

Рынок труда представляет собой систему общественных отношений, отражающих уровень развития и достигнутый на данный период баланс интересов между присутствующими на рынке силами: предпринимателями, трудящимися и государством.

Организационной формой выражения таких интересов на рынке труда являются ассоциации предпринимателей, с одной стороны, и профсоюзы – с другой. Государство же выступает в качестве работодателя на государственных предприятиях и инвестора, финансируя крупные проекты и программы развития. Однако главная его функция заключается в определении правил регулирования интересов партнеров и противостоящих сил. В результате определяется та равнодействующая, которая служит базой решений и основной механизма регулирования рынка труда, куда включается и система социальной защиты, и система стимулирования развития производительных сил.

Занятость является одной из существенных характеристик экономики, благосостояния народа. Уровень занятости представляет собой важнейший макроэкономический показатель. Но занятость не чистое экономическое явление. Она обусловлена демографическими процессами, выступает частью социальной политики, т.е. имеет демографическое и социальное содержание.

Как экономическая категория, занятость представляет собой совокупность отношений по поводу участия населения в трудовой деятельности, выражающая меру его включения в труд, степень удовлетворения общественных потребностей в работниках и личных потребностей, интересов в оплачиваемых рабочих местах, в получении дохода.

По роду деятельности всех занятых можно разбить на три большие группы:

1. Занятые в экономике оплачиваемой деятельностью;
2. Военнослужащие;



### 3. Учащиеся с отрывом от производства.

По поводу вовлечения в трудовую деятельность занятых в экономике:

1. Наемные работники;
2. Работодатели;
3. Самозанятые.

В соответствии с Международным классификатором статуса занятости выделяются шесть групп занятого населения:

1. Наемные работники;
2. Работодатели;
3. Лица, работающие за свой счет;
4. Члены производственных кооперативов;
5. Помогающие члены семьи;
6. Работники, не классифицируемые по статусу.

Достижение полной и эффективной занятости является одной из ключевых задач социально-экономической политики государства, важнейшей проблемой экономической науки.

Понятие «полная занятость» не имеет однозначного толкования. В зависимости от критерия, положенного в основу его характеристики, оно трактуется по-разному.

Возникает вопрос, при каком уровне вовлеченности в профессиональный труд может быть достигнута полная занятость? Видимо, при соответствии рабочих мест потребности в них населения. Однако не каждое рабочее место может удовлетворить потребность в нем. Об этом говорит наличие вакантных рабочих мест одновременно с наличием безработных. Поэтому речь должна идти о предлагаемых экономически целесообразных рабочих местах.

Под экономически целесообразным понимается продуктивное рабочее место, позволяющее человеку реализовать свой личный интерес, добиться высокой производительности труда, используя достижения науки и техники, и иметь достойный заработок, гарантирующий нормальное воспроизводство работника и его семьи.

Следовательно, если спрос на экономически целесообразные места будет удовлетворяться соответствующим по профессионально-квалифицированной структуре предложением рабочей силы, то это и будет означать полную занятость.

Особенность товара «труд» заключается в том, что его невозможно хранить, как другие товары. Более того, если работник не продал свои способности и навыки, он не будет иметь дохода, а, следовательно, и средств к существованию, которые нужны ему постоянно. А количество этих жизненных средств и их цена на рынке не зависят от того, продал работник свой труд или нет. Эта

особенность имеет огромное значение для рыночной экономике в целом.

Существенная особенность товара труд заключается также в его полезности после начала использования. Он не уничтожается при использовании, а, напротив, создает или участвует (по теории предельной производительности) в создании благ.

Цены на факторы производства, в т.ч. на труд, определяются на основе закона спроса и предложения. Классическая теория занятости предполагает построение функции совокупного спроса на труд и совокупного предложения труда в условиях совершенной конкуренции. Субъектами спроса на рынке выступают предприниматели и государство, а субъектами предложения – работники с их навыками и умениями. Спрос на труд находится в обратной зависимости от величины заработной платы. При росте заработной платы спрос на труд со стороны предпринимателя сокращается, а при снижении заработной платы спрос на труд возрастает.

Продажа труда может иметь место лишь при условии, если работник юридически свободен и может по своему усмотрению распоряжаться своими способностями к труду. С другой стороны, юридическая свобода не вынуждает его продавать свой труд; эта необходимость появляется лишь тогда, когда он не имеет всего необходимого для ведения своего собственного хозяйства как источника получения всех нужных для жизни благ.

Появление на рынке продавца, в свою очередь, еще не гарантирует продажи его товара – для этого нужен покупатель. Таким покупателем становится предприниматель, располагающий всем необходимым для ведения своего хозяйства, кроме наемных работников. Здесь надо иметь в виду одно важное обстоятельство: предприниматель, покупая рабочую силу, вместе с этим предлагает работнику трудиться на определенном рабочем месте. В свою очередь и работник, продавая свой труд, предъявляет спрос на определенное рабочее место.

После купли-продажи обычного товара продавец и покупатель в большинстве случаев прекращают свои взаимоотношения. Отношения же купли-продажи труда непрерывны с момента найма работников до их увольнения. Поэтому не правы те, кто считает, что рынок труда существует лишь за пределами предприятия, а те работники, которые заняты на фирме, уже не состоят в отношениях купли-продажи своего труда с предпринимателем. Предъявляя спрос, предприниматель адресует его не только тем, кто ищет работу, но занятым на других предприятиях, предлагая им более выгодные условия найма. В то же время и среди занятых работников немало тех, кто ищет работу на других предприятиях с более выгодными условиями найма.

Исходя из данного выше определения рынка труда, установим основные части или элементы рынка труда. Ими будут:

1. Стороны рыночных отношений или субъекты рынка: работодатели или их представители и ищущие работу люди.
2. Правовые акты, регламентирующие отношения субъектов рынка труда.
3. Конъюнктура рынка – соотношение спроса и предложения труда, определяющая ставки заработной платы на конкретные виды труда и уровень занятости населения.
4. Службы занятости населения (центры, биржи, бюро и др.).
5. Инфраструктура рынка труда: службы профориентации, подготовки и переподготовки работников, фонды занятости, рекламные фирмы и др.
6. Система социальных выплат и гарантий для высвобождаемых из производства, переводимых на новое место работы, безработных.
7. Альтернативные временные формы обеспечения занятости: общественные работы, надомный труд, сезонные работы и др.

Наличие и взаимодействие всех элементов рынка труда необходимо для нормального его функционирования, под которым понимается положение, когда созданы все условия для выполнения функций рынка труда. К ним вносятся:

1. Организация встречи продавцов и покупателей труда.
2. Обеспечение конкурентной среды внутри каждой из сторон рыночного взаимодействия.
3. Установление равновесных ставок заработной платы.
4. Помощь в решении вопросов занятости населения.
5. Осуществление социальной поддержки безработных.

Как уже отмечалось, на рынке труда продают труд. Работник называется продавцом труда. Но не любой человек является трудоспособным. На рынке труда существует несколько групп трудоспособных людей:

1. Те, кто не имеет работы, но хочет работать и ищет работу (здесь могут быть безработные, имеющие соответствующий статус; лица, впервые вступающие в трудовую деятельность; лица, ищущие занятие после перерыва в работе).
2. Те, кто хоть и имеют работу, но неудовлетворен ею и подыскивает другое место основной или дополнительной работы.
3. Занятые, но явно рискующие потерять работу и поэтому ищущие другое место работы.

Указанные категории людей определяют предложение труда на рынке труда.

Основой трудового потенциала страны является ее экономически активное население, состоящее из занятых и безработных.

Рынок труда опосредует отнюдь не все процессы распределения и перераспределения рабочей силы. Через него движется только та рабочая сила, которая выступает товаром, то есть наемная рабочая сила. Часть ее находит рабочие места, становится занятым населением и покидает рынок, перемещаясь в сферу производства (сферу труда). Другая часть продавцов рабочей силы остается на рынке труда, дожидаясь нанимателя.

Что же касается тех носителей рабочей силы, которые являются в то же время собственниками рабочих мест (работодатели, самозанятые, члены кооперативов и иные коллективные собственники), то в этих случаях для соединения факторов производства купля продажа рабочей силы не нужна. Это соединение осуществляется непосредственно в процессе распределения рабочей силы минуя рынок труда.

Реформирование экономики на рыночных началах способствовало тому, что работа по найму оказалась основной формой занятости. Через рынок трудоустраивается 85% рабочей силы. Не по найму работают 15% занятых, являющихся индивидуальными и совместными собственниками средств производства. Наиболее многочисленная группа из них – члены кооперативов и других коллективных предприятий и организаций.

Рынок рабочих мест как составная часть рынка труда, характеризующий потребность в труде или спрос на него, складывается из числа вакансий как на действующих, так и на вновь вводимых в действие предприятиях и организациях и количества рабочих мест, занятых работниками, не удовлетворяющими работодателя и потому ищущему им замену.

В зависимости от соотношения между спросом и предложением труда конъюнктура рынка труда может быть трех типов:

1. Трудедефицитной, когда рынок труда испытывает недостаток предложения труда.
2. Трудоизбыточной, когда на рынке труда имеется большое число безработных и, соответственно, избыток труда.
3. Равновесной, когда спрос на труд соответствует его предложению.

Каждый из типов рыночной конъюнктуры может относиться к тому или иному региону или сфере приложения труда, образуя в совокупности общий рынок труда в стране.

Рынок труда – явление многообразное, имеющие различные аспекты. Различают модели или типы рынков труда, его виды и разновидности, а также сегменты. Важно понять, что под этим подразумевается. Имеются общие для любых рыночных условий

характеристики рынков труда, но каждый региональный или национальный рынок труда имеет и свои особенности.

Среди типов выделяют внешний, или профессиональный, рынок труда и внутренний – внутрифирменный рынок. Среди разновидностей выделяются открытый и скрытый рынок труда. Каждый из рынков подразделяется на части, называемые сегментами.

Внешний – профессиональный рынок труда характеризует отношения между продавцами и покупателями труда в масштабе страны, региона, отрасли. Он предполагает первичное распределение работников по сферам приложения труда и их движение между предприятиями. Для этого необходимо, чтобы у предлагающих услуги труда было наличие профессий и специальностей, в которых нуждаются многие предприятия. Внешний рынок труда в значительной степени реализуется через текучесть кадров, то есть предполагает возможность свободного перехода с одного места работы на другое.

Внутренний рынок труда образуется в связи с перемещением работников с одной должности на другую пределах одного предприятия. Это перемещение может происходить по горизонтали – переводом на другое рабочее место и по вертикали – переходом с повышением в должности или ростом квалификации. Внутренний рынок ориентирован на работников, специализированных для работы в условиях конкретного предприятия с учетом его особенностей. Предприятие, если нет против этого каких-то конкретных причин, заинтересовано в сохранении людей, знающих специфику его производства. Поэтому развитие внутреннего рынка работает на снижение текучести кадров.

Открытый рынок труда охватывает все трудоспособное население, представленное на рынке труда. Этот контингент, в свою очередь, делится на:

1. Организованную, или официальную, часть открытого рынка, которая замыкается на государственную службу занятости населения.
2. Неофициальную часть – тех граждан, которые занимаются своим трудоустройством путем прямых контактов с предприятиями или негосударственными структурами трудоустройства и профессионального образования.

Скрытый рынок труда складывается из работников, занятых на предприятиях и в организациях, но имеющих большую вероятность потерять занятость и оказаться без работы. К этой разновидности рынка труда могут быть отнесены и работники, формально числящиеся на предприятиях, но не работающие и не получающие заработную плату. Такое положение сегодня наблюдается в

российской экономике в большом масштабе. Оно вызвано ликвидацией прежней системы экономических отношений и производственных взаимосвязей, потерей традиционных поставщиков или потребителей и недостаточностью предпринимаемых усилий по переориентации производства, его конверсии, выводу предприятий из кризисного состояния.

Рынок труда представляет собой сложную систему отношений, которая подразделяется на части – подсистемы в виде конкретных целевых рынков, называемых сегментами.

Сегментация рынка труда – это процесс разделения работодателей и продавцов труда на группы по объединяющим их признакам. Сегментарный рынок труда – это рынок с четко обозначенными частями – сегментами, на которых сосредотачиваются определенные категории конкурирующих между собой работников. Такие сегменты образуются, например, на рынках женского труда, труда инвалидов, пожилых трудящихся и др.

Сегментирование рынка труда имеет большое значение для: анализа рынка; изучения его структуры и емкости; выявления контингента, образующего предложение труда и спрос на него; определения перспектив рынка труда. Подобное изучение составляет содержание маркетинга рынка труда.

Сегментирование производится по разным категориям и в зависимости от различных признаков. Ими могут быть: географическое положение, демографические характеристики, социально-экономические показатели, психографические показатели, поведенческие характеристики.

Особое значение имеет выделение сегментов, в которых сосредоточены мало конкурентоспособные группы лиц, нуждающихся в работе: молодежь, вступающая в трудоспособный возраст; пожилые работники; инвалиды 3-й группы; женщины с детьми, то есть все те, кто особо нуждается в социальной поддержке со стороны государства.

Таким образом, рынок труда, подчиняясь в целом законам спроса и предложения, по многим принципам своего функционирования представляет собой специфический рынок, имеющий ряд существенных отличий от других товарных рынков. Здесь регуляторами являются факторы не только макро- и микроэкономические, но и социальные и социально-психологические, отнюдь не всегда имеющие отношение к цене рабочей силы – заработной плате.

Важнейшим компонентом рынка труда является механизм его функционирования.

Механизм рынка труда представляет собой взаимодействие и согласование разнообразных интересов работодателей и

трудоспособностью населения, желающего работать по найму на основе информации, полученной в виде изменений цены труда (функционирующей рабочей силы). Он имеет свою структуру. Она включает следующие элементы: спрос на труд, предложение труда, цена труда, конкуренция.

На рынке труда под спросом понимают потребность в работниках для производства товаров и услуг в соответствии со спросом в экономике. Спрос на труд находится в обратной зависимости от величины заработной платы. При росте заработной платы спрос на труд со стороны предпринимателя сокращается, а при снижении заработной платы спрос на труд возрастает. Эту зависимость отражает кривая спроса на труд. Спрос на труд определяется размерами заработной платы; характером профессии (высок спрос на носителей так называемых современных профессий); уровнем квалификации, опытом работы по специальности; характеристиками рабочего места, в особенности условиями труда, его интенсивностью; конкурентоспособностью новой техники, ее способностью заменить живой труд; сложившейся экономической конъюнктурой и общими перспективами хозяйственного роста предприятия, отрасли, народного хозяйства в целом, включая структурные сдвиги; государственной поддержкой предпринимательства.

Под предложением рабочей силы понимают занятых наемных работников, а также ту часть трудоспособного населения, которая желает работать и может приступить к работе на основе рыночных принципов с учетом располагаемого дохода и времени. Предложение труда также зависит от величины заработной платы, но уже в прямой пропорции. Кривая предложения труда показывает, что при повышении реальной заработной платы возрастает предложение труда, а при ее снижении уменьшается. Предложение труда определяется, прежде всего, демографическими факторами (уровнем рождаемости и вообще темпами прироста населения, долей трудоспособного населения и показателями его прироста, его половозрастной структурой). Также предложение труда определяется степенью экономической активности различных демографических групп трудоспособного населения; уровнем заработной платы (при низких ставках возникает «добровольная безработица»); культурным уровнем населения, а также догматами религии (например, в мусульманских странах невысоко предложение женской рабочей силы); силой организованного рабочего движения (так, завоевания в области социальных гарантий стимулирует желание людей заниматься трудом); числом потенциально незанятых людей; государственной поддержкой занятости.

Равновесие на рынке труда означает, что спрос на труд удовлетворяется полностью, а предприниматели готовы платить соответствующую заработную плату. Пересечение кривых спроса и предложения демонстрирует, что существует лишь одна цена, при которой интересы продавцов и покупателей совпадают, – это и есть равновесная цена труда, или заработная плата. Любые отклонения от равновесной точки будут свидетельствовать о нарушении состояния полной занятости.

Таким образом, под действием механизма спроса и предложения рынок труда выполняет следующие функции:

- соединение рабочей силы со средствами производства (капиталом), регулирование спроса и предложения труда;
- обеспечение конкуренции между работниками за рабочее место, а между работодателями – за найм рабочей силы;
- установление равновесной цены;
- содействие полной экономически эффективной занятости.

В регулировании занятости населения играет важную роль государство. Оно имеет дело, как с безработицей, так и с созданием новых рабочих мест и проведением мероприятий по стимулированию деловой активности.

Создавая службы занятости, государство стремится к улучшению общей и структурной сбалансированности спроса и предложения на рынке труда путем обеспечения необходимой информацией как людей, ищущих работу, так и работодателей. Наилучших результатов в борьбе с безработицей достигают там, где основные финансовые ресурсы используются в активных, а не в пассивных формах, то есть когда основные усилия направлены на работу с незадействованными трудовыми ресурсами, а не на выплату пособий по безработице. Подобный подход позволяет, с одной стороны, умерить иждивенческие настроения у части безработных, с другой – быстрее ввести трудовые ресурсы в хозяйственный оборот.

Что касается занятости, то государство, проводя те или иные мероприятия, содействуют повышению профессиональной и пространственной мобильности трудовых ресурсов. Профессиональная мобильность зависит, во-первых, от законодательно установленного уровня обязательного общего образования (чем выше уровень, тем выше мобильность); во-вторых, от контрактных форм поддержки, сопровождаемых кредитованием молодежи для получения образования, профессиональной подготовки и предоставлением рабочих мест с целью погашения денежного кредита; в-третьих, от развития сети системы повышения квалификации и профессиональной переподготовки кадров. Пространственная мобильность



предопределяется созданием благоприятных условий для жизнедеятельности, предоставлением льгот, тех или иных преференций, а также образованием региональных центров по адаптации местного населения к новым видам деятельности и технологиям.

Существуют некоторые особенности функционирования рынка труда. Они связаны с характером воспроизводства и особенностями товара «рабочая сила».

- 1) Неотделимость права собственности на товар – труд от его владельца. На рынке труда покупатель (работодатель) приобретает только право использования и частично распоряжения способностями к труду – рабочей силой в течение определенного времени.
- 2) При покупке товара «труд» взаимодействие продавца (наемного работника) и покупателя (нанимателя) длится гораздо дольше, чем при покупке, скажем, продовольственных товаров.
- 3) Наличие большого числа институциональных структур особого рода (разветвленной системы законодательства, служб занятости и т.д.) также порождает своеобразие отношений между субъектами рынка труда.
- 4) Различный профессионально квалификационный уровень рабочей силы, разнообразие технологий и т.д. вызывает необходимость высокой индивидуализации сделок при покупке товара «труд».
- 5) Наличие своеобразия в обмене рабочей силы по сравнению с обменом вещного товара.

Из пятой особенности вытекают два следствия:

- рынок труда связывает между собой различные рынки;
  - реальная оплата труда осуществляется в соответствии с конечными результатами, в соответствии с ценой реализованной продукции, созданной данным трудом.
- 6) Для работника играют важную роль не денежные аспекты сделки, а именно:
- содержание и условия труда;
  - гарантии сохранения рабочего места;
  - перспектива продвижения по службе и перспективы профессионального роста;
  - микроклимат в коллективе и т.д.

Безработица – это социально-экономическое явление, при котором часть рабочей силы (экономически активного населения) не занята в производстве товаров и услуг. Безработные наряду с занятыми формируют рабочую силу страны. В реальной экономической жизни безработица выступает как превышение предложения рабочей силы над спросом на нее.

К безработным в России относятся лица, достигшие 16 лет и старше, которые в рассматриваемый период:

- не имели работы (доходного занятия);
- занимались поисками работы, т.е. обращались в государственную или коммерческую службу занятости, использовали или помещали объявления в печати, непосредственно обращались к администрации предприятия (работодателю), использовали личные связи и другие способы, предпринимали шаги к организации собственного дела;
- были готовы приступить к работе.

При отнесении к безработным должны быть соблюдены все три перечисленных критерия.

К безработным, зарегистрированным в органах государственной службы занятости, относятся лица, не имеющие работы, ищущие работу и в установленном порядке получившие официальный статус безработного в органах государственной службы занятости.

Важно подчеркнуть, что к безработным обычно относят не только уволенных по различным причинам, но и лиц, добровольно оставивших работу и предпринимающих попытку найти новую. Структура безработицы по ее причинам включает четыре основные категории рабочей силы:

- потерявшие работу в результате увольнения; добровольно оставившие работу;
- пришедшие на рынок труда после перерыва;
- впервые пришедшие на рынок труда.

Соотношение этих категорий зависит, прежде всего, от фазы экономического цикла.

Среднемесячный уровень безработицы в течение данного года рассчитывается по формуле:

$$L_{UE} = \frac{UE}{LFC} * 100$$

Где  $L_{UE}$  – уровень (норма) безработицы, %;

$UE$  – среднемесячная численность безработных;

$LFC$  – численность гражданской рабочей силы.

Существует несколько концепций, трактующих феномен безработицы.

В марксистской теории ее обычно связывают с процессом накопления капитала, при котором потребность в живом труде (переменном капитале) растет медленнее, чем в машинах и оборудовании (постоянном капитале).

В западной экономической науке господствует точка зрения, согласно которой безработица в своей основе отражает экономическую целесообразность использования ресурсов, подобно тому как, скажем, степень загрузки производственных мощностей отражает целесообразность и эффективность использования основного капитала. Об этом говорит так называемый естественный уровень безработицы, отражающий структурные диспропорции на рынке труда (между структурой спроса и предложения рабочей силы по квалификации, демографическим, географическим и иным критериям). К естественной безработице относят также так называемую фрикционную безработицу, связанную главным образом с добровольным переходом трудящихся с одной работы на другую и с сезонными колебаниями в спросе на рабочую силу.

Под структурной безработицей понимается безработица, вызванная несоответствием структуры спроса и предложения рабочей силы. Циклическая безработица отражает состояние экономической конъюнктуры в стране, и превышение предложен рабочей силы над спросом на нее в этой связи.

Разумеется, на практике трудно отделить воздействие структурных факторов от циклических, и поэтому дефиниции, используемые наукой (фрикционная, структурная, циклическая и прочая безработица), достаточно условны. Тем не менее, они могут быть полезны, например, для выявления долгосрочных и краткосрочных факторов, влияющих на рынок труда.

## **Вопрос 2. Заработная плата: сущность, функции, формы и системы**

Одной из характеристик рынка труда является заработная плата. Заработная плата определяется и в широком, и в узком смысле этого слова, что связано с неоднозначной трактовкой понятия «труд». В широком смысле заработная плата – это оплата труда работников самых различных профессий, будь то неквалифицированные рабочие, или люди профессий, труд которых требует больших затрат на образование (врачи, юристы, преподаватели), или работники сферы услуг. При таком подходе к определению заработной платы в нее включаются и доходы в виде гонораров, премий и иных вознаграждений.

В узком смысле понимается ставка заработной платы, т.е. цена, выплачиваемая за использование единицы труда в течение определенного времени. Это позволяет отделить общий доход от заработной платы.

На стоимость труда влияют некоторые факторы. К факторам, которые обуславливают понижение стоимости труда, относится рост производительности общественного труда, так как с ним связано снижение стоимости средств сосуществования. В данном

направлении действует и вовлечение в процесс производства женщин и детей, поскольку содержание семьи осуществляется в этом случае доходами, получаемыми не только главой семьи, но и ее членами.

К факторам, вызывающих повышение стоимости труда, следует отнести, прежде всего, рост квалификации наемных работников, расширение потребностей в новых товарах и услугах их семей. Это напрямую связано с повышением требований к общеобразовательной и специальной подготовке работников, которые предъявляются к ней со стороны всех видов хозяйственной деятельности как следствие реализации достижений науки, техники, культуры. В результате возникают новые материальные и духовные запросы, постоянно вносящие коррективы в объемы и структуру потребностей населения.

В сторону повышения стоимости труда действует и рост интенсивности труда, который вызывает возрастание затрат энергии человеком и требует дополнительных расходов на поддержание здоровья. Речь идет не столько о физическом, сколько о нервном, психическом истощении. Поэтому порой видимая «легкость» работы сопряжена с колоссальными нервно-психическими нагрузками, моральной ответственностью работника, которые требуют не только большей материальной компенсации, но и компенсации свободным временем, рекреацией организма.

Заработная плата имеет свою специфику. Она не характеризуется высокой подвижностью, она не балансирует спрос и предложение, подобно тому, как это происходит на рынке товаров и услуг. Верхняя и нижняя границы цены труда также устанавливаются иначе, чем на другие товары. Верхняя граница определяется величиной вновь созданной стоимости  $v+m$  ( $v$  – стоимость необходимого продукта как объективная основа заработной платы,  $m$  – стоимость прибавочного продукта как объективная основа прибыли). Нижняя граница цены труда упирается в стоимость рабочей силы как товара. Если цена падает ниже стоимости рабочей силы, то рабочая сила не сможет нормально функционировать, что не в интересах ни рабочего, ни предпринимателя. Уровень заработной платы определяется не соотношением спроса и предложения, а является результатом действия социальных и экономических сил.

Когда цена труда устраивает и работодателей, и продавцов рабочей силы, говорят, что рынок пришел в равновесие, находится в равновесии.

В современных условиях организация заработной платы строится на соблюдении следующих принципов:

- самостоятельности предприятий в установлении форм, систем и размера оплаты труда работнику;
- государственного регулирования оплаты труда;
- дифференциация заработной платы в зависимости от условий труда и района проживания;
- материальной заинтересованности работников в высоких конечных результатах труда;
- опережении темпов роста производительности труда над ростом заработной платы;
- согласовании общих условий оплаты с профсоюзами.

В деятельности по организации оплаты труда предприятию редко предоставляется полная самостоятельность. Обычно оплата труда регулируется и контролируется компетентными государственными органами, под воздействием которых складываются оптимальные пропорции в заработной плате в соответствии со сложностью выполняемого труда и профессионально-квалификационными характеристиками работников. Государство осуществляет регулирование оплаты труда путем законодательного установления и изменения минимального размера оплаты труда, ее индексации, налогового регулирования средств, направленных на оплату труда предприятий и доходов физических лиц, установление районных коэффициентов и процентов, государственных гарантий по оплате труда.

Всякий труд должен быть оплачен. Но предпринимателя заботит не только факт оплаты труда, его заботит и сам труд, его качество и производительность. Нельзя допускать простоев работников, но и нельзя не реагировать положительно на добросовестный труд. Государство и предприятие устанавливают следующие принципы дифференциации заработной платы работников:

- 1) Величина заработной платы зависит от сложности труда, профессиональных навыков и квалификации работника. Данный принцип дифференциации заработной платы осуществляется на основе тарифной системы, которая включает тарифно-квалификационные справочники, тарифные сетки и тарифные ставки.

Работники, обладающие высокой квалификацией (например, менеджеры фирм), создают за единицу времени больший в денежном выражении продукт, чем работники с низкой квалификацией (например, грузчики). Разница между ними представляет собой стоимость «продукта образования». Получение высшего образования требует не только значительных издержек, но и определенного уровня способностей, которым обладают не все люди. В результате этого предложение труда на рынке профессий, требующих

высокого уровня образования и высокой профессиональной квалификации, всегда ниже, чем на рынке труда, не требующих такого уровня.

Статистические данные, относящиеся к США, показывают, что, например, человек в возрасте 40 лет с университетским образованием получает заработную плату, превышающую по размерам в 2,8 раза зарплату работника с начальным образованием, в 1,8 раза – работника со средним образованием, в 1,5 раза – работника с незаконченным университетским образованием и на 10% меньше, чем зарплата человека, имеющего ученую степень;

- 2) Величина заработной платы зависит от условий работы, от ее тяжести, вредности для здоровья. Труд в тяжелых и вредных условиях должен оплачиваться выше.
- 3) Уровень заработной платы зависит от макроэкономического значения той или иной отрасли. В приоритетных отраслях макроэкономики, обеспечивающих технический прогресс и развитие передовых технологий, величина заработной платы может быть относительно повышена.
- 4) Уровень заработной платы зависит от района страны. Данный принцип ее дифференциации может быть установлен в такой стране, как Россия, обладающей обширными территориями с различными природно-климатическими зонами. В Российской Федерации установлены районные коэффициенты к заработной плате для районов Севера, Урала, Сибири, Дальнего Востока.

Например, для островов Северного Ледовитого океана районный коэффициент равен 2,0, а коэффициент Уральских составляет 0,15;

- 5) Величина заработной платы зависит от результативности не только индивидуального труда, но и производственной деятельности фирмы в целом. Особое развитие этот принцип дифференциации заработной платы получил в условиях поточного и автоматического производства. Индивидуальная (основная) заработная плата обеспечивается работнику тарифной системой, а коллективная (дополнительная) зависит от результатов работы фирм, от размеров специальных фондов, формируемых из прибыли фирмы.

Затраты труда работника практически можно сопоставить либо в затраченном им рабочем времени, либо через созданный им продукт. Поэтому и существует две формы заработной платы: повременная и сдельная.

При повременной форме оплаты труда заработок работнику начисляется в зависимости от количества проработанного времени и тарифной ставки. Организации могут применять почасовую и

поденную форму оплаты труда. В этом случае заработок работника определяется путем умножения часовой (дневной) ставки ( $C_{чн}$ ) оплаты труда на число фактически отработанных дней ( $t_{отр}$ ). Как правило, по таким формам оплачивается труд персонала вспомогательных и обслуживающих подразделений организаций, а также лиц, работающих на условиях совместительства.

$$ЗП_{повр.} = C_{чн} \cdot t_{отр}.$$

$C_{чн} = C_{ч1} \cdot K_m^n$ , где  $C_{ч1}$  – стоимость часа первого разряда;

$K_m^n$  – тарифный коэффициент, указанный в тарифной сетке.

При сдельной оплате труда заработная плата начисляется на фактически выполненную работу на основании действующих расценок за единицу работы ( $Tr$ ). Она применяется на неквалифицированных работах, где затраты труда можно учесть точно, в тех случаях, когда надо выполнить большой объем работ.

$$ЗП_{сд.} = C_{чн} \cdot Tr$$

Существует несколько видов оплаты труда.

Различают номинальную заработную плату, то есть ее денежный размер, реальную, под которой понимается определенное количество приобретенных товаров и услуг, и прямую заработную плату, то есть деньги, заработанные непосредственным трудом.

Номинальная заработная плата может отражать явления с разным социально – экономическим содержанием: куплю-продажу рабочей силы, распределение по труду, оплату услуг. Она характеризует уровень заработной платы независимо от изменения цен на товары и услуги. Поэтому она является одним из факторов повышения благосостояния и уровня жизни трудящихся. Существенно уменьшают номинальную заработную плату многочисленные налоги. В результате одна и та же величина номинальной заработной платы может выражать неодинаковый объем жизненных средств, на которые она может быть обменена на рынке. Поэтому полученная сумма денег еще не все говорит о действительных размерах потребления работников. На это указывает реальная заработная плата.

Реальная заработная плата – количество товаров и услуг, которое работник может приобрести на свою номинальную заработную плату. Выделяют следующие факторы, которые определяют уровень реальной заработной платы:

- Размер номинальной заработной платы;
- Уровень цен на товары и услуги;
- Размер взимаемых налогов.

$$\underline{U_n}$$

$U_p = P$ , где  $U_p$  – уровень реальной заработной платы;

$У_n$  – уровень номинальной заработной платы;

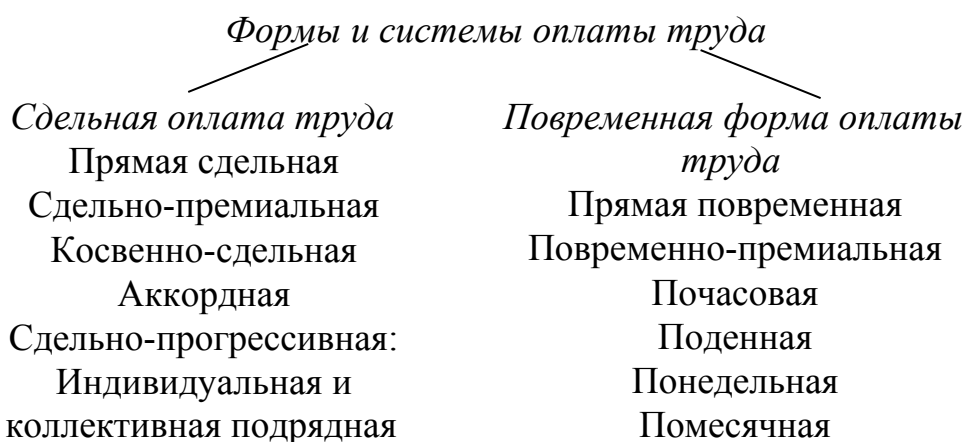
$P$  – уровень цен.

В настоящее время в условиях рынка цены на товары и услуги постоянно растут. И хотя номинальная заработная плата периодически повышается, однако в меньшей мере, чем растут цены и налоги. Следствием этого является тенденция к понижению реальной заработной платы.

Динамика реальной заработной платы служит одним из важнейших показателей уровня жизни работников.

Также к видам оплаты труда относятся формы сдельной и современной заработной платы, которые можно представить системами (рис.1).

Рис. 1.



Рассмотрим, как определяется оплата труда при использовании той или иной формы.

- При прямой сдельной системе труд оплачивается по расценкам за единицу произведенной продукции.
- При сдельно-премиальной системе работник получает оплату своего труда по прямым сдельным расценкам.
- При косвенно-сдельной системе размер заработка рабочего ставится в прямую зависимость от результатов труда обслуживающего им рабочих сдельщиков. Эта система используется для оплаты труда не основных, а вспомогательных рабочих.
- При аккордно-сдельной форме расценка устанавливается на весь объем работы на основе действующих норм времени или норм выработки и расценок. При данной системе оплаты труда рабочие премируются за сокращение сроков выполнения работ.
- При сдельно-прогрессивной форме труд рабочих оплачивается по прямым сдельным расценкам в пределах выполнения норм, а при выработке сверх норм – по повышенным расценкам.



- При повременно-премиальной форме оплаты труда работники должны получать премию, которая, как правило, устанавливается в проценте к оплате труда, начисляется за фактически отработанное время. Премирование может осуществляться по итогам работы за месяц или более длительный период.

### **Вопрос 3. Земельная собственность, рынок земли и рента.**

Земля – особый фактор производства, предложение которого дается природой и не зависит от деятельности людей. Предложение земли абсолютно неэластично. Земля и другие природные ресурсы (вода, леса, полезные ископаемые) могут находиться в общенародной (государственной) или частной (общинной, групповой, индивидуальной) собственности.

По характеру присвоения есть два вида собственников на землю:

- полный собственник;
- собственник по потреблению (владелец, пользователь).

Полный собственник обладает монопольной властью на данном участке земли, он может давать или не давать предпринимателю вложить капитал в его землю. После заключения сделки по аренде определяется конкретный пользователь земли, который осуществляет монопольное право хозяйствования на данном участке земли.

Монополией на землю называется исключительное право рыночного субъекта распоряжаться этим ресурсом. В этом случае владелец земли получает дополнительный доход – земельную ренту. Исторически существует три вида земельной ренты: абсолютная, дифференциальная и монопольная.

Абсолютная земельная рента имеет своим источником монополию на землю как объект собственности. Ее получают все частные собственники земельных участков. Когда полным собственником земли является государство, абсолютная рента исчезает.

Дифференциальная земельная рента обусловлена монополией на землю как объект хозяйствования. Дифференциальная рента определяется как разница между ценой производства продукции, полученной на средних и лучших по плодородию участках, и общей (более высокой) ценой, определяемой на худших участках. Рыночная цена производства определяется худшими участками, так как урожай только с лучших и средних участков не может удовлетворить все потребности населения.

Существует два вида дифференциальной ренты. Дифференциальная рента I возникает при экстенсивном ведении хозяйства из-за различий в естественном качестве земли в

плодородии и в местоположении земельных участков относительно рынков ресурсов и сбыта продукции. Эта рента присваивается собственниками земли. Дифференциальная рента II возникает только при интенсивном ведении хозяйства в результате дополнительного вложения капитала в земельные участки (удобрения, прогрессивные биотехнологии и т.п.) для повышения их плодородия. Эта рента присваивается инвесторами дополнительного капитала.

Монопольная земельная рента образуется в результате производства и продажи по монопольно высоким ценам редких видов сельскохозяйственной продукции, леса, полезных ископаемых (горная рента).

Рыночная цена земли является капитализированным значением ренты, т.е. сегодняшней суммарной величиной всех будущих арендных платежей, которые, как ожидается, эта земля способна принести. Цена земли должна быть равна сумме денег, положив которую в банк, бывший собственник земли получал бы аналогичный процент на вложенный капитал. Следовательно, цена земли представляет собой дисконтированную стоимость будущей земельной ренты:

$$P_A = \sum_{t=1}^T \frac{Rt}{(1+i)^t}$$

где  $P_A$  – цена земельного участка;

$Rt$  – рента в году  $t$ ;

$T$  – период дисконтирования ренты, лет;

$i$  – норма отдачи (годового процента).

Цена земли является бессрочным вложением капитала. Поэтому, если  $T \rightarrow \infty$ , то цена земли определяется по формуле:

$$P_A = R/i$$

Приватизация земли в современной России делает проблему распределения земли и оценки земельных участков крайне актуальной.

## **Лекция 7. Предпринимательство в современной экономике**

*Вопросы:*

1. Предпринимательство: сущность, формы, виды.
2. Организационно-правовые формы предпринимательства.
3. Организация предпринимательской деятельности.

### *Основные понятия:*

Индивидуальный капитал и малое предпринимательство. Объединение лиц.

Объединение капиталов. Хозяйственные общества. Общество с ограниченной ответственностью. Общество с дополнительной ответственностью.

Товарищество. Товарищество с полной ответственностью, смешанное товарищество. Акционерный капитал и акционерное общество. Закрытое и открытое акционерное общество (ОА). Акция, облигация, контрольный пакет.

### *Литература:*

1. Экономическая теория: Учебник / Под ред. В.Д. Камаева – 10-е изд., перераб. и доп. – М.: ВЛАДОС, 2003. – 591с. раздел III. гл. 11.
2. Экономика. Учебник для вузов / А.С. Булатов, И.Н. Большакова, В.В. Виноградов и др. / Под ред. Булатова А.С. – 3-е изд., перераб. и доп. – М.: Экономист, 2003. – 894 с. раздел II, гл. 8.
3. Курс экономики: Учебник. / Под ред. Б.А. Райзберга – 3-е изд., доп. – М.: ИНФРА-М., 2000. часть III. гл. 23, 24, 25.
4. Экономическая теория / Под. ред. А.И. Добрынина, Л.С. Тарасевича, 3-е изд. – СПб.: «Питер», 2001. раздел II, гл. 3, § 6; раздел IV, гл. 9, § 1, 2.
5. Курс экономической теории. Учебное пособие / Под ред. А.В. Сидоровича; МГУ им. М.В. Ломоносова – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Изд-во «Дело и сервис», 2001. часть III. раздел II. гл. 43, 44, 45.
6. Экономика предпринимательства: Курс лекций. Учебное пособие для вузов. – М.: Гуманит. изд. центр ВЛАДОС, 2001.
7. Шиткина И.С. Предпринимательские объединения. – М.: Юрист, 2001.
8. Стратегия развития предпринимательства в реальном секторе экономики. – М.: Наука, 2002.
9. Организация предпринимательской деятельности. Учеб. пособие / Под ред. А.С. Пелиха – М.: Экономика, 2003.
10. Черной Л. Проблемы формирования корпоративной системы // Экономист. – 2006. – № 2. с. 15 – 23.
11. Гурков И., Аврамова Е., Тубалов В. Конкурентоспособность и инновационность российских предприятий (по результатам массового опроса их руководителей) // Вопросы экономики. – 2005. – № 2. с. 40-52.
12. Ореховский П., Широнин В. Малое и среднее предпринимательство в России // Общество и экономика. – 2005. – № 12. с. 49-86.

13. Макаревич Л. Становление банковской системы в реформируемой российской экономике и ее роль в развитии предпринимательства и реального сектора // Общество и экономика. – 2005. – № 10 – 11. с. 42-97.
14. Мау В. Роль постсоциалистического государства в формировании и эволюции предпринимательства // Общество и экономика. – 2005. – № 7 – 8. с. 22 – 53.
15. Заславская Т. Взгляд нового поколения бизнесменов на современную экономику России и политику государства // Общество и экономика. – 2005. – № 5. с. 165-180.
16. Рубин Ю. Стратегия конкурентного поведения субъектов предпринимательства: поиск рационального выбора // Общество и экономика. – 2005. – № 2. с. 65-83.
17. Батенин К. Об эффективности предпринимательства с различной формой собственности // Эко. – 2006. – № 2. с. 22-29.
18. Грасмин К. Малые высокотехнологичные предприятия в экономике России // Эко. – 2005. – № 8. с. 145-162.

### **Вопрос 1. Предпринимательство: сущность, формы, виды.**

Предпринимательство – неотъемлемый атрибут рыночного хозяйства, главная отличительная черта которого – свободная конкуренция. Хотя история предпринимательства уходит в глубь веков, современное его понимание сложилось в период становления и развития капитализма, который избрал свободное предпринимательство в качестве основы и источника своего процветания.

В докапиталистическую эпоху место предпринимателя в обществе и отношение к нему сограждан были неоднозначными. В античные времена и в эпоху господства христианской церковной идеологии деятельность торговца, купца и любого делового человека рассматривалась как недостойная, мерзкая и греховная.

В римском праве «предпринимательство» рассматривалось как занятие, дело, деятельность, особенно коммерческая. Под предпринимателем понимался арендатор, человек, ведущий общественное строительство. В средние века понятие «предприниматель» употреблялось в нескольких смыслах. Прежде всего, к ним относили лиц, занимавшихся внешней торговлей. Оправляясь в путешествие, торговец (предприниматель) подписывал контракт с купцом (банком) на продажу товаров. К предпринимателям также относили организаторов парадов, балаганов и представлений. Кроме того, это понятие использовалось применительно к руководителям крупных производственных и строительных проектов. Глава такого проекта ничем ни рисковал – он всего лишь руководил, всеми работами по

его организации, используя предоставленные ему финансовые, материальные и торговые ресурсы.

Понятие «предпринимательского риска» получает свое развитие в 17 веке, когда предпринимателем стали называть человека, заключившего с государством контракт на выполнение работ или на поставку определенной продукции. Поскольку стоимость контракта была ранее оговорена, размеры прибылей или убытков определяла удачливость самих предпринимателей. В экономической литературе понятие «предприниматель» впервые появилось во Всеобщем словаре коммерции изданном в Париже в 1723г., где под ним понимался человек, берущий на себя «обязательство по производству или строительству объекта».

В качестве научного термина понятие «предприниматель» появилось в работах английского экономиста начала 18 века Ричарда Кантильона. Он разработал первую концепцию предпринимательства, а под предпринимателем понимал человека, действующего в условиях риска, в связи с тем, что торговцы, фермеры, ремесленники и прочие мелкие собственники покупают по определенной цене, а продают по неизвестной. Французский экономист Тюрго считал, что предприниматель должен обладать не только определенной информацией, но и капиталом.

Однако, в целом, в условиях феодализма господствующей формой производства все еще оставалось натуральное хозяйство и предпринимательским функциям пока еще отводилась малозаметная роль. Кроме того, спокойная жизнь и деятельность старательного земледельца считалась идеалом человеческого существования, в то время как предприниматель, будучи в постоянном поиске, ломая устоявшиеся привычки, был прямой противоположностью крестьянскому консерватизму. Характерно, что даже основатели классической политической экономии не видели особого смысла в предпринимателе, так как, по их мнению, экономический процесс, осуществляется сам по себе, на основе принципа «невидимой руки». По их схеме предприниматель может выступать в качестве либо собственника (А. Смит), либо инвестора (Д. Рикардо). Иных функций за предпринимателем они не признавали.

Взгляды классиков явились одним из отправных пунктов марксистской концепции предпринимательства. К. Маркс видел в предпринимателе, прежде всего капиталиста, который вкладывает свой капитал в собственное предприятие и на разнице между стоимостью созданной наемными работниками продукции и суммой выплаченной им заработной платы имеет прибыль. Это, по мнению К. Маркса, свидетельство эксплуататорской сущности предпринимательства, его социального паразитизма, и поэтому оно

должно быть ликвидировано наряду с другими устоями капиталистической системы хозяйства.

Лишь много позже, на рубеже XIX и XX вв., экономисты признали решающее значение предпринимательства для экономического прогресса. А. Маршалл добавил к трем классическим факторам производства – труду, земле, капиталу – четвертый – организацию, а И. Шумпетер в книге «Теория экономического развития» (1912г.) дал этому фактору современное его название – предпринимательство.

Красочную характеристику предпринимательства можно встретить в работах немецкого экономиста В. Зомбарта. Предприниматель, по Зомбарту, – это завоеватель (готовность к риску, духовная свобода, богатство идей, воля и настойчивость), организатор (умение соединять многих людей для совместной работы) и торговец (умение убеждать людей купить свои товары, пробуждать их интерес, завоевывать доверие). Описывая цели предпринимателя, Зомбарт главной среди них выделяет стремление к процветанию и росту своего дела, а подчиненной – рост прибыли, поскольку без него невозможно процветание.

Однако наибольший вклад в разработку теории предпринимательства, исследование его природы и функций внес именно И. Шумпетер. Он называл предпринимателем того организатора производства, который прокладывает новые пути, осуществляет новые комбинации: «Быть предпринимателем – значит, делать не то, что делают другие... и не так, как делают другие». К функциям предпринимателя И. Шумпетер относит:

- 1) создание нового, еще не знакомого потребителю материального блага или прежнего блага, но с новыми качествами;
- 2) введение нового, еще не применявшегося в данной отрасли промышленности способа производства;
- 3) завоевание нового рынка сбыта или более широкое использование прежнего;
- 4) использование нового вида сырья или полуфабрикатов;
- 5) введение новой организации дела, например, монопольного положения или, наоборот, преодоление монополии.

Борясь с рутиной, осуществляя нововведения и обеспечивая экономический рост, предприниматель становится, по словам И. Шумпетера, «созидающим разрушителем». Разработанная И. Шумпетером идея творческого предпринимателя является самым известным и точным определением сути предпринимательства.

Таким образом, в современной научной литературе утвердился однозначный взгляд на предпринимательство как на важнейший хозяйственный ресурс, приводящий в движение остальные факторы

производства и обеспечивающий свой вклад в успех экономического развития.

С экономической точки зрения предпринимательство может быть рассмотрено как экономическая категория, метод хозяйствования, тип экономического мышления.

Для характеристики предпринимательства как экономической категории центральной проблемой является установление его субъектов и объектов. Субъектами предпринимательства могут быть, прежде всего, частные лица (организаторы единоличного, семейного, а также более крупного производств). Деятельность таких предпринимателей осуществляется на основе, как собственного труда, так и наемного. Предпринимательская деятельность может осуществляться также группой лиц, связанных между собой договорными отношениями и экономическим интересом. Субъектами коллективного предпринимательства выступают АО, арендные коллективы, кооперативы и т. д. В отдельных случаях к субъектам предпринимательства относят и государство в лице его соответствующих органов. Таким образом, в рыночной экономике существуют три формы предпринимательской деятельности: государственная, коллективная, частная, каждая из которых находит свои ниши в хозяйственной системе.

Объект предпринимательства – наиболее эффективная комбинация факторов производства для максимизации дохода. Всевозможные новые способы комбинации экономических ресурсов, по мнению Й. Шумпетера, – главное дело предпринимателя, отличающее его от обычного хозяйственника. Предприниматели комбинируют ресурсы для изготовления нового, неизвестного потребителям блага; открытия новых способов производства (технологий) и коммерческого использования уже существующего товара; освоения нового рынка сбыта и нового источника сырья; реорганизации в отрасли с целью создания своей монополии или подрыва чужой.

Для предпринимательства как метода ведения хозяйства первым и главным условием является самостоятельность и независимость хозяйствующих субъектов, наличие у них определенной совокупности свобод и прав по выбору вида предпринимательской деятельности, источников финансирования, формированию производственной программы, доступу к ресурсам, сбыту продукции, установлению на нее цен, распоряжения прибылью и т. д. Самостоятельность предпринимателя следует понимать в том смысле, что над ним нет руководящего органа, указывающего, что производить, сколько тратить, кому и по какой цене продавать и т. д. Но предприниматель все время находится в зависимости от рынка, динамики спроса и предложения, уровня цен, т. е. от сложившейся системы товарно-денежных отношений.

Второе условие предпринимательства – ответственность за принимаемые решения, их последствия и связанный с этим риск. Риск всегда связан с неопределенностью, непредсказуемостью. Даже самый тщательный расчет и прогноз не могут устранить фактор непредсказуемости, он является постоянным спутником предпринимательской деятельности.

Третье условие предпринимательства – ориентация на достижение коммерческого успеха, стремление к увеличению прибыли. Но такая установка не является самодовлеющей в современном бизнесе. Деятельность многих предпринимательских структур выходит за рамки чисто экономических задач, они принимают участие в решении социальных проблем общества, жертвуют свои средства на развитие культуры, образования, здравоохранения, охрану окружающей среды и т. д.

Главная особенность рыночной экономики состоит не в использовании товарно-денежных отношений, (оно имело место в рамках прежней системы), не в отказе от планирования (маркетинг изменяет лишь характер его субъектов, объект и методы), не в отходе от общественного производства (его наиболее действенной формой является информатизация, а не огосударствление имущества), а в изменении форм связи производства и потребления, перехода от вертикальных, управляемых центральными к горизонтальным, непосредственным связям производителей и потребителей с участием представляющих их интересы посредников, ассоциаций собственников, предпринимателей, наемных работников, потребителей, защитников природы, национальной культуры и т.д.

Главная трудность перехода к рыночной экономике связана с перестройкой экономического мышления в поведении людей, развитием их экономической свободы, инициативы, ответственности на основе предпринимательства.

Предпринимательство – деятельность самостоятельных хозяйственных субъектов (физических или юридических лиц), принимающих на себя финансовый риск по использованию имущества, разработке, производству и реализации товаров, выполнению работ, оказанию услуг в целях извлечения прибыли, зарегистрированных в установленном порядке.

В этом определении выделяются субъекты предпринимательской деятельности (собственник или титульный владелец имущества, получивший его в хозяйственное ведение, доверительное (траст), или оперативное управление); его объект (инвестиции, исследования и разработка нововведений, производство, реализация товаров, коммерческие, информационные и другие услуги); цель (прибыль); и принципы организационной деятельности (наличие



обособленного имущества, материальная ответственность, регистрация в органах власти).

Законодательные основы предпринимательской деятельности установил Гражданский кодекс Российской Федерации, Его вторая часть, вступившая в силу 1 марта 1996 г., устанавливает механизм защиты экономических прав предпринимателей, формы договоров, нормы ответственности партнеров по ним (обязательное право), правила сдачи в аренду и доверительное управление любым имуществом (без последующего перехода в собственность), гарантии возврата банковских вкладов путем их обязательного страхования и т.д.

По масштабам предпринимательской деятельности ее можно подразделить на такие виды:

- индивидуальное предпринимательство;
- коллективное предпринимательство.

По характеру деятельности предпринимательство включает несколько форм:

- некоммерческое – не связанное с продажей продукции ради обогащения (благотворительная деятельность);
- коммерческое предпринимательство – дело, приносящее доход. Этот вид занятий принято называть «бизнесом».

К коммерческой деятельности можно отнести:

- непроизводственный бизнес (профессиональный спорт, концертные выступления и т.п.);
- деятельность предприятий торговли;
- коммерческое дело в сфере услуг (например, туристический сервис, юридическая контора, парикмахерская);
- производственный бизнес на предприятиях в промышленности, сельском хозяйстве, строительстве и других отраслях).

Согласно Закону РСФСР «О предприятиях и предпринимательской деятельности» (принят 25 декабря 1990 г.), в нашей стране предпринимательство осуществляется гражданами на свой риск и под имущественную ответственность в пределах, определяемых организационно-правовой формой предприятия (статья 1). Предпринимательство, осуществляемое без привлечения наемного труда, регистрируется (записывается государственными органами в качестве факта, которому придается законность) как индивидуальная трудовая деятельность. Предпринимательская деятельность, связанная с использованием наемного труда, регистрируется как предприятие (пункт 3 статьи 2).

Широко распространено мнение о том, что предпринимателем может стать только частный собственник, обладающий большим капиталом. Однако, на самом деле, предпринимателем можно стать

при любой форме собственности и даже не обладая собственностью.

Вопрос о взаимосвязи предпринимательства с присвоением средств производства можно поставить иначе: является ли всякий капиталист-собственник предпринимателем? Ответ можно дать положительный, если иметь в виду период «классического» капитализма. Тогда типичной, скажем, для Англии XIX в. была фигура единоличного капиталиста, занимающегося хозяйственной деятельностью. Сейчас же такая фигура сохранилась главным образом в мелком и среднем бизнесе. В крупнейших корпорациях акционер, обладающий большим капиталом, становится лишь получателем дохода и непосредственно не руководит производством.

Значит, предпринимательство может проявляться в любой хозяйственной организации. Оно может быть даже на государственном предприятии. Однако здесь инициатива руководителя хозяйства может быть подавлена рамками жестких приказов и инструкций (указаний) вышестоящих органов. В условиях рынка успех приносит совершенно иной тип предпринимательства. Как для жизни человека нужен кислород, так и для бизнесмена важна свобода его хозяйственной деятельности.

Для каких целей требуется такая свобода? Ответ можно получить, рассмотрев функции предпринимателя.

Первая функция – ресурсная. Для любой хозяйственной деятельности необходимы материальные факторы (средства производства) и работники с достаточными знаниями и умениями. Требуются также денежные накопления.

Вторая функция – организаторская. Ее существо: обеспечить такое соединение факторов производства, которое лучше всего способствует достижению поставленной цели.

Третья функция предпринимателей – творческая, связанная с организационно-хозяйственным новаторством. Значение этой функции для бизнеса резко возросло в условиях современного научно-технического прогресса и развития неценовой конкуренции.

## **Вопрос 2. Организационно-правовые формы предпринимательства**

Необходимо различать такие явления современной экономики как форма и предприятие. Под предприятием следует понимать определенный производственно-технический комплекс, используемый для производства товаров или услуг в любой отрасли. Предприятие – это технико-экономическая форма производства.

Форма – это организационно-экономическая, предпринимательская форма производства. В составе формы может

быть одно или несколько предприятий. Фирма как субъект рыночной экономики – это имущественный комплекс, используемый его собственниками для осуществления предпринимательской деятельности. В состав фирмы входят все виды имущества, предназначенные для ее деятельности, включая земельные участки, здания, сооружения, оборудование, инвентарь, сырье, нерезализованную продукцию, права требований, долги, наименование фирмы, товарные знаки и другие исключительные права.

В современной рыночной экономике все фирмы делятся на индивидуальные и совместные (хозяйственные товарищества), общества, кооперативы).

Индивидуальные частные предприятия (фирмы)

Индивидуальная частная фирма – это индивидуальное (самостоятельное) ведение бизнеса в своих интересах.

Частный предприниматель изначально владеет материальными ресурсами и капиталом, необходимыми для производственной и коммерческой деятельности, или приобретает их, а также лично контролирует деятельность предприятия. Частная фирма основывается на личной собственности одного лица, имеющего полное право на получение в результате хозяйственной деятельности прибыль и полностью ответственность за любые убытки.

Российская особенность этой формы состоит в том, что индивидуальным предпринимательством можно заниматься с образованием фирмы или образования юридического лица. Если предприниматель предпочитает не образовывать фирму, то, заплатив установленную пошлину, он приобретает в местных органах власти патент на право заниматься предпринимательской деятельностью. С полученных доходов он выплачивает налоги по ставкам налогов на физических лиц. Можно также зарегистрировать в местных органах власти индивидуальное частное предприятие, но и представить устав предприятия, отражающий его капитал и виды деятельности. В данном случае имущественная ответственность распространяется на капитал данного предприятия. Такое различие (не принятое в других странах) объясняется задачей поддержки развития российского предпринимательства в переходный период.

Достоинства индивидуального частного предпринимательства

Легкость учреждения фирмы.

Значительная свобода и гибкость действий. Частный предприниматель – сам себе хозяин и пользуется свободой действий.

Наличие сильных стимулов в эффективности предпринимательства.

Получаемый частным предпринимателем доход зависит от успешной деятельности его предприятия, и это даёт стимул вести дела эффективно.

#### Недостатки индивидуального частного предпринимательства.

Ограниченность финансовых ресурсов. Финансовых средств частного предпринимателя недостаточно для того, чтобы фирма могла вырасти в крупномасштабное предприятие. Поскольку среди индивидуальных частных фирм относительно высок процент банкротств, коммерческие банки не слишком охотно предоставляют им крупные кредиты.

Единоличная ответственность за деятельность предприятия. Частный предприниматель вынужден сам выполнять все основные управленческие функции. Ему приходится принимать все решения по поводу закупок, продаж, привлечения и обучения персонала; он должен держать под контролем технические аспекты, связанные с производством, рекламой и распределением продукции.

Неограниченная ответственность. Частный предприниматель рискует не только активами фирмы, но и своим личным имуществом.

#### Товарищество (партнерство)

Товарищество (партнерство) – это организационная форма предпринимательства, когда и организация производственной деятельности, и формирование уставного капитала осуществляется совместным усилием двух или более лиц (физических и юридических). Каждое из них имеет определенные права и несет определенную ответственность в зависимости от доли в уставном фонде и места, занимаемого в структуре управления таким товариществом.

Таким образом, хозяйственное товарищество – это коммерческая организация, обладающая на правах собственности обособленным имуществом, с разделенным на доли (вклады) уставным или складочным капиталом.

Товарищество может создаваться: 1) индивидуальными лицами; 2) индивидуальными лицами и коммерческими организациями; 3) коммерческими организациями. Существует полное товарищество и товарищество на вере.

Полным признается товарищество, участники которого (полные товарищи) в соответствии с заключенным между ними договором занимаются предпринимательской деятельностью от имени общества и несут ответственность по его обязательствам принадлежащим им имуществом (субсидиарная ответственность).

В большинстве случаев полные товарищества образуются юридическими лицами (крупными предприятиями). Договор об их совместной деятельности в какой-либо области уже можно рассматривать в качестве образования такого товарищества. В

подобных случаях не требуются ни устав, ни даже регистрация товарищества. Индивидуальные предприниматели и коммерческие организации могут быть участниками только одного полного товарищества.

Договор (соглашение) о товариществе определяет полномочия каждого партнера, распределение прибыли, общую сумму капитала, вкладываемого партнерами, процедуру привлечения новых партнеров и порядок перерегистрации товарищества в случае смерти кого-либо из партнеров или его выхода из товарищества. Юридически товарищество прекращает существование, если один из партнеров умирает или выходит из него; если в полном товариществе остается один участник, оно может быть ликвидировано или преобразовано.

Явным недостатком товариществ является то, что в них затруднен процесс принятия решений, поскольку наиболее важные из них должны приниматься большинством голосов. Для упрощения процедуры принятия решений товарищества устанавливают определенную иерархию, разделяя партнеров на две или более категорий по степени важности решения, которое может принять каждый партнер.

Товарищество на вере (коммандитное товарищество) товарищество, в котором наряду с участниками, осуществляющими от имени товарищества предпринимательскую деятельность и отвечающими по обязательствам товарищества своим имуществом (полными товарищами, комплементариями), имеется один или несколько участников – вкладчиков (коммандистов), которые несут риск убытков, связанных с деятельностью товарищества в пределах сумм, внесенных ими вкладов и не принимают участия в осуществлении предпринимательской деятельности.

Делами в коммандитном товариществе ведают, как правило, комплементарии; они руководят обществом и представляют его. Партнеры-вкладчики не участвуют в коммерческих операциях. Они, строго говоря, являются инвесторами общества.

#### Достоинства товариществ.

Легкость организации. Подобно индивидуальной частной фирме, партнерство легко организовать. Почти во всех случаях заключается письменное соглашение (договор о товариществе), и, как правило, это не связано с обременительными бюрократическими процедурами.

Больше финансовых ресурсов. Объединение в партнерстве нескольких участников позволяет расширить его финансовые ресурсы в сравнении с ресурсами индивидуального частного предприятия. Партнеры могут слить воедино свои денежные капиталы, и обычно их предприятие представляется банкирам менее рискованным.

Совместное управление. Благодаря участию в бизнесе нескольких партнеров становится возможной более высокая степень специализации. С тщательно подобранными партнерами гораздо проще управлять повседневной деятельностью предприятия. Члены товарищества предоставляют друг другу время, свободное от занятия делами, а также обладают взаимодополняющими квалификациями и взглядами.

#### Недостатки товариществ.

Неограниченная ответственность. Каждый полный товарищ (в обоих типах товарищества) отвечает за долги фирмы независимо от того, чьими действиями была вызвана эта задолженность. Фактически каждый партнер несет ответственность за все неудачи предприятия – не только за результат собственных управленческих решений, но и за последствия действий любого другого партнера.

Разногласия между членами. Если в управлении участвуют несколько человек, подобное разделение власти может привести к несогласованной политике или к бездействию, когда требуются решительные действия. Еще хуже, если партнеры расходятся во взглядах по стратегическим вопросам.

Ограниченная жизнь. Продолжительность деятельности товарищества непредсказуема. Выход из партнерства или смерть одного из партнеров, как правило, влекут за собой распад и полную реорганизацию фирмы, полное прекращение ее деятельности.

Ограниченность финансовых ресурсов. Финансовые ресурсы товариществ остаются ограниченными, хотя обычно и превосходят возможности индивидуальных частных фирм. Но у трех или четырех партнеров может также не хватить средств для успешного роста их предприятия.

Сложность ликвидации. После того, как вы связали себя с товариществом, выйти из него не так просто. При закрытии фирмы вопрос о том, что и кому достанется и что будет дальше, зачастую очень трудно решить. Адвокатские фирмы на удивление часто сталкиваются с ошибками в договорах об образовании товарищества и приходят к заключению, что раздел осуществить сложно.

#### Хозяйственное общество

Хозяйственное общество – это коммерческая организация, уставный фонд которой формируется одним или несколькими физическими или юридическими лицами путем внесения своих долей (или полной величины уставного капитала, если в качестве учредителя выступает одно лицо). В качестве долей могут рассматриваться денежные или материальные средства, интеллектуальный капитал, ценные бумаги или имущественные права, имеющие денежную оценку. При этом осуществляется

экспертная оценка стоимости интеллектуального капитала и имущественных прав в денежной форме.

Существует четыре формы хозяйственных обществ:

- общество с ограниченной ответственностью (ООО)
- общество с дополнительной ответственностью
- закрытое акционерное общество (ЗАО)
- открытое акционерное общество (ОАО)

Общество с ограниченной ответственностью (ООО)

«Обществом с ограниченной ответственностью признаётся учреждённое одним или несколькими лицами общество, уставный капитал которого разделён на доли определённых учредительными документами размеров; участники общества с ограниченной ответственностью не отвечают по его обязательствам и несут риск убытков, связанных с деятельностью общества, в пределах стоимости внесённых ими вкладов».

В ряде западных стран существуют так называемые общества одного человека. К ним и относятся общества с ограниченной ответственностью, в которых собственность концентрируется в руках одного человека. В обществах с ограниченной ответственностью в большинстве случаев существует тесная взаимосвязь между компаньонами. По этой причине они очень подходят для организации семейных предприятий.

Для учреждения ООО необходимо заключить учредительный договор, в котором определяются наименование фирмы, местонахождение и направление деятельности предприятия, а также указываются размеры уставного капитала и долевое участие в нем членов общества.

Высшим органом управления является собрание его участников. Искключительной компетенцией собрания является:

- изменение устава
- изменение размера уставного капитала
- утверждение годовых отчетов и баланса, распределение прибылей и убытков
- образование исполнительных органов и досрочное прекращение их полномочий
- решение о реорганизации или ликвидации общества
- избрание ревизионной комиссии

ООО вправе преобразовываться в акционерное общество или производственный кооператив. Ликвидировано общество может быть только по единогласному решению его участников.

Участник общества вправе продать или иным образом уступить свою долю в уставном капитале общества или часть ее одному или нескольким участникам данного общества.

Доли в уставном капитале переходят к наследникам граждан и к правопреемникам юридических лиц, являвшихся участниками общества, если учредительными документами общества не предусмотрено, что такой переход допускается только с согласия участников общества.

Выход участника общества не требует согласия на это других его участников.

#### Общество с дополнительной ответственностью

Отличие такой формы хозяйственного общества от общества с ограниченной ответственностью состоит в том, что ответственность по обязательствам такого общества распространяется на имущество учредителя (учредителей), а не только на его вклад в уставный капитал. Кроме того, при наличии двух или более учредителей такого общества в действие вступает положение о солидарном несении ответственности. При банкротстве одного из учредителей его ответственность по обязательствам общества распределяется между остальными учредителями пропорционально их вкладам.

#### Акционерное общество (АО)

Акционерное общество – это общество, уставный капитал которого разделен на определенное число акций; участники акционерного общества (акционеры) не отвечают по его обязательствам и несут риск убытков, связанных с деятельностью общества в пределах стоимости принадлежащим им акций.

Акционерное общество, с точки зрения индивидуального предпринимателя, – оптимальная форма организационно-правового оформления предпринимательской деятельности. Оно может быть создано одним лицом или состоять из одного лица в случае приобретения одним акционером всех акций общества.

Акционеры имеют право на долю доходов АО. Часть прибыли, выплачиваемая владельцу акции, называется дивидендом. Та часть, которая не выплачивается в качестве дивидендов, называется нераспределенной прибылью.

Акционерное общество по закону не может иметь в качестве единственного участника хозяйственное общество, состоящее из одного лица.

#### Виды акционерных обществ:

- открытое (ОАО)
- закрытое (ЗАО)

#### Закрытое акционерное общество (ЗАО)

Закрытое акционерное общество – это общество, акции которого распространяются только среди его учредителей (среди заранее определенного круга лиц), когда не используется форма открытой



подписки на эмитируемые обществом акции, и они не могут свободно продаваться и покупаться на фондовом рынке.

Число членов ЗАО не может превышать 50 (при превышении этого числа акционеров общество должно трансформироваться в открытое акционерное общество путем перерегистрации).

Закрытая акционерная компания по закону не обязана обнародовать информацию о себе в таком объеме, как это требуется от ОАО; тем не менее, она обязана представлять ежегодный отчет Регистрационному бюро компаний, который открыт для ознакомления любому члену общества.

В данный момент большинство мелких и средних предприятий в России являются закрытыми акционерными обществами, что делает эту форму бизнеса наиболее популярной.

#### Открытое акционерное общество (ОАО)

Открытое акционерное общество – это акционерное общество, участники которого могут свободно продавать и покупать акции общества без согласия других акционеров. Оно может проводить открытую подписку на эмитируемые им акции, которые могут свободно обращаться на фондовом рынке. Это подразумевает полную открытость общества и тщательный контроль за его деятельностью, поэтому оно обязано ежегодно публиковать для всеобщего сведения:

- годовой отчет;
- бухгалтерский баланс;
- счет прибылей и убытков;

а также ежегодно привлекать профессионального аудитора для проверки и подтверждения годовой финансовой отчетности.

Высший орган управления в АО – общее собрание акционеров. Компетенцией общего собрания является:

- изменение устава общества
- изменение размера уставного капитала
- утверждение годовых отчетов и баланса, распределение прибылей и убытков
- образование исполнительных органов и досрочное прекращение их полномочий
- решение о реорганизации или ликвидации общества
- избрание ревизионной комиссии
- решение иных вопросов

Если число акционеров превышает 50 человек, то создается Совет директоров (Наблюдательный совет). Его компетенция определяется уставом АО.

Исполнительный орган АО может быть коллегиальным (правление, дирекция) и/или единоличным (директор, ген.

директор). Он осуществляет текущее руководство деятельностью общества и подотчетен Совету директоров и общему собранию акционеров.

ОАО, также как и ЗАО, являются достаточно популярной формой предпринимательства как в России, так и во всем мире. Как правило, открытыми акционерными обществами являются крупные компании. В России примером таких компаний могут служить «РАО ЕЭС России», «Лукойл», «РАО Газпром» и др.; в Америке – фирмы «Microsoft», «General Motors», «Ford», «Coca-Cola».

Производственный кооператив (артель)

Производственный кооператив (артель) – это коммерческая организация со статусом юридического лица, представляющая собой добровольное объединение граждан для совместной (посредством объединения собственности и усилий) производственной или иной деятельности. В России кооперативы получили распространение, прежде всего в производственной деятельности, в сфере услуг и торгово-посреднической области. Для кооперативной формы предпринимательства характерно установление тесной связи членов кооператива с самим кооперативом. Типичным примером могут служить дачные и жилищные кооперативы.

Собственность такого кооператива (артели) складывается из паев (пай – долевая собственность).

Деятельность кооператива строится на личном участии его членов в производственной (хозяйственной) деятельности, хотя в кооперативах допускается участие и юридических лиц.

Производственные кооперативы создаются для совместного производства, переработки, сбыта промышленной, сельскохозяйственной и иной продукции, торговли, оказанию услуг.

Члены производственного кооператива несут субсидиарную ответственность, т.е. не ограниченную размером индивидуального паевого взноса, паевой доли в общей собственности кооператива.

Прибыль, получаемая кооперативом, распределяется между его членами в соответствии с их трудовым участием.

Высшим органом управления кооператива является общее собрание его членов. Компетенцией общего собрания является:

- изменение устава
- образование и прекращение деятельности наблюдательного совета
- прием и исключение членов кооператива
- утверждение годовых отчетов, бухгалтерских балансов, распределение прибылей и убытков
- решение о реорганизации и ликвидации кооператива

Если членов кооператива больше 50, то может быть создан наблюдательный совет.

Исполнительными органами кооператива являются: правление и (или) его председатель. Они осуществляют текущее правление и подотчетны наблюдательному совету.

Членом наблюдательного совета, правления и председателем кооператива могут быть только члены кооператива.

Производственный кооператив может быть ликвидирован или преобразован в хозяйственное товарищество и общество по единогласному решению его членов.

#### Государственные предприятия

Во многих странах современного мира активным предпринимателем является государство, в собственности которого находится от 5-10 до 35-40% основного капитала. В бывших социалистических странах государству принадлежала подавляющая часть производственных фондов, что сделало его, по существу, единственным хозяйствующим субъектом в экономике. Государственное предприятие представляет собой производственную единицу, характеризующуюся двумя основными чертами.

Первая заключается в том, что имущество такого предприятия и управление им полностью или частично находится в руках государства и его органов (объединений, министерств, ведомств); они либо владеют капиталом предприятия и обладают безраздельными полномочиями распоряжаться им и принимать решения, либо объединяются с частными предпринимателями, но воздействуют на них и контролируют их.

Вторая касается мотивов функционирования государственного предприятия. В своей деятельности оно руководствуется не только поиском наибольшей прибыли, но также и стремлением удовлетворить общественные потребности, что может снижать экономическую эффективность или вести даже в некоторых случаях к потерям, которые, однако, оправданны.

От государственных предприятий следует отличать государственные учреждения, которые преследуют внеэкономические цели (больницы, школы, общественные службы) и не участвуют в собственно рыночном обмене.

Государственные и муниципальные предприятия, согласно Гражданскому кодексу РФ, действуют в форме унитарных предприятий.

Унитарное предприятие – коммерческая организация, не наделенная правом собственности на закрепленное за ней имущество.

Государственное или муниципальное имущество не принадлежит унитарному предприятию, оно неделимо:

- не может быть распределено по вкладам (долям, паям)
- не может быть распределено между работниками предприятия
- находится у него на правах хозяйственного ведения и оперативного управления

Предприятие, организуемое по решению органов местной власти, относится к категории муниципальных унитарных предприятий. Если оно создается по решению уполномоченного на то государственного органа, то считается государственным унитарным предприятием. Такие предприятия наделяются имуществом с правом хозяйственного владения или оперативного управления.

Среди государственных унитарных предприятий выделяют федеральные казенные предприятия – хозяйственные предприятия, созданные по решению правительства РФ и наделенные имуществом, передаваемым в оперативное управление.

Руководитель унитарного предприятия назначается собственником (либо уполномоченным собственником органом) и ему подотчетен.

По своим обязательствам унитарное предприятие отвечает всем принадлежащим ему имуществом. Унитарное предприятие не несет ответственности по обязательствам собственника имущества.

В США имеются также кооперативы и другого типа, организуемые по другим причинам. Эти кооперативы образуются, чтобы дать членам больше экономической силы как группе, чем они имеют как отдельные лица.

Наилучшим примером таких кооперативов являются сельскохозяйственные кооперативы. Первоначально фермеры объединились для того, чтобы получать более выгодные цены за свою продукцию. Со временем кооперативы расширились и сейчас также покупают и продают удобрения, сельскохозяйственные машины, семена и прочие товары, необходимые на ферме. Это превратилось в много миллиардную индустрию. Кооперативы сейчас владеют многими заводами. Кооперативы не платят таких налогов, как корпорации, и поэтому имеют преимущества на рынке.

Систематизация кооперативов по роду деятельности представлена на рисунке.

### **Вопрос 3. Организация предпринимательской деятельности**

Организация своего предприятия (дела) включает следующие основные процессы: разработка бизнес-проекта; создание нового предприятия; управление новым предприятием с целью повышения его конкурентоспособности и доходности.

Разработка бизнес-проекта

Бизнес-проект – это комплексный стратегическое экономическое обоснование данного вида предпринимательской деятельности с указанием всех источников ее финансирования и оценкой эффективности инвестиций. Детальный бизнес-план содержит подробное описание видов продукции, видов и емкости рынков, поставщиков необходимых ресурсов, расчет оптимального объема выпуска продукции (точки выпуска продукции), правовых условий данного вида бизнеса.

Создание нового предприятия.

Создание нового предприятия предполагает ряд обязательных этапов. На начальном этапе определяется состав учредителей, и разрабатываются учредительные документы: устав предприятия и договор о создании и деятельности предприятия с указанием его организационно-правовой формы. Наряду с этим оформляется протокол № 1 собрания участников общества о назначении директора и председателя ревизионной комиссии. Затем открывается временный счет в банке, куда в течение 30 дней после регистрации предприятия должно поступить не менее 50% уставного капитала. Далее предприятие регистрируется по месту своего учреждения в местном органе власти.

Для государственной регистрации в соответствующий орган представляются следующие документы:

- заявление учредителя (или учредителей) о регистрации;
- устав предприятия;
- решение о создании предприятия (постановление собрания учредителей);
- договор учредителей о создании и деятельности предприятия;
- свидетельство об оплате государственной пошлины.

После завершения регистрации и получения свидетельства о регистрации все сведения о новом предприятии передаются в Министерство финансов РФ для включения его в Государственный реестр. Здесь присваиваются коды Общесоюзного классификатора предприятий и организаций. На заключительном этапе создания нового предприятия участники его полностью вносят свои вклады (не позднее чем через год после регистрации) и открывают постоянный расчетный счет в банке. Предприятие регистрируется в районной налоговой инспекции, заказывает и получает круглую печать и угловой штамп. С этого момента предприятие функционирует как самостоятельное юридическое лицо.

Если предприятие создается, как акционерное общество, то его учредителям предстоит также осуществить подписку на акции. При открытой подписке учредители публикуют извещение о предстоящей подписке, в котором указывают предмет, цели и сроки деятельности будущего акционерного общества, состав

учредителей и дату проведения учредительной конференции, намечаемый размер уставного фонда, количество и виды акций, их номинальную стоимость, сроки начала и окончания подписки на акции и другие требуемые сведения. Подписавшиеся на акции обязаны внести до дня созыва учредительной конференции не менее 30% номинальной стоимости акций. Если все акции распределяются между учредителями, то взнос должен составить не менее 50%. Полностью выкупить акции акционер обязан не позднее года после регистрации акционерного общества.

Затем проводится учредительная конференция. В ее задачу входит решение таких вопросов, как:

- создание акционерного общества (АО);
- утверждение устава АО;
- размер уставного фонда после завершения подписки на акции;
- выборы руководящих органов АО и др.

После успешного завершения учредительной конференции осуществляется регистрация вновь созданного акционерного общества, и оно может начинать функционировать.

#### Управление новым предприятием

Стадии развития предпринимательской фирмы. На начальной стадии своей деятельности предприниматель сталкивается со многими проблемами. Первая из них – найти себя в экономическом пространстве, найти свою хозяйственную нишу. Предпринимателю предстоит изучить состояние рынка, предложения и спрос на те или иные товары в интересующей его отрасли и регионе. Следует предусмотреть возможные препятствия и ограничения, изучить возможности получения льгот – заемных, налоговых и др. Таким образом, определяются общие условия инвестирования средств.

Все эти данные открыты, доступны, содержатся в публикациях, в статистической информации, в законодательных актах. Дополнить информацию могут осведомленные частные лица. Такими, порой, очень ценными сведениями не следует пренебрегать.

Определив свою хозяйственную нишу, предприниматель может устанавливать специализацию собственного предприятия. Для этого потребуется оценить возможности будущих потребителей, узнать все возможные сведения о конкурентах, решить вопрос о технике и технологии, с помощью которых будет производиться продукция.

Немаловажное значение имеет выбор формы предпринимательства, в первую очередь выбор между предпринимательством индивидуальным и коллективным. Избрав индивидуальную форму, предприниматель действует на свой страх и риск. В случае неудачи собственник несет полную

ответственность по обязательствам предприятия и расплачивается своими средствами и имуществом.

Сделав выбор в пользу коллективной формы, предприниматель делит ответственность с партнерами по предприятию. Такая форма позволяет уменьшить риск и привлечь дополнительные ресурсы.

Следующий шаг – формирование производственной базы. Предпринимателю предстоит купить или взять в аренду производственные и складские помещения, оборудование, станки, инструмент, приобрести сырье и материалы, полуфабрикаты, комплектующие изделия, привлечь рабочую силу. В связи с этим предприятие вступает в отношения с производителями оборудования, поставщиками сырья и материалов, с посредническими фирмами. Потребность в работниках можно обеспечить путем личного подбора, на бирже труда, через объявления в прессе и другими путями.

Важный этап – привлечение финансовых средств. Собственных средств у предпринимателя для начала и развития дела, так правило, недостаточно. Дефицит денежных средств можно преодолеть путем выпуска акций, т.е. частичной передачей прав на участие в капитале и прибыли предприятия, выпуска собственных долговых обязательств и, наконец, получением займов в коммерческих банках. Здесь предприятие вступает во взаимоотношения с юридическими и физическими лицами, приобретающими его акции или долговые обязательства, а также с коммерческими банками. Кредиты банка подразделяются на краткосрочные, среднесрочные и долгосрочные. Специфика перехода к рыночным отношениям в нашей стране выразилось в том, что наибольший интерес и для предприятия, и для банка представляют краткосрочные ссуды, выдаваемые банками, как правило, на 30, 60 и 90 дней. При этом предоставление кредитов нередко сопровождается различными видами страховых операций. Страхованию могут подлежать здания, запасы материальных ценностей и др. В таком случае предприятия вступают в деловые взаимоотношения со страховыми компаниями.

Выпускная акция, облигация, другие ценные бумаги или приобретая их, предприятия обращаются к фондовому рынку – рынку ценных бумаг. Перечень организаций, с которыми предприятия вступают здесь во взаимоотношения, достаточно велик. Прежде всего, это различные фондовые биржи, кредитно-финансовые институты, инвестиционные фонды, индивидуальные инвесторы и др.

Основной проблемой для нового предприятия является создание жизнеспособного отлаженного механизма управления, в рамках которого работники четко сознают цель своей деятельности и способы ее достижения. Если вновь созданное предприятие не

превращается в отлаженное и управляемое производство, то оно обречено на провал, несмотря ни на какую блестящую предпринимательскую идею, привлеченный крупный капитал, надлежащее качество выпускаемой продукции и даже существование высокого спроса на нее.

## **Лекция 8. Национальная экономика: результаты и их измерение. Экономический рост**

### *Вопросы:*

1. Основные макроэкономические показатели.
2. Показатели эффективности общественного производства.
3. Экономический рост: сущность, виды, факторы.
4. НТП и НТР как факторы экономического роста.

### *Основные понятия:*

Макроэкономика. Совокупный спрос. Совокупное предложение. Макроэкономические показатели. Валовой национальный продукт. Валовой внутренний продукт. Конечный продукт. Чистый продукт. Национальный доход. Валовой национальный доход. Национальное богатство.

Эффективность общественного производства Рентабельность. Материалоемкость, энергоемкость, трудоемкость, фондоемкость. Фондоотдача, производительность труда. Фондовооруженность.

Экономический рост. Темпы экономического роста. Факторы экономического роста. Экстенсивный и интенсивный экономический рост. Расширенное воспроизводство и экономический рост.

НТП и НТР. Основные этапы НТР. Инновационный экономический рост. Противоречия НТР. Теории нулевого экономического роста.

### *Литература:*

1. Экономическая теория: Учебник / Под ред. А.Д. Камаева – М.: ВЛАДОС, 2003. – 591с. раздел III. гл. 12, 22.
2. Экономическая теория / Под ред. А.И. Добрынина, Л.С. Тарасевича – СПб.: Питер, 2001. раздел V. гл. 16, 18.
3. Экономика. Учебник для вузов / А.С. Булатов, И.Н. Большакова, В.В. Виноградов и др. / Под ред. Булатова А.С. – 3-е изд., перераб. и доп. – М.: Экономист, 2003. – 894 с. раздел III. гл. 20, гл. 21. § 1, 2, 3.



4. Курс экономической теории. Учеб. пособие / Под ред. А.В. Сидоровича. – М.: Изд-во Дело и сервис, 2001. – 829с. Часть II. раздел II. гл. 21, 30.
5. Цветков В. Динамика замедления: первые оценки итогов 2005г. // Экономист. – 2006. – № 1. с. 10-14.
6. Сорокин Д. Воспроизводственная динамика и ее качество // Экономист. – 2006. – № 3. с. 3-13.
7. Цветков В. Необходим рост на основе высоких технологий // Экономист. – 2005. – № 6. с. 27-37.
8. Амомов А. О предпосылках устойчивого экономического роста // Экономист. – 2005. – № 10. с. 16-24.
9. Миронов В. Экономический рост и конкурентоспособность промышленности: ценовые и неценовые факторы анализа // Вопросы экономики. – 2006. – № 3. с. 42-61.
10. Радыгин А., Энтов Р. Институциональные компоненты экономического роста // Вопросы экономики. – 2005. – № 12. с. 39-56.
11. Аренд Р. Источники посткризисного экономического роста в России // Вопросы экономики. – 2005. – № 1. с. 28-48
12. Холодков В. Факторы роста российской экономики в период стабилизации // Вестник МГУ. Серия 6 (Экономика). – 2005. – № 3. с. 22-42.
13. Глазьев С. Политика социальной справедливости и экономического роста // Российский экономический журнал. – 2005. – № 12. с. 74-100.
14. Чепасова Э. Структурная перестройка и качество роста // Экономист. – 2005. – № 3. с. 41-49.
15. Райская И., Сергиенко В., Френкель А. Хозяйственная конъюнктура и структурная перестройка // Экономист. – 2005. – № 11. с. 30-34.
16. Ясин Е. Структурный маневр и экономический рост // Вопросы экономики. – 2003. – № 8.
17. Чероковец О. Китай и США: новые грани противостояния // Экономист. – 2006. – № 2. с. 39-44
18. Любимцева С. Информационно-коммуникационные технологии в общественном производстве // Экономист. – 2006. – № 4. с. 37-49.
19. Галопенко А. Контуры наукоемкой экономики // Экономист. – 2005. – № 10. с. 56-66.
20. Маевский В., Кузык Б. Условия развития высокотехнологического комплекса // Вопросы экономики. – 2004. – № 2.
21. Чернов А. Что происходит с современным НТП // Эко. – 2006. – №4. с. 38-52.

### **Вопрос 1. Основные макроэкономические показатели.**

Система национальных счетов (СНС) – это система взаимосвязанных макроэкономических показателей, характеризующих все основные экономические процессы в рыночной экономике. СНС возникла в ряде развитых стран в конце 30-х годов XX века как результат объединения двух направлений в макроэкономических расчетов – статистики национального дохода и исследований экономического цикла (К. Кларк, С. Кузнец, А. Маршалл, Дж.М. Кейнс, Р. Стоун Дж. Хикс, Я. Тинберген, В. Леонтьев). Международные стандарты по СНС и прежде всего СНС ООН – основа стандартизации международной статистики.

После второй мировой войны большинство стран в соответствии с рекомендациями ООН стали использовать методику расчета экономических показателей, заложенную в систему национальных счетов, что позволяет производить макроэкономические сопоставления по разным странам мира. Россия (СССР) начала использовать эту методику с 1987 года.

СНС содержит три основных показателя совокупного выпуска (объема производства):

- Валовой национальный продукт (ВНП)
- Валовой внутренний продукт (ВВП)
- Чистый национальный продукт (ЧНП)

И три показателя совокупного дохода:

- Национальный доход (НД)
- Личный доход (ЛД)
- Располагаемый личный доход (РЛД)

Валовой национальный продукт (Gross National Product) – это совокупная рыночная стоимость всех конечных товаров и услуг, произведенных гражданами страны с помощью национальных (то есть принадлежавших им) факторов производства в течение одного года.

ВНП – это стоимость конечных товаров и услуг или добавленных стоимостей всех фирм данной страны. Добавленная стоимость – это объем продаж фирмы за вычетом стоимости купленных и потребленных материальных ресурсов.

ВНП является основным показателем совокупного выпуска в США, а также в ряде стран. В России и в большинстве других стран используется более современный показатель валового внутреннего продукта (gross domestic product) – ВВП. Для большинства стран разница между ВНП и ВВП очень мала (1-2%).

Валовый внутренний продукт является обобщающим экономическим показателем, который выражает в рыночных ценах совокупную стоимость товаров и услуг, созданных внутри страны и только с использованием факторов производства данной страны.

ВВП – это стоимость произведенных товаров и услуг, поэтому стоимость промежуточных товаров и услуг не входит в ВВП, чтобы избежать повторного счета и охарактеризовать конечный экономический результат в стране за рассматриваемый период времени.

ВВП – это внутренний продукт, потому что произведен резидентами, к которым относятся все хозяйствующие субъекты (предприятия и население) независимо от их национальной принадлежности и гражданства, имеющие экономический интерес на экономической территории данной страны, в пределах которой лица, товары и деньги могут свободно перемещаться.

ВВП исчислен до вычета потребления основного капитала. Потребление основного капитала – это уменьшение стоимости основного капитала в течение отчетного периода в результате его физического и морального износа и случайных несущественных повреждений.

Основные методы исчисления ВВП: производственный, распределительный и метод конечного использования.

Производственный метод исчисления ВВП сводится к определению валовой добавленной стоимости по всем отраслям экономики (как разницы между валовым выпуском и промежуточным потреблением) и добавлением налогов за вычетом субсидий на продукты и услуги, включая импортные.

При определении распределительным методом ВВП включает следующие виды первичных доходов: оплату труда наемных работников, чистые налоги на производство и импорт (налоги на производство и импорт минус субсидии на производство и импорт), валовую прибыль и валовые смешанные доходы.

Методом конечного использования ВВП определяется как сумма следующих компонентов: конечное потребление товаров и услуг, валовое накопление, сальдо экспорта-импорта товаров и услуг.

Использование разных методов измерения ВВП позволяет определять тенденции измерения его структуры. Как видно из табл. 1 за период с 2000 по 2003 годы в ВВП России заметно возросла доля оплаты труда (с 40,3 до 47%) и снизилась доля налогов (с 17,0 до 13,2%).

Табл. 1

Структура производства ВВП России по образованию первичных доходов (в % к ВВП, в ценах конечного потребления)

	2000г	2001г	2002г	2003г
Оплата труда наемных работников	40,3	42,7	46,2	47,0
Налоги на производство и импорт (за минусом субсидий)	17,0	15,4	13,6	13,2

Валовая прибыль и валовые смешанные доходы	42,7	41,9	40,2	39,8
--	------	------	------	------

Из данных табл. 2 следует, что на современном этапе в структуре использования ВВП России имеется тенденция увеличения доли расходов на конечное потребление населения и государства (с 61,3 до 68,4%) и сокращения доли чистого экспорта (с 20,1% в 2000г. до 10,3% в 2003г.).

Табл. 2

Структура использования ВВП России (в % к используемому ВВП, в текущих ценах)

	2000г	2001г	2002г	2003г
Расходы на конечное потребление	61,3	65,1	68,1	68,4
Валовое накопление	18,6	22,1	21,1	21,3
В том числе основного капитала	16,9	18,7	17,9	17,9
Чистый экспорт	20,1	12,8	10,8	10,3

Чистый национальный продукт (net national product) – это ВВП за вычетом износа основного капитала (амортизации).

Национальный доход (national income) – стоимость, вновь созданная в течение определенного периода (обычно года) в народном хозяйстве той или иной страны (или отрасли), часть валового общественного продукта, которая остается за вычетом материальных затрат, израсходованных на его производство (фонда возмещения). Национальный доход выражает весь объем чистой продукции страны (отрасли). В национальный доход включают продукцию сферы материального производства, а также стоимость продукции сферы услуг. По методологии международной статистики количественная разница между валовым внутренним продуктом и национальным доходом равна стоимости амортизационных отчислений. Национальный доход делится на произведенный и используемый на потребление и накопление. Используемый национальный доход меньше произведенного на величину потерь в результате стихийных бедствий, военных действий, в процессе транспортировки и хранения и на величину незавершенного строительства.

Национальный доход (НД) можно рассчитать по следующей формуле:

$$НД = ВВП - А - ЧКН, \text{ где}$$

$A$  – амортизация;

$ЧКН$  – чистые косвенные налоги (акцизы, налоги с продаж и др.).

Национальный доход можно представить также как сумму всех факторных доходов:

$$НД = ЗП + П + Р + ПД, \text{ где}$$

$ЗП$  – заработная плата наемных работников и служащих;

$П$  – чистый процент на капитал;

$Р$  – рента;

$ПД$  – предпринимательский доход от всех видов бизнеса.

Личный доход (personal income) –  $ЛД$  – эта сумма дохода действительно получаемая населением на руки после вычета из национального дохода вкладов работников и работодателей в систему социального страхования и пенсионный фонд (в России единый социальный налог –  $ЕСН$ ), вычета налогов на прибыль корпораций ( $НПК$ ) и нераспределенной прибыли ( $НРП$ ) и добавления трансфертных платежей ( $ТП$ ):

$$ЛД = НД - ЕСН - НПК - НРП + ТП$$

Личный располагаемый доход (disposable income) –  $ЛДИ$  – сумма дохода, которой население действительно располагает и тратит по своему усмотрению.  $ЛДИ$  определяется вычетом из личных налогов ( $ЛД$ ) индивидуальных налогов ( подоходного налога, налога на имущество и др.) –  $ИН$ :

$$ЛДИ = ЛД - ИН$$

$ЛДИ$  расходуется на приобретение потребительских товаров и услуг, процентные платежи и личные сбережения.

*Номинальный и реальный валовой национальный продукт*

Все основные показатели в системе национальных счетов отражают результаты экономической деятельности за год, то есть, выражены в ценах данного года (в текущих ценах) и поэтому являются номинальными. Номинальные показатели не позволяют проводить как межстрановые сравнения, так и сравнения уровня экономического развития в различные периоды времени. Такие сравнения можно делать только с помощью реальных показателей (показателей реального объема производства и реального уровня дохода), которые выражены в неизменных (сопоставимых) ценах. Поэтому важно различать номинальные и реальные (очищенные от влияния изменения уровня цен) показатели.

*Номинальный ВВП* – это ВВП, рассчитанный в текущих ценах, в ценах данного года.

На величину номинального ВВП оказывают влияние два фактора:

- Изменение реального объема производства
- Изменения уровня цен.

Чтобы измерить реальный ВВП, необходимо «очистить» номинальный ВВП от воздействия на него изменения уровня цен.

*Реальный ВВП* – это ВВП, измеренный в сопоставимых (неизменных), в ценах базового года.

При этом базовым годом может быть выбран любой год, хронологически как раньше, так и позже текущего.

*Реальный ВВП = Номинальный ВВП / Общий уровень цен*

Общий уровень цен рассчитывается с помощью индекса цен.

Различают несколько видов индексов цен:

- Индекс потребительских цен;
- Дефлятор ВВП.

Индекс потребительских цен (ИПЦ) рассчитывается на основе стоимости рыночной потребительской корзины, которая включает набор товаров и услуг, потребляемых типичной городской семьей в течение года.

$$ИПЦ = IL = \frac{\sum ptgo}{\sum pogo} * 100\%, \text{ где}$$

*ptgo* - цены, соответственно, текущего и базового года;

*pogo* - физические объемы выпуска текущего и базового года.

Дефлятор ВВП, рассчитывается на основе стоимости корзины конечных товаров и услуг, произведенных в экономике в течение года, статистически как индекс Паше, то есть с весами (объема) текущего года.

$$Дефлятор ВВП = \sum ptgt / \sum pogt * 100\%$$

Как правило, для определения общего уровня цен и темпа инфляции используется ИПЦ (если наборов товаров, включаемых в потребительскую и рыночную корзину, достаточно велик) и дефлятор ВВП.

Если известны процентные изменения номинального ВВП, реального ВВП и общего уровня цен (а это есть не что иное, как темп инфляции), то соотношение между этими показателями следующие:

$$Изменение реального ВВП (\%) = \frac{Изменение номинального ВВП (\%)}{Изменение общего объема уровня цен (\%)}$$

Например, если номинальный ВВП вырос на 8%, а темп инфляции составил 3%, то реальный ВВП вырос на 5%. Однако следует иметь в виду, что эта формула применена лишь при низких темпах изменений, и первую очередь при очень небольших изменениях общего уровня цен, то есть при низкой инфляции.

Важным макроэкономическим показателем является структура ВВП (ВВП) по расходам. Расходы ВВП осуществляют домашние хозяйства в виде потребления товаров и услуг (С), фирмы – в виде инвестиций в свой капитал (I), государство – в виде госзакупок

товаров и услуг (G). Последним компонентом структуры расходов ВВП является чистый экспорт (NX), как разница стоимости экспорта и импорта. Уравнение ВВП по расходам выглядит так:

$$ВВП = C + I + G + NX$$

в развитых странах наиболее высока в ВВП доля потребительских расходов (до 70%). Доля государственных закупок в среднем составляет 15-20 %, валовых инвестиций – 10-15% от ВВП.

## **Вопрос 2. Показатели эффективности общественного производства**

Эффективность общественного производства – отношение полезных конечных результатов к объему используемых или затраченных ресурсов. Различаются экономическая и неэкономическая (социальная, экологическая и др.) эффективность производства.

*Экономическая эффективность* – соотношение между получаемыми результатами общественного производства – продукцией и услугами, с одной стороны, и затратами труда и средств производства – с другой. Количественные показатели эффективности разделяются на стоимостные и натуральные. Первые применяются для установления общих объемов эффекта и соизмерения различных конкретных видов затрат и результатов. Вторые – главным образом для оценки тех видов эффектов, которые не могут быть исчерпывающе измерены стоимостными показателями (например, эффект образования или здравоохранения).

Общая формула эффективности общественного производства (ЭОП):

$$ЭОП = \frac{ОРП}{ОЗП}, \text{ где}$$

*ОРП* – общественные результаты производства в стоимостной или натуральной форме;

*ОЗП* – общественные затраты производства.

В качестве ОРП могут использоваться показатели ВВП (ВВП), ЧНП, НД, ЛД, ЛРД, прибыли, в качестве ОЗП – совокупные затраты факторов производства или их отдельных видов (труда, капитала, природных ресурсов).

Например, используя в качестве ОРП показатель ВВП можно рассчитать следующие показатели ЭОП:

*Производительности общественного труда (ПОТ)* в виде:

$$ПОТ = ВВП / ЗОТ, \text{ где}$$

*ЗОТ* – затраты общественного труда в натуральной (человека/часы или стоимостной (оплата труда) форме.

*Фондоотдачи в народном хозяйстве (ФО)* в виде:

$$ФО = ВВП / ОПФ, \text{ где}$$

*ОПФ* – стоимость основных производственных фондов в народном хозяйстве.

*Материалоотдачи в народном хозяйстве (МО)* в виде:

$$МО = ВВП / МЗ, \text{ где}$$

*МЗ* – затраты материалов в масштабах народного хозяйства.

*Энергоотдачи в народном хозяйстве (ЭО)* в виде:

$$ЭО = ВВП / ЭЗ, \text{ где}$$

*ЭЗ* – энергозатраты в масштабе народного хозяйства.

Интегрируя эти частные показатели можно получить формулу интегральной эффективности общественного производства (ИЭОП) в виде:

$$ИЭОП = \frac{ВВП}{ЗОТ + ОПФ + МЗ + ЭЗ}$$

Очевидно, что рост ИЭОП определяется одновременно и ростом ВВП и сокращением трудовых, капитальных, материальных и энергетических затрат в общественном производстве.

### **Вопрос 3. Экономический рост: сущность, виды, факторы**

Под экономическим ростом, прежде всего, следует понимать длительное увеличение производственного потенциала экономики и ее производственных возможностей.

Наиболее простое определение и исчисление экономического роста связано с крупнейшим показателем национальных счетов – ВВП (или ВНП) в реальном, то есть очищенном от инфляций, выражении.

Экономический рост – это относительное изменение объема реального ВВП (или ВНП), происходящее за рассматриваемый период.

Темпы экономического роста вычисляются в темпах прироста реального ВВП или ВНП в процентном выражении и обычно подсчитывается за год. Однако, в зависимости от характера исследования, этот показатель можно рассчитать за месяц, квартал, десятилетие, то есть за какой угодно целесообразный период времени.

Под темпами прироста ВВП понимается отношение разницы между реальным ВВП в рассматриваемый в предыдущий периоды к реальному ВВП в предыдущем периоде:

$$Y = \frac{Y_t - Y_{t-1}}{Y_{t-1}} * 100\% = \frac{Y_t}{Y_{t-1}} * 100\%$$

где  $Y_t$  – объем реального ВНП в рассматриваемый период,  
а  $Y_{t-1}$  – объем реального ВВП в предыдущий период.



Экономический рост является динамическим совокупным показателем и характеризует состояние экономики страны в целом во временном аспекте.

Подобный показатель можно использовать и для характеристики отдельных секторов экономики, отрасли, производства и даже одного предприятия. В таком случае рассчитываются темпы прироста объема производства отрасли или предприятия, а показатель называется «ростом сектора, отрасли или производства какого либо товара».

Показатель экономического роста далеко не всегда бывает величиной положительной. В статистических справочниках можно увидеть и нулевые темпы экономического роста, и отрицательные. Если в рассматриваемый период совокупный продукт воспроизводится в тех же объемах, что и в предыдущем, то имеет место нулевой экономический рост. О кризисном состоянии экономики, при котором национальный продукт воспроизводится не полностью, а лишь частично, свидетельствуют отрицательный рост. Так, на протяжении 90-х годов в России наблюдался отрицательный экономический рост, причем темпы падения ВВП сокращались. В 1999 году спад сменился положительным экономическим ростом.

Конечно же, показатель ВВП не может претендовать на абсолютно точное измерение темпов экономического роста. Представим себе, что население страны растет большими темпами, чем реальный ВВП. И даже если оба показателя увеличиваются, доля совокупного продукта на душу населения будет сокращаться. Можно ли считать, что в подобной ситуации наблюдается положительный экономический рост? Видимо, можно охарактеризовать состояние экономики страны более точно, используя при подсчете темпов экономического роста показатель реального ВВП на душу населения.

Что же лежит в основе экономического роста, почему его темпы изменяются?

Для ответа на этот вопрос необходимо провести структурный и качественный анализ экономического роста. Факторы экономического роста можно рассматривать в трех аспектах. Абсолютные (количественные), относительные (качественные) факторы, а также функциональные зависимости, существующие между этими факторами и динамикой объемов производства.

Весь созданный в экономике продукт (так же, как товары и услуги на микро уровне) появляется в результате определенного взаимодействия производственных факторов-труда (L), капитала (K) и земельных ресурсов (N). Это абсолютные факторы экономического роста, взятые в простом количественном выражении и в самом общем (высокоагрегированном) виде. Их

воздействие на величину совокупного продукта описывается с помощью уже известной в микроэкономике простейшей производственной функции:

$$Y=f(L,K,N)$$

Обратим внимание, что данная производственная функция характеризует только количественное воздействие того или иного факторов, на объем совокупного выпуска, не затрагивая их качественных характеристик. Так, если, например, расширить использования земельных и трудовых ресурсов, то объем совокупного продукта должен вырасти, при прочих равных условиях, на величину, адекватную возросшему объему затрачиваемых ресурсов.

Экономический рост, наблюдающийся в результате расширенного вовлечения в производство его факторов К, L и N, называется экстенсивным экономическим ростом и носит весьма ограниченный характер. Ограниченность экономического роста объясняется наличием пределов в обеспеченности производственными факторами, т.е. конкретным физическим объемом ресурсов, имеющихся в экономике любой страны (что связано, прежде всего, с ее географическими и климатическими особенностями), либо количеством факторов производства в мировой экономике.

Анализ экономического роста с точки зрения структурного подхода, использующего количественные показатели, должен дополняться качественным подходом. Для этого используются относительные показатели в определении факторов экономического роста. К ним, прежде всего, относятся производительность труда  $Y/L$ , производительность капитала  $Y/K$  (капиталоотдача) и производительность земельных (природных) ресурсов  $Y/N$ . Эти показатели определяют качество факторов производства и, следовательно, качество экономического роста. Необходимо отметить, что увеличение объема совокупного продукта может наблюдаться без расширения, и даже при меньшем использовании факторов производства, а только лишь за счет роста их производительности, что позволяет их использовать более эффективно. Рост ВВП, происходящий только за счет увеличения производительности труда, капитала и природных ресурсов, без дополнительного вовлечения этих факторов в производство, называется *интенсивным* экономическим ростом.

Таким образом, интенсивный экономический рост носит качественный характер и в условиях ограниченности ресурсов является более эффективным, чем экономический рост экстенсивного типа.

Предельная производительность труда  $Y/L=MP_L$ , предельная производительность капитала  $Y/K=MP_K$  и предельная

производительность природных ресурсов  $Y/N=MP_N$  – это группа относительных показателей, с помощью которых определяется вклад каждой дополнительной единицы ресурсов в совокупный продукт. Чем больше предельная производительность ресурсов, тем лучше его качество, тем больше вклад в объем совокупного производства способен внести данный ресурс при постоянных масштабах использования. Интенсивный экономический рост можно описать следующим образом:  $Y=Y/L*L+Y/K-K+Y/N*N$ , или  $Y=MP_L*L+MP_K*K+MP_N*N$

Очень важным стимулирующим внешним фактором экономического роста является технический прогресс, который, собственно, и реализуется в экономическом росте интенсивного типа. Влияние технологического прогресса на экономический рост происходит опосредованно, через изменение количественных и качественных производственных факторов экономического роста. Внедрение более совершенных технологий дает возможность использовать меньший объем труда, капитала и природных ресурсов при положительных темпах экономического роста. Причиной этого становится, прежде всего, повышение производительности ресурсов, улучшение их качества.

Таким образом, влияние технического прогресса на экономический рост осуществляется через сокращение объема использования количественных факторов и повышение качества относительных факторов экономического роста. Это дает возможность расширить производство одновременно как инвестиционных, так и потребительских товаров путем более эффективного использования ограниченного объема факторов производства, т.е. расширить рамки потенциального ВВП.

Иначе говоря, результатом технического прогресса является достижение интенсивного экономического роста, выражающегося в расширении не только фактического, но и потенциального ВВП.

Экономисты, стремясь более точно установить воздействие факторов производства на динамику национального продукта, по разному дезагрегируют понятия труд, капитал и земля. От того, каким образом, дезагрегирован фактор производства, зависит удельный вес его составляющих в общем, воздействии на экономический рост. Исследования ученых подтверждают, что наибольшее влияние на ход экономического роста оказывает технический прогресс, включая связанные с ним прогресс производственных и организационно-управленческих знаний (Э. Денисон).

Основными конечными целями экономического роста являются:

- Повышение материального благосостояния населения;
- Поддержание национальной безопасности.

Повышение материального благосостояния как главная цель экономического роста конкретизируется в следующих основных составляющих:

1. Увеличение среднедушевых доходов населения. Достижение этой цели получает свое отражение в темпах роста национального дохода на душу населения.
2. Увеличение свободного времени. При оценке степени достижения данной цели необходимо принимать во внимание, происходило или нет в течение определенного периода сокращение рабочей недели и рабочего года, общей продолжительности трудовой деятельности рабочих и служащих.
3. Улучшение распределения национального дохода среди различных слоев населения. Чтобы в процессе экономического развития поддерживались принципы социальной защищенности по отношению к нетрудоспособным и безработным.
4. Улучшение качества и рост разнообразия выпускаемых товаров и услуг. Более высокое качество товаров способствует повышению потребительской удовлетворенности и, следовательно, получает свое отражение в увеличении расходов на покупку товаров и услуг, совокупный размер которых характеризует объем произведенного национального дохода.

Поставленный вопрос о целях экономического роста имеет нормативный характер, т.е. содержит в себе пожелания о том, что было бы желательно иметь развивающемуся обществу.

Позитивный же подход предполагает анализ мотивов поведения производителей и потребителей. Основным мотивом для фирм является получение экономической прибыли в долгосрочной перспективе.

*Под эффективностью экономического роста* понимается улучшение всех составляющих многогранного понятия «эффективность производства».

Сюда относятся:

- Улучшение качества товаров и услуг, повышение их конкурентоспособности на отечественном и мировом рынках;
- Освоение производства новых товаров, удовлетворяющих потребности наилучшим образом;
- Углубление специализации и кооперирования производства с учетом территориальных преимуществ страны в системе международного разделения труда;
- Преодоление неэффективности за счет повышения управленческого мастерства и использования эффективных мотиваций для стимулирования роста производительности труда внутри фирмы;

- Улучшение использования производственных ресурсов по отраслям и регионам страны;
- Освоение новых технологий, позволяющих минимизировать затраты ограниченных производственных ресурсов для выпуска данного объема производства.

*Понятие «качество экономического роста»* связывается с усилением его социальной направленности.

Основными составляющими качества экономического роста являются:

- Улучшение материального благосостояния населения;
- Увеличение свободного времени как основы гармоничного развития личности;
- Повышение уровня развития отраслей социальной инфраструктуры;
- Рост инвестиций в человеческий капитал;
- Обеспечение безопасности условий труда и жизни людей;
- Социальная защищенность безработных и нетрудоспособных;
- Поддержание полной занятости в условиях растущего объема предложения на рынке труда.

Для России последнее десятилетие прошлого века – десятилетие глубоких преобразований – стало одним из сложнейших периодов в истории нашего государства. Механическое заимствование чужих рецептов и ценностей привело к забвению собственного опыта и создало угрозу серьезного подрыва экономического и духовно-нравственного потенциала нации.

В макроэкономической области в настоящее время главные усилия нужно направить на стимулирование экономического роста. Чтобы поднять уровень жизни населения, увеличить занятость и ослабить чрезмерную зависимость страны от экспорта топлива и сырья и импорта продовольствия, предметов потребления и других товаров, которые Россия в состоянии производить сама.

Главные направления такой политики: выработка и реализация разумной структурной стратегии; создание стимулов и условий для роста инвестиций, прежде всего, путем снижения процентных ставок по инвестиционным кредитам и расширения внутреннего спроса, а также ужесточения контроля за утечкой капиталов из страны.

Чрезмерное ужесточение Денежно-кредитной и финансовой политики может иметь контрпродуктивный характер. Отсюда в экономически оправданных пределах допустимо повышение покупательной способности населения посредством увеличения пенсий, восстановления утраченных сбережений, повышение оплаты труда.

#### **Вопрос 4. НТП и НТР как факторы экономического роста**

Научно-технический прогресс (НТП) – это непрерывный процесс внедрения новой техники и технологии, организации производства и труда на основе достижений и реализации научных знаний. Понятие НТП шире, чем понятие НТР. Научно-техническая революция – это составная часть НТП.

НТР – это высшая ступень НТП, означает коренные изменения в науке и технике, оказывающие существенное влияние на общественное производство.

Различают макро- и микрореволюцию. Макрореволюция самым коренным образом затрагивает все общественное производство или многие его сферы. Примерами макрореволюции могут быть электрификация, внедрение ЭВМ, ядерная энергетика.

Микрореволюция затрагивает только отдельные отрасли народного хозяйства или промышленности, например бездомное получение стали в черной металлургии, ГПС в машиностроении и др.

Таким образом, основными отличиями макро- от микрореволюции являются масштабность распространения и значимость результатов НТР.

За все время существования и развития человечества происходило много научно-технических революций, и этапы этого развития называются по эволюции применяемых орудий труда: каменный век, бронзовый век, железный век. Наш век чаще всего называют веком атома, кибернетики, информационных, гибких, тонких технологий и т.и.

Современная НТР существенно отличается от предшествующих по качественным параметрам и масштабности применяемых новых орудий труда и технологических процессов. Она имеет целый ряд особенностей, которые отличают ее от предшествующих. Эти особенности следующие:

- превращение науки в непосредственную производительную силу общества. Известно, что к производительным силам относятся средства производства (орудия + предметы труда) и рабочая сила. Наука превращается в четвертый элемент производительных сил общества и самым существенным образом влияет на каждый из остальных элементов, тем самым, усиливая каждый из них, а, следовательно, и производительные силы общества в целом;
- сокращение временного интервала с момента появления открытий и изобретений до их реализации на практике. Например, человечеству потребовалось 112 лет, чтобы фотография из научной сферы стала применяться на практике, для электродвигателя – 56 лет, квантового

генератора – 2 года. Но это не значит, что сейчас все открытия и изобретения можно реализовать на практике за столь короткое время;

- опережающее развитие науки, т.е. теория, опережает практику. А из этого следует очень важный вывод, что сейчас можно достаточно точно спрогнозировать, какая техника и технология появятся в реальной жизни через 5 – 10 – 20 и более лет;
- расширение границ современной НТР и ее масштабность; современная наука все глубже проникает в познание космоса, земли и океана, атома и человека и других сфер.

Масштабность НТР означает не только масштабы этого познания, но и масштабы реализации.

Современная НТР, как и предыдущие, первую очередь затронула орудия труда и еще относительно слабо коснулась технологии, предметов труда и управления. И если она по-настоящему затронет эти элементы производства, то экономические и социальные последствия будут еще более значительными. Поэтому центр тяжести научных и прикладных исследований необходимо переориентировать именно на эти направления.

Любое государство, чтобы обеспечить эффективную экономику и не отстать в своем развитии от других стран, должно проводить единую государственную научно-техническую политику. Единая научно-техническая политика – система целенаправленных мер, обеспечивающих комплексное развитие науки и техники и внедрение их результатов в экономику. Для этого необходим выбор приоритетов в развитии науки и техники и тех отраслей, в которых в первую очередь должны быть реализованы научные достижения. Это связано и с ограниченностью ресурсов государства на проведение крупномасштабных исследований по всем направлениям НТП и их реализацией на практике. Таким образом, государство на каждом этапе своего развития должно определять основные направления НТП, обеспечивать условия для их внедрения. Основные направления НТП – это такие направления развития науки и техники, реализации которых на практике обеспечит в самый короткий срок максимум экономической и социальной эффективности.

В качестве основных направлений НТП, обеспечивающих ускоренную модернизацию российской экономики и относительно высокие темпы экономического роста, выступают:

- комплексная механизация и автоматизацию производства;
- автоматизация процессов управления;
- внедрение новых информационных технологий во все сфере экономики;

- развитие гибких производственных систем;
- разработка и внедрение биотехнологий;
- развитие атомной и термоядерной энергетики;
- внедрение высокоточных и тонких технологий;
- освоение космоса как неисчерпаемого источника ресурсов и жизненного пространства для человеческой цивилизации.

## **Лекция 9 . Макроэкономическое равновесие и макроэкономическая нестабильность**

1. Сущность макроэкономического равновесия.
2. Макроэкономический анализ: совокупный спрос и совокупное предложение.
3. Нарушение макроэкономического равновесия. Цикличность экономического развития.

### *Основные понятия:*

Сущность макроэкономического равновесия. Макроэкономический анализ: совокупный спрос и совокупное предложение. Классическая модель макроэкономического равновесия. Частичное и общее макроэкономическое равновесие. Кейнсианская модель: соединение рыночного механизма и государственного регулирования на основе управления спросом. Совокупные расходы и равновесие производства. Неценовые факторы совокупного спроса. Неценовые факторы совокупного предложения.

Макроэкономическая диспропорция. Макроэкономическая стабильность и нестабильность. Альтернативные подходы к обеспечению макроэкономической стабильности.

Экономические циклы. Циклический характер экономического развития. Различные подходы к определению причин циклических колебаний. Фазы экономического цикла: кризис, депрессия, оживление, подъем. Макроэкономическая диспропорция как причина кризиса. Структурные кризисы. Длинные волны в экономике.

Глубина кризиса. Длительность экономического кризиса. Структурный кризис. Антициклическая политика государства.

### *Литература:*

1. Экономика. Учебник для вузов / А.С. Булатов, И.Н. Большакова, В.В. Виноградов и др. / Под ред. Булатова А.С. – 3-е изд., перераб. и доп. – М.: Экономист, 2003. – 894 с. гл. 14, 21, 25.



2. Баликоев В.З. Краткий курс экономической теории. – Менеджер, 2003. – 327с. гл. XXII, XIX.
3. Курс экономической теории. Учебник / М.Н. Чепурин, С.Н. Ивашковский, Е.А. Киселева и др.; / Под ред. Чепурина М.Н. – 5-е изд., доп. и перераб. – Киров: АСА, 2004. – 832 с. гл.18, 19, 26.
4. Макконнелл К., Брю С. Экономикс: принципы, проблемы и политика. – М.: Республика, – Т.1, 2003. – 486с. гл. 11,16.
5. Ерошин А.А. Опыт моделирования экономики в условиях долговременного конкурентного равновесия (микро- и макроэкономический анализ) (примечание ред.: математическое исследование) // Экономическая наука современной России. – 2003. – № 4.
6. Макроэкономические показатели России в 2002 – 2004 гг. // Экономист. – 2004. – №10.
7. Амосов А. Об условиях развития народного хозяйства в 2005 – 2007 гг. // Экономист. – 2004. – № 6.
8. С. Губанов Рост без развития и его пределы // Экономист. – 2006. – № 4. с. 14-31
9. Ж. Поль Бландильер Реиндустриализация России: насколько пригоден европейский опыт // Экономист. – 2005. – № 5. с. 35 – 46
10. Как преодолеть «низкотехнологическое равновесие» (об итогах адаптации российских наукоемких предприятий и необходимости мер государственной промышленной политики) // Российский экономический журнал. – 2005. – № 9-10. с. 41-56

### **Вопрос 1. Сущность макроэкономического равновесия**

В истории экономической науки неоднократно предпринимались попытки разработать универсальную модель макроэкономического равновесия.

Первую попытку представить процесс общественного воспроизводства в форме единой универсальной модели предпринял французский экономист Франсуа Кенэ (1694-1774) в своей знаменитой «Экономической таблице».

Представители классического направления рассматривали модель общеэкономического равновесия в краткосрочном периоде при соблюдении условий совершенной конкуренции. В основе этой модели лежит закон рынков, разработанный французским экономистом Ж.Б. Сэем (1762-1832). Макроэкономическое предложение создает и балансирует собственный спрос.

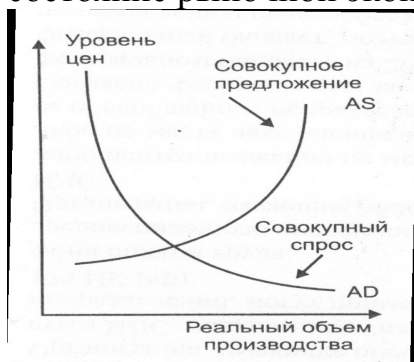
К. Маркс (1818-1883) – схема простого и расширенного воспроизводства. Все общественное производство делится на два подразделения. Равновесие обеспечивается путем установления обмена между 1 и 2 подразделениями при простом и расширенном воспроизводстве.

Теоретиком общего экономического равновесия считается Л.Вальрас (1834-1910). Общее экономическое равновесие по определению Вальраса – «это состояние, при котором эффективное предложение и эффективный спрос на производительные услуги уравниваются на рынках услуг, эффективное предложение и эффективный спрос на продукты уравниваются на рынках продуктов и, наконец, продажная цена равна издержкам производства, выраженным в производительных услугах».

На основе математических моделей Вальраса американский экономист, лауреат Нобелевской премии по экономике за 1973г. В.В. Леонтьев (1906-1999) предложил концепцию межотраслевого баланса на основе принципа «затраты – выпуск». Шахматное построение МОБа обеспечивает соблюдение в нем равновесных состояний, когда итоги одноименных строк и столбцов равны между собой.

В самом общем виде экономическое равновесие – это соответствие между ресурсами и потребностями. *Экономическое равновесие – это такое состояние экономики, когда произведенная продукция реализована, а спрос удовлетворен.*

В рыночной экономике все произведенные продукты (совокупное производство) должны стать товарами (совокупное предложение) и быть проданы (совокупный объем продаж), а все доходы (совокупный доход) должны быть израсходованы (совокупный спрос) и отоварены (совокупное потребление). Только тогда величины платежеспособного спроса и товарного предложения совпадут. Такое идеальное, но практически недостижимое состояние рыночной экономики и есть экономическое равновесие.



Общее макроэкономическое равновесие

Рис.1.

Принято различать три вида рыночного экономического равновесия: частичное, общее на микроэкономическом уровне и общее на макроэкономическом уровне.

*Частичное равновесие* – это количественное соответствие (равенство) двух взаимосвязанных параметров или сторон экономики (например, расходы и доходы госбюджета; соответствие

между производством и потреблением; соответствие между покупательной способностью и товарной массой; например, модель Кобба – Дугласа, где взаимосвязан фактор капитал и фактор труд.

*Общее микроэкономическое равновесие* – это равновесие на отдельно взятом местном рынке, региональном рынке по всей совокупности продаваемых на нем товаров.

*Общее макроэкономическое равновесие* означает соответствие (согласованное развитие) всех сфер экономической системы. Это равновесие на всех рынках, которые входят в экономическую систему страны (или всего мира) в каждый данный период. Условием устойчивого и стабильного равновесия экономической системы является равновесие не только на рынке товаров, но и на всех остальных рынках. Для общего равновесия необходимо согласованное развитие всех рынков.

Общее макроэкономическое равновесие – это сбалансированность всего общественного воспроизводства как в статике, так и в динамике.

*Статическое равновесие экономики* – одномоментное уравнивание основных параметров макроэкономической системы.

*Динамическое равновесие экономики* – растянутое во времени уравнивание основных макроэкономических параметров.

В жизни постоянно наблюдается состояние равновесия – неравновесия, когда отклонения от равновесия непрерывно воспроизводятся и также непрерывно преодолеваются. В одних случаях нарушенное равновесие восстанавливается самой рыночной системой в силу ее способности к саморегулированию, в других, когда отклонения от равновесия велики и встроенные в рыночную систему автоматические стабилизаторы «не срабатывают», восстановление нарушенного равновесия требует государственного вмешательства.

Проблема макроэкономического равновесия одна из самых дискуссионных в экономической науке.

В отличие от микроэкономики, в которой существует монистический (единый) взгляд на экономические проблемы, в макроэкономике имеется два подхода, две школы, два направления в трактовке макроэкономических процессов и явлений: *классический и кейнсианский* (а в современных условиях соответственно неоклассический и некейнсианский) и поэтому существуют две макроэкономические модели, отличающиеся друг от друга системой: 1) предпосылок 2) уравнений модели 3) теоретических выводов и 4) практических рекомендаций. Главное различие между школами состоит: 1) в трактовке вопроса о степени гибкости цен и скорости их адаптации (adjustment) к изменению рыночной конъюнктуры, скорости уравнивания рынков

(market clearing) и 2) необходимости, степени и инструментов государственного вмешательства в экономику.

Основы классической модели были заложены еще в XVIII веке, а ее положения развивали такие выдающиеся экономисты как А.Смит, Д.Рикардо, Ж.-Б. Сэй, Дж.С. Милль, А. Маршалл, А. Пигу и др.

Классическая школа рассматривала модель общеэкономического равновесия в краткосрочном периоде и в условиях совершенной конкуренции. Последователи классической школы утверждают, что рыночная экономика не нуждается в государственном регулировании.

*Модель макроэкономического равновесия, изложенная Кейнсом* в его работе «Общая теория занятости, процента и денег» построена на допущении о фиксированных ценах. Дж. Кейнс предложил модель краткосрочного экономического равновесия. Кейнс выдвинул положение, что совокупный спрос изменчив, а цены – неэластичны, поэтому безработица сохраняется в течение длительного периода времени. Необходимо регулирование совокупного спроса со стороны государства. Совокупный спрос определяет уровень экономической активности. Идеи Кейнса легли в основу теории эффективного спроса. Поддерживая частные инвестиции путем налоговой, кредитно-денежной политики, осуществляя государственные расходы, государство компенсирует недостаток «эффективного спроса» дополняя государственным спросом.

Влияние государства на экономику сконцентрировано на восстановлении нарушенного общего равновесия и направлено на воздействие на совокупный спрос и совокупное предложение.

## **Вопрос 2. Макроэкономический анализ: совокупный спрос и совокупное предложение**

При анализе макроэкономического равновесия широко используются совокупные, или агрегированные (от лат. Aggregatus – присоединенный, общий, суммарный) показатели.

*Агрегирование* – компоновка хозяйствующих субъектов по конкретным частным показателям в единый агрегат, т.е. *агрегировать* – значит объединять, суммировать какие-либо однородные показатели (величины) с целью получения более общих, обобщающих совокупных показателей.

Для рассмотрения закономерностей макроэкономического равновесия необходимо, прежде всего, рассмотреть совокупный спрос и совокупное предложение.

*Совокупный спрос (AD – aggregate demand) – сумма всех индивидуальных спросов на конечные товары и услуги, предлагаемые на товарном рынке.*

В структуре совокупного спроса можно выделить:

- 1) спрос на потребительские товары (C),
- 2) спрос на инвестиционные товары (I),
- 3) спрос на товары и услуги со стороны государства (G)
- 4) спрос на наш экспорт со стороны иностранцев (или спрос на чистый экспорт (X)).  $AD = C + I + G + X$

Кривая совокупного спроса показывает количество товаров и услуг, которое потребители готовы приобрести при каждом возможном уровне цен. Она дает такие комбинации объема выпуска и общего уровня цен в экономике, при которых товарный и денежный рынки находятся в равновесии.

Совокупный номинальный спрос определяется по формуле:

$$AD = \frac{M \cdot V}{P}$$

где AD – совокупный спрос; M – количество денег в обращении;

V – скорость движения денег в движении доходов; P – уровень цен.

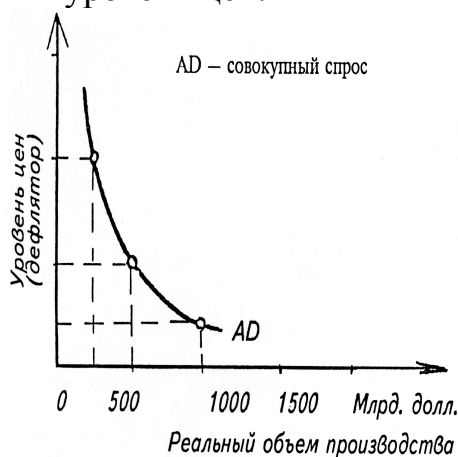


Рис. 2

Кривая совокупного спроса внешне напоминает кривую спроса на отдельном товарном рынке. Но построена эта кривая в иной системе координат (см. рис. 2). Зная формулу реального ВВП, легко понять, что в любой точке на кривой AD можно определить величину номинального ВВП:

$$\text{номинальный ВВП} = \text{реальный ВВП} * \text{дефлятор}.$$

Кривая AD иллюстрирует изменение суммарного (совокупного) уровня всех расходов домашних хозяйств, бизнеса и правительства в зависимости от изменения уровня цен. Характер этой кривой говорит о том, что при повышении уровня цен объем реального объема производства будет меньше и соответственно при снижении уровня цен объем реального ВВП будет больше.

Объяснение отрицательного наклона кривой AD принято связывать с важнейшими эффектами в рыночном хозяйстве:

- 1) эффектом процентной ставки

- если наблюдается повышение уровня цен в стране, то при неизменном объеме денежной массы происходит повышение ставки процента. Известно, что чем выше ставка процента, тем ниже инвестиционный спрос. Но и потребительский спрос реагирует на повышение процентной ставки – ведь многие товары длительного пользования приобретаются на основе потребительского кредита. Удорожание кредита приведет к уменьшению потребительских расходов. Итак, более высокому уровню цен будет соответствовать меньший объем реального производства и совокупного спроса.

2) *эффектом реального богатства* (реальные кассовые остатки)

Рост цен снижает реальную покупательную способность накопленных финансовых активов с фиксированной стоимостью (облигации, срочные счета и др.) Уменьшение реального богатства (реальных кассовых остатков) приведет к снижению потребительского спроса при повышении общего уровня цен, что и отражается в отрицательном наклоне кривой AD.

3) *эффектом импортных закупок*

Рост цен внутри страны при стабильных ценах на импорт перекладывает часть спроса с внутренних товаров на импортные и сокращает экспорт, что также снижает совокупный спрос в экономике.

Модель совокупного спроса предполагает и исследование факторов, приводящих к смещению кривой AD. К *неценовым факторам совокупного спроса* относятся все, что воздействуют на:

1. Изменения в потребительских расходах
  - а) Благосостояние потребителя;
  - б) Ожидания потребителя;
  - в) Задолженность потребителя;
  - г) Налоги
2. Изменения в инвестиционных расходах
  - а) Процентные ставки;
  - б) Ожидаемые прибыли от инвестиций;
  - в) Налоги с предприятий;
  - г) Технология;
  - д) Избыточные мощности
3. Изменения в государственных расходах
4. Изменения в расходах на чистый объем экспорта
  - а) Национальный доход в зарубежных странах;
  - б) Валютные курсы

Эти сдвиги отражены на рис. 3.

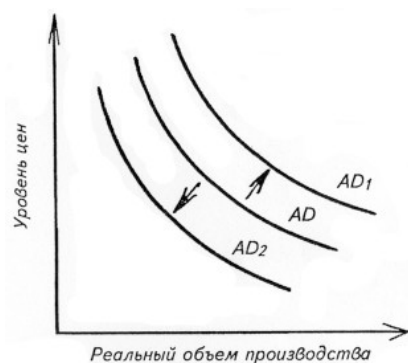


Рис. 3

Совокупное предложение (*AS* – *aggregate supply*) – это уровень наличного реального объема общественного производства данной страны при каждом данном уровне агрегатных цен, это все товары и услуги, производимые в пределах данной страны.

На совокупное предложение оказывают воздействие те же факторы, которые вызывают изменение на рынке отдельного товара.

Модель совокупного предложения – это сложная кривая, состоящая из трех участков. Кривая совокупного предложения (*AS*). Кейнсианская и классическая школы по-разному трактуют конфигурацию *AS*. Синтез этих взглядов отражен на рис. 4.

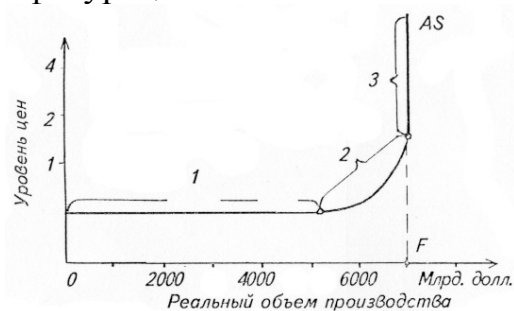


Рис. 4

Кривая совокупного предложения отражает изменения совокупного реального объема производства всех конечных товаров и услуг в связи с изменением уровня цен. Обычная кривая краткосрочного предложения отдельной конкретной фирмы имеет положительный наклон. Это означает, что при более высокой цене производитель будет расширять производство. Почему же кривая *AS* имеет несколько иную форму?

В масштабе всей экономики могут сложиться три различных ситуации:

- 1) состояние неполной занятости. Этому соответствует 1 отрезок;
- 2) состояние, приближающееся к уровню полной занятости, т.е. отрезок 2
- 3) состояние полной занятости, что отражено графически отрезком 3.

Таким образом, кривая AS как бы «склеена» из трех отрезков: горизонтального, промежуточного и вертикального.

Иногда горизонтальный отрезок в экономической литературе называется «кейнсианским», а вертикальный «классическим». Смысл этих наименований связан с той трактовкой, которую дают кейнсианская и классическая (и неоклассическая) школы взаимосвязи между уровнем цен и реальным объемом производства.

*Кейнсианская модель* рассматривает функционирование экономики на сравнительно коротких отрезках времени. Согласно *кейнсианским воззрениям*, экономика, находящаяся в депрессивном состоянии с неполным использованием всех ресурсов, будет отвечать на расширение совокупного спроса увеличением реального объема производства, но без повышения уровня цен. Так, вплоть до отметки 5000 млрд. дол. производство может расширяться без повышения общего уровня цен в стране (он остается на отметке 1). Это легко понять, так как при этом вовлекаются прежде незагруженные мощности, незанятая рабочая сила.

*Промежуточный* отрезок означает, что экономика приближается к состоянию полной занятости, и начинают появляться так называемые «узкие места». В отдельных отраслях оказываются занятыми все трудовые ресурсы и производственные мощности. И в такой ситуации для того, чтобы расширить совокупный объем производства, необходимо повышение цен на факторы производства.

*Классическая модель* описывает поведение экономики в долгосрочном периоде. *Классическая* и неоклассическая школы считают, что рыночный механизм, если в его действие не вмешается государство, сам по себе обеспечивает состояние полной занятости. На графике этому состоянию соответствует уровень реального объема производства 7000 млрд. дол. в точке F. Если экономика достигла точки F, то в ответ на увеличение совокупного спроса возможностей для расширения производства больше нет. Реакция будет одна – повышение уровня цен в стране.

Кривая AS отражает динамику издержек производства на единицу продукции в связи с изменением уровня цен. Эти издержки не претерпевают изменений на горизонтальном отрезке, но растут на промежуточном и вертикальном отрезках. Однако есть факторы, которые могут сдвинуть кривую AS в иное положение, что будет свидетельствовать о новом уровне издержек на единицу продукции.

Множество причин приводит к смещению кривой AS.

*Неценовые факторы совокупного предложения.*

*Факторы, смещающие кривую совокупного предложения*

3. Изменения цен на ресурсы



- а) наличие внутренних ресурсов (земля; трудовые ресурсы; капитал; предпринимательские способности)
- б) цены на импортные ресурсы;
- с) господство на рынке
- 4. Изменения в производительности
- 5. Изменения правовых норм
  - а) налоги с предприятий и субсидии;
  - б) государственное регулирование

Важнейшие из них – изменение цен на факторы производства. Например, удорожание такого фактора, как труд, приведет к левостороннему смещению кривой  $AS$ , снижение цены труда выразится в правостороннем смещении. Аналогичные изменения произойдут в связи с динамикой цен на сырье и материалы. Так, повышение цен на энергоресурсы неизбежно вызовет левостороннее смещение кривой  $AS$ .

Причиной, способствующей смещению кривой  $AS$ , является и усиление или ослабление монопольной власти какой-либо группы поставщиков ресурсов (соответственно произойдет лево- и правосторонний сдвиг  $AS$ ).

Кроме того, усиление или ослабление налогового бремени на бизнес могут вызвать соответственно лево- и правосторонний сдвиг рассматриваемой кривой (рис. 5).

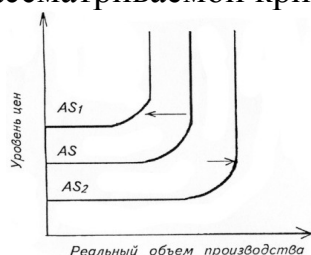


Рис. 5

Итак, после анализа совокупного спроса и совокупного предложения, взятых по отдельности, можно обратиться к проблеме макроэкономического равновесия. Графически этот анализ будет означать совмещение на одном рисунке кривых  $AD$  и  $AS$ . Важно подчеркнуть, что кривая  $AD$  может пересечь кривую  $AS$  на трех уже известных нам отрезках: горизонтальном, промежуточном и вертикальном (рис. 6).

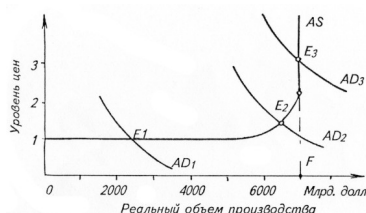


Рис. 6

На этом графике представлены три варианта возможного макроэкономического равновесия, т.е. такого состояния экономики,

когда весь произведенный национальный продукт полностью куплен (национальный доход равен совокупным расходам). Точка  $E_1$  – это равновесие при неполной занятости без повышения уровня цен, т.е. без инфляции.

Точка  $E_2$  – это равновесие при небольшом повышении уровня цен и состоянии, близком к полной занятости.

Точка  $E_3$  – это равновесие в условиях полной занятости, но с инфляцией.

*Потребление. Сбережения. Инвестиции.*

Теория мультипликатора – аксельратора.

Важными элементами структуры национального рынка являются потребление, сбережение и инвестиции.

Совокупный спрос в кейнсианской модели зависит от таких важнейших категорий, как функция потребления и функция сбережения.

Выраженная в процентах доля любого данного общего дохода, которая идет на потребление, называется *средней склонностью к потреблению (APC)*,  $APC = \text{Потребление} / \text{Национальный доход}$   
 $APC = C/Y$  – это отношение потребляемой части национального дохода (расходов) ко всему национальному доходу

*Предельная склонность к потреблению* выражается отношением изменения в потреблении к тому изменению в доходе, которое оно вызвало  $MPC = \text{Изменение в потреблении} / \text{изменение в доходе}$   
 $MPC = C/Y$

Человек не только потребляет, но и сберегает.

Сбережения – эта та часть дохода, которая не потребляется.

*Средняя склонность к сбережению (APS)* выражается отношением сберегаемой части национального дохода ко всему национальному доходу.

$APS = \text{Сбережения} / \text{Национальный доход}$ .  $APS = S/Y$

*Предельная склонность к сбережению* выражается отношением любого изменения в сбережениях к тому изменению в доходе, которое его вызвало

$MPS = \text{Изменение в сбережениях} / \text{Изменение в доходе}$   $MPS = S/Y$

$MPC + MPS = 1$   $MPC = 1 - MPS$   $MPS = 1 - MPC$

Сбережения составляют основу инвестиций.

*Инвестиции, или инвестиционный спрос, это расходы предприятий по приобретению капитальных или производственных товаров с целью расширения производства.*

Объективные факторы – доходы предприятий и издержки (затраты) на инвестиции, которые имеют долгосрочный характер.

Что определяет уровень чистых расходов на инвестиции? Два основных фактора: 1) ожидаемая *норма чистой прибыли*, которую предприниматели рассчитывают получать от расходов на инвестиции, и 2) *ставка процента*.

Субъективные факторы – это склонность и желание предпринимателей инвестировать.

Инвестиционный спрос современная экономическая наука увязывает с теорией мультипликатора – аксельатора. (Мультипликатор – multiplier – множитель). Суть эффекта мультипликатора состоит в следующем: с увеличением любого из компонентов автономных расходов увеличивается национальный доход общества, причем на величину большую, чем первоначальный рост расходов

$$\text{Мультипликатор} = \frac{\text{Изменение в реальном доходе}}{\text{Первоначальное изменение в расходах}}$$

$$k = Y/I$$

Парадокс бережливости состоит в том, что рост сбережений уменьшает, а не увеличивает инвестиции в условия стагнации, застоя и кризиса.

С эффектом мультипликации тесно связан эффект аксельрации (acceleratio – ускорение). Первоначальные инвестиции порождают увеличение дохода – возрастание дохода увеличивает спрос на потребительские товары – что приводит к расширению производства и увеличению спроса на товары производственного назначения, т.е. принцип акселерации касается «изменения спроса на готовую продукцию».

*Принцип, или эффект акселерации – это процесс, который показывает, как увеличение продаж и дохода вызывает рост инвестиций.*

Кейнсианская модель общего экономического равновесия «совокупный доход – совокупные расходы» («кейнсианский крест») определяет равновесный уровень выпуска и равновесный уровень планируемых совокупных расходов. Макроэкономическое равновесие в кейнсианской модели может не совпадать с уровнем потенциального ВВП.

### **Вопрос 3. Нарушение макроэкономического равновесия и цикличность экономического развития**

Циклический характер экономического развития

Макроэкономике свойственны два состояния:

- состояние *равновесия*, когда общественное производство и общественное потребление (на рынке соответственно спрос и предложение) в достаточной мере сбалансированы;
- состояние *не равновесия* (несбалансированности производства и потребления в общественном масштабе).

Тенденция к установлению равновесия, заложенная в рыночном механизме, прокладывает себе дорогу через постоянное нарушение равновесия. Нарушается не только частичное равновесие на

отдельных рынках, но и общее равновесие между совокупным спросом и совокупным предложением

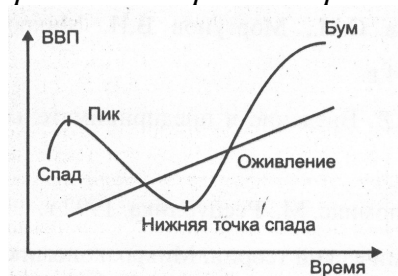
*Рыночное не равновесие* – радикальное несоответствие объемов и темпов развития рыночного спроса и предложения на товарных, ресурсных, а также денежных рынках.

Особое экономическое и социальное значение приобретают три формы нарушения макроэкономического равновесия:

- цикличность развития рыночной экономики;
- неполная занятость ресурсов в целом и трудовых ресурсов в частности;
- нарушение товарно-денежного обращения.

Значительное место в исследовании макроэкономического равновесия занимает анализ циклического характера экономического роста как закономерной его формы.

*Цикличность представляет собой естественный способ развития экономики, всеобщую форму движения, которая отражает неравномерность экономической динамики.*



Цикличность экономического развития

Рис.8

*Экономический цикл – это повторяющиеся на протяжении ряда лет подъемы и спады уровней экономической активности, отличающиеся друг от друга продолжительностью и интенсивностью при наличии долговременной тенденции к экономическому росту.*

Фактически цикличность один из способов саморегулирования рыночной экономики, в том числе и изменение ее отраслевой структуры.

Пытаясь выявить причины перепроизводства, экономисты обратили внимание на периодичность таких явлений, как повышение или понижение спроса, увеличение объемов производства или его застой. Регулярно повторяющиеся за определенный промежуток времени колебания в движении общественного производства означают «циклический» характер его развития.

## Теории экономических циклов

Таблица 1.

№ п/п	Наименование теории	Наиболее видные представители	Объяснение причин циклов
1	Теория внешних факторов	У. Джевонс	Возникновение экономических циклов связывается с интенсивностью солнечных пятен
2	Теория промышленных циклов	К. Маркс, Ф. Энгельс	Возникновение кризисов обосновывается противоречиями капитализма; периодичность кризисов – массовым обновлением основного капитала
3	Теория перенакопления капитала	М. Туган-Барановский, Г. Кассель, А. Афальон	Кризисные явления возникают в результате образования диспропорций в структуре производства, т. е. перенакопления основного капитала
4	Кредитно-денежная концепция	Р. Хоутри, И. Фишер	Кризисы возникают в результате нарушений в области денежного спроса и предложения
5	Кейнсианская теория	Дж. Кейнс	Цикл рассматривается как результат взаимодействия между движением национального дохода, потреблением и накоплением капитала, слабостью рыночного механизма
6	Теория нововведений	И. Шумпетер	Циклический процесс экономического роста обусловлен скачкообразным характером осуществления технических изобретений и нововведений
7	Теория недопотребления	Ж. Сисмонди, К. Родбертус-Ягеллов	Экономические кризисы коренятся в недостаточности потребления, падении доли заработной платы в национальном доходе
8	Монетарная теория	М. Фридмен	Циклический характер производства объясняется нестабильностью денежного обращения

## Продолжительность экономических циклов

Экономисты различают следующие *виды экономических циклов* в зависимости от их продолжительности.

*Краткосрочные* циклы принято называть циклами Китчина (1923г) по имени английского экономиста Джозефа Китчина (1861-1932). Китчин связывал продолжительность цикла, которую он принимал равной 3 годам 4 месяцам, с колебаниями мировых запасов золота, с движением товарно-материальных запасов (циклы запасов).

Э.Хансен циклы Китчина связывает с неравномерностью воспроизводства оборотного капитала, а У. Митчелл – с колебаниями денежного обращения.

Большинство экономистов склонны рассматривать эти циклы как неотъемлемую часть общей циклической системы, основу которой составляют

*Среднесрочные* экономические циклы (промышленные), получившие название циклов Жугляра. Климент Жугляр (1819-1908) рассматривал экономический цикл как закономерное явление, причины которого кроются в сфере денежного обращения, точнее, кредита. Жугляр считал, что повторение всех экономических процессов, вызванных банковской деятельностью происходит каждые 10 лет(8-12). Кризис – основную фазу цикла Климент Жугляр оценивал как оздоравливающий фактор.

*Среднестроительные циклы* (американского ученого Саймона Кузнеця 1901-1985) – колебательные процессы (длительность цикла 15-20лет (18-25)) связаны с периодическим обновлением жилищ и определенных типов производственных сооружений.

*Большие циклы.* Существуют циклы продолжительностью около 45-50 (48-55)лет. Николай Дмитриевич Кондратьев (1892-1938). (1926г. «Большие циклы экономической конъюнктуры»)

Н. Кондратьев (теория *длинных волн*) – объяснил существование больших экономических циклов тем, что длительность функционирования различных созданных хозяйственных благ неодинакова. Большие циклы возникают на основе накопления капитала для создания новой инфраструктуры. Как правило, наиболее длительный период функционирования имеют мосты, дороги, здания. Они же требуют и наибольшего времени и наибольших аккумулированных капиталов для их создания. Суть колебаний в том, что инфраструктура экономики должна находиться в равновесии со всеми остальными ее параметрами, свойственными ей именно на данном уровне развития. Нарушение данного равновесия означает начало цикла. Частота повторения – 45-50 (48-55)лет, как определил Кондратьев на основе анализа статистического материала.

#### *Фазы цикла*

Четырехфазная структура промышленного цикла была введена К.Марксом. 1 фаза – «кризис», 2 – «депрессия», 3 – «оживление» и 4 – «подъем».

Современная западная экономическая литература использует другую терминологию: рецессия, спад, оживление, бум и пик.

Исходной фазой цикла (1) является *кризис (спад, рецессия)* – это нарушение равновесия в экономике, вызывающее снижение и приостановку производства. Для рыночной экономики наиболее характерен кризис перепроизводства.

За кризисом наступает другая фаза (2) – *депрессия (понижение, подавление)*, может быть продолжительна.

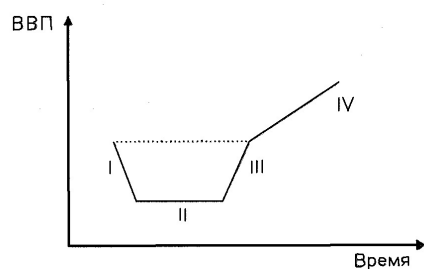


Рис. 9

Графически стадии среднесрочного экономического цикла представлены на рис.9

*2 – депрессия – этап экономического цикла, на котором объемы производства уже не падают, но еще не растут. Товарные запасы исчерпаны, бизнес начинает накапливать инвестиции.*

*3 – оживление – этап экономического цикла, на котором объемы производства растут, а значит занятость, спрос, уровень жизни тоже растут. Фаза оживления характеризуется ростом спроса на потребительские товары и появлением спроса на инвестиции.*

*4 – подъем – этап экономического цикла, где идет повышение объемов производства сверх докризисного уровня. Растет и потребительский и инвестиционный спрос.*

Уровень производства превосходит достигнутый в предыдущем цикле. Быстро растут цены. Безработица сокращается до минимальных размеров при одновременном существенном росте заработной платы. Растет спрос на ссудный капитал и повышается уровень ссудного процента.

Цикл завершен. Основной фазой промышленного цикла является кризис, служащий исходным пунктом для следующих за ним фаз цикла.

Таким образом, *экономический цикл – это промежуток времени между началом одного и другого экономического кризиса.*

Кризис – это объективный механизм рыночной экономики, механизм саморегулирования. Кризис начинается тогда, когда в экономике складывается значительная диспропорция, с которой более мягкие элементы рыночного механизма саморегулирования справиться не могут. Кризис заканчивается когда все неконкурентоспособные производства прекратят свое существование и диспропорция между спросом и предложением тем самым будет ликвидирована. Особенности современных экономических циклов в мировой экономике

Современные экономические кризисы в ведущих странах мира отличаются тем, что:

- имеют *небольшую глубину падения объемов производства;*
- современные экономические кризисы и циклы имеют *небольшую длительность* (кризис до 1,5 лет, цикл – до 5 лет;

самый короткий цикл 28 месяцев в 1920-е гг., самый длинный – 117 месяцев, в начале 1970-х)

- *современные кризисы имеют структурный характер*, т.е. кризисы охватывают только отдельные отрасли, как правило, далекие от НТП И НТР или откровенно устаревшие. В отраслях связанных с научно – техническим прогрессом не было кризисов (компьютерной, электронной промышленности).

Таким образом, кризисы стали менее разрушительны. Это результат государственной антициклической политики.

*Для современной экономики характерно:*

- глубина падения объемов производства – более крутая;
- фаза депрессии – сокращается или отсутствует;
- время оживления увеличивается или стадия оживления и подъема могут быть объединены.

В современных западных учебниках выделяют только повышательную, понижательную фазы в рамках одного цикла. Согласно Национальному бюро экономических исследований США (NBER) не принято использовать термин «кризис», резкое снижение деловой активности чаще всего называют «рецессия», а продолжительная рецессия называется депрессией.

В современной экономике продолжительность фаз цикла и амплитуда колебаний могут быть самыми различными. Это зависит, в первую очередь, от причины кризиса, а также от особенностей экономики в разных странах: степени государственного вмешательства, характера регулирования экономики, доли и уровня развития сферы услуг (непроизводственного сектора), условий развития и использования научно-технической революции.

Циклические колебания важно отличать от нециклических колебаний. Для экономического цикла характерно то, что изменяются все показатели, и что цикл охватывает все отрасли (или сектора). Нециклические колебания отражаются:

- в изменении деловой активности лишь в некоторых отраслях, имеющих сезонный характер работ (рост деловой активности, например, в сельском хозяйстве осенью в период сбора урожая и в строительстве весной и летом и спад деловой активности в этих отраслях зимой);
- в изменении лишь некоторых экономических показателей (например, резкий рост объема розничных продаж перед праздниками и рост деловой активности в соответствующих отраслях).

Государственная антициклическая политика представляет собой сложную систему мер по целенаправленному воздействию государства на экономический цикл.



*Неокейнсианское направление поощряет регулируемую роль государства, ориентирует государство на регулирование совокупного спроса. В центре его внимания – макроэкономика. Основными инструментами антициклического регулирования неокейнсианское направление считает налогово-бюджетную политику, т.е. увеличение или уменьшение расходов государства, изменение налоговой системы; изменение уровня зарплаты. Все инструменты кейнсианской концепции направлены на регулирование совокупного спроса, т.е. на повышение спроса в периоды кризисов и на снижение его в периоды подъема.*

*Неоконсерватизм ограничивает роль государства, в качестве основного объекта изучения берет деятельность отдельных фирм. Неконсервативное направление большее внимание уделяет денежно – кредитной политике, вопросам объема денежной массы, изменению кредитной системы, изменению процентной ставки. Все инструменты неоконсерватизма направлены на регулирование совокупного предложения, т.е. на стимулирование его в периоды кризисов и на сдерживание в периоды подъемов.*

Все методы государственного регулирования циклических колебаний сводятся к противодействию. В период кризиса и депрессии – низкая рыночная конъюнктура, государство старается активизировать хозяйственную деятельность, а в период оживления, особенно, подъема, старается сдерживать деловую активность. Государственное регулирование осуществляется столь успешно, что оно модифицирует сам цикл и его прохождение.

Важнейшими формами проявления макроэкономической нестабильности являются безработица и инфляция.

Масштабы и продолжительность всех трех форм нарушения макроэкономического равновесия в различных странах мира не одинакова, но регулярность и неотвратимость этих процессов позволяют сделать вывод об их неизбежности и закономерности при данных формах хозяйствования.

## **Лекция 10. Государство и экономика**

### *Вопросы:*

1. Государство как экономический центр.
2. Экономические функции государства.
3. Экономическая политика государства.

### *Основные понятия:*

Государство как экономический центр. Социальное партнерство. Роль государства в экономике: Классическая школа. Марксизм. Кейнсианская школа Монетаризм.

Экономические функции государства.

Регулирование экономики и экономическая политика. Макроструктура экономики и государственная структурная политика. Фискальная политика. Налоговая политика. Бюджетная политика. Антиинфляционная политика. Социальная политика. Денежно-кредитная политика. Инструменты денежно-кредитной политики.

Финансы. Финансовая система. Финансовая политика государства. Кредит и кредитная система. Госбюджет. Доходы и расходы госбюджета. Дефицит госбюджета и способы его погашения.

Прямое регулирование экономики. Контроль за исполнением экономического законодательства. Госзаказ. Госзакупки. Государственное предпринимательство. Субсидии. Субвенции.

Косвенное регулирование экономики. Манипулирование кредитной и налоговой ставкой, а также – нормой амортизации, как основные методы косвенного регулирования экономики государством.

Государственное макроэкономическое планирование. Директивное и индикативное планирование, среднесрочные и долгосрочные планы. Прогнозирование и экономическое программирование. Целевая комплексная программа.

### *Литература:*

1. Курс экономической теории. Учебник / М.Н. Чепурин, С.Н. Ивашковский, Е.А. Киселева и др.; / Под ред. Чепурина М.Н. – 5-е изд., доп. и перераб. – Киров: АСА, 2004. – 832 с. гл. 17.
2. Баликоев В.З. Краткий курс экономической теории. – М.: Менеджер, 2003. 327с. гл. XX..
3. Райзберг Б.А. Курс управления экономикой. Учебное пособие для вузов / СПб: Питер, 2003. – 528с. гл. 12.
4. Государственное регулирование рыночной экономикой: Учеб. пособие / Под ред. Столярова И.И. – М.: Дело, 2001. – 280с. (Сер. «Наука управления»).
5. Государственное регулирование рыночной экономикой. Учебник для вузов. – 2-е изд. перераб. и доп. / Под ред. Кушлина В.И. – М.: РАГС, 2003. – 832с. (Российская академия государственной службы при Президенте РФ).
6. Борисенко А., Борисенко Н. Обновление системы государственного управления экономикой // Экономист. – 2003. – № 9.

7. Нешиной А. Необходима смена приоритетов // Экономист. – 2006. № 2. с. 3-9.
8. Сухарев О. Национальное богатство и структурная политика // Экономист. – 2006. – № 2. с. 24-39.
9. Клоцвог Ф., Чернова Л., Сухотин А. О выборе перспективы развития до 2010 года // Экономист. – 2005. – № 8. с.12-22.
10. Семенова А. Управление инновационными процессами // Экономист. – 2005. – № 5. с. 46-53.
11. Бобков В. Уровень социального неравенства // Экономист. – 2006. – № 3. с. 58-66.
12. Куликов В., Роик В. Социальная политика как приоритет и приоритеты социальной политики // Российский экономический журнал. – 2005. – №1. с. 3-17.
13. Андрианов В. Эволюция основных концепций регулирования экономики (от теории меркантилизма до теории функциональных экономических систем) // Общество и экономика. – 2005. – № 9. с. 3-47.
14. Рукина И. Сколько государства нужно в экономике // Эко. – 2005. – №9. с. 101-105.
15. Рогов С. Традиционные и современные функции государства // Эко. – 2005. – № 8. с. 26-40.
16. Клейнер, Д. Петросян, А. Беченов. Еще раз о роли государства и государственного сектора в экономике // Вопросы экономики. – 2004. – № 4.
17. Экономика. Учебник для вузов / А.С. Булатова, И.Н. Большакова, В.В. Виноградова и др. / Под ред. Булатова А.С. – 3-е изд, перераб. и доп. – М.: Экономистъ, 2003. – 894с. гл. 23, 26, 27.
18. Баликоев В.З. Краткий курс экономической теории. – Менеджер, 2003. – 327с. гл. XXI.
19. Курс экономической теории. Учебник / М.Н. Чепурин, С.Н. Ивашковский, Е.А. Киселева и др.; / Под ред. Чепурина М.Н. – 5-е изд., доп. и перераб. – Киров: АСА, 2004. – 832с. гл. 20, 22.
20. Финансы и кредит: Учебник / Под ред. М.В. Романовского, Г.Н. Белоглазовой. – М.: Юрайт-Издат, 2003. – 575с.
21. Самуэльсон П., Нордхаус В. Экономика. 6-изд. – М.: СПб: Киев: Вильямс, 2003. – 680с. гл. 16.
22. Государственное регулирование рыночной экономикой: Учебное пособие / Под ред. Столярова И.И. – М.: Дело, 2001. – 280с. (Серия «Наука управления»).
23. Шакиров Н., Шакиров И. Оптимизация налоговой системы // Экономист. – 2005. – № 9. с. 55-62.
24. Плышевский Б. Определение и структура курса национальной экономики // Экономист. – 2006. – № 2. с. 92-96.

25. Водянов А., Гаврилова О., Гришин Л., Шевелева Е., Касаткин А. Инвестиционные проекты, финансируемые из федерального бюджета: методы оценки эффективности // Российский экономический журнал. – 2006. – № 1. с. 9-28.
26. Братчиков С. Выдвижение «приоритетных национальных проектов»: шаг к долгожданной социальной переориентации реформационного курса // Российский экономический журнал. – 2005. – № 9-10. с. 3-25.
27. Наука, культура и образование: препятствие или условия экономического роста? (по поводу проектирования реформы бюджетных учреждений) // Российский экономический журнал. – 2005. – № 4. с. 32-40.
28. Панеков В. Узловые проблемы совершенствования налогообложения (снова об ускорении налоговой реформы и ее завершении) // Российский экономический журнал. – 2005. – № 3. с. 7-21.
29. Мау В. Экономическая политика в 2005 году: определение приоритетов // Вопросы экономики. – 2006. – № 4. с. 4-27.
30. Афанасьев М., Криворогов И. Бюджетная реформа в России: первые итоги и возможные перспективы // Вопросы экономики. – 2005. – № 11. с. 57-69.
31. Швецов Ю. Эволюция российского бюджетного федерализма // Вопросы экономики. – 2005. – № 8. с. 76-83.
32. Белоусов А. Долгосрочные тренды российской экономики. Сценарии экономического развития России до 2025 года. // Общество и экономика. – 2006. № 1 (с. 114-129), № 2 (с. 3-74).
33. Боброва А. О критерии оптимального налогового бремени // Общество и экономика. – 2005. – № 10. с. 160-176.

### **Вопрос 1. Государство как экономический центр**

Огромная роль государства и способность его регулировать некоторые экономические процессы зависят от связи экономики и политики, от разработки экономической политики. Государство представляет собой стержень существующей общественной системы, оно концентрирует власть, санкционирует существование всех других негосударственных институтов, формулирует принципы и организует формы общественной жизни, образуя основу институциональной иерархии.

С возникновением государства складывается сфера его экономической деятельности. Более того, экономическая политика государства становится составным звеном и необходимым элементом рыночной системы.

Роль государства как экономического центра определялась и определяется по-разному. Рассмотрим некоторые направления в экономической мысли на роль государства.

Классическая школа. «Видимая рука» правительства должна регулировать «невидимую руку» конкуренции, о которой писал А. Смит. Преданность А. Смита «невидимой руке» рынка не сделала его стандартным консерватором. Он осторожен и не готов защищать идею абсолютной ненужности государства. Некоторые функции государства в свободной рыночной экономике нужны:

- Во-первых, поддержание порядка в стране.
- Во-вторых, обеспечение внешней безопасности страны.
- В-третьих, финансовая деятельность государства (государственный бюджет и государственный долг). Финансовая деятельность государства и составляет его экономическую политику.

Марксизм. Считая государственную власть экономической силой К. Маркс раскрывал способность государства воздействовать на экономику, способствуя или препятствуя развитию экономики. Государственная власть, по мнению марксистов, может оказывать тройное обратное воздействие на экономику:

- если государственная власть действует в том же направлении, что и экономика, тогда развитие идет быстрее;
- если государственная власть действует против экономического развития, тогда у каждого крупного народа она терпит крах через известный промежуток времени;
- государственная власть может ставить экономическому развитию в определенных направлениях преграды и толкать его в других направлениях.

Таким образом, историческое развитие марксизм представлял как взаимодействие различных сил (в том числе и политических), среди которых экономический фактор является не единственным, а лишь решающим.

При смене буржуазного строя свободным коммунистическим обществом экономическая программа государства по революционному преобразованию экономики в наиболее передовых странах сводится у К. Маркса к следующему:

- экспроприация земельной собственности и обращение земельной ренты на покрытие государственных расходов;
- высокий прогрессивный налог;
- отмена права наследования;
- конфискация имущества всех эмигрантов и мятежников;
- централизация кредита в руках государства посредством национального банка с государственным капиталом и с исключительной монополией;
- централизация всего транспорта в руках государства;

- увеличение числа государственных фабрик, улучшение земель по общему плану;
- одинаковая обязанность труда для всех;

Неоклассики. Во второй половине 19 в. центр тяжести в экономическом развитии постепенно переносится с государственного уровня на уровень фабрики, предприятия. Это находит отражение и во взглядах неоклассиков на роль государства в экономике.

Идеализация механизма свободной конкуренции («невидимая рука» рынка способна направлять развитие экономики по наиболее эффективному пути), недооценка роли государства (оно должно быть лишь «ночным сторожем»), характерная для неоклассиков, позволили обосновать саморегулирующийся характер рыночной экономики, способность механизма свободной конкуренции восстанавливать нарушенное равновесие и обеспечивать тем самым динамичное бескризисное развитие.

Кейнсианство. Формируется в условиях экономического кризиса, в западных странах, который вылился в мировой экономический кризис (Великая депрессия) 1929-1933 гг. Теория Кейнса предусматривает активное вмешательство государства в экономическую жизнь. Кейнс не верил в саморегулирующийся рыночный механизм и считал, что для обеспечения нормального экономического роста и достижения экономического равновесия необходимо вмешательство извне.

Дж.М. Кейнс и посткейнсианские представители считают, что слежение за состоянием параметров рынка является одной из функций государства (правительства). Любое неравновесное воздействие должно быть зарегистрировано и на базе встроенных стабилизаторов направлено на траекторию равновесного сбалансированного роста. Так правительство воздействует на тот или иной сегмент рынка. Государство, по мнению Дж.М. Кейнса, должно обеспечивать:

- поддержание занятости на определенном эффективном уровне;
- регулирование баланса между сбережениями и потреблением;
- с помощью государственного бюджета симулировать инвестиции.

Следует отметить, что в вопросах государственного регулирования экономики кейнсианство неоднородно.

Со второй половины 70-х – и начала 80-х гг. шёл интенсивный поиск новых подходов регулирования экономики. Это было обусловлено тем, что рекомендации Кейнса в изменившихся условиях стагфляции, оказались непригодными.

Монетаризм, относится негативно к вмешательству государственных органов в экономические процессы. Они не верят в способность людей воздействовать на экономику.

Монетаристы делят экономику на два сектора. Реальный сектор – производство и продажа товаров и услуг, здесь должны действовать только рыночные силы. Денежный сектор – это сфера деятельности государства. Задача государства – сделать денежный сектор нейтральным по отношению к реальному: снабдить его нужным количеством денег, не более и не менее..

В науке идея бесконтрольной экономики, сводящаяся к тому, что рынки нужно предоставить самим себе, все больше уступает место теории государственного регулирования рыночной экономики.

Государственное вмешательство в экономику объективно необходимо для любого правительства независимо от того, является экономика рыночной или командно-распределительной. В распределительной экономике государство берет на себя все права и обязанности по производству и распределению товаров и услуг. Здесь просто некого регулировать. Однако такая система на деле доказала свою неэффективность и несостоятельность.

В рыночном хозяйстве перед правительством не стоят задачи непосредственной организации производства товаров и распределения ресурсов. Оно не имеет права свободно распоряжаться ресурсами, капиталом и произведенными товарами, как это происходит в командно-распределительной экономике.

Рыночная система – это, прежде всего, гибкость и динамизм в принятии решений производителями и потребителями. И все же регулирующие функции государства и здесь приобретают исключительное значение.

Рыночный механизм не в состоянии разрешить всех проблем экономического роста. Государство вынуждено брать на себя содержание больших структур экономики: железных дорог, почты, телеграфа и т.п. Усиление межгосударственной интеграции на основе разделения труда приводит к перерастанию общих экономических процессов за национальные границы, формированию новых социально-экономических проблем, связанных с обороной, наукой, регулированием социальных отношений, воспроизводством рабочей силы, экологией и т.д. Появляется острая необходимость вмешательства государственной структуры в механизм принятия регулируемых решений.

Государство призвано корректировать те недостатки, которые присущи рыночному механизму. Как известно, рынок имеет негативные стороны:

- не способствует сохранению не воспроизводимых ресурсов и защиты окружающей среды;

- не может регулировать использование ресурсов, принадлежащих всему человечеству, например рыбных богатств океана;
- не создаются стимулы для производства товаров и услуг коллективного пользования;
- не гарантируется право на труд и доход;
- не обеспечивается целенаправленное развитие фундаментальных исследований в науке;
- подвержен нестабильному развитию с присущими этому регрессионными и инфляционными процессами.

Государство берет на себя ответственность:

- создание относительно равных условий для взаимного соперничества предпринимательских фирм, для эффективной конкуренции, для ограничения монополизированного производства;
- направление экономических ресурсы на удовлетворение коллективных потребностей людей, создавать производство общественных товаров и услуг;
- заботиться об инвалидах, о детях, стариках, малоимущих;
- регулировать рынок труда, принимать меры по сокращению безработицы;
- регулирование платежного баланса и валютных курсов.

В целом государство реализует политические и социально-экономические принципы сообщества граждан. Оно активно участвует в формировании макро- и микроэкономических процессов.

## **Вопрос 2. Экономические функции государства.**

Экономические функции современного государства многообразны и сложны. Можно выделить основополагающие группы выполняемых государством экономических функций:

1. Поддержка функционирования рыночной системы обеспечения правовой базы и создания конкурентной среды, защита конкуренции через антимонопольное законодательство.
2. Перераспределение дохода и богатства, корректировка распределения ресурсов с целью изменения структуры национального продукта, стабилизации экономики посредством контроля за уровнем занятости и инфляции.
3. Ограничение действия некоторых элементов рыночного механизма. Так, ограничение использования рыночных элементов наблюдается в сфере совокупного муниципального потребления, когда речь идет о поддержании и об охране общественного порядка, о национальной обороне, транспортной



системе обслуживания инфраструктурных комплексов, водоснабжении и т.д.

Ограничения применяются и в сфере совокупного потребления и обеспечения общественно-нормальных условий образования и медицинского обслуживания. Государственные и муниципальные органы обеспечивают функционирование систем образования, здравоохранения, экологического контроля с учетом рыночных и общественных интересов.

4. Достижение и сохранение национальных конкурентных преимуществ в мировой экономике.
5. В последнее время во многих странах широко используется функция общественного выбора в принятии правительственных решений, которая определяет, что покупать правительству, как производить товары, для кого предназначаются государственные расходы, на кого распространяются льготы и т.д. По своему экономическому содержанию функция общественного выбора основывается на главных экономико-политических задачах государства.

Эти функции государства осуществляются посредством развития способности фирм конкурировать в новых и традиционно сложившихся отраслях на мировом рынке.

### **Вопрос 3. Экономическая политика государства**

В первую очередь нам необходимо определиться с двумя понятиями: государственное регулирование экономики и экономическая политика государства. Если государственное регулирование рассматривается, как процесс воздействия государства на хозяйственную жизнь общества и связанные с ней социальные процессы, то экономическую политику необходимо рассматривать, как искусство управления. Следовательно, экономическая политика государства должна быть основана на определённой доктрине (концепции), включать момент целеполагания, целеустановки и в соответствии с поставленной целью определены методы (инструменты) для её достижения.

Экономическая политика государства представляет собой совокупность мер, направленных на то, чтобы упорядочить ход экономических процессов, оказать на них влияние или непосредственно предопределить их протекание.

Рассуждая об экономической политике, надо иметь в виду несколько принципиальных положений.

- 1) Экономическая политика испытывает на себе влияние двух аспектов: изменение хозяйственной ситуации – с одной стороны, и перемены экономического мышления с другой.
- 2) Эффект экономической политики выше в том случае, когда сильнее осуществляется ориентация на имеющиеся в данной

стране реалии – политический расклад сил и уровень развития страны (производственно-технический потенциал, состояние социальной структуры, институциональный порядок общегосударственного и местного управления).

3) Экономическая политика является решающим средством поддержки политического курса страны.

Если экономическая политика есть искусство управления надо определить объект управления и субъектов (исполнителей) экономической политики.

Объектом управления является макроструктура экономики. Народное хозяйство представляет собой сложную систему, состоящую из многих макроэкономических элементов, теснейшим образом связанных друг с другом. Соотношение между этими элементами и есть экономическая структура. Обычно выделяют отраслевую, воспроизводственную, региональную и внешнеторговую структуры.

Субъекты (исполнители) экономической политики: государство, включаемые в его состав региональные, местные институциональные образования, а также негосударственные союзы, объединения. Государству дана власть именно для того, чтобы оно могло связывать между собой интересы различных групп, побуждать их проявлять свою активность в сторону определенных единых целей.

В рамках реализации государственной политики отдельные ветви государственной власти осуществляют различные функции.

Парламент: обсуждение и принципиальное одобрение основных направлений экономической политики.

Правительство: отвечает за её проведение, передаёт права и задания по реализации политики институциональным органам.

Среди субъектов экономической политики имеются институты надгосударственной экономической политики. Наиболее ярким её примером может служить деятельность Европейского союза.

К негосударственным субъектам экономической политики относятся различные объединения: профсоюзы, союзы предпринимателей, религиозные и культурные организации.

Следует отметить группы и институты, которые могут оказывать косвенное влияние на принятие решений по экономической политике. Речь идёт о политических партиях, средствах массовой информации, влиятельных личностях в экономике, ученых, политиках.

Экономическая политика, как уже отмечалось выше, проводится с определённой целью.

Жизнь показывает, что в ходе развития общества необходимо решать одновременно множество целей. Для их полного

понимания, обозначения и правильного выполнения требуется четко представлять всю структуру задач общества.

Наиболее удачная структурная картина выглядит следующим образом. На глобальном, высшем уровне следует обозначить основную цель экономики. Она заключается в стремлении достичь максимального благосостояния всего общества.

Кроме основной цели существует совокупность задач как бы второго уровня.

Достижение нижестоящей цели есть средство для выполнения цели более высокого уровня. Так, цель экономического роста можно представить как задачу, имеющую более высокий (по отношению с достижением полной занятости) уровень. В таком случае меры по устранению безработицы следует рассматривать как средство обеспечения экономического роста.

К главным целям относятся: свободное развитие общества; правовой порядок; внешняя и внутренняя безопасность.

Выполнение данных целей обеспечивает принципиальные, так называемые «рамочные условия» существования рыночно ориентированного общества.

Итак, экономическая политика содержит большое обилие целей, между которыми существует иерархическая соподчинённость. В современной теории эту систему целей принято обозначать понятием «пирамида целей». Приведем её графическое

Цели, не поддающиеся  
операционному решению

изображение.



Ошибка: источник перекрестной ссылки не найден  
В экономической литературе обычно отмечают четыре принципиальные задачи (своего рода конкретно-целевую группу):

- Экономический рост;
- Полная занятость;
- Стабильность уровня цен и устойчивость национальной валюты;
- Внешнеэкономическое равновесие.

Реализация отмеченных выше и других целей возможна лишь при использовании совокупности мер образующих механизм государственного воздействия на экономику. Определим структуру этих инструментов (средств). В зависимости от выбранных критериев существует несколько вариантов классификации применяемых мер.

По способу функционирования различают методы:

- Прямого воздействия
- Косвенного воздействия

По организационно-институциональному различают методы:

- Административные: меры запрета, разрешения, принуждения (стандарты, нормы, лицензии);
- Экономические: фискальные (налоговую, бюджетную), кредитно-денежные.
- Институциональные.

Подведем промежуточный итог выше сказанному. Определив экономическую политику как искусство управления необходимо выделять:

1. цель и задачи управления
2. субъект управления
3. объект управления
4. инструменты управления

Набор конкретных целей, инструментов, объекта регулирования и субъекта будут определять формы и направления экономической политики:

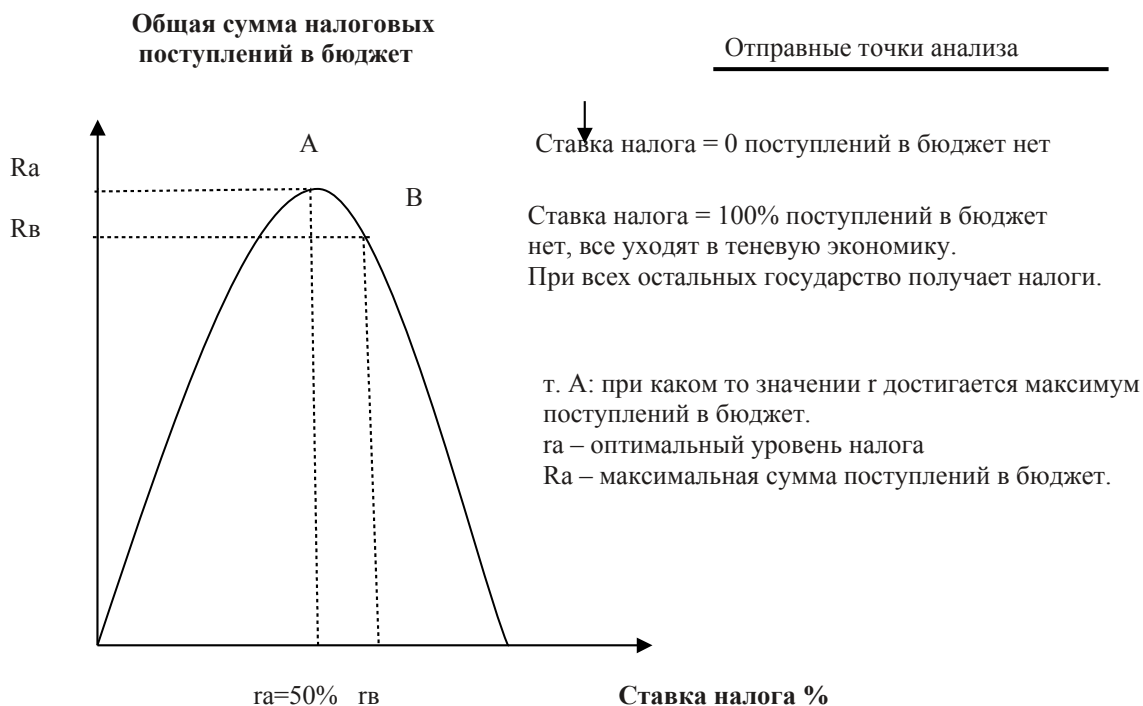
Остановимся более подробно на некоторых формах и направлениях государственной – экономической политики.

Фискальная политика называемая также бюджетно-налоговая, распространяет свое действие на основные элементы государственной казны (фиска). Она непосредственно связана с государственным бюджетом, налогами, государственными денежными доходами и расходами. В условиях рыночной экономики это стержневая часть государственной экономической политики. Фискальная политика объединяет в себе такие крупные виды, формы финансово-бюджетной политики, как бюджетная, налоговая, политика доходов и расходов. В целом фискальная

политика проявляется в совокупности государственных мероприятий по организации управления финансовыми ресурсами государства, их использовании в целях решения социально-экономических проблем страны. Фискальная политика распространяется на мобилизацию, увлечение необходимых государству денежных средств, их распределение, обеспечение применения этих средств по назначению.

Одна из важнейших задач фискальной политики состоит в поиске источников и способов формирования централизованных государственных денежных фондов, средств, позволяющих реализовать цели экономической политики. Посредством проведения бюджетно-налоговой политики государство регулирует глобальные экономические процессы в стране, поддерживает устойчивость финансов, денежного обращения, обеспечивает финансирование государственного сектора, способствует лучшему использованию производственно-экономического и научно-технического потенциала. Инструменты фискальной политики используются государством, чтобы оказать влияние на совокупный спрос и совокупное предложение, воздействуя тем самым на общую экономическую конъюнктуру, способствовать стабилизации экономической ситуации, проводить антициклические меры, противодействующие чрезмерным колебаниям экономических параметров, угрожающим возникновением кризисных явлений.

Налоговая политика (политика доходов) – часть фискальной экономической политики, проявляющаяся в установлении видов, объектов налогообложения, налоговых ставок, условий взимания налогов, налоговых льгот. Все эти параметры государство регулирует таким образом, чтобы поступления денежных средств за счет уплаты налогов обеспечивало финансирование государственного бюджета. Но при этом приходится встречаться с главным противоречием налоговой и всей фискальной политики. Чем выше налоговое бремя, тем ниже, начиная с некоторого предела, желание и возможность платить налоги и, что гораздо важнее, тем больше ущерб, наносимый производству, созданию налогооблагаемого продукта, взиманием налогов. Высокие налоги подтачивают само налоговое дерево, которое их питает. Наглядно это демонстрирует кривая Лаффера.

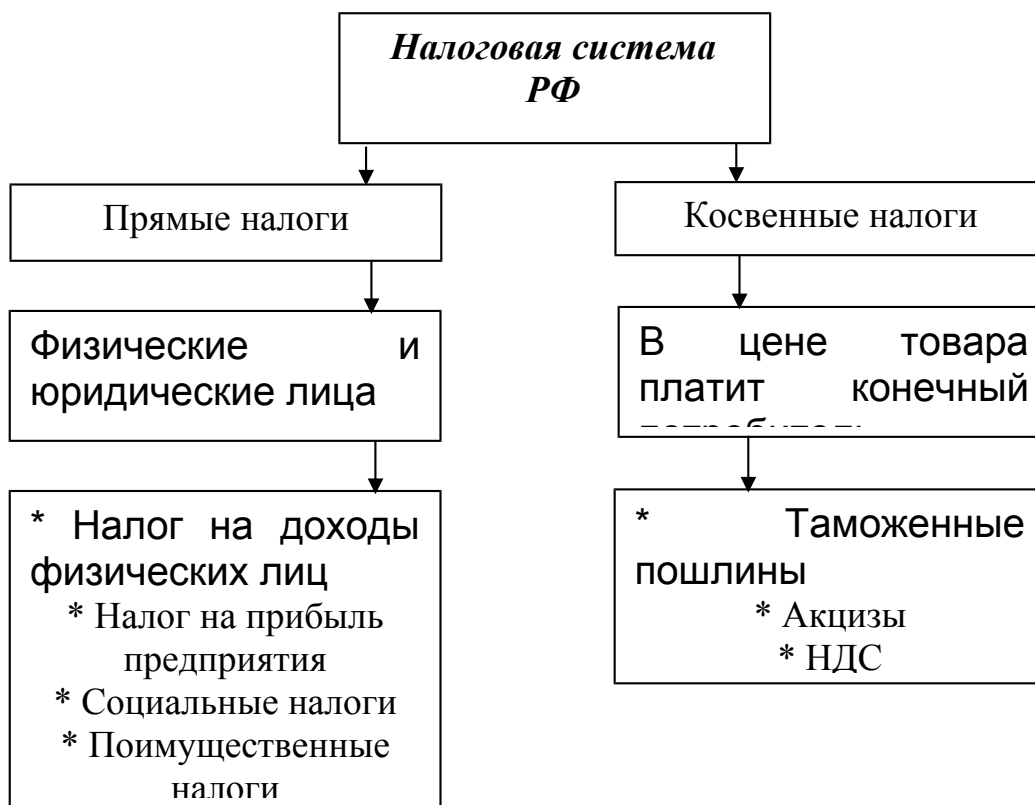


Так что в основу государственной налоговой политики должны быть положены не высокие, а рациональные налоговые ставки.

При этом необходимо соблюдать современные принципы налогообложения:

1. Уровень налоговой ставки должен устанавливаться с учетом возможностей налогоплательщика.
2. Обязательность уплаты налогов
3. Система и процедура уплаты налогов должны быть простыми, понятными и удобными для налогоплательщика и экономичными для учреждений, собирающих налоги.

Под налогами и сборами понимаются обязательные взносы в бюджет соответствующего уровня (принцип фискального федерализма) или во внебюджетный фонд, осуществляемый плательщиками в порядке и на условиях, определенных законодательными актами. Совокупность взимаемых в государстве налогов, а также форм и методов их построения образует налоговую систему. Рассмотрим налоговую систему на примере налоговой системы РФ. В России основы налоговой системы закреплены в Налоговом кодексе РФ.



Налоги выполняют следующие важнейшие функции:

- фискальную, т.е. финансирования государственных расходов. У государства есть традиционные функции – содержание органов государственного управления, правоохранительная деятельность и обеспечение безопасности граждан, национальная оборона, охрана окружающей среды и природных ресурсов, поддержки транспорта, дорог, связи и информатики. В XXв. к ним прибавились все возрастающие социально-культурные функции: На выполнение этих традиционных и современных функций приходится основная часть государственных расходов;
- социальную, т.е. поддержания социального равновесия путём изменения соотношения между доходами отдельных социальных групп с целью сглаживания неравенства между ними. Одним из главных способов осуществления этого является введение прогрессивного налогообложения: чем выше доход, тем пропорционально большая часть его изымается в виде налога. Пропорциональное налогообложение предусматривает одинаковую долю налога в доходах независимо от их величины. Социальную функцию, также несет освобождение от уплаты ряда налогов некоторых категорий налогоплательщиков (малоимущих, инвалидов, пенсионеров, матерей-одиночек, многодетных, переселенцев, студентов) или необложение налогами некоторых социально

значимы: товаров и услуг (освобождение их от НДС, таможенных пошлин) или, наоборот, повышенное налогообложение предметов роскоши (через высокий НДС, акцизы);

- регулирующую, т.е. государственного регулирования экономики. Это, прежде всего структурные изменения цен, капиталовложения, НИОКР, экология, внешнеэкономические связи. Для этого вводятся новые и отменяются старые налоги, меняются и дифференцируются их ставки, предоставляются налоговые льготы. Особой разновидностью инвестиционных налоговых льгот является предоставляемое государством частным фирмам право на ускоренное амортизационное списание основного капитала

Огромные средства, взимаемые в виде налогов, являются основным источником, формирующим доходную часть бюджета, поэтому налоги и бюджет как инструменты экономической политики тесно связаны.

Бюджетная политика (политика расходов) – часть фискальной политики ориентируется в основном на достижение уравновешенного бюджета, сбалансированного по доходам и расходам. На сколько это необходимо и возможно в современных условиях (рост государственных расходов на социальную, культурную сферу, науку при этом экономические функции, о которых говорили неоклассики, неолибералы и сторонники неокейнсианского направления уходят на второй план).

Теоретические подходы к проблеме сбалансированности бюджета. Неоклассическое и неолиберальное направление считают целесообразным для страны иметь сбалансированный государственный госбюджет. Ведь несбалансированный бюджет (обычно это бюджет с превышением расходов над доходами, т.е. с дефицитом, а не с превышением доходов над расходами, т.е. с профицитом) усиливает инфляцию. Так, для покрытия дефицита госбюджета государство прибегает или к печатанию денег (что менее характерно для современных условий), или к выпуску государственных займов. Оба эти способа покрытия дефицита госбюджета обычно ведут к инфляции: высокой – в первом случае или более низкой – во втором вкупе с другими проблемами (обслуживание государственного долга, удорожание ссудного капитала в стране).

Неокейнсианское направление полагает, что сбалансированный госбюджет мешает антициклической и даже антиинфляционной политике. При этом неокейнсианцы исходят из того, что государственные расходы являются важной частью совокупного спроса. Отталкиваясь от этого, они указывают, что в период высокой безработицы и соответствующего падения доходов



налоговые поступления в бюджет сокращаются. Это подталкивает государство к сокращению расходов для сохранения сбалансированного бюджета или/и к увеличению налоговых ставок, в результате чего совокупный спрос в стране сокращается еще больше (примером может служить Россия в 90-е гг.). В период же избыточного спроса с высокой инфляцией автоматически возрастают налоговые поступления в бюджет, и для уменьшения возможного профицита правительство снижает налоговые ставки или/и увеличивает государственные расходы, что еще больше увеличивает избыточный спрос и соответственно инфляцию. Поэтому неокейнсианцы полагают, что в период спада нужно дать государству возможность увеличивать государственные расходы и снижать налоги для оживления хозяйственной жизни, а в период избыточного спроса нужна сдерживающая политика в виде уменьшения государственных расходов и увеличения налоговых ставок. И та, и другая политика ведет к несбалансированности бюджета.

Бюджетной системой называется совокупность бюджетов всех уровней (в России – федерального бюджета, бюджетов субъектов Федерации и местных бюджетов, т.е. бюджетов органов местной самоуправления) и государственных внебюджетных фондов.

Расходы государственного бюджета выполняют функции политического, социального и хозяйственного регулирования.

Первое место в бюджетных расходах занимают социально-культурные статьи, расходы на национальную оборону, правоохранительную деятельность и обеспечение безопасности, а также административно управленческие расходы.

Конъюнктурным целям бюджетного регулирования могут служить расходы по государственному долгу (например, досрочное погашение части долга), размеры расходов на кредиты и субсидии местным и государственным предприятиям, сельскому хозяйству, на создание и совершенствование объектов инфраструктуры, на закупку вооружения и военное строительство.

В периоды кризисов и депрессии расходы государственного бюджета на хозяйственные цели, как правило, растут, а во время «перегрева» конъюнктуры – сокращаются.

Структура расходов государственного бюджета оказывает регулирующее воздействие на размеры спроса и капиталовложений, а также на отраслевую и региональную структуры экономики, национальную конкурентоспособность на мировых рынках.

Расходы на кредитование экспорта, страхование экспортных кредитов и вывозимого государственного капитала, финансируемые из бюджета, стимулируют экспорт и в долгосрочном плане улучшают платежный баланс, открывают для экономики страны новые зарубежные рынки, способствуют укреплению национальной

валюты, обеспечению поставок на внутренний рынок необходимых товаров из-за рубежа. Это внешнеэкономический аспект политики бюджетных расходов.

Действенность госрегулирования экономики с помощью бюджетных расходов зависит, во-первых, от относительных размеров расходуемых сумм (их доли в ВВП); во-вторых, от структуры этих расходов; в-третьих, от эффективности использования каждой единицы расходуемых средств.

*Социальная политика.* Цель проведения социальной политики – смягчение этого неравенства, главным содержанием является перераспределение доходов между отдельными категориями населения.

Выявим причины неравномерного распределения доходов участников рынка.

Доходы участников рыночной экономики распределяются по факторам производства (земля, труд, капитал, предпринимательские способности, знания).

*Под доходами понимаем – сумму денежных средств и материальных благ, которую человек зарабатывает, получает или производит в условиях домашнего хозяйства за определенный промежуток времени.*

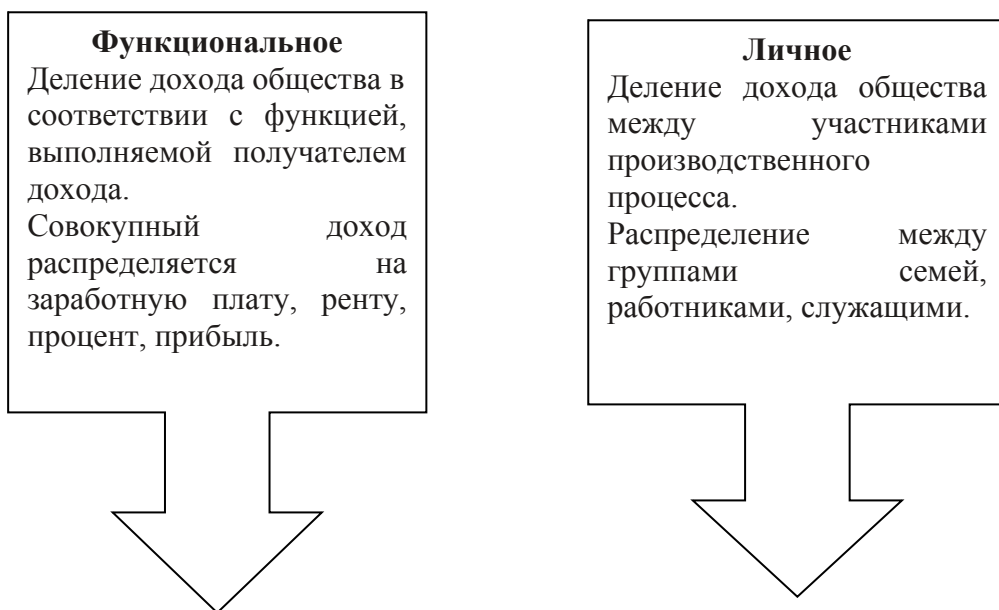
Денежные доходы	Натуральные доходы
Заработная плата, доход от предпринимательской деятельности, проценты по вкладам, дивиденды, рента, от продажи страховых возмещения, пенсии, стипендии, пособия.	Продукция домашнего хозяйства, произведенная для личного потребления.

*Совокупный доход* – сумма денежных и натуральных доходов по всем источникам их поступлений.

*Номинальный доход* – величина доходов, оцениваемая в деньгах.

*Реальный доход* – это сумма товаров и услуг, которую можно купить на денежные доходы. Различия между реальными и номинальными доходами образуются за счет инфляции, налогов и трансфертов.

## Распределение доходов

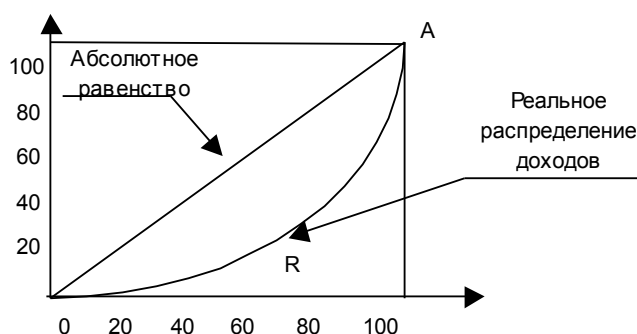


распределение доходов приводит к дифференциации доходов – различия в уровне доходов на душу населения или на одного занятого.

Для количественной оценки дифференциации доходов применяют различные показатели. Степень неравенства доходов отражает кривая Лоренца.

- Характеризует степень неравенства в персональном распределении доходов и степень неравенства в распределении богатства.
- Показывает реальное распределение дохода.
- Отражает долю дохода, приходящегося на разные группы населения.
- Используется для анализа распределения доходов в разные периоды времени, или в определенных странах, или между разными группами населения.

### Процент семей



### Параметры кривой

- Если каждая группа будет получать равную долю дохода, то на графике это отразится в виде прямой абсолютного равенства.
- Чем ближе кривая Лоренца к линии абсолютного равенства, тем выше степень равномерности распределения дохода.
- Чем больше вогнутость кривой Лоренца, тем более неравномерным является распределение дохода.
- Если только 1% всего населения будет получать весь доход, то это выразится в виде кривой абсолютного неравенства.

В рамках социальной политики проводится политика доходов, направленная на решение двух главных задач:

1. оказания прямой помощи наиболее, уязвимым слоям населения через систему социального обеспечения.
2. нейтрализацию инфляционного обесценивания доходов и сбережений.

Государственная политика доходов заключается в перераспределении их через госбюджет путем дифференцированного налогообложения различных групп получателей дохода и социальных выплат. При этом значительная доля национального дохода переходит от слоев населения с высокими доходами к слоям с низкими доходами.

Социальные трансферты – это система денежных или натуральных выплат населению, не связанных с его участием в хозяйственной деятельности в настоящее время или в прошлом. Целью социальных трансфертов является гуманизация отношений в обществе, предотвращение роста преступности, а также поддержание внутреннего спроса.

Государство, организуя через бюджет перераспределение доходов, решает проблему повышения доходов малоимущих слоев населения, создает условия для нормального воспроизводства рабочей силы, способствует ослаблению социальной напряженности.

Степень воздействия государства на процесс перераспределения доходов можно измерить объемом и динамикой расходов на социальные цели за счет бюджетов различного уровня, а также размером налогообложения доходов.

Социальная политика направлена на решение следующих задач:

- 1) стабилизация жизненного уровня населения и недопущение массовой бедности;
- 2) сдерживание роста безработицы и материальная поддержка безработных, а также подготовка трудовых ресурсов такого

размера и качества, которые соответствуют потребностям общественного воспроизводства;

- 3) поддержание стабильного уровня реальных доходов населения путем проведения антиинфляционных мер и индексации доходов;
- 4) развитие отраслей социальной сферы (образование, здравоохранения, жилищное хозяйство, культуры и искусство).

Поэтому важной задачей социальной политики является адресная (т.е. предназначенная для конкретных групп населения) социальная поддержка со стороны государства, в первую очередь, слабо защищенных слоев населения. Решение этой задачи имеет целью поддержание оптимальных соотношений между доходами активной (занятой) части населения и нетрудоспособных граждан через механизм налогов и социальных трансфертов.

Социальная политика государства включает гармонизацию отношений между участниками рыночной экономики в форме социального партнерства, которое предполагает заключение выступающими в качестве равноправных партнеров правительством, национальным объединением работодателей и профсоюзами «общественного договора» в области экономической и социальной политики.

Инструментом такого взаимодействия являются трехсторонние комиссии с участием правительства, работодателей и профсоюзов, которые ежегодно заключают соглашения, регулирующие динамику заработной платы и некоторых социальных выплат. Соглашения о социальном партнерстве регламентируют деятельность работодателей (своевременная выплата и индексация заработной платы, создание новых рабочих мест, соблюдение техники безопасности) и наемных работников (соблюдение технологической дисциплины и др.).

Формы реализации социальной политики

– Социальная защита. Система мер, осуществляемых обществом в целом и его звеньями по обеспечению нормального материального и социального положения граждан. Включает следующие мероприятия:

1. подготовка к квалификационной трудовой деятельности
2. доступность в реализации способностей в процессе трудовой и предпринимательской деятельности
3. обеспечение процесса трудовой и предпринимательской деятельности
4. создание новых рабочих мест и поддержка работников, лишивших возможности трудовой деятельности.

– Социальные гарантии. Система обязательств общества перед своими членами по удовлетворению их необходимых потребностей. Гарантии:

1. гарантия общедоступности и бесплатности образования
2. гарантия реализации способностей в процессе трудовой и предпринимательской деятельности
3. гарантия недопустимости принудительного труда
4. гарантия минимизации потерь в связи с прекращением трудовой деятельности.

Денежно-кредитная политика. Совокупность государственных мероприятий в области денежного обращения и кредита получила название денежно-кредитной политики. Ее главная цель – регулирование экономической активности в стране и борьба с инфляцией.

Денежно-кредитная политика направлена либо на стимулирование кредита и денежной эмиссии (кредитная экспансия), либо на их сдерживание и ограничение (кредитная рестрикция). В условиях падения производства и увеличения безработицы центральные банки пытаются оживить конъюнктуру путем расширения кредита и снижения нормы процента. Напротив, экономический подъем часто сопровождается «биржевой горячкой», спекуляцией, ростом цен, нарастанием диспропорций в экономике. В таких условиях центральные банки стремятся предотвратить «перегрев» конъюнктуры с помощью ограничения кредита, повышения процента, сдерживания эмиссии платежных средств и т.д.

Методы денежно-кредитной политики. Методы делятся на две группы:

- общие (влияют на рынок ссудных капиталов в целом)
- селективные (предназначены для регулирования конкретных видов кредита или кредитования от дельных отраслей, крупных фирм и т.д.).

Охарактеризуем общие методы денежно-кредитной политики.

Учетная (дисконтная) политика является старейшим методом кредитного регулирования: она активно применяется с середины XIX в. Возникновение этого метода было связано с превращением центрального банка в кредитора коммерческих банков.

Повышая ставку по кредитам (учетную ставку, ставку дисконта, ставку рефинансирования) центральный банк побуждает другие кредитные учреждения сокращать заимствования. Это ведет к повышению процентных ставок и в конечном итоге к сокращению кредитных операций. И обратная картина при снижении ставки.

В России подобную функцию выполняет ставка рефинансирования Центробанка РФ, т.е. предоставление кредитных

ресурсов в форме прямых кредитов, переучета векселей, ссуд под залог ценных бумаг (ломбардные кредиты), а также организации кредитных аукционов. При установлении данной ставки учитывается влияние процентной политики на формирование (производственные) затрат и на уровень доходности вкладов физических лиц в коммерческих банках.

Операции на открытом рынке заключаются в продаже или покупке центральным банком у коммерческих банков ценных бумаг (преимущественно обязательств казначейских и государственных корпораций, а также облигаций промышленных компаний и банков, коммерческих векселей), учитываемых центральным банком.

Посредством проведения центральным банком операций. На открытом рынке увеличивается (при покупке ценных бумаг) или уменьшается (при их продаже) объем собственных резервов коммерческих банков в отдельности и банковской системы в целом, что влечет за собой изменение стоимости кредита и, как следствие, спроса на деньги.

Операции на открытом рынке различаются в зависимости от:

- условий сделки – купля-продажа за наличные или купля на срок с обязательной обратной продажей – так называемые обратные операции (операции РЕПО);
- объектов сделок – операции с государственными или частными бумагами;
- срочности сделки – краткосрочные (до 3 мес.) и долгосрочные (от 1 года и более) операции с ценными бумагами;
- сферы проведения операции – охватывают только банковский сектор или включают и небанковский сектор рынка ценных бумаг;
- способ установления ставок – определенные ЦБ или рынком.

Установление норм обязательных резервов коммерческих банков, с одной стороны, способствуют улучшению банковской ликвидности, а с другой – эти нормы выступают в качестве прямого ограничителя инвестиций. Изменение норм обязательных резервов – метод прямого воздействия на величину банковских резервов. В отличие от операции на открытом рынке и учетной политики этот механизм денежно – кредитного регулирования затрагивает основы банковской системы и способен оказывать сильное воздействие на финансово – экономическую систему в целом.

К селективным методам денежно – кредитной политики относятся следующие.

Контроль по отдельным видам кредитов. Кредитов под залог биржевых ценных бумаг, потребительских ссуд, ипотечного кредитования.

Регулирование риска и ликвидности банковских операций. В многочисленных правительственных положениях и документах, регулирующих операционную деятельность банков, основное внимание уделяется риску и ликвидности банковских операций. Характерно, что риск банковской деятельности определяется не через оценку финансового положения должников, а через соотношение выданных кредитов и суммы собственных средств банка.

Одним из сложнейших вопросов экономической политики является управление инфляцией – антиинфляционная политика. Способы управления зависят от причин, характера и уровня инфляции, особенностей хозяйственной обстановки.

Для антиинфляционного регулирования используют два типа экономической политики:

- политика, направленная на сокращение бюджетного дефицита, ограничение кредитной экспансии, сдерживание денежной эмиссии.
- политика регулирования цен и доходов, имеющая целью увязать рост заработков с ростом цен. Одним из средств служит индексация доходов, определяемая уровнем прожиточного минимума или стандартной потребительской корзиной и согласуемая с динамикой индекса цен. Для сдерживания нежелательных явлений могут устанавливаться пределы повышения или замораживания заработной платы, ограничиваться выдача кредитов и т.д.

Активная борьба с инфляцией, называется дефляционной политикой, обычно приводит к падению темпов роста ВВП и даже его сокращению (дефляция).

## **Лекция 11. Объективные основы мировой экономики**

### *Вопросы:*

1. Мировое хозяйство: возникновение, сущность, тенденции развития.
2. Международная торговля и торговая политика.
3. Международное движение факторов производства.
4. Международные валютно-расчетные и финансовые отношения.

### *Основные понятия:*

Мировое хозяйство, международные экономические отношения, международное разделение труда, этапы развития мирового хозяйства, колониальная система и ее крах, новый международный экономический порядок, современная структура мирового



хозяйства, интернационализация хозяйственной жизни, экономическая интеграция, организационные формы экономической интеграции: зона свободной торговли, таможенный союз, экономический и валютный союз. Европейское Сообщество, тенденции развития мирового хозяйства.

Международная торговля, абсолютные и относительные преимущества в международной торговле. Экспорт и импорт товаров, внешнеторговый товарооборот, внешнеторговый баланс, отрицательное и положительное сальдо внешнеторгового баланса. Мировой рынок и его конъюнктура; мировая цена, структура мирового рынка. Организационные формы мирового рынка: международные товарные и фондовые биржи, международные аукционы, выставки – ярмарки, торги (тендеры). Внешнеторговая политика, фритредерство (свободная торговля) и протекционизм. Внешнеторговые пошлины, фискальные и протекционистские пошлины, экспортные и импортные пошлины, нетарифные барьеры, демпинг, антидемпинговые мероприятия, регулирование внешнеторгового баланса, международные торговые организации: ГАТТ/ВТО, ЮНКТАД.

Валюта, мировая валютная система, конвертируемость валюты, валютный курс, валютная корзина, валютная система «золотого стандарта». Бреттон-Вудская и Ямайская валютные системы, европейская валютная система. Международные коллективные валюты: СДР, ЭКЮ, Евро. Валютный рынок. Валютная политика, девальвация и ревальвация национальной валюты, валютная интервенция, валютные ограничения. Платежный баланс, структура платежного баланса, базовые и балансирующие статьи платежного баланса, сальдо платежного баланса, регулирование платежного баланса. Международный кредит, формы международного кредита: валютный и товарный, принципы кредитования, государственный и частный международный кредит, транснациональные коммерческие банки, основные международные кредитные организации: МВФ, МБРР, ЕБРР.

#### *Литература:*

1. Экономика. Учебник для вузов / А.С. Булатов, И.Н. Большакова, В.В. Виноградов и др. / Под ред. А.С. Булатова. – 3-е изд., переб. и доп. – М.: Экономистъ, 2003. – 894с. раздел 5, гл. 33-39.
2. Курс экономической теории. Учебник / М.Н. Чепурин, С.Н. Ивашковский, Е.А. Киселева и др. / Под ред. Чепурина М.Н. – 5-е изд., доп. и перераб. – Киров: АСА. 2003. – 831с. гл.24.
3. Борисов Е.Ф. Экономическая теория. Учебник для вузов. – М.: Юрайт, 2002. – 384с. гл. 24.
4. Эльянов А. Глобализация и догоняющее развитие // Мировая экономика и международные отношения. – 2004. – № 1. с.3-16.

5. Петров Ю. Присоединение России к ВТО – новый раунд «шокоterapiи» // Российский экономический журнал. – 2003. – №3.
6. Оболенский В. Присоединение России к ВТО и ее участие в интеграции // МЭ и МО. – 2004. – №3. с.17-26.
7. Воронин Ю., Кабашкин В. Управление государственным долгом // Экономист. – 2006. – № 1. с. 58-67.
8. Кермнов Ю. Россия в международной кооперации: оценки эффективности // Экономист. – 2005. – № 10. с. 24-31.
9. Любимцева С., Чуприк Ю. Концепция неоиндустриализма и экономическое развитие России // Экономист. – 2005. – № 4. с. 21-32.
10. Черковец О. Внешнеэкономическая интеграция – системный аспект // Экономист. – 2005. – № 1 с. 40-46.
11. Глазьев С. Нужно ли нам становиться «глобальным энергетическим гарантом» // Российский экономический журнал. – 2006. – №2. с. 29-36.
12. Субботина Т. Россия на распутье: два пути к международной конкурентоспособности // Вопросы экономики. – 2006. – № 2. с. 46-64.
13. Афонцев С. Либерализация торговли и торговый баланс // Вопросы экономики. – 2005. – № 7. с. 19-36.
14. Цапенко И. Международная миграция специалистов и студентов // Вопросы экономики. – 2005. – №7 с. 66-81.
15. Олейнов А. Валютная структура международных экономических отношений в начале XXI в. // Вопросы экономики. – 2005. – № 4. с. 43-57.
16. Глущенко Г. Воздействие миграции квалифицированной рабочей на мировое экономическое развитие // Общество и экономика. – 2005. – № 3. с. 174-207.
17. Губайдулина Ф. Цикличность мирового развития и смена модели мирового хозяйства // Эко. – 2005. – № 12. с. 55-67.
18. Долотенкова Л.П. Паритет покупательной способности валют и обменный курс рубля // Эко. – 2005. – № 8. с. 162-179.
19. Балацкий Е., Серебренников А. Валютные курсы и процентные ставки: эмпирические оценки // Общество и экономика. – 2003. – № 2. с.105-128.

### **Вопрос 1. Мировое хозяйство: возникновение, сущность, тенденции развития**

Мировое хозяйство (мировая экономика) как совокупность взаимозависимых и взаимосвязанных экономик сложилось под влиянием промышленного переворота XIX века и перехода от аграрного к индустриальному обществу. Объективной основой формирования и развития мировой экономики является развитие

международного разделения труда (МРТ), сущность которого проявляется в единстве 2-х процессов производства расчленения и объединения, т.е. в специализации различных видов трудовой деятельности и их взаимодействии.

Факторы, определяющие участие страны в МРТ:

1. национальные:

- a) природно-географические различия отдельных стран: природно-климатические условия, природные ресурсы, величина территории, численность населения, экономико-географическое положение страны;
- b) социально-экономические особенности отдельных стран: положение страны в мировой экономике; особенности исторического развития, производственных отношений и традиций внешнеэкономических связей; достигнутый уровень экономики и научно-технического развития; тип хозяйствования; законодательная база внешних связей и др.

2. международные:

- a) уровень НТП в мире: чем он выше, тем более наукоемким становятся отрасли (продукты) специализации стран;
- b) спрос на мировом рынке;
- c) система международных расчетов;
- d) экономические проблемы, которые по-новому ставят вопрос о стоимости природных ресурсов и качестве товаров.

Формы МРТ:

- a) общее разделение труда связано со специализацией каждой страны на крупных отраслях производства (добывающая и обрабатывающая промышленность или сельское хозяйство);
- b) частное разделение труда основано на специализации стран на производстве готовых изделий;
- c) единичное разделение труда предполагает по детальную специализацию.

Мировое хозяйство в отличие от мирового рынка включает не только сферу обращения, но и сферу производства. Для него характерно как международное движение товаров, так и услуг, капитала и рабочей силы.

Развитие мировой экономики можно представить как три этапа:

- 3. Развитие машинной индустрии во 2-ой половине XIX в., разделение труда. Мировое хозяйство состоит из однородных по социально-экономической сущности национальных хозяйств капиталистических стран и их колоний.
- 4. 20-80-е годы XX в. Раскол мира на две социально-экономические системы: социализм и капитализм.
- 5. Интернационализация мировых производительных сил в последнем десятилетии XX века.

Для мирового хозяйства характерны такие процессы как интеграция и глобализация, имеющие противоречивый характер, порожденный неравномерностью социально-экономического развития стран, а также неблагоприятной структурой международного разделения труда.

Глобализация экономики процесс роста экономической интеграции на основе ускорения технического прогресса и перехода к информационному обществу, а также дерегулирования и либерализации международной торговли и движения капитала.

Классификация стран ООН зависит от технико-экономического развития страны. Критерии классификации составляющих элементов: разделение национальных экономик, выделение групп стран по достигнутому уровню развития (ВВП на душу, годовая выработка на работника в промышленности и сельском хозяйстве), по месту в международном разделении труда.

- 1) Развитые страны с рыночной экономикой: индустриальные страны Северной Америки, Западной Европы и Тихоокеанского бассейна с высоким уровнем доходов, объединенные в организации ОЭСР (1961 г.), наиболее существенную роль играют страны Группы 7 (G-7).
- 2) Страны с переходной экономикой: 28 государств Центральной и Восточной Европы и бывшего СССР, переходящие к рыночной экономике.
- 3) Развивающиеся страны: бывшие колонии, полуколонии и зависимые страны, им характерен путь догоняющего развития, они подразделяются на новые индустриальные страны, страны экспортеры нефти (ОПЕК), страны среднего уровня развития и наименее развитые страны, последние находятся на доиндустриальном уровне развития.

Внешняя ориентация, когда страна открывает свои рынки для остального мира и содействует экспорту экспортоориентированный путь развития (Тайвань, Сингапур, Южная Корея).

Внутренняя ориентация: импортозамещение, страна воздвигает значительные барьеры для внешней торговли и направляет свои усилия на развитие собственной промышленности в целях удовлетворения потребностей внутреннего рынка, (Аргентина, Египет, Индия, Филиппины и др.)

Степень открытости экономики оценивается по трем показателям: экспортная квота, объем экспорта на душу населения, удельный вес в мировом экспорте.

Расчет показателя экономической свободы страны по 10 ключевым аспектам, каждый из которых имеет более чем 50 критериев.

- 1) торговая политика;
- 2) налогообложение;

- 3) вмешательство правительства;
- 4) кредитно-денежная политика;
- 5) приток капитала и иностранных инвестиций;
- 6) банковская политика;
- 7) контроль над заработной платой;
- 8) контроль над ценами;
- 9) права собственности;
- 10) регулирование деятельности «черного рынка».

Структурные элементы современной мировой экономики:

1. Национальные экономики.
2. Международные экономические организации.
3. Региональные интеграционные группировки.
4. Транснациональные и многонациональные корпорации.

Определим формы международной экономической деятельности.

1. Международное разделение труда, на котором строится большинство остальных форм.
2. Международная торговля товарами и услугами, в том числе обмен патентами, лицензиями, «ноу-хау».
3. Международные валютно-кредитные отношения.
4. Миграция рабочей силы.
5. Движение капитала и зарубежные инвестиции.
6. Деятельность многонациональных корпораций и совместных предприятий в производстве, торговле, научных исследованиях и финансовой сфере, международная кооперация.
7. Координация хозяйственной деятельности и создание межправительственных организаций.
8. Международная экономическая интеграция.

Современные тенденции развития мирового хозяйства: глобализация, интернационализация. Основные глобальные проблемы человечества XXI в.:

- экологическая,
- разоружение, нераспространение оружия массового уничтожения и предотвращение ядерной войны,
- демографическая,
- природоресурсная (сырьевая, энергетическая, продовольственная).

Международная экономическая интеграция (МЭИ)

МЭИ это процесс хозяйственно-политического объединения государств, принимающий форму международных экономических соглашений.

Формы МЭИ: преференциальные торговые соглашения, зона свободной торговли; таможенный союз; общий рынок; экономический и валютный союз; международная конфедерация.

Преференциальные торговые соглашения стран участниц предполагают снижение тарифных и иных барьеров во взаимной торговле, но при этом сохраняются национальные тарифы в отношении третьих стран.

Зона свободной торговли это преференциальная зона, в рамках которой поддерживается свободная от таможенных и количественных ограничений международная торговля товарами.

Таможенный союз (ТС) – соглашение об едином тарифном и нетарифном регулировании в отношении третьих стран, создание межгосударственного совета на уровне министров и секретариата.

Общий рынок свободная торговля и свобода движения факторов производства. Встречи глав государств, совет министров и секретариат.

Экономический и валютный союз предполагает гармонизацию экономической политики, создание межгосударственного органа с функцией наднационального регулирования. Экономический союз предусматривает достижение общих действий в сфере обмена и производства, согласованных структурной, социальной, региональной, бюджетной политики. Валютный союз – переход к единой валюте. Организация единого центрального банка, осуществляющего согласованную валютную политику.

Международная конфедерация полная интеграция возможна, если к экономическим мерам добавляются меры политические – создание надгосударственных органов управления, ликвидация государственных границ. Переход от интеграционной формы к единому конфедеративному государству.

Присоединение страны к интеграционной группировке может вызвать следующие последствия:

- эффект создания торговли означает переключение спроса страны от отечественного производителя с более высокими издержками к зарубежному производителю с менее высокими издержками;
- эффект отклонения торговли с производителем за пределами союза, имеющим более низкие издержки из-за переключения на торговлю с производителями, имеющими более высокие издержки, но являющимися членами союза.

Виды экономической интеграции: структурная и хозяйственная. Экономическая интеграция развивающихся стран – это процесс постепенного хозяйственно-политического объединения освободившихся от колониального гнета, разных по характеру стран и направленный на преодоление экономической отсталости. Он выражается в различных соглашениях: общеэкономических, валютно-кредитных, союзах экспортеров (ОПЕК), союзах

производителей (ИБА, НАФТА, АТР); прочие группировки КОМЕСА, ЕСЭП.

Динамика интеграционных процессов в мире показывает, что в ближайшем будущем мирохозяйственные связи будут представлять собой совокупность макроэкономических группировок, использующих преимущества своей интеграции.

Межгосударственная экономическая интеграция приводит от внешнеэкономических связей отдельных фирм к научно-техническому сотрудничеству и соперничеству континентов.

## **Вопрос 2. Международная торговля и торговая политика**

Международная торговля – наиболее развитая форма международных экономических отношений, это оплачиваемый совокупный товарооборот между всеми странами мира.

Мировой товарооборот мировой торговли считается как совокупный экспорт всех стран мира. Сальдо торгового баланса – это разница между экспортом и импортом. Торговый баланс активный, если экспорт превышает импорт и пассивный, если импорт превышает экспорт.

Мировые цены отдельных коммерческих экспортных и импортных операций, которые носят регулярный характер и осуществляются в основных центрах торговли товарами в СКВ.

Стоимость экспорта и импорта в большинстве стран подсчитывается по контрактным ценам, приведенным к единому базису:

по экспорту – цены «фоб» (цена + расходы на доставку)  
по импорту – цена «сиф» (цена + оплата страхования + расходы по транспортировке).

Тенденции международной торговли зависят от факторов:

- развитие МРТ и интеграция производства,
- НТР,
- регулирование международной торговли посредством мероприятий ГАТТ/ ВТО,
- деятельность транснациональных корпораций,
- отмена количественных ограничений импорта, образование свободных экономических зон во многих странах,
- переход к рыночной экономике стран ранее входивших в мировую систему социализма, бывших колоний. В 20 веке более 80 стран повернули к рынку.

Теории международной торговли нацелены на объяснение причин международного разделения труда и особенности экономического развития. Типы теорий: свободной (теория абсолютного и относительного преимущества и др.) и ограниченной

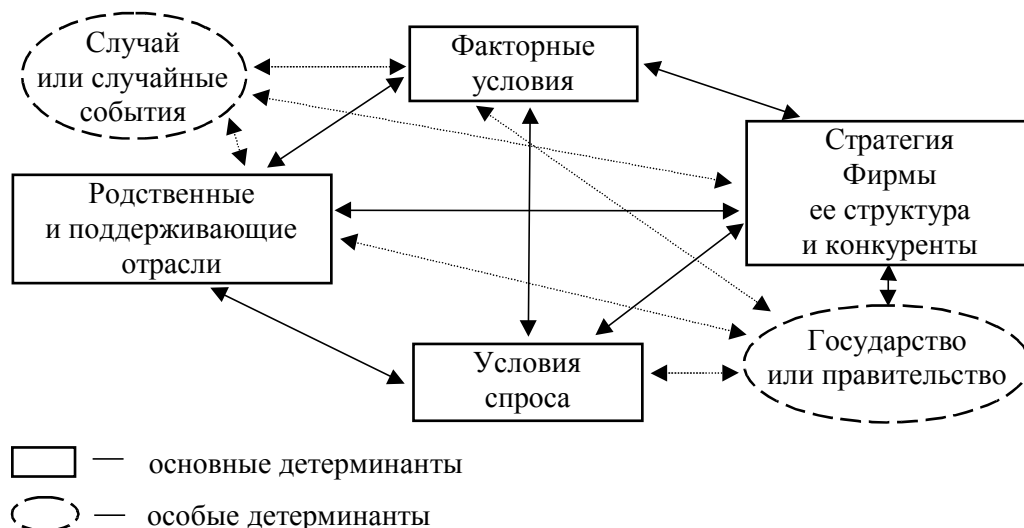
торговли (меркантилизм, неомеркантилизм, теория зависимости и др.)

Основные принципы теорий:

1. Меркантилизм страна должна экспортировать больше, чтобы иметь больше богатства (золота).
2. Неомеркантилизм – активный баланс нужен для достижения социальной или политической цели.
3. Теория абсолютного преимущества (А.Смит) – одни страны могут производить товары более эффективно, чем другие. Это позволит специализироваться в рентабельной отрасли. Естественные преимущества – климатические условия и природные ресурсы. Приобретенные преимущества – технологии производства нацеленные на качество
4. Теория размера страны: при рассмотрении экономической самостоятельности стран с обширными климатическими условиями необходимо включать и транспортные расходы
5. Теория относительного преимущества (теория сравнительных издержек Д. Рикардо) специализироваться нужно на более эффективном производстве, а импортировать товары, условия, производства которых неблагоприятны.
6. Теория соотношения факторов производства различия по странам между долей труда по отношению к доле земли или капитала могут объяснить различия в стоимости факторов производства. Теорема Хекшера – Олина доказывает, что каждая страна должна специализироваться на тех товарах, для производства которых, прежде всего, требуются те ресурсы, которыми она обеспечена в наибольшей степени.
7. Теория затраты выпуск. Парадокс В. Леонтьева. Американский ученый в 60-е годы отметил, что появление нового важного фактора производства – результатов НИОКР изменило механизм внешней торговли. США является страной капиталоемкой, но экспортирует трудоемкие товары
8. Теория жизненного цикла продукта (Вернон). На первой стадии – внедрении имеет место поддержка спроса на внутреннем рынке. На стадии роста происходят увеличение экспорта и захват рынков местными производителями. На стадии зрелости – выравнивание мирового спроса от мировых лидеров к развивающимся странам. На стадии упадка из развитых стран продукт переходит на рынки развивающихся стран.
9. Теория технологического разрыва подчеркивает особое положение стран лидеров НТП в мировой экономике.
10. Теория эффекта масштаба доказывает, что при производстве массовых товаров с ростом объемов снижаются относительные издержки, производство становится более рентабельным.



11. Теория конкурентных преимуществ Портера синтезирует положения предшествующих теорий классической и неоклассической. Впервые основным участником мировой торговли названа фирма, роль государства отведена на второй план. Автор выделил четыре основных параметра, находящихся



в обратной зависимости и образующих национальный ромб.

*Торговая политика* – это государственная политика, которая оказывает влияние на торговлю через налоги, субсидии, и прямые ограничения на импорт или экспорт.

Протекционизм – экономическая политика государства, направленная на поощрение собственных товаропроизводителей, это защита внутреннего рынка страны от внешней конкуренции, следует учитывать противоречивое влияние данной внешнеторговой политики. В краткосрочной перспективе умеренный протекционизм полезен для освоения и развития отечественного производства, но длительное отсутствие внешней конкуренции лишает стимула развивать продукт, лишает покупателя свободного выбора из-за действия высоких таможенных пошлин.

Свободная торговля – политика невмешательства государства в международную торговлю.

Тариф – это таможенная пошлина на импорт. Пошлина – это государственный налог на товары, пересекающие границы страны.

Внутренняя цена определяется как сумма мировой цены и произведения мировой цены на тарифную ставку.

Методы государственного регулирования

- тарифные барьеры (вывозная пошлина, транзитная пошлина, ввозная пошлина)
- нетарифные барьеры (субсидии, таможенная оценка, квоты, законодательства по приобретению отечественной

продукции, стандарты, взаимные требования, ограничения услуг)

### Классификация инструментов торговой политики

Методы		Инструменты торговой политики	Регулирует преимущественно	
Тарифные		Таможенные пошлины Тарифные квоты		Импорт Импорт
Нетарифные	Количественные	Квотирование Лицензирование Добровольные ограничения	Экспорт Экспорт	Импорт Импорт
Нетарифные	Скрытые	Государственные закупки Требования о содержании местных компонентов Технические барьеры Налоги и сборы		Импорт Импорт  Импорт Импорт
	Финансовые	Субсидии Кредитование Демпинг	Экспорт Экспорт Экспорт	

Мировая торговля товарами стала предметом регулирования со стороны мирового сообщества с первых послевоенных лет, когда в 1948 г. вступило в силу Генеральное соглашение по тарифам и торговле (ГАТТ).

ГАТТ явилось форумом переговоров о снижении таможенных тарифов и нетарифных ограничений, последний раунд (Уругвайский) увенчался созданием ВТО в 1995 г.

Всемирная торговая организация законодательная и институциональная основа международной торговой системы, механизм многостороннего согласования и регулирования политики стран-членов в области торговли товарами и услугами, урегулирования торговых споров и разработки стандартной внешнеторговой документации.

Принципы ВТО:

- режим наибольшего благоприятствования,
- режим недискриминации,
- национальный режим,
- преференциальность,
- тарифный режим,
- принцип последовательности тарифных уступок,
- принцип связанности,
- принцип «прозрачности» (транспарентности).

### **Вопрос 3. Международное движение факторов производства**

Международное движение капитала

Международное движение капитала осуществляется в таких формах, как прямые и портфельные инвестиции, долгосрочное кредитование, а также предоставление экономической помощи.

Данная форма международных экономических отношений в отличие от международной торговли в значительно меньшей степени регулируется государством, наоборот, большинство правительств стремятся привлечь иностранные капиталы. Создаются оффшорные финансовые центры районы, привлекающие иностранный капитал путем предоставления специальных налоговых и других льгот, уменьшая или полностью, исключая налогообложение доходов иностранных компаний, зарегистрированных в стране расположения центра.

Вывоз капитала может осуществляться в ссудной и предпринимательской форме. Причины вывоза капитала: большая норма прибыли; увеличение прибыли за счет дешевого зарубежного сырья, налогов, рабочей силы; завоевание рынков за счет таможенных барьеров; стремление получить передовую технологию; политические предпосылки.

Экономические последствия движения капитала:

*для стран-экспортеров:*

1. уменьшение внутренних капитальных вложений, т.е. замедление экономического роста,
2. способствует росту безработицы,
3. отрицательно сказывается на состоянии платежного баланса.

*для стран-реципиентов:*

1. качественный и количественный рост экономики,
2. уменьшение уровня безработицы,
3. внедрение новых технологий, следовательно, рост НТП,
4. улучшение платежного баланса страны,
5. загрязнение окружающей среды,
6. ввод в менее развитые страны может привести к зависимости от экспортеров.

Инвестирование: а) частное: долгосрочные вложения (прямые, портфельные), краткосрочные вложения (портфельные инвестиции); б) государственное.

Прямые иностранные инвестиции, ведущие к контролю над предприятием-резидентом одной экономики со стороны предприятия, являющегося резидентом другой экономики, предполагают долгосрочные отношения.

Портфельные иностранные инвестиции? покупка ценных бумаг для дальнейшей их перепродажи по мере изменения конъюнктуры мирового фондового рынка.

Международный кредит это ссуда в денежной или товарной форме, предоставляемая кредитором одной страны заемщику из другой страны на условиях возвратности, срочности, платности, обеспеченности и целевого характера. Виды международного кредита: фирменные (коммерческие) и банковские кредиты.

Международные корпорации и смешанные предприятия

Международная корпорация: многонациональная (МНК), транснациональная (ТНК) специфические субъекты международных экономических отношений.

Основные характеристики ТНК:

- разбросанность капитала по различным странам и регионам (наличие филиалов не менее чем в 6 странах, годовой оборот более 1 млрд долларов);
- материнская компания централизованно контролирует все отделения и филиалы, разрабатывает общую стратегию, распределяет ресурсы и рынки сбыта;
- общий набор источников (активы, торговая марка, информационные и человеческие ресурсы).
- утрачен семейный характер корпораций и финансовых групп.

Этапы становления транснациональной компании:

1. формирование миссии или долгосрочной цели фирмы,
2. анализ внешней и внутренней среды,
3. формулирование конкретных целей и составление плана,
4. внедрение,
5. контроль и оценка бизнеса.

Основные формы международного совместного предпринимательства: договор о межфирменном сотрудничестве, соглашение о трасте, соглашение о франчайзинге.

Международные стратегические альянсы (МСА) выступают основой для формирования многонациональных корпораций:

- МСА горизонтального типа (САГТ) – создаются организациями, ведущими деятельность на одной и той же ступени производственного процесса или производящими однородные товары или услуги. Примером могут служить телекоммуникационные компании по оказанию услуг Интернета.
- МСА вертикального типа (САВТ) заключаются с поставщиками комплектующих изделия или услуги для фирмы.
- МСА с дистрибьюторами или заказчиками (САДЗ).
- Родственные диверсифицированные МСА (РДСА).
- Перспективные диверсифицированные МСА (ПДСА), например Microsoft.

*Мировой рынок рабочей силы*

Классический подход перемещения факторов производства: труд, земля, капитал перемещаются внутри страны. Современный подход: труд, капитал перемещаются на мировом уровне.

Международная миграция рабочей силы это перемещение рабочей силы из одной страны в другую.

Причины миграции:

- а) национальные различия в зарплате.
- б) органическая безработица в отдельных странах.
- в) военные конфликты и эмиграция.

Источники миграции: из развивающихся стран в развитые, между развитыми странами.

Последствия перемещения трудовых ресурсов:

при ввозе: а) повышение общего уровня квалификации, б) рост ВВП, в) уменьшение номинальной заработной платы в стране, г) развитие отраслей, непривлекательных для местной рабочей силы.

при вывозе: а) снижение безработицы, б) приток валютных средств, в) замедление темпов роста ВВП, г) налоговые поступления от мигрантов.

*Миграционная политика* – это система мер, постановлений, законодательных актов и соглашений государств по регулированию миграционных потоков. Методы регулирования:

1. установление национальных квот.
2. ограничения по кругу специальностей.
3. пограничный контроль.
4. штрафные санкции, налагаемые на предпринимателей.
5. требование обязательного страхования личности.

*Мировой рынок технологий*

Правовые формы защиты технологии: патент, лицензия, копирайт, товарная марка.

*Патент* – свидетельство выдаваемое компетентным правительственным органом изобретателю и удостоверяющее его монопольное право на использование этого изобретения. Срок 15 – 20 лет.

*Лицензия* – разрешение выдаваемое владельцем технологии (лицензиаром), защищенной или не защищенной патентом, заинтересованной стороне (лицензиату) на использование этой технологии в течение определенного времени и за определенную плату.

*Копирайт (право воспроизведения)* – эксклюзивное право автора.

*Товарная марка* – символ определенной организации, который используется для индивидуализации производителя товара и который не может быть использован другими организациями без официального разрешения владельца.

Механизмы международной передачи технологии: лицензионное соглашение, «ноу-хау», инжиниринг.

*Патентное соглашение* – международная торговая сделка, по которой владелец патента уступает свои права на использование изобретения покупателю патента.

*Лицензионное соглашение* – международная торговая сделка, по которой собственник изобретения или технических знаний

предоставляет другой стороне разрешение на использование в определенных пределах своих прав на технологию.

*«Ноу-хау» (know-how)* – предоставление технического опыта и секретов производства, включающих сведения технологического, экономического, административного, финансового характера, использование которых обеспечивает определенные преимущества. Предметом купли-продажи в данном случае обычно являются незапатентованные изобретения, имеющие коммерческую ценность.

*Инжиниринг* – предоставление технологических знаний, необходимых для приобретения, монтажа и использования купленных или арендованных машин и оборудования.

Лицензионные платежи: роялти, паушальный платеж, участие в прибылях, участие в собственности.

*Роялти* – периодические отчисления от дохода покупателя в течение периода действия соглашения, зависящие от размера прибыли, получаемой от коммерческого использования лицензии. Могут исчисляться из объема прибыли, суммы продаж, отпускной цены и составляют 3-5%.

Паушальный платеж, зафиксированный в соглашении единовременный платеж, не связанный во времени с фактическим использованием лицензии, а установленный заранее на основе экспертных оценок. Этот вид платежа обычно используется при поставках комплектов оборудования, когда стоимость технологии включается в стоимость оборудования, когда лицензиат хочет избежать контроля лицензиара за последующим использованием технологии, когда существуют опасения относительно возможности перевода периодических платежей за границу.

*Участие в прибыли* – отчисление в пользу лицензиара части прибыли, полученной лицензиатом от коммерческого использования предмета лицензии (30% – при исключительной, 10% – при неисключительной лицензии).

*Участие в собственности* – передача лицензиатом лицензиару части акций своих предприятий в качестве платежа за определенную лицензию. Данный вид практикуется ТНК, стремящейся установить контроль над собственностью за теми иностранными предприятиями, которые используют их технологии.

Международное техническое содействие – предусматривает предоставление развитыми странами развивающимся странам содействия в сферах технологии процессов, продуктов и управления. Оно включает передачу знаний, опыта, технологии, технически емкой продукции, обучение кадров. Техническое содействие предоставляется в виде безвозмездных технологических грандов или проектов финансирования развития технологии совместно со страной-получателем на двусторонней или

многосторонней основе, включая содействие через международные организации.

Государственное регулирование передачи технологии – предполагает ограничение передачи технологии из-за:

- соображений национальной безопасности;
- стремления удержать технологическое лидерство;
- условий международных соглашений, устанавливающих запреты явные и скрытые, ограничения на вывоз. Особое значение имеет контроль над передачей военной технологии и технологии двойного назначения (например, в период противостояния двух систем был создан КОКОМ – Координационный комитет 15 стран НАТО, исключая Францию, по контролю над экспортом в бывшие социалистические страны во время холодной войны.)

#### **Вопрос 4. Международные валютно-расчетные и финансовые отношения**

При осуществлении мирохозяйственных связей возникают валютные отношения, обслуживающие обмен между экономическими агентами и национальными экономиками. В процессе исторической эволюции происходила смена мировых валютных систем:

Парижская валютная система (1816-1914 гг.) в основе золотомонетный стандарт (неограниченная чеканка золотых монет, свободный обмен кредитных денег на золотые монеты, отсутствие ограничений на ввоз и вывоз золота, обращение на внутреннем рынке неполноценных денег...).

Генуэзская валютная система (1922-1944 гг.) основана на золотодевизном стандарте, предусматривающем обмен кредитных денег на девизы в валютах стран золотослиткового стандарта и затем на золото; при котором валюты одних стран ставились в зависимость от валют других стран, обесценение которых вызывало неустойчивость подчиненных валют.

Бреттон-Вудская валютная система (1944-1976 гг.): во-первых, золотодевизный стандарт только для центральных банков, во-вторых, только доллар США обменивался на золото (35,1 долл. США за тройскую унцию), поэтому, по существу, это был золотодолларовый стандарт.

Ямайская валютная система (с 1976 г. по настоящее время): введены «плавающие» валютные курсы:

- переход от золотодевизного к мультивалютному рыночному стандарту (введен стандарт СДР специальные права заимствования, курс СДР определяется на основе валютной корзины, включающей доллар США, немецкую марку,

французский франк, английский фунт стерлингов, японскую иену);

- юридически завершена демонетизация золота (золото из финансового актива превратилось в товар);
- усилено межгосударственное регулирование через МВФ;
- странам предоставлено право выбора любого режима валютного курса (фиксированного или «плавающего»).

Изменялись также и такие элементы валютно-расчетных и финансовых отношений, как формы мировых денег (золото, резервные валюты, международные валютные единицы), условия конвертируемости валют, режимы валютных паритетов и валютных курсов, объемы валютных ограничений и состав компонентов международной валютной ликвидности; правила использования международных кредитных средств обращения и формы международных расчетов; режимы мировых валютных рынков и рынков золота, а также органы межгосударственного регулирования.

Международный валютный фонд (МВФ) имеет статус специализированного учреждения ООН, создан в 1944 для содействия развитию международной торговли и валютного сотрудничества путем:

- регулирования валютных курсов и контроля за их соблюдением;
- контроля многосторонней системы платежей и устранения валютных ограничений;
- предоставления кредитных ресурсов странам-участницам при валютных затруднениях, связанных с неуравновешенностью платежных балансов.

В системе свободного плавления валютный курс формируется под воздействием рыночного спроса и предложения. Система управляемого плавления предполагает сильное влияние Центрального банка страны. К мерам государственного воздействия на величину валютного курса относятся:

- валютные интервенции операции Центральных банков на валютных рынках по купле-продаже национальной денежной единице против ведущих иностранных валют;
- дисконтная политика? это изменение ЦБ учетной ставки с целью воздействия на стоимость кредита на внутреннем и внешнем рынках;
- протекционистские меры, к которым относятся валютные ограничения законодательное или административное запрещение и регламентация операций в иностранной валюте.

Видами валютных ограничений являются:



- валютная блокада, запрет на свободную куплю-продажу валюты;
- регулирование международных платежей, движения капиталов, репатриация прибыли, движения золота и ценных бумаг;
- концентрация в руках государства валютных ценностей и др.

Снижение валютного курса обуславливает:

- сокращение реальной задолженности в национальной валюте;
- увеличение тяжести внешних долгов, выраженных в иностранной валюте;
- невыгодность вывоза прибыли, процентов, дивидендов, получаемых иностранными инвесторами в валюте страны пребывания.

При увеличении валютного курса складывается следующая ситуация:

- внутренние цены становятся менее конкурентоспособными;
- падает эффективность экспорта;
- сокращается производство, как в экспортных, так и в других отраслях;
- расширяется импорт;
- стимулируется приток в страну иностранных и национальных капиталов;
- увеличивается прибыль по иностранным капиталовложениям;
- уменьшается реальная сумма внешнего долга, выраженная в обесценившейся иностранной валюте.

Международный банк реконструкции и развития (МБРР) международная финансовая организация в структуре ООН, основные задачи которой стимулирование экономического развития стран-членов, содействие развитию международной торговли, поддержание платежных балансов.

Платежный баланс

Валютно-расчетные отношения находят наиболее полное отражение в платежном балансе, систематизирующем все финансово-экономические операции страны с остальным миром за определенный промежуток времени.

Структура платежного баланса: баланс текущих операций включает торговый и баланс услуг, счет операций с капиталом и финансовыми инструментами. Баланс официальных расчетов. Официальные резервы иностранной валюты. Методология деления статей на основные и балансирующие:

- основные статьи баланса характеризуют устойчивые сделки, слабо восприимчивые к колебаниям экономической

конъюнктуры. Состояние этих статей позволяет судить об экономике и перспективах ее развития;

- балансирующие статьи носят справочный характер, используются для итогового балансирования всех агрегатов.

Динамика официальных резервов в силу их ограниченного размера позволяет судить о состоянии платежного баланса. Методы регулирования платежного баланса предполагают использование различных способов воздействия: административных, финансовых, кредитных и валютных.

Административный метод прямой контроль, включая регламентацию импорта, предполагает сокращение товарного импорта путем изменения в таможенно-тарифном законодательстве. Он направлен на повышения таможенных пошлин, что вызывает сокращение спроса на импортный товар и сокращает пассив внешнеторгового баланса.

Финансовые методы – дефляция (борьба с инфляцией), позволяют урегулировать экспорт товаров и услуг за счет субсидирования экспорта и предоставления экспортерам льготный кредитов.

Кредитный метод предполагает манипулирование кредитными ставками, это оказывает воздействие на капитальные статьи платежного баланса.

Валютный метод – изменение обменного курса, ограничен в условиях политики плавающих валютных курсов из-за запрета на валютные ограничения и практику множественности валютных курсов, а при фиксированном курсе предполагает либо девальвацию или ревальвацию национальной валюты. Валютный метод может вызвать резкие сдвиги в структуре платежного баланса.

Метод исключительного финансирования предполагает операции, проводимые страной, испытывающей трудности с финансированием ПБ, по согласованию и при поддержке зарубежных партнеров в целях снижения отрицательного сальдо, которое не может быть покрыто за счет сокращения запасов резервных активов.

Исключительное финансирование предполагает:

- аннулирование долга – добровольный отказ кредитора от части или всей суммы долга;
- обмен задолженности на акции компаний страны должника просроченной задолженности и иных долговых обязательств, обычно по цене ниже номинала;
- заимствования для урегулирования ПБ;
- переоформление задолженности – изменение условий существующего договора или заключение нового договора;

- просрочка платежей по задолженности – это способ чрезвычайного финансирования ПБ (просто не платят с согласия или без согласия кредитора).

Активными участниками современной системы международных экономических отношений являются международные экономические и финансовые организации. Они осуществляют международное регулирование торговли товарами и услугами, международного движения капитала и рабочей силы, валютно-расчетных отношений, устанавливают единые требования и стандарты во многих областях хозяйственной деятельности и формируют мировые инфраструктуры.

## **Лекция 12. Особенности переходной экономики России**

*Вопросы для обсуждения:*

1. Сущность переходных процессов.
2. Основные закономерности переходных процессов.
3. Причины системного российского экономического кризиса и пути его преодоления.
4. Характеристика современного состояния отечественной экономики

*Основные понятия:*

Переходный период, переходная экономика, необходимость и сущность реформации, революционное и эволюционное реформирование экономики, основные направления реформирования: формирование новых экономических институтов, изменение роли основных экономических институтов, структурная перестройка экономики, трансформация отношений собственности, макростабилизация.

Директивная экономика, рыночная экономика, социально-ориентированное рыночное хозяйство. Специфика и условия перехода от директивной экономики к рыночной: либерализация экономических отношений и ценообразования, приватизация собственности, структурная перестройка экономики, формирование рыночных институтов, освобождение рыночного механизма саморегулирования, специфика и условия перехода к социально-ориентированной рыночной экономике: обеспечение роста производительности труда.

Особенности директивной экономики России: структурные диспропорции в экономике, скрытая инфляция, сырьевая внешнеэкономическая ориентация, уравнительное распределение.

Особенности переходной экономики России: отсутствие традиций предпринимательской активности, неразвитость рыночных институтов, несовершенство экономического законодательства, неблагоприятный инвестиционный климат, незавершенность реформ, глобализация мирового экономического развития и стратегия развития российской экономики, импорто-замещающая и экспортно-ориентированная технология развития национальной экономики.

#### *Литература:*

1. Экономика. Учебник для вузов / А.С. Булатов, И.Н. Большакова, В.В. Виноградов и др. / Под ред. А.С. Булатова. – 3-е изд., переб. и доп. – М.: Экономистъ, 2003. – 894с. раздел 4. гл.29, 30, 31.
2. Курс экономической теории. Учебник / М.Н. Чепурин, С.Н. Ивашковский, Е.А. Киселева и др. / Под ред. М.Н. Чепурина. – 5-е изд., доп. и перераб. – Киров: АСА. 2003. – 831с. гл. 29-30.
3. Симонина Н. Некоторые проблемы трансформационного периода // Общество и экономика. – 2003. – № 6. с.106.
4. Гринберг Р.С. Экономические реформы в постсоциалистических странах: концепции, результаты, уроки // ЭКО. – 2003. – № 4.
5. Холодков В. социально-экономическое содержание переходного периода в России (1991-1999 гг.) // Вестник МГУ. Серия 6 (экономика). – 2005. – № 11. с. 3-9.
6. Губанов С. Системные условия развития // Экономист. – 2005. – №2. с. 16-29.
7. О внутренних источниках инновационного развития // Экономист. – 2005. № 11. с. 56-62.
8. Итоги реформирования экономики России и перспективы ее развития (по материалам X Российского экономического форума в г. Екатеринбурге) // Российский экономический журнал. – 2005. № 5 –6. с. 3-10.
9. Попов Г. Проблемы выхода из социализма // Вопросы экономики. – 2006. – № 4. с. 114-125.
10. Дмитриев М. Перспективы экономических реформ в России // Вопросы экономики. – 2005. – №11. с. 4-13.
11. Николаев И., Калинин.А. , Точилкина О. Рыночная трансформация экономики: итоги пройденного этапа // Общество и экономика. – 2005. – № 9. с. 48-81.
12. Климантов С., Ковлевич М. Государство всеобщего благосостояния: станет ли чужое прошлое нашим будущим? // Эко. – 2005. – № 8. с. 13-26.
13. Мартынов А. Постсоциалистическая трансформация: как оценить ее результат? // Общество и экономика. – 2003. – № 12.

#### **Вопрос 1.Сущность переходных процессов**

Под переходной экономикой принято понимать такое состояние экономики, которое возникает при смене модели экономической системы. Напомним, что экономическая система – это система отношений между основными субъектами (фирмами, государством, домохозяйствами) в процессе производства товаров и услуг из ресурсов в рамках организационного механизма, включающего отношения собственности, отношения управления, отношения распределения.

Сущность *переходного процесса* заключается в трансформации государственно-монополистического социализма в социально-рыночную модель развития. При этом трансформация – это изменение не только формы, но и содержания.

Трансформационная сущность переходной экономики заключается в том, что большинство стран (по определению Д.Сакса, в 80 странах на рубеже 80-90-х гг. XX начались переходные процессы) пытаются соединить в новой модели позитивы четырех систем: чистого капитализма, традиционной, административно-командной, традиционной экономик.

При этом методы перехода в каждой стране имеются свои, определяемые предшествующим развитием и традициями государственного регулирования.

Следует отметить, что в России данный процесс был связан с неэффективностью экономической системы в целом, отсутствием адекватных реанимирующих мер со стороны государства.

Смена экономической модели имеет объективные и субъективные причины, рассмотрим основные из них:

Объективные причины	Субъективные причины
Ежегодное сокращение темпов прироста ВВП;	Продолжающаяся гонка вооружений сопровождалась увеличением расходов государства на содержание ОПК;
Нерациональная система всей экономики, что проявилось в «утяжеленной» структуре экономики, преобладание сырьевых отраслей, старение основных производственных фондов, отставание от мирового уровня развития производства;	Распад СЭВ привел к разрыву экономических связей с бывшими советскими государствами
Кризис финансовой системы, что проявилось в увеличении дефицита государственного бюджета как следствие чрезмерной инвестиционной активности государства в финансировании неэффективных отраслей;	«Экономическое двоевластие», которое выразилось в одновременном проведении радикальных реформ: «Перестройки» М.С. Горбачева и «Шоковой терапии» Е.Т. Гайдара
Кризис потребительского рынка, что проявилось в хроническом дефиците товаров конечного потребления;	
Дисбаланс денежных доходов населения и уровнем потребления, что стало основой инфляционных всплесков в отечественной экономике;	

Политика полной занятости способствовала снижению качества использования человеческого капитала и провоцировала рост скрытой безработицы	
Административно-командная система полностью себя изжила	Неадекватность методов, направленных на реанимацию экономической системы

Из приведенной выше таблицы становится очевидным, что к объективным причинам отнесены характеристики, связанные с неэффективностью общественного производства, а к субъективным – факторы неадекватной экономической политики. Остановимся на последних более подробно. В реализации экономической политики может быть выделено два этапа, формирующихся на основе соотношения государственного регулирования и рыночных саморегуляторов:

I этап – «перестройка» М.С. Горбачева, целью которой была модернизация экономики при неизменности системы хозяйствования, а также сохранении приоритетного значения государственного регулирования воспроизводственных процессов:

II этап – «шоковая терапия» Е.Т. Гайдара, целью которой было изменение экономической системы на основе либерализации отношений собственности, управления, распределения, основанной на высвобождении рыночных сил и уменьшении государственного воздействия на экономику.

При этом «перестройка» являлась объективной необходимостью, т.к. с конца 80-х гг. XX в. в советской экономике сформировались определенные предпосылки для «сползания» экономики в понижательную волну технологического цикла или т.н. длинной волны Н. Кондратьева, что было общемировой тенденцией и имело ряд объективных причин.

Проведенная индустриализация в 20-30-х гг. XX в., обеспечила советской экономике необходимые условия для наращивания ВВП, НД, продукции основных отраслей народного хозяйства в течение последующих 50 лет. Но с середины 80-х гг. потенциал повышательной волны данного технологического цикла в СССР был исчерпан. Началось быстрое старение производственного аппарата, что доказывается результатами инвентаризации и оценки состояния основных производственных фондов, проводимой в 1986 г., которые показали, «что более половины парка машин и оборудования имело износ свыше 50 %».

Таким образом, технологический уклад, утвердившийся в ходе индустриализации, требовал реиндустриализации и переиндустриализации на основе обновления основных производственных фондов в связи с потребностями мировой конъюнктуры, переходящей преимущественно к интегральному и

инновационному взамен существующего ресурсоемкого (экстенсивного) типа экономического роста.

Для предотвращения дальнейшего «сползания» экономики и устранения угрозы «технологической деградации» необходима была радикальная экономическая политика, которой стала перестройка М.С. Горбачева, которая имела своей целью реиндустриализацию экономики для повышения эффективности административно-командной системы посредством «установления информационного технологического способа производства». Основным элементом перестройки являлся переход на принцип хозрасчета. Данные меры должны были содействовать усилению и укреплению экономической самостоятельности предприятий преимущественно в инвестиционной политике. За счет гибкого планирования предприятия получили право на самостоятельный выбор модели и системы оплаты труда, т.е. приоритет отдавался повышению производительности труда, которое невозможно без технической модернизации.

Как известно, «перестройка» не смогла повысить эффективность экономической системы. Основной причиной неудачи выбранного курса (т.е. перестройка не достигла своей цели – реиндустриализации сферы производства и модернизация экономической системы), как нам представляется, является неадекватность реанимирующих мер реальной тяжести и сложности задач по улучшению социально-экономического положения страны с «моделью нерыночной административно-командной системы тоталитарного государства с высокоцентрализованным вертикальным управлением, жестким планированием при слаборазвитых горизонтальных связях между производителями и потребителями». И как результат, СССР по-прежнему существенно отставал от развитых стран, темпы экономического роста продолжали снижаться, а дефицит, как результат диспропорций, – нарастать.

«Перестройка» также выявила все пороки прежней системы, к которым, в первую очередь, относится постоянное увеличение инвестиционных издержек, связанных с воссозданием экстенсивного типа воспроизводства и возрастающей военной нагрузкой. Это, в конечном итоге, повлияло на неспособность развертывания социальных программ с использованием старой технологической базы, став основным источником структурных деформаций, которые способствовали утверждению нерациональной структуры всей экономики.

Структурные диспропорции, обнажившиеся в ходе «перестройки», сложились с конца 70-х гг. XX в. и проявлялись, прежде всего, в «утяжелении» экономики, т.е. преобладании отраслей, связанных с добычей сырья и форсированным развитием

военного производства. Основной причиной подобной деформации является «перекос в пользу отраслей, к тому времени утративших сравнительное преимущество на мировой арене» стала «беспрецедентная внешняя нагрузка» (непосредственно не связанная с процессами воспроизводства системы) на экономику. «Структурные диспропорции вместе с технологическим отставанием формируют фундамент будущего системного кризиса».

Началом II этапа стала предложенная в начале 90-х гг. трехлетняя программа по макроэкономической стабилизации на основе «шоковой либерализации» как основного механизма «системной трансформации», предложенная правительством России во главе с Е. Гайдаром. На ее первом этапе предлагалось создать открытый рынок, устранить хронический дефицит за счет либерализации цен, дерегулирования внешней торговли, создания условий для частного предпринимательства, а также ликвидации неэффективных отраслей, внедрения жесткой экономии энергоресурсов, что позволило бы увеличить экспорт нефти и газа, полученные денежные средства пойдут на поддержания социальной сферы, пока не будут созданы новые высокотехнологические предприятия.

Основные мероприятия правительства на втором этапе реформы можно разделить на три уровня. Первый уровень связан с краткосрочными задачами, к которым относится жесткий государственный контроль за ценами на топливо, ликвидация системы неплатежей, частичной поддержке сельского хозяйства, кредитовании строительства и замещение бюджетных ресурсов кредитными. Второй уровень – это среднесрочные задачи, основу которых составляет борьба с кризисом денежного обращения посредством, первое, внедрения безналичного расчета, что стало бы стимулом к развитию банковской системы, второе, за счет уменьшения затрат на социальные выплаты. Третий уровень основан на решении долгосрочных задач, основу которого составляет программа экономического возрождения России, связанная со снижением государственного вмешательства в экономику, снижении налогов, реформы в сфере потребления, демилитаризации экономики и т.д.

Третий этап в реформировании российской экономики сводился к началу экономического роста на основе частных сбережений и инвестиций. Правительственная программа, базировавшаяся на принципе «полноценной рыночной экономики, где господствуют свобода, частная собственность, инициатива и предприимчивость», государство должно было обеспечить стабилизацию финансов и укрепление рубля, выработать законодательную основу приватизации, стимулировать развитие предпринимательства для



создания конкурентной среды. Если же государство не сумеет выдержать выбранный курс, «то страну ждут гиперинфляция и длительный спад».

Таким образом, радикальная реформа Е. Гайдара в целом не достигла поставленных целей, за три года не удалось устранить многоуровневые диспропорции, провести реиндустриализацию производственной сферы. В результате чего спад нарастал, социальная неоднородность населения увеличивалась, стремительный развал единого экономического пространства. Поэтому сторонники сильного государства С.Ю. Глазьев, Д.С. Львов, Г.Т. Фетисов считают, что предложенная и реализованная Е. Гайдаром либерализация экономики не была адекватна сложившимся условиям.

## **Вопрос 2. Основные закономерности переходных процессов**

На основе проведенного анализа субъективных и объективных причин начала трансформационных процессов, можно утверждать, что, несмотря на наличие существенных отличий от других стран, трансформационная сущность переходного периода отечественной экономики имеет общие закономерности создания наиболее эффективной модели сочетания рыночных саморегуляторов и государственного регулирования. Современными специалистами принято выделять 10 закономерностей, связанных с переходом к рынку экономики России, что нашло свое отражение в приведенной ниже таблице (табл.2).

Таблица 2

## Закономерности перехода к рынку отечественной экономики

№	Определение закономерности	Содержание закономерности (определение)	Назначение закономерности	Проблемы, возникающие при ее реализации в отечественной экономике
1	Разгосударствление	-передача государством части гласных функции субъектам федерации, муниципалитетам	Для формирования национального рынка	-развал единого экономического пространства; -разрыв экономических связей между бывшими советскими республиками; -появление замкнутых экономических субъектов; -взрыв национального сепаратизма; -начало национальных конфликтов.
2	Регионализация (муниципализация)	-усиление функций самоуправления и повышение самодостаточности территорий	Для формирования региональных и муниципальных рынков	-степень регионализации рынков очень разная; -наличие регионов – доноров и регионов-реципиентов (ежегодное сокращение количества первых); -существенные отличия между социальным и экономическим развитием регионов.
3	Приватизация	-передача государством прав присвоения части имущества муниципалитетам, предприятиям, частным, в том числе иностранным гражданам	Для формирования рынков имущества, недвижимости	-нерациональное перераспределение имущества; -криминализация экономики; -неравномерное распределение доходов внутри предприятий.
4	Демонополизация	-определение для крупных предприятий доли возможного производства товаров и услуг	Для формирования конкурентной среды	-сосуществование естественных и неестественных монополий; -неэффективность антимонопольного законодательства.
5	Реструктуризация производства и занятости	-обновление в экономической системе всех возможных	Для формирования рынков факторов	-сохранение «утяжеленной» структуры экономики; -доминирование ресурсодобывающих отраслей; -не преодолен экстенсивный тип воспроизводства.

		пропорций производства	производства	
6	Коммерциализация	-высвобождение предпринимательства всех уровней	Для формирования качественного рынка товаров и услуг	-высокая степень импортозамещения на внутреннем рынке; -существование многочисленных барьеров для развития предпринимательства; -низкая конкурентоспособность отечественных товаров по сравнению с мировыми аналогами; -криминализация экономики.
7	Модернизация финансов	-переход от одноуровневой к разноуровневой финансовым системам	Для формирования финансового рынка (кредитных ресурсов и РЦБ)	-не преодолен кризис финансовой системы.
8	Либерализация	-«высвобождение рыночных сил» (Дж. Сакс)	Для формирования рыночных свобод для всех хозяйствующих субъектов	-проблема выживания; -сокращение государственного финансирования способствовало сокращению доли рентабельных производств; -слабое финансирование НИОКР, как основы формирования инновационного типа воспроизводства.
9	«открытие экономики»	-превращение экономической системы из закрытого типа в открытую	Для вхождения на мировые рынки	-сырьевая направленность экспорта; -инновационная направленность импорта; -криминализация экономики.
10	«социализация по-новому» (Ю.Яковлев)	-внедрение в социальную сферу принципа «каждый строит социализм в собственной квартире»	Для формирования рынка социальных услуг	-не определены группы населения, нуждающихся в социальных трансфертах; -не разработаны методы государственной поддержки.

В данной таблице дан их перечень, раскрывается их содержание, формируется назначение, а также анализируются проблемы, связанные с реализацией в отечественной экономике конкретной закономерности.

На основании данной таблицы можно сделать следующие выводы:

- 1) перечисленные закономерности взаимосвязаны;
- 2) к системообразующей закономерности нами отнесена приватизация;
- 3) к сквозной закономерности нами отнесена либерализация;
- 4) к обеспечивающей закономерности нами отнесена модернизация финансов;
- 5) к структурно образующей закономерности нами отнесена реструктуризация экономики;
- 6) к результирующей закономерности нами отнесена социализация.

Общий вывод – на рубеже веков актуальным становится вопрос о новом сочетании рыночных саморегуляторов и государственного регулирования, социальности и рынка для повышения эффективности функционирования экономической системы.

### **Вопрос 3. Причины системного российского экономического кризиса и пути его преодоления.**

Представленные в начале данного раздела объективные причины, связанные с исчерпанием производственного потенциала советской экономики, проявившимся в гипертрофии тяжелой промышленности, в нарастании диспропорций в отраслевой структуре экономики, в увеличении технологического разрыва между экономикой Советского Союза и индустриально развитыми странами.

При этом среди ученых до сих пор единства в определении причин, его вызвавших. Поэтому далее представлены многообразные оценки российского экономического кризиса 90-х гг. в публикациях отечественных и зарубежных специалистов, которые сгруппированы по критерию изменения кризисных характеристик в периоды «накала» кризиса и его относительного смягчения в последующие годы (табл. 3).

Приведенные в таком хронологическом порядке различные характеристики российского кризиса 90-х гг., отраженные в крупных монографиях, в исследованиях зарубежных институтов и в федеральных программах, в периодической печати, в учебно-методических изданиях ведущих ВУЗов страны являются:

а) генетическими, т.к. все они анализируют сущность кризисных явлений в экономике России с позиций их происхождения;

Таблица 3

## Эволюция оценок российского экономического кризиса 90-х гг.

Этапы эволюции	Состояние отечественной экономики	Оценки российского кризиса их авторами	Наименование источника, в котором отражены данные авторские оценки
1992-1994 гг.	<b>обвальный спад</b> производства в промышленности и в других отраслях материально-производственного	– «экономическая катастрофа» В. Перламутров, – «грозящая катастрофа» Е.Т. Гайдар; – «великая депрессия» Б. Домненко; – «необратимая деградация экономики и общества» С.Ю. Глазьев; – «общий кризис» Л.И. Абалкин; – инновационный кризис Л. Бокарева	В. Перламутров «К рыночной экономике или к экономической катастрофе?» // Вопросы экономики, 1992, № 12, с. 11 - 21 Е.Т. Гайдар «Государство и эволюция» - М.: Издательство «Евразия», 1995, с. - 206; Б. Домненко «Российский экономический кризис начала 1990-х гг. (причины, характер, пути преодоления)» // Вопросы экономики, 1992, № 3, с. 3 - 10, С.Ю. Глазьев «Экономика и политика: эпизоды борьбы / Статьи, выступления, интервью» - М.: «Гнозис», 1994, с. 416); Л.И. Абалкин « Современный кризис и перспективы развития советской экономики» // Вопросы экономики, 1991, № 10 , с. 3 – 8.; Бокарева Л. О структурной перестройке // Экономист, 1994, № 2, с. 32- 39;
1995-1998 гг.	<b>«депрессивная стабилизация»*</b> экономики с элементами адаптации к рыночным условиям	– «системный кризис переходной экономики» А.В. Бузгалин; – «циклический кризис» В.В. Радаев, А.В. Бузгалин; – «структурный кризис» Г. Остапкович; – «трансформационный спад» Я. Корнаи; – «инвестиционный кризис» Л.И. Абалкин;	А.В. Бузгалин «Переходная экономика». Авторский курс лекций. - М.: Таурус, 1994, с. - 472); «Экономика переходного периода». Учебное пособие/Под ред. В.В. Радаева, А.В. Бузгалина - М.: Издательство МГУ, 1995, с. – 410; «Основы теории переходной экономики» (вводный курс): Учебное пособие. - Киров: Кировская областная типография, 1996, с. - 320); Я. Корнаи: в кн. «Дефицит». - М.: Экономика, 1990; и ст. «Трансформационный спад» //Вопросы экономики, 1994, № 3); «Курс переходной экономики» / Под ред. акад. Л.И. Абалкина. - М.: Финстатинформ, 1997, с. - 640);

		<p>– «трансформационный кризис, совпавший с т.н. «кондратьевской волной»» В.И. Видянин</p> <p>– «кризис индивидуального воспроизводства переходной экономики, обусловленный факторами макроуровня и микроуровня»;</p> <p>– Кризис в инвестиционной сфере</p>	<p>«Экономическая теория (политэкономия)»: Учебник / Под общей ред. акад. В.И. Видянина, акад. Г.П. Журавлевой. - М.: ИНФРА, 1997, с. - 560);</p> <p>«Курс экономической теории. Общие основы экономической теории, микроэкономики, макроэкономики, переходной экономики»: Учебное пособие / Руководитель автор. кол-ва и научный редактор А.В. Сидорович. - М.: МГУ им. М.В. Ломоносова, Изд-во ДИС, 1997, с. - 736).;</p> <p>Водянов А. Инвестиционный кризис: последствия и пути преодоления // Экономист, 1998, № 5, с. 21 – 31</p>
1999-2002 гг.	<b>начало экономического оживления и роста</b> в сочетании с инерцией сильных кризисных и депрессивных тенденций	<p>– «глубокий затяжной общесистемный кризис», затрагивающий все сферы жизнедеятельности общества Ю.В. Яковец;</p> <p>– «макроэкономическая нестабильность» McKinsey Global Institute США;</p> <p>– «промышленный кризис» А. Демченко;</p> <p>– «многолетняя рецессия» А.Водянов, А. Смирнов</p>	<p>Ю.В. Яковец «Циклы, кризисы, прогнозы» (М.: «Наука», 1999, 448 - с.),</p> <p>«Экономика России: рост возможен. Исследование производительности ключевых отраслей» (М.: Отделение McKinsey Company, 1999);</p> <p>Программа Центра стратегических исследований при Правительстве РФ «Основные направления социально-экономического развития Российской Федерации на долгосрочную перспективу» на период до 2011 г., утвержденная в качестве действующей президентом В.В. Путиным в мае 2001 г.;</p> <p>А. Демченко Антикризисные технологии регионального управления // Общество и экономика, 1999, № 3, с. 36 – 69;</p> <p>А. Водянов, А. Смирнов Шанс на инвестиционный подъем и трудности его реализации // РЭЖ, 2000, №11-12, с. 10 -22.</p>

\* термин использован в бюллетене «Экономический мониторинг России: глобальные тенденции в отраслях промышленности» // Институт народного хозяйства программирования РАН, 1995, № 6.

- б) аккумулятивными, т.к. из года в год картина оценок кризиса расширялась и пополнялась;
- с) взаимодополняемыми, т.к. в процессе критики предшествующих оценок прослеживалась их взаимосвязь;
- д) многосторонними, т.е. характеризовавшими кризис и в уровневом аспекте (по степени его глубины), и во временном ракурсе (по степени его длительности);
- е) трансформационными, т.к. во всех источниках подчеркивается происхождение кризиса 90-х гг. из «кризиса плановой системы» (В.В. Радаев, А.В. Бузгалин), из «кризиса нерыночных производственных отношений» (Е.Т. Гайдар), из кризиса «советского индустриализма» (Л.И. Абалкин, П.В. Савченко, И.М. Абрамов) и другие.

Таблица 3 также показывает, что по мере адаптации российской экономики к рынку и с началом ее оживления оценки кризиса смягчаются.

Для осуществления дифференциации представленных в таблице оценок для их логической субординации, необходимо: а) «отсечь» те характеристики, с которыми мы принципиально не согласны, б) объединить те из них, которые генетически близки, в) ранжировать определения кризиса по критерию их причинно-следственных связей.

Следуя данной логике, считаем неприемлемым применение в экономике таких терминов, как «экономическая катастрофа», «необратимая деградация», «экономический хаос», «экономический апокалипсис» и т.п. Подобные ситуации в экономике и адекватные оценки могут возникать лишь в результате воздействия на хозяйственное развитие неэкономических факторов: природных катаклизмов глобального значения, многолетних разрушительных войн, масштабных эпидемий, непредвиденных техногенных катастроф, нарушений воспроизводственных возможностей биосферы для жизнеобеспечения настоящих и будущих поколений людей и т.п.

Что касается непосредственно экономики как системы взаимодействия материальных интересов людей, их групп и сообществ в разных странах (включая и Россию), а также объективных законов такого взаимодействия и субъективной деятельности по их применению и регулированию, то данная сфера человеческих отношений не катастрофична по своей природе и способам существования и развития. Экономический интерес каждого индивида всегда нацеливает его на трудовую и производственную деятельность, обеспечивающую воспроизводство его самого и его семьи. И даже в условиях жесточайших экономических кризисов все трудовые усилия работника, фирмы, отрасли, территории и любой страны всегда нацелены на самовыживание, на преодоление спадов производства и снижения уровня жизни. «Общественно-нормальный» экономический индивид всегда расценивает кризис как преходящее состояние, за которым следует оживление, процветание и, далее – новый кризис, выход из которого вновь будет найден. Иначе говоря, экономика как сфера объективных отношений и субъективных действий людей в процессе производства материальных благ и услуг является оптимистичной по своей сущностной

природе, что доказывается историческим развитием человеческой цивилизации на протяжении всех веков ее существования. Если исходить из этого, то «катастрофичные» прогнозы неадекватны объективным законам макроэкономической динамики.

Сгруппируем оценки, объективно отражающие кризисные реалии и являющиеся генетически близкими. К ним относятся:

1) оценки, связанные с технологической природой кризиса (инновационный кризис, кризис техники и технологий, «новая кондратьевская волна»);

2) оценки структурного характера кризиса (структурный кризис, трансформационный спад, инвестиционный кризис, промышленный кризис);

3) оценки циклического содержания кризиса (многолетняя рецессия, «великая депрессия», циклический кризис, макроэкономическая нестабильность);

4) оценки кризиса как общего и системного (общий кризис, затрагивающий все сферы жизнедеятельности, глубокий затяжной общесистемный кризис, социально-экономический кризис, системный кризис переходной экономики).

В данной системе субординаций технологический кризис рассматривается как *первичный*, т.е. генетически порождающий остальные формы проявления спада экономики. Современная зарубежная и отечественная экономическая наука объясняет природу макроэкономической нестабильности именно периодами массового старения технологий. В 90-е гг. в России произошло одновременное наложение процессов массового старения производственных фондов, базовых технологий, а также отставание от мировых инновационных циклов обновления генерирующей сферы материального производства с ее передовым блоком – промышленностью.

Технологический кризис российской экономики вызвал кризис воспроизводственной структуры экономики (*вторичный*), т.е. всей совокупности экономических пропорций. Имеются в виду межотраслевые и внутрипроизводственные, отраслевые и территориальные пропорции, а также пропорции рынка труда, инвестиционной сферы, внешнеэкономических связей. Их обобщающим проявлением в рыночной макроэкономике выступает трансформационный спад, т.е. несоответствие структуры совокупного предложения структуре совокупного спроса. Реструктуризация и переструктуризация экономики осуществляются медленно и несколько



ускоряются в период экономического оживления и роста, чтобы затем вновь войти «в штопор» структурных диспропорций, вызванных противоречиями новой технологической волны<sup>1</sup>.

Из вышесказанного вытекает циклическая природа технологических и структурных изменений в экономике (*третичный* ракурс), т.к. последние накапливаются за определенные промежутки времени, формируя характер и специфику фаз промышленного цикла в целом. Глубина циклического падения производства характеризуется в современной экономической науке такими степенными категориями, как рецессия<sup>2</sup>, макроэкономическая нестабильность, спад, кризис, «великая депрессия». При этом такие сравнения также являются некорректными, т.к. российский кризис 90-х гг. являлся межсистемным и более сложным, т.е. он совпал с периодом перехода от государственно-монополистического социализма к социально-рыночной экономике.

Последнее объясняет, почему многие крупные исследователи оценивают российский кризис, как общесистемный и даже интегрально-общесистемный (*завершающая* и *обобщающая* характеристика). Имеется в виду, что он затронул не только все уровни экономики, но и все слагаемые общественной системы: политику, идеологию, культуру и т.п. С позиций приоритетных критериев развития мировой цивилизации, в России к началу 90-х гг. устарели все главные составляющие прежней социально-экономической модели, что отбросило ее в разряд слаборазвитых стран.

Характер российского экономического кризиса определил с самого начала 90-х гг. поиск наиболее эффективных «лекарств» для излечения отечественной экономики. Следует отметить следующие особенности разрабатываемых программных установок антикризисной направленности:

Во-первых, все федеральные программы преодоления кризиса советской экономики и перехода к рынку учитывали его глубину и затяжной характер. В этих программах приоритеты антикризисного регулирования и будущего роста были разными: 1) в т.н. программе «500 дней» предлагались преимущественно монетарные и «шоковые» методы ([С.С.Шаталин], Г. Явлинский, Е.Т. Гайдар, В.В. Петраков и др.): отказ от государственной финансовой поддержки и сильнейший «налоговый шок» вызвали глубочайший спад промышленного производства в период кризисного десятилетия; 2) в программе А.Г. Аганбегяна (ректора МАУ) «Основные направления перехода к рынку» раздел о структурной межотраслевой политике стал первоочередным, однако данная программа осталась нереализованной; 3) в программе СОПС «Рыночная реформа: региональный аспект» (руководитель – акад.

<sup>1</sup> Известный термин «реструктуризация» экономики, как «перестройка» отраслевой и территориальной структуры (В.В. Радаев, А.В. Бузгалин) был дополнен термином «переструктуризация». По нашей оценке, - это изменение воспроизводственной структуры предприятия, отрасли, региона, когда доля новых производств превышает уровень 50 %.

<sup>2</sup> В советском энциклопедическом словаре дается следующее определение: «рецессия – от латинского «recesses» - отступление.

А.Г. Гранберг) в качестве приоритетной выделялась сфера межрегионального выравнивания промышленных потенциалов регионов новой России.

«Взлет» регионального программирования в середине 90-х гг. был также связан с поиском и разработкой основных направлений выживания промышленности. Однако в этих программах в условиях финансового кризиса решались только очаговые проблемы поддержки территориально-промышленных комплексов.

Первой долгосрочной разработкой федерального уровня стала т.н. программа Г. Грефа «Основные направления социально-экономического развития Российской Федерации на долгосрочную перспективу (2000-2020 гг.)», утвержденная в качестве действующей Президентом РФ в мае 2001г. На наш взгляд, конкурентным аспектам ее реализации в промышленности можно отнести: 1) формирование благоприятного делового климата; 2) изменение государственной финансовой системы; 3) стимулирование реструктуризации на основе поддержки «новых секторов» экономики.

Во-вторых, антикризисное регулирование промышленности фактически связано с разработкой сценариев выбора отраслевых приоритетов для последующего мультипликативного преобразования народно-хозяйственной структуры в целом. Известными являются «японский вариант» (с приоритетом инвестиции в АПК), «австрийский подход» (с первоочередным созданием рабочих мест в производственной и непроизводственной сферах), «концепции МБРР» (с акцентом финансирования сферы услуг) и др.

Однако в условиях наличия многовариантных структур экономики регионов России каждая территория расставляла приоритеты реструктуризации и переструктуризации экономики в 90-е гг. по-своему. Так, в Пермской области в 90-е гг. основными звеньями преобразования всей цепи отраслей промышленности были: сохранение наукоемкого потенциала предприятий оборонного и машиностроительного комплексов, производственной инфраструктуры, автодорожного строительства, а также поддержка малого и среднего бизнеса производственной направленности (табл. 4).

Таблица 4

## Основные направления антикризисного регулирования в России на рубеже XXI вв.

Составляющие кризиса	Основные проявления кризисных	Основные направления политики преодоления предшествующей рекуррентности в фазе экономического оживления	
		на уровне РФ	на уровне Пермской области
Технологическое отставание	кризис техники; кризис технологий; инновационный кризис;	Политика ускоренной амортизации основных производственных фондов; Технологическая модернизация отраслей и предприятий сферы материального производства; Инновационная политика, связанная с необходимостью снижения ресурсоемкости производства, роста производительности труда, повышения эффективности работы промышленных предприятий	Модернизация основных производственных фондов; Постепенная и постоянная переориентация на использование прогрессивных технологий путем создания прогрессивной технологической базы региона; Развитие инфраструктуры научно-технической и инновационной сферы путем создания специализированных центров, а также формирования приоритетов инновационных инфраструктурных звеньев промышленности
Структурные диспропорции	кризис территориальных пропорций; отраслевые и межотраслевые диспропорции; инвестиционный кризис; кризис рынка труда;	Политика межтерриториального выравнивания промышленных потенциалов развития регионов и их территорий; Структурно-отраслевая реструктуризация: снижение доли ресурсоориентированных отраслей; Многоуровневая инвестиционная политика, связанная с повышением инвестиционной привлекательности отраслей, регионов, территорий и предприятий; Политика реструктуризации и формирования новых рабочих мест и повышения их зарплатоемкости;	Внутрирегиональная политика, направленная на формирование единой промышленной системы ТПК; Дифференцированная политика федеральной и региональной финансовой поддержки: приоритетных отраслей (предприятия ОПК); депрессивных отраслей (угледобывающие предприятия), отраслей с высокой экологической нагрузкой Создание реальных условий привлечения инвестиций путем определения механизмов их привлекательности и обеспечения гарантий возврата для отечественных и зарубежных инвесторов: использование гарантий предотвращения финансовых рисков, развития самофинансирования, залогового механизма Стимулирование деятельности по созданию в регионе новых, эффективных РМ, прежде всего, для новых кадров промышленности и других отраслях материального производства

Циклический характер	спад в экономике и прежде всего в промышленности; макроэкономическая нестабильность, многолетняя рецессия,	Промышленное оживление; Макроэкономическое регулирование циклической динамики; Антирецессионные меры в кризисных сегментах рынка	Стабилизация развития промышленного производства Пермской области на основе привлечения внутренних и внешних инвестиций, а также сохранения промышленного потенциала области. Преодоление кризисных тенденций их амортизация за счет стимулирования промышленного роста; Поддержка предприятий – генераторов экономического оживления.
Общесистемный характер	Многоуровневый кризис микро-, мезо-, макроэкономик и; кризис политики; кризис всей социально-экономической системы; кризис науки, культуры и идеологии	Меры повышения предпринимательской активности: фискальная, инвестиционная политика; Политическая стабилизация; Социально-ориентированная экономическая политика; Социально-рыночные парадигмы развития здравоохранения, образования, культуры и т.п.	Механизм привлечения инвестиций, стимулирование малого бизнеса в промышленности, дифференцированная политика поддержки лидирующих, доминантных и замыкающих предприятий; Социальная составляющая промышленного развития; Политика дополнительной поддержки сферы социальных услуг за счет привлечения средств местного бюджета и частных инвестиций.

Таким образом, кризисные тенденции в развитии национальной экономики преодолеваются, прежде всего, методами постепенного устранения инерционных кризисных процессов, необходимых для устойчивости дальнейшего оживления и роста.

#### **Вопрос 4. Характеристика современного состояния отечественного производства**

Для характеристики современного состояния отечественной экономики предлагается осуществить анализ темпов развития ведущих отраслей промышленности в период 1994-2001 гг.

Для чего используется метод фонового анализа, который может рассматриваться, как сопоставление в динамике показателей развития конкретной отрасли промышленного производства на фоне других отраслей в том же временном периоде (фоновый анализ по вертикали), а затем в длительной динамике (фоновый анализ по горизонтали).

Отметим, что для такого анализа и в том, и в другом случаях, мы базировались на двух особенностях временного подхода к оценке межотраслевой динамики в промышленности:

- а) отсчет показателей в них начинается не с 1991 г., а с 1994 г., т.к. «шоковая терапия» начала 90-х гг. вызвала глубокие спады производства, которые могут существенно исказить экстраполяцию темпов оживления экономики в конце последнего десятилетия XX в. и в начале нового столетия;
- б) за базовый период принимается наиболее благоприятный год (в период с 1994 по 2001 гг. - 2000 г.).

Горизонтальный фоновый анализ дополнен миниграфиками, которые более наглядно иллюстрируют дифференцированную динамику развития отраслей промышленности в 1994-2001 гг. с базовым 2000-м годом, а также дать более комплексную характеристику текущей фазы развития общественного воспроизводства (табл. 5). Выбор 2000 г. в качестве базового объясняется тем, что в 1999 г. оживление экономики только наметилось, в 2000 г. – началось, а в 2001 – базировалось на переломных прогрессивных тенденциях. Для такой оценки напомним, что *спадом* считаем ситуацию, когда темпы прироста продукции отрасли продолжают резко снижаться, а *оживлением* – когда они растут, не достигая точки предкризисного подъема, *ростом* – когда величины изменения темпов в конечном периоде превышают точку перед началом их спада.

На основании данной таблицы можно сказать, что из десяти отраслей промышленности только в пяти обозначилась тенденция к росту: в химической промышленности на 28 %, черной и цветной металлургии на 22 % и 19 %, в деревообрабатывающей и

**Динамика темпов производства продукции в ведущих отраслях промышленного производства экономики России  
1994–2001 гг. (2000 г.=100 %)**

		Темпы роста и снижения, в %								Приростные значения, %	
		1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2001г.к 1994 г.	2001г.к 2000 г.
1	Электроэнергетика	108	104	103	101	98	98	100	102	(-6)	(+2)
2	ТЭК	97	97	95	95	93	95	100	102	(+5)	(+2)
3	Черная металлургия	77	84	81	82	76	87	100	99	(+22)	(-1)
4	Цветная металлургия	84	86	83	87	83	90	100	103	(+19)	(+3)
5	Химическая промышленность	76	82	76	78	72	87	100	104	(+28)	(+4)
6	Машиностроение	99	82	78	81	75	87	100	99	(0)	(-1)
7	Деревообрабатывающая и ЦБП	94	94	77	78	78	91	100	101	(+7)	(+1)
8	Производство строительных материалов	125	115	95	92	86	93	100	100	(-25)	(0)
9	Производство одежды и обуви	146	102	79	77	68	82	100	102	(-44)	(+2)
10	Пищевая промышленность	101	93	89	89	87	93	100	100	(-1)	(0)

целлюлозно-бумажной промышленности на 7 %, в отраслях ТЭК на 5 %. Машиностроение оказалось почти на нулевой отметке, т.е. в 1994 и 2001 гг. по сравнению с 2000 г. объем производства данной отрасли в целом составил 99 %. Это

означает, что этот важнейший межотраслевой комплекс «вернулся» в 2001 г. к наименьшему темпу снижения производства, т.е. к 1994 г.

Минусовые величины прироста производства продукции все еще наблюдаются в четырех отраслях: в производстве одежды и обуви (-44 %), а также в изготовлении строительных материалов (-25 %), в электроэнергетике (-6 %) и пищевой промышленности (-1 %). Иначе говоря, кризисная ситуация в них на начало 2002 г. не была преодолена.

В целом развитие промышленности в 2001 г. по сравнению с 2000 г. экономическое оживление – в шести отраслях, депрессивная стабилизация (нулевой прирост) – в двух отраслях, кризисная ситуация (минусовые значения) – также в двух отраслях. Это свидетельствует, что в конце 90-х гг. преобладающей для большинства отраслей стала фаза экономического оживления, хотя и сохраняются краткосрочные застойные и рецессионные процессы, связанные не только с влиянием предшествующего кризиса, но и с текущими квартальными и сезонными кризисными спадами отраслевого и межотраслевого характера. Детальный анализ темпов каждой из представленных отраслей также подтверждает эти выводы. Особенно сильно кризис сдерживает переход в фазу оживления отрасли обрабатывающей промышленности как наименее конкурентоспособные в производстве продукции по сравнению с импортируемой.

Приведенные выше межотраслевые сопоставления (табл. 13.4.1) позволяют охарактеризовать ситуацию в российской экономике в целом на рубеже XX – XXI вв., как «реструктуризационный микс», свидетельствующий о крайней неравномерности реструктуризации в зависимости от стартовых различий в развитии отраслей национальной экономики в современной фазе оживления, т.е. определяющих возможную неоднородность темпов их предстоящего роста. Проиллюстрируем это схемой, в которой в качестве базового берется только 2000 г. (рис. 1):



Рис. 1. «Реструктуризационный микс»: структура фаз циклической динамики в отраслях промышленности в 1999 - 2001 гг.

Считаем, что «реструктуризационный микс» характерен для экономики всегда, во всех фазах промышленного цикла с разными степенями глубины падения и разными уровнями повышения деловой активности в различных отраслях, что определяет макроэкономические пропорции совокупного спроса и совокупного предложения. Однако наиболее зримо неравномерная межотраслевая динамика темповых трендов проявляется в периоды переходных состояний от одной фазы промышленного цикла к другой. К примеру, еще в 1995 г. Е.Т. Гайдар характеризовал кризис российской экономики как ситуацию структурного падения одних отраслей и структурного подъема – в других. К последним тогда можно было отнести отрасли добывающей, пищевой промышленности, подворного и дачного хозяйств, строительства жилья для «новых русских» и т.п. Типичный «реструктуризационный микс» наблюдается и в настоящее время в экономике России в фазе ее оживления как промежуточной при переходе от кризиса и депрессии к подъему.

## Заключение

В курсе лекций изложены современные теоретические представления об основах экономики как важнейшего социального института. Полученные знания студенты неэкономических специальностей могут использовать при изучении более конкретных и прикладных экономических дисциплин, таких как:

- экономика и организация промышленного производства;
- экономика отрасли;
- менеджмент;
- маркетинг;
- прогнозирование и планирование научно-технических и социально-экономических процессов;



управление качеством;

Студентам, желающим получить более углубленные знания современной экономики, необходимо обратиться к учебникам и учебным пособиям современной экономической теории и истории экономической мысли.

Современный период характеризуется интенсивными переменами в экономических системах общества, связанных с явлениями постиндустриализации, глобализации, перехода к «экономике знаний». Одновременно происходит модернизация высшего образования, в том числе в связи с включением России в Болонский процесс, требованиями унификации принципов обучения и аттестации полученных знаний. В связи с этим авторы намерены совершенствовать свой курс лекций, максимально учитывая все требования, связанные с процессами модернизации экономики и ее преподавания в вузе.

Федеральное агентство по образованию

Государственное образовательное учреждение высшего профессионального образования

**Пермский государственный технический университет**

Кафедра экономической теории

В.В. Прокин, Т.Л. Лепихина, Н.М. Деменева, Е.В. Баталова,  
Н.А. Пугин, Е.К. Климова, Н.А. Толстоброва, О.В. Буторина

# **ЭКОНОМИКА**

**Курс лекций**

**Пермь, 2006 г.**

