

В.В. Янова

ЭКОНОМИКА

Курс лекций

*Издательство
«ЭКЗАМЕН»*

МОСКВА
2005

УДК 373.33

ББК65.я721

Я64

Серия «Курс лекций»

Янова В.В.

Я64 Экономика. Курс лекций: Учебное пособие для вузов /
В.В. Янова. — М: Издательство «Экзамен», 2005. — 384 с.
(Серия «Курс лекций»)

ISBN 5-472-01013-6

Учебное пособие по дисциплине «Экономика» (для юристов) разработано в соответствии с требованиями федерального компонента к обязательному минимуму содержания по циклу «Общие гуманитарные и социально-экономические дисциплины» Государственного образовательного стандарта высшего профессионального образования второго поколения для студентов специальности «Юриспруденция».

УДК 373.33

ББК 65.я721

Подписано в печать с диапозитивов 12.04.2005.

Формат 84×108¹/32. Гарнитура «Таймс». Бумага типографская.
Уч.-изд. л. 15,66. Усл. печ. л. 20,17. Тираж 2000 экз. Заказ 1842.

ISBN 5-472-01013-6

ISBN 985-13-4827-9

(Харвест)

© Янова В.В., 2005

© Издательство «ЭКЗАМЕН», 2005

Оглавление

Предисловие.....	10
-------------------------	-----------

РАЗДЕЛ I. ОСНОВЫ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ТЕОРИИ

Тема 1. Введение в экономику.....	12
1.1. Предмет, функции и методы экономики. Взаимосвязь экономики и права.....	12
1.2. Микро- и макроэкономика. Позитивная и нормативная экономика.....	16
1.3. Экономические законы и экономические категории. Экономические отношения и их типы.....	18
1.4. Основные этапы развития экономической теории.....	20
Экономический тренинг.....	25
 Тема 2. Экономические системы и общие проблемы экономического развития.....	 29
2.1. Типы экономических систем: рыночная экономика, традиционная экономика, административно-командная экономика, смешанная экономика.....	29
2.2. Модели экономических систем: американская, шведская, японская. Российская модель переходной экономики.....	33
2.3. Основные экономические проблемы общества. Что производить? Как производить?	
Для кого производить?.....	36
Экономический тренинг.....	39

Тема 3. Экономические потребности, блага и ресурсы.

Экономический выбор	43
3.1. Экономические блага и их классификация.....	43
3.2. Экономические потребности и их классификация. Закон Энгеля. Закон возвышения потребностей.....	45
3.3. Экономические ресурсы и их виды. Проблема ограниченности ресурсов и их занятость.....	49
3.4. Экономический выбор. Границы производственных возможностей и закон возрастания вмененных издержек (упущенных возможностей).....	51
Экономический тренинг.....	57

Тема 4. Собственность в экономической системе.

Экономические агенты	61
4.1. Понятие собственности и ее значение в экономической системе.....	61
4.2. Экономические и правовые аспекты собственности. Юридическое содержание собственности.....	63
4.3. Формы и виды собственности. Гражданский кодекс РФ о собственности в России.....	67
4.4. Экономические агенты и интересы хозяйствующих субъектов.....	71
Экономический тренинг.....	74

Тема 5. Теория общественного производства.....

5.1. Общественное производство, его сущность и цели. Экономический кругооборот. Стадии общественного производства.....	78
5.2. Основные факторы общественного производства и закономерности их развития.....	83
5.3. Простое и расширенное воспроизводство, его содержание, структура и виды. Типы экономического роста производства.....	87
5.4. Экономическая эффективность общественного производства.....	89
Экономический тренинг.....	94

РАЗДЕЛ II. МИКРОЭКОНОМИКА

Тема 6. Рынок и механизм его функционирования	97
6.1. Экономическая сущность рынка. Классификация рынков.....	97
6.2. Функции рынка: ценообразующая, информационная, регулирующая, посредническая, санирующая.....	100
6.3. Сущность инфраструктуры рынка. Рыночные институты.....	102
Экономический тренинг.....	106
 Тема 7. Теория конкуренции и монополии	110
7.1. Понятие, условия возникновения и виды конкуренции. Совершенная конкуренция и ее сущность.....	110
7.2. Монополистическая конкуренция. Олигополия. Монополия. Монополистические объединения.....	113
7.3. Антимонопольное законодательство и государственное регулирование экономики. Рыночная власть.....	118
Экономический тренинг.....	122
 Тема 8. Теория спроса и предложения	126
8.1. Потребительские предпочтения и предельная полезность. Закон убывающей предельной полезности. . . .	126
8.2. Спрос. Факторы спроса. Закон спроса. Эластичность спроса.....	129
8.3. Предложение. Факторы предложения. Закон предложения. Эластичность предложения.....	133
8.4. Равновесная цена. Механизм рыночного равновесия ...	136
Экономический тренинг.....	140
 Тема 9. Рынок факторов производства и распределения доходов	144
9.1. Рынок труда. Спрос и предложение труда. Заработная плата, ее сущность, виды, формы, системы. . . .	144

9.2. Рынок капитала. Основной и обратный капитал.	
Процентная ставка и инвестиции.....	149
9.3. Рынок земли. Рента. Цена земли.....	152
Экономический тренинг.....	156

Тема 10. Предприятие (фирма) в сфере рыночных

отношений	160
10.1. Сущность и основные черты предприятия (фирмы).	
Классификация предприятий (фирм).....	160
10.2. Организационно-правовые формы предприятий.	
Коммерческие и некоммерческие организации.....	163
10.3. Малые предприятия. Интеграции предприятий.....	168
10.4. Юридические лица и их регистрация.	
Банкротство, его причины и последствия.....	171
Экономический тренинг.....	174

Тема 11. Издержки предприятия и его результаты.....178

11.1. Экономическое содержание издержек.	
Виды и структура издержек предприятия (фирмы).....	178
11.2. Себестоимость и классификация затрат.....	182
11.3. Выручка и прибыль. Принципы максимизации	
прибыли. Эффекты масштаба.....	184
Экономический тренинг.....	189

РАЗДЕЛ III. МАКРОЭКОНОМИКА

Тема 12. Национальная экономика.....193

12.1. Национальная экономика. Кругооборот доходов	
и расходов в национальном хозяйстве.	
Национальное богатство.....	193
12.2. Основные макроэкономические показатели.....	195

12.3. Система национальных счетов: сущность и структура.....	198
Экономический тренинг.....	203
 Тема 13. Экономический рост и развитие.	
Экономические циклы.....	207
13.1. Экономическое развитие и его уровень. Показатель экономического роста и развития.....	207
13.2. Цикличность развития экономики. Фазы экономического цикла.....	210
13.3. Типы экономических кризисов. Особенности современного экономического кризиса.....	214
Экономический тренинг.....	217
 Тема 14. Макроэкономическое равновесие.	
Совокупный спрос и совокупное предложение.....	220
14.1. Совокупный спрос. Кривая совокупного спроса. Неценовые факторы совокупного спроса.....	220
14.2. Совокупное предложение. Кривая совокупного предложения. Неценовые факторы совокупного предложения.....	222
14.3. Макроэкономическое равновесие совокупного спроса и предложения.....	224
Экономический тренинг.....	229
 Тема 15. Инфляция и безработица.....	
15.1. Инфляция: сущность, виды и причины ее возникновения.....	233
15.2. Социально-экономические последствия инфляции. Антиинфляционная политика государства.....	237
15.3. Сущность, причины и формы безработицы. Закон Оукена.....	239
Экономический тренинг.....	243

Тема 16. Бюджет и налоги. Бюджетно-налоговая политика	247
16.1. Государственные финансы. Государственный бюджет	247
16.2. Налоги и налоговая система	252
16.3. Классификация налогов. Виды налогов и сборов в России	255
Экономический тренинг	261
 Тема 17. Банковская система. Денежно-кредитная политика	 265
17.1. Деньги и их функции. Денежная система и ее агрегаты. Денежный рынок	265
17.2. Денежно-кредитная политика. Кредит: сущность, функции и виды	270
17.3. Банки и их функции. Банковская система	273
Экономический тренинг	281
 Тема 18. Доходы населения и социальная политика	 285
18.1. Доходы населения: сущность, виды и принципы распределения	285
18.2. Дифференциация доходов: сущность и причины	287
18.3. Социальные трансферты. Социальная политика государства	290
Экономический тренинг	296
 Тема 19. Международные экономические отношения	 299
19.1. Сущность мировой экономики. Международное разделение труда. Международные экономические отношения: сущность и формы	299
19.2. Мировая торговля. Внешнеторговая политика	303
19.3. Валюта: сущность и виды. Международные валютные отношения	307
Экономический тренинг	312

РАЗДЕЛ IV. ОСОБЕННОСТИ ПЕРЕХОДНОЙ ЭКОНОМИКИ РОССИИ

Тема 20. Концепции основы переходной экономики в России.....	317
20.1. Переходная экономика: сущность, закономерности, этапы.....	317
20.2. Экономическая политика государства в переходный период в России.....	321
20.3. Перестройка отношений собственности в переходной экономике. Особенности российской приватизации.....	325
Экономический тренинг.....	330
 Тема 21. Становление российского предпринимательства в переходной экономике.....	333
21.1. Содержание и признаки предпринимательства. Основные черты предпринимателя.....	333
21.2. Предпринимательская среда и функции предпринимательства.....	339
21.3. Организационно-правовые формы предпринимательства в России.....	342
21.4. Формирование конкурентной среды предпринимательства.....	343
Экономический тренинг.....	353
 Тема 22. Теневая экономика.....	357
22.1. Сущность и источники теневой экономики.....	357
22.2. Теневое предпринимательство в переходной экономике.....	365
22.3. Экономико-правовое содержание налоговых правонарушений.....	369
Экономический тренинг.....	376
Литература.....	379

Идеи экономистов и политических мыслителей... имеют гораздо большее значение, чем принято думать. В действительности только они и правят миром...

Дж. Кейнс

Предисловие

Учебное пособие подготовлено в соответствии с Государственным образовательным стандартом высшего профессионального образования по специальности 021100 «Юриспруденция» (утв. Министерством образования Российской Федерации 27.03.2000 г. № 260 гум/сп). Экономика — дисциплина федерального компонента цикла «общие гуманитарные и социально-экономические дисциплины». Ее основные положения изучают студенты вузов всех специальностей нашей страны. Учебные дисциплины могут называться по-разному: политическая экономия, экономическая теория, экономикс, экономика, но основное содержание соответствующих курсов одинаково — это теоретические основы экономической жизни общества.

Экономика исследует проблемы, касающиеся всех людей без исключения. Любой человек рано или поздно задается вопросами: от чего зависит заработная плата, почему растут цены, что такое инфляция, что выгоднее — работать по найму или организовать свое дело и др.

Изучение экономики создает целостное представление об экономической жизни общества, формирует экономический образ мышления, необходимый для понимания сути экономических явлений и процессов.

Будущим юристам необходимо выяснить разностороннюю взаимосвязь экономических и правовых отношений. Поэтому в нашем пособии затронуты вопросы взаимодействия экономики и права, освещены проблемы законодательного регулирова-

ния хозяйственной деятельности, рассмотрены экономические законы общественной жизни, структура и характер теневой экономики.

Специалисты-юристы и специалисты-экономисты испытывают затруднения в своей профессиональной деятельности именно на стыке двух важнейших наук: экономики и права. Взаимодействие этих двух областей человеческого знания особенно актуально в настоящее время. Политики и экономисты пытаются разрешить важнейшие вопросы: как создать по-настоящему правовое государство, как сформировать эффективные рыночные отношения, чтобы Россия занимала достойное место в мировой экономической системе и т.п.

Учебное пособие состоит из четырех разделов («Основы экономической теории», «Микроэкономика», «Макроэкономика», «Особенности переходной экономики России»). Методический аппарат учебного пособия (краткое содержание материала, выводы по темам, экономический тренинг, включающий ключевые термины и понятия, вопросы для обсуждения, тесты и кроссворды) и организует самостоятельную работу студентов, способствует лучшему усвоению учебного материала и формированию экономического мышления будущих юристов.

В этом пособии довольно сложный материал по экономике изложен в сжатой, наглядной и доступной форме, использовано особое оформление текста с помощью графиков, схем, таблиц, тестов, кроссвордов, наглядно обобщающих информацию, облегчающих его восприятие, что особенно важно для юристов.

Данное пособие преследует две основные цели:

- 1) помочь студентам в учебном процессе усвоить знания;
- 2) помочь выпускникам применять эти знания в будущей работе.

Учебное пособие ориентировано на студентов юридических факультетов, изучающих экономику; оно будет полезно и студентам других неэкономических специальностей, практикующим юристам, слушателям ФПК судебной системы и всем, кто интересуется экономическими проблемами.

РАЗДЕЛ I

Основы экономической теории

Тема 1. Введение в экономику

- 1.1. Предмет, функции и методы экономики. Взаимосвязь экономики и права*
- 1.2. Микро- и макроэкономика. Позитивная и нормативная экономика*
- 1.3. Экономические законы и экономические категории. Экономические отношения и их типы*
- 1.4. Основные этапы развития экономической теории*

Опорный конспект лекции

1.1. Предмет, функции и методы экономики. Взаимосвязь экономики и права

Слово «экономика» греческого происхождения (oikonomike— «искусство домохозяйства»), оно означает «законы хозяйствования». В целом под термином «экономика» понимают хозяйство, в широком смысле этого слова — науку о хозяйстве и хозяйствовании, а также отношениях между людьми в процессе хозяйствования. Экономика, как и любая учебная дисциплина, имеет свой предмет изучения.

Во-первых, экономика — это хозяйственная система, обеспечивающая удовлетворение потребностей людей и общества в целом созданием необходимых благ (экономика отрасли, региональная экономика (района, края, области, страны), мировая экономика).

Во-вторых, экономика — это совокупность экономических (производственных) отношений между людьми, складывающихся в процессе производства, распределения, обмена и потребления материальных благ и услуг.

В-третьих, экономика — это наука о выборе наиболее эффективных (рациональных) способов удовлетворения безграничных потребностей людей ограниченными экономическими ресурсами.

Существуют и другие определения предмета экономики, но общепризнанным в последние годы считается следующее. ***Экономика — это наука об оптимальном, эффективном использовании редких, ограниченных экономических ресурсов с целью удовлетворения безграничных и постоянно меняющихся потребностей людей, фирмы и общества в целом.***

Экономика выполняет методологическую, научно-познавательную, критическую и практическую функции.

Методологическая функция. Многие ученые-экономисты утверждают, что экономическая теория представляет собой не только учение, но и метод. Экономическая наука в методологическом плане учит, что надо делать и чего делать не следует, помогает нам понимать окружающую хозяйственную жизнь, оценивать пользу одних явлений и вред других; учит новым способам познания экономических явлений, позволяет предвидеть некоторые последствия наших практических действий.

Научно-познавательная функция экономики состоит в том, чтобы всесторонне изучать экономические процессы и явления производственной деятельности хозяйства, процессы производства, распределения, обмена и потребления материальных благ и услуг, без которых существование человеческого общества невозможно. На основе теоретических обобщений реальных факторов хозяйственной жизни научно-познавательная функция экономики позволяет открыть законы, по которым развивается человеческое общество.

Критическая функция состоит в том, чтобы дать объективную критическую или позитивную оценку экономическим явлениям и процессам различных форм хозяйствования. В реальной жизни мы имеем дело с самыми различными формами хозяйствования, одни из них более эффективны, другие менее эффективны, а третьи убыточны.

Практическая (рекомендательная), или прикладная, функция состоит в том, что на основании позитивной оценки экономических явлений и процессов экономика дает рекомендации руководителям государства, фирмы, любому другому хозяйствующему субъекту в своих конкретных делах руководствоваться ее принципами и методами рационального хозяйствования. Эта функция тесно связана с экономической политикой государства, она разрабатывает социально-экономические программы страны, составляет научные прогнозы развития тех или иных процессов в экономике.

Исследуя экономические процессы и явления общества, экономика использует определенную совокупность методов познания.

Метод научной абстракции выделяет главное в объекте исследования при отвлечении (абстрагировании) от несущественного, случайного, временного, непостоянного. Результат научной абстракции — выработка новых научных категорий (понятий), выражающих существенные стороны исследуемых объектов, а также выявление экономических закономерностей.

Исторический метод. Экономические явления и процессы изучаются в той последовательности, в какой они возникли в самой жизни, развивались, совершенствовались и какими стали в настоящее время.

Логический метод позволяет правильно применять законы мыслительной деятельности, обосновывающие правила перехода от одних суждений к другим и делать обоснованные выводы, глубже понимать причинно-следственные связи, складывающиеся между процессами и явлениями реальной экономической жизни.

Метод анализа и синтеза. *Анализ* — это метод познания, предполагающий разделение целого на отдельные составные части и изучение каждой из этих частей, например анализ показателя себестоимости по элементам затрат (сырье, зарплата, энергоресурсы и т.д.). *Синтез* — это метод познания, основанный на соединении отдельных частей явления, изученных в процессе анализа, в единое целое, например опре-

деление показателя себестоимости продукции (как сумма всех затрат).

Метод индукции и дедукции. *Индукция* — это движение исследования от отдельных, частных факторов к общим выводам, обобщениям. Исследование начинается с изучения фактов. Анализируя, систематизируя, обобщая факты, исследователь приходит к выводу, фиксирующему наличие определенных зависимостей между экономическими явлениями. *Дедукция* — это выдвижение гипотез и последующая их проверка на фактах. Гипотеза — предположение о существовании определенной зависимости между экономическими явлениями и процессами, она обычно рождается на основе каких-то несистематических наблюдений, практического опыта, интуиции, логических рассуждений.

Экономико-математическое моделирование с применением компьютерных технологий способствует построению экономических моделей, отражает главные экономические показатели исследуемых объектов и взаимосвязи между ними. Такие модели позволяют выявить особенности и закономерности экономических явлений и процессов.

Графический метод отражает экономические процессы и явления с помощью различных схем, графиков, диаграмм, обеспечивая краткость, сжатость, наглядность в представлении сложного теоретического материала.

Экономические эксперименты — это искусственное создание экономических процессов и явлений в определенных условиях, приближенных к хозяйственной деятельности, с целью их изучения и дальнейшего практического применения.

Между экономикой и правом существует тесная взаимосвязь, особенно при создании ряда моделей, которые должны быть в национальной и мировой экономике. Чтобы решить данную задачу, необходимо законодательно обеспечить данную социально-экономическую систему нормативно-правовыми актами.

Так, для развития рыночной экономики государство должно, как минимум, законодательно обеспечить:

- 1) гарантии частной собственности вообще и права частных предпринимателей в частности;

- 2) проведение соответствующей государственной налоговой, бюджетной, кредитно-денежной и валютной политики;
- 3) защиту экономических прав работников и неработающих граждан.

В современных условиях необходимо принять международные правовые акты и привести национального законодательства в соответствие с ними.

1.2. Микро- и макроэкономика.

Позитивная и нормативная экономика

Экономика анализирует хозяйственную деятельность в основном на двух различных уровнях: микроэкономическом и макроэкономическом.

Микроэкономика — особый раздел экономической теории, изучающий экономические отношения между хозяйствующими субъектами, их деятельность и влияние на национальную экономику. К хозяйствующим субъектам микроэкономики относятся потребители, работники, владельцы капитала, предприятия (фирмы), домашние хозяйства, предприниматели. В центре внимания микроэкономики — производители и потребители, принимающие решения по поводу объемов производства, продаж, покупок, потребления, цен, затрат и прибыли.

Микроэкономика объясняет, как устанавливаются цены на отдельные товары, какие средства и почему инвестируются в развитие тех или иных отраслей народного хозяйства, как потребители принимают решение о покупке товара и как на их выбор влияют изменения цен и их доходов и др. Микроэкономика изучает рыночное поведение субъектов, отношения между ними в процессе производства, распределения, обмена и потребления материальных благ и услуг, а также отношения между производителями, потребителями и государством.

Микроэкономика как метод экономического анализа базируется на оценках и исследованиях поведения индивидуальных единиц хозяйственного процесса — предпринимателей; всякая индивидуальная единица принимается за свободную и изолированную.

Макроэкономика (национальная экономика) — раздел экономической теории, изучающий экономические процессы и явления, охватывающие национальное хозяйство, как единую систему, в которой органически соединяются все звенья материального и нематериального производства.

Основные проблемы макроэкономики — инфляция, безработица, экономический рост, валовой национальный продукт, валовой внутренний продукт, национальный доход, уровень и качество жизни населения, занятость, деньги, процентные ставки, инвестиции, бюджетный дефицит, налоги, методы государственного регулирования и т.д.

Макроэкономика как метод экономического анализа основана на оценке макроэкономических показателей, таких как валовой внутренний продукт, валовой национальный продукт, национальный доход, располагаемый доход и др.

Мезоэкономика изучает экономические явления и процессы, охватывающие все промежуточные системы или отрасли народного хозяйства (АПК, ВПК, экономику здравоохранения, экономику торговли, т.е. экономику отдельных отраслей и сфер народного хозяйства).

Мировая экономика — сумма всех национальных экономик, связанных международным разделением труда, мировым рынком, системой межгосударственных хозяйственных связей.

В экономике можно выделить еще два направления экономических процессов в зависимости от области приложения ее результатов.

Позитивная (дискриптивная) экономика изучает факты и зависимости между ними, призвана исходить из накопленных знаний и опыта и отвечать на вопросы: *что есть и что может быть* в экономике? Практические суждения, касающиеся реального состояния экономики, называются позитивными. Основной продукт этой части экономической науки — знания, обобщения, экономический анализ, аналитический прогноз (сбор фактов, обобщение результатов наблюдения). Она описывает, анализирует, но не дает рекомендаций.

Нормативная экономика ставит перед собой более сложную задачу — поведать о том, *что должно быть, как следует*

действовать, чтобы достичь желаемых результатов. Она оперирует категориями, рецептами, содержащими на первом месте слова: *надо, необходимо, следует*. Теоретические суждения, рассматривающие желаемые состояния, называются нормативными. Эта экономика дает рекомендации, рецепты действий.

1.Э. Экономические законы и экономические категории. Экономические отношения и их типы

Экономические процессы и явления в любом обществе управляются экономическими законами, которые являются объектом (исследования) изучения экономики.

Экономические законы — *наиболее существенные, устойчивые и постоянно повторяющиеся объективные взаимозависимости и причинно-следственные связи в экономических процессах и явлениях*. Они носят объективный характер, действуют независимо от воли и сознания людей, историчны. Так, законы рынка: закон стоимости, закон спроса, закон предложения, закон конкуренции—существуют независимо от того, знают о них участники рынка или нет. Чем глубже люди познают характер действия экономических законов, тем эффективнее могут их использовать в хозяйственной деятельности.

Экономические законы условно можно разделить на общие и специфические.

Общие экономические законы действуют во всех социально-экономических системах (формациях), например, закон соответствия производственных отношений характеру и уровню развития производительных сил, закон роста производительности труда, закон экономии времени, законы расширенного воспроизводства, закон стоимости, закон спроса и предложения.

Специфические законы действуют в одной общественно-экономической системе. Такими законами являются закон прибавочной стоимости, всеобщий закон капиталистического накопления, основной экономический закон социализма, закон распределения по труду, Федеральные законы РФ «О несостоя-

тельности (банкротстве)», «Об акционерных обществах», «О государственной поддержке малого предпринимательства в Российской Федерации» и др.

Экономические категории — это наиболее общие понятия, отражающие существенные свойства экономических явлений, их отношения к различным проявлениям и сторонам общественной жизни. Примеры таких категорий: стоимость, цена, труд, деньги, собственность, товар и т.д. Экономические категории объективны и истинны, поскольку являются научными абстракциями, отражающими действительно существующие хозяйственные экономические связи.

Экономические (производственные) отношения — это отношения между людьми, складывающиеся в процессе общественного производства, распределения, обмена и потребления жизненно важных благ.

Можно выделить два типа экономических отношений: социально-экономические (отношения собственности) и организационно-экономические.

Социально-экономические отношения включают в себя отношения людей к средствам производства, т.е. отношения собственности, отношения по производству материальных благ и услуг, их распределению, обмену и потреблению. Они, будучи стержневым ядром производственных отношений, определяют общественную форму производства, свойственную только одной общественно-экономической формации, и имеют исторически преходящий характер, меняющийся в результате смены форм собственности.

Основу социально-экономических отношений составляют отношения собственности на средства производства, которые определяют целевую направленность развития производства (в чьих интересах оно ведется), социальную структуру общества, его тип. Исторически известны следующие формы собственности: общественная, частная, государственная. Кроме того, имеются разновидности — промежуточные и смешанные формы собственности. Отношения собственности пронизывают все сферы экономических отношений, определяя их спе-

цифичность в сфере производства, распределения, обмена и потребления экономических благ. Совокупность этих отношений образует систему социально-экономических отношений данного общества.

Второй тип хозяйственных связей — *организационно-экономические отношения*, которые непосредственно определяются производительными силами. Они отражают организацию производительных сил, особенности определенного этапа развития факторов производства и их общественной комбинации. Это отношения, возникающие в связи с разделением, специализацией, кооперацией труда, определяются технологическим способом производства. Они обусловлены потребностями технологии организации производства. Это, например, отношения между рабочими различных специальностей, между организаторами и исполнителями, связанные с технологическим разделением труда внутри предприятия.

Организационно-экономические отношения подразделяются на три вида:

- 1) разделение труда и производства;
- 2) сосредоточение (концентрация) производства отдельных видов товаров в тех регионах, где их производство экономически целесообразно;
- 3) дифференциация, специализация трудовой деятельности.

1.4. Основные этапы развития экономической теории

Экономическая мысль возникла в глубокой древности, прошла длительный и сложный путь становления и развития. В начале экономические знания формировались как отдельные элементы отдельной науки. Самостоятельное развитие экономика начала в эпоху зарождения капитализма. Ученые-экономисты различают множество этапов и направлений в этом развитии. Остановимся на некоторых вехах развития экономической теории (табл. 1.1).

Изучив общественные характеристики основных направлений развития экономической теории, можно сделать вывод,

Таблица 1.1

Характеристика основных школ
и направлений развития экономической теории

Школы, на- правления и их представители	Период форми- рования	Основные идеи
1	2	3
<i>Мерканти- лизм</i> — первая школа экономики. Томас Мен (1571–1641), англичанин	XVI–XVIII вв.	1. Главное богатство общества — это деньги (золото и серебро). 2. Источник богатства — сфера обращения (торговля и денежный оборот). 3. Богатство накапливается в результате внешней торговли, а потому исследовать надо только сферу обращения
<i>Школа физиократов</i> (природа и власть). Франсуа Кенэ (1694– 1774), француз	XVIII в.	1. Истинным богатством нации выступает продукт, произведенный в сельском хозяйстве. 2. Первыми попытались вывести прирост богатства из процесса производства, а не обращения
<i>Английская классическая политэкономия.</i> Уильям Петти (1623–1687), Адам Смит (1723–1790), Давид Рикардо (1772–1823), англичане	XVII–XIX вв.	1. Богатство нации создается в материальном производстве, а не в сфере обращения. 2. Главный источник богатства — труд. 3. Политэкономика раскрыла значение труда как основы и меры ценности всех товаров. 4. Заложила основы трудовой теории стоимости
<i>Марксизм.</i> Карл Маркс (1818–1883), Фридрих Энгельс	С середины XIX в.	1. Разработаны теория стоимо- сти и теория прибавочной стои- мости. 2. Открыт закон стоимости как

1	2	3
<i>Неоклассическое направление.</i> Альфред Маршалл (1842-1924), англичанин	С конца XIX в.	1. Частнопредпринимательская рыночная система, способная к саморегулированию и поддержанию экономического равновесия. 2. Государство создает благоприятные условия для функционирования рыночной экономики
<i>Кейнсианство.</i> Джон Кейнс (1883-1946), англичанин	С 1930-х гг.	1. Разработана теория спроса и предложения, а также равновесной цены. 2. Государство должно активно регулировать экономику, т.к. рынок не способен обеспечивать социально-экономическую стабильность общества. 3. Государство должно через бюджет и кредит регулировать экономику, устраняя кризисы, обеспечивая полную занятость и высокий рост производства. 4. Разработаны теория эффективного спроса и теория эффективного инвестирования
<i>Неоклассический синтез.</i> Джон Хикс (1904-1989), Пол Самуэлсон (1915), американцы	С 1950-х гг.	1. В зависимости от развития экономики предлагается использовать либо кейнсианские рекомендации государственного регулирования, либо рецепты экономистов, стоящих на позициях ограничения государственного вмешательства в экономику. 2. Лучший регулятор — денежно-кредитные методы. 3. Рыночный механизм способен сам устанавливать равновесие между спросом и предложением, производством и потреблением

1	2	3
Монетаризм. Милтон Фридман (1912), американец	С 1970-х гг.	1. Выдвинул монетарную теорию национального дохода и новый вариант количественной теории денег. 2. Главный способ воздействия на экономику — государственное регулирование через эмиссию, кредитный процент, налоговые ставки, таможенные тарифы

что ни одна теория не может претендовать на абсолютную и вечную истинность. Каждая школа в той или иной мере страдает односторонностью и преувеличениями, т.к. выступает с позиции определенной социальной группы и определенного периода.

Краткие выводы

1. Экономика изучает деятельность людей, связанную с производством, распределением, обменом и потреблением экономических благ, т.е. деятельность людей, связанную с достижением эффективного использования ограниченных ресурсов с целью удовлетворения безграничных и постоянно меняющихся потребностей людей в экономических благах.

2. Экономика и право тесно переплетены между собой. Правовые нормы создают необходимые предпосылки для нормального функционирования экономики. Сами нормы права, регулирующие хозяйственную жизнь общества, порождаются изменениями, происходящими в экономике.

3. Основные методы познания экономических процессов и явлений — это научная абстракция, индукция и дедукция, анализ и синтез (исторический и логический), экономико-математическое моделирование.

4. Экономические явления и процессы изучаются на разных уровнях: микроэкономика — изучение деятельности отдельных экономических субъектов; макроэкономика — изучение экономики в целом.

5. Позитивная экономика устанавливает реально сложившиеся экономические связи, не давая им оценки. Она имеет дело с тем, что есть или может быть. Нормативная экономика — это субъективные оценочные суждения относительно того, что должно быть, какими должны быть экономные связи, какие решения необходимо принимать.

6. Экономические законы — это наиболее существенные, устойчивые, постоянно повторяющиеся, типичные взаимозависимости и причинно-следственные связи в экономических процессах и явлениях. Знание экономических законов необходимо для принятия эффективных экономических решений.

7. Исторический процесс развития экономической науки можно представить такими основными экономическими школами и направлениями, как меркантилизм, физиократическая школа, классическая английская политэкономия, марксизм, неоклассическая школа, кейнсианство, монетаризм.

Экономический тренинг

Ключевые термины и понятия

Политэкономия, экономика, микроэкономика, макроэкономика, нормативная и позитивная экономика, научная абстракция, анализ и синтез, индукция и дедукция, экономико-математическое моделирование, экономические эксперименты, экономические законы, экономические категории, экономические отношения, общие законы, специфические законы, социально-экономические отношения, организационно-технические отношения, меркантилизм, физиократия, классическая политическая экономия, марксизм, маржинализм, кейнсианское направление, неоклассическая школа, монетаризм, неоклассический синтез, неолиберализм.

Контрольные вопросы и задания

1. Что изучает экономика, каковы ее основные функции и методы познания?
2. Что изучают макро- и микроэкономика? Проанализируйте проблемы, которыми занимаются микро- и макроэкономика.
3. Какова связь экономики с юриспруденцией?
4. Что вы понимаете под экономическими законами и категориями?
5. Какие типы экономических отношений вы знаете и какова их сущность?
6. Назовите наиболее крупных ученых в области экономики; объясните, в чем состоял их вклад в развитие этой науки.

Задание. Составьте экономический кроссворд, используя следующие термины: экономика, политэкономия, микроэкономика, макроэкономика, мезоэкономика, абстракция, анализ, синтез, индукция, дедукция, модель, отношения, закон, категория, меркантилизм, физиократия, марксизм, маржинализм, кейнсианство, монетаризм.

Тесты

Выберите правильный ответ.

1. Каково наиболее полное и корректное определение предмета экономики:

- а) экономика изучает деятельность, включающую производство и обмен товарами;
- б) экономика изучает переменные величины, поведение которых воздействует на состояние народного хозяйства (цены, производство, занятость и т.д.);
- в) экономика изучает, как общество использует ограниченные ресурсы, необходимые для производства различных товаров и услуг в целях удовлетворения потребностей его членов;
- г) экономика изучает деньги, банковскую систему и капитал.

2. Что из перечисленного изучает микроэкономика, а что макроэкономика:

- а) уровень занятости и безработицы в стране;
- б) определение оптимального объема производства фирмы;
- в) издержки производства;
- г) финансовое регулирование экономики.

3. Позитивная экономика изучает:

- а) что есть;
- б) что должно быть;
- в) что было;
- г) оценочные суждения.

4. Какая из экономических школ впервые сделала предметом своего анализа процесс производства, а не сферу обращения:

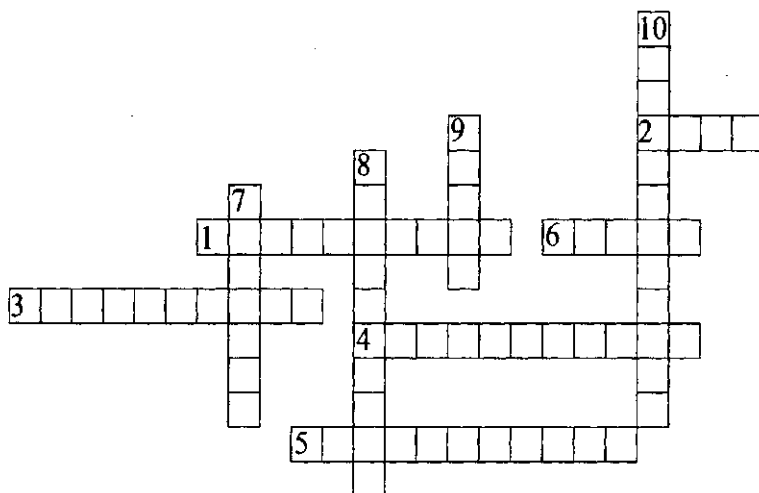
- а) меркантилизм;
- б) физиократы;
- в) классическая политическая экономия;
- г) маржинализм.

5. Какое направление возникло в экономической теории

XX в.:

- а) марксизм;
- б) монетаризм;
- в) меркантилизм;
- г) физиократия.

Кроссворд



По горизонтали. 1. Учение о наиболее общих закономерностях становления и развития всех явлений природы, общества и мышления. 2. Основатель и глава физиократов во Франции. 3. Школа политической экономии, которая возникла во Франции в середине XVIII в. и получила распространение в Италии, Великобритании, Германии и других странах. 4. Учение о способах, приемах научного познания действительности. 5. Экономическая теория, исследующая закономерности экономических процессов на основе использования предельных величин. 6. Родоначальник английской классической политической экономии, возникшей и развивающейся в XVII-XVIII вв.

По вертикали. 7. Видный английский экономист, написавший сочинение «Начала политической экономии и налогового обложения». 8. Известная деятельница польской и немецкой социал-демократии, автор теоретических работ по экономике. 9. Автор экономического труда «Капитал». 10. Школа экономической теории, которая возникла в Англии и других странах в начальный период становления капитализма, когда быстро развивалась международная торговля.

Тема 2. Экономические системы и общие проблемы экономического развития

- 2.1. *Типы экономических систем: рыночная экономика, традиционная экономика, административно-командная экономика, смешанная экономика*
- 2.2. *Модели экономических систем: американская, шведская, японская, российская модели переходной экономики*
- 2.3. *Основные экономические проблемы общества: что производить? Как производить? Для кого производить?*

Опорный конспект лекции

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

В последние 150-200 лет в мире действовали различные типы экономических систем: *дверыночные* (рыночная экономика свободной конкуренции (чистый капитализм) и современная рыночная экономика (современный капитализм)) и *две нерыночные системы* (традиционная и административно-командная).

Рыночная экономика — это экономическая система, основанная на принципах свободного предпринимательства, многообразие форм собственности на средства производства, рыночного ценообразования, договорных отношений между хозяйствующими субъектами, ограниченного вмешательства государства в хозяйственную деятельность. Она присуща социально-экономическим системам, где имеются товарно-денежные отношения.

Возникнув много веков назад, рыночная экономика достигла высокого уровня развития, стала цивилизованной и социально ограниченной. Основные черты рыночной экономики представлены в таблице 2.1.

Характеристика рыночной экономики

Основные черты рыночной экономики:	
<ol style="list-style-type: none"> 1) основа экономики — частная собственность на средства производства; 2) многообразие форм собственности и хозяйствования; 3) свободная конкуренция; 4) рыночный механизм ценообразования; 5) саморегулирование рыночной экономики; 6) договорные отношения между хозяйствующими субъектами; 7) минимум вмешательства государства в экономику 	
Основные достоинства:	Основные недостатки:
<ol style="list-style-type: none"> 1) стимулирует высокую эффективность производства; 2) справедливо распределяет доходы по результатам труда; 3) не требует большого аппарата управления и др. 	<ol style="list-style-type: none"> 1) усиливает социальное неравенство в обществе; 2) вызывает нестабильность в экономике; 3) безразлична к ущербу, который может нанести бизнес человеку и природе и др.

Рыночная экономика свободной конкуренции сложилась в XVIII в., но значительная часть ее элементов вошла в современную рыночную экономику. Основные черты рыночной экономики свободной конкуренции:

- 1) частная собственность на экономические ресурсы;
- 2) рыночный механизм регулирования экономики, основанный на свободной конкуренции;
- 3) большое число самостоятельно действующих продавцов и покупателей каждого товара.

Современная рыночная экономика (современный капитализм) оказалась наиболее гибкой, она способна перестраи-

ваться, приспособляться к изменяющимся внутренним и внешним условиям. Ее основные черты:

- 1) многообразие форм собственности;
- 2) развитие научно-технического прогресса;
- 3) активное воздействие государства на развитие национальной экономики.

Традиционная экономика — это экономическая система, в которую научно-технический прогресс проникает с большими трудностями, т.к. вступает в противоречие с традициями. Она базируется на отсталой технологии, широком распространении ручного труда, многоукладной экономике. Все экономические проблемы решаются в соответствии с обычаями и традициями.

Основные черты традиционной экономики:

- 1) частная собственность на средства производства и личный труд их владельцев;
- 2) крайне примитивная технология, связанная с первичной обработкой природных ресурсов;
- 3) общинное ведение хозяйства, натуральный обмен;
- 4) преобладание ручного труда.

Административно-командная экономика (централизованно-плановая экономика) — это экономическая система, в которой основные экономические решения принимаются государством, берущим на себя функции организатора хозяйственной деятельности общества. Все экономические и природные ресурсы находятся в собственности государства. Для административно-командной экономики характерно централизованное директивное планирование, предприятия действуют в соответствии с доводимыми им из «центра» управления плановыми заданиями.

Основные черты административно-командной экономики:

- 1) основа — государственная собственность;
- 2) абсолютизация государственной собственности на экономические и природные ресурсы;
- 3) жесткая централизация в распределении экономических ресурсов и результатов хозяйственной деятельности;

- 4) существенные ограничения или запрещения частного предпринимательства.

Положительные стороны административно-командной экономики.

1. Путем концентрации ресурсов она может обеспечить достижение самых передовых позиций в науке и технике (достижения СССР в области космонавтики, ядерного вооружения и т.п.).

2. Административно-командная экономика в состоянии обеспечить экономическую и социальную стабильность. Каждому человеку гарантированы работа, стабильная и постоянно возрастающая заработная плата, бесплатное образование и медицинские услуги, уверенность людей в будущем и т.д.

3. Административно-командная экономика доказала свою жизнеспособность в критические периоды человеческой истории (война, ликвидация разрухи и т.д.).

Отрицательные стороны административно-командной экономики.

1. Исключает частную собственность на экономические ресурсы.

2. Оставляет очень узкие рамки для свободной хозяйственной инициативы, исключает свободное предпринимательство.

3. Государство полностью контролирует производство и распределение продукции, в результате чего исключаются свободные рыночные взаимосвязи между отдельными предприятиями.

Смешанная экономика органично соединяет в себе преимущества рыночной, административно-командной и даже традиционной экономики и тем самым в определенной степени устраняет недостатки каждой из них или смягчает их отрицательные последствия.

Смешанная экономика — тип современной социально-экономической системы, складывающийся в развитых странах Запада и некоторых развивающихся странах на стадии перехода к постиндустриальному обществу. Смешанная экономика носит многоукладный характер; ее основу составляет частная собственность, взаимодействующая с государственной собственностью (20-25%).

На базе разнообразных форм собственности функционируют различные типы хозяйства и предпринимательства (крупное, среднее, мелкое и индивидуальное предпринимательство; государственные и муниципальные предприятия (организации, учреждения)).

Смешанная экономика — это рыночная система со свойственной ей социальной ориентацией экономики и общества в целом. Интересы личности с ее многосторонними потребностями выдвигаются в центр социально-экономического развития страны.

Смешанная экономика имеет свои особенности в разных странах и на различных этапах развития. Так, смешанная экономика в США характеризуется тем, что государственное регулирование здесь представлено в значительно меньшей степени, чем в других странах, т.к. размер государственной собственности невелик. Главную позицию в экономике США занимает частный капитал, развитие которого стимулируется и регулируется государственными структурами, правовыми нормами, налоговой системой. Поэтому здесь в меньшей степени, чем в Европе, распространены смешанные предприятия. Тем не менее в США сложилась определенная форма государственно-частного предпринимательства через систему правительственных законов.

Россия практически первая в мире применила опыт административно-командной экономики в форме государственного социализма. На современном этапе Россия начинает использовать основные элементы смешанной экономики.

2.2. Модели экономических систем: американская, шведская, японская. Российская модель переходной экономики

Для каждой экономической системы характерны свои национальные модели организации хозяйства. Рассмотрим некоторые наиболее известные национальные модели экономических систем.

Американская модель построена на системе поощрения предпринимательской активности, развития образования и культуры, обогащения наиболее активной части населения. Малообеспеченным слоям населения предоставляются различные льготы и пособия для поддержания минимального уровня жизни. Эта модель основана на высоком уровне производительности труда и массовой ориентации на достижение личного успеха. Проблема социального равенства здесь вообще не стоит.

Шведская модель отличается сильной социальной направленностью, ориентированной на сокращение имущественного неравенства за счет перераспределения национального дохода в пользу наименее обеспеченных слоев населения. Эта модель означает, что функция производства ложится на частные предприятия, действующие на конкурентной рыночной основе, а функция обеспечения высокого уровня жизни (включая занятость, образование, социальное страхование) и многих элементов инфраструктуры (транспорт, НИОКР) — на государство.

Главной для шведской модели является социальная направленность за счет высокого налогообложения (более 50% ВВП). Достоинство шведской модели — сочетание относительно высоких темпов экономического роста с высоким уровнем полной занятости, обеспечения благосостояния населения. В стране к минимуму сведена безработица, невелики различия в доходах населения, высок уровень социального обеспечения граждан.

Японская модель характеризуется некоторым отставанием уровня жизни населения (в т.ч. уровня заработной платы) от роста производительности труда. За счет этого достигают снижения себестоимости продукции и резкого повышения ее конкурентоспособности на мировом рынке. Такая модель возможна только при исключительно высоком развитии национального самосознания, приоритете интересов общества в ущерб интересам конкретного человека, готовности населения идти на определенные жертвы ради процветания страны. Еще одна особенность японской модели развития связана с активной ролью государства в модернизации экономики.

Японская модель экономики отличается развитым планированием и координацией деятельности правительства и частного сектора. Экономическое планирование государства носит рекомендательный характер. Планы представляют собой государственные программы, ориентирующие и мобилизующие отдельные звенья экономики на выполнение общенациональных задач. Японской модели свойственно сохранение своих традиций и при этом активное заимствование из других стран всего, что нужно для развития страны.

Российская модель переходной экономики. После длительного господства административно-командной системы в экономике России в конце 1980 — начале 1990-х гг. начался переход к рыночным отношениям. Главная задача российской модели переходной экономики — это формирование эффективной рыночной экономики с социальной направленностью.

Условия для перехода к рыночной экономике сложились неблагоприятными для России. Среди них:

- 1) высокая степень огосударствления экономики;
- 2) почти полное отсутствие легального частного сектора при увеличении теневой экономики;
- 3) длительное существование нерыночной экономики, что ослабляло хозяйственную инициативу большинства населения;
- 4) искаженная структура национальной экономики, где ведущую роль играл ВПК, а роль других отраслей народного хозяйства была снижена;
- 5) неконкурентоспособность отраслей промышленности и сельского хозяйства.

Основные условия формирования рыночной экономики в России:

- 1) развитие частного предпринимательства на основе частной собственности;
- 2) создание конкурентной среды для всех хозяйствующих субъектов;
- 3) эффективное государство, обеспечивающее надежную защиту прав собственности и создающее условия для эффективного роста;

- 4) эффективная система социальной защиты населения;
- 5) открытая, конкурентоспособная на мировом рынке экономика.

2.3. Основные экономические проблемы общества.

Что производить? Как производить?

Для кого производить?

Любое общество независимо от того, насколько оно богато или бедно, решает три основных вопроса экономики: какие товары и услуги необходимо производить, как и для кого. Эти три основополагающих вопроса экономики являются решающими (рис. 2.1).

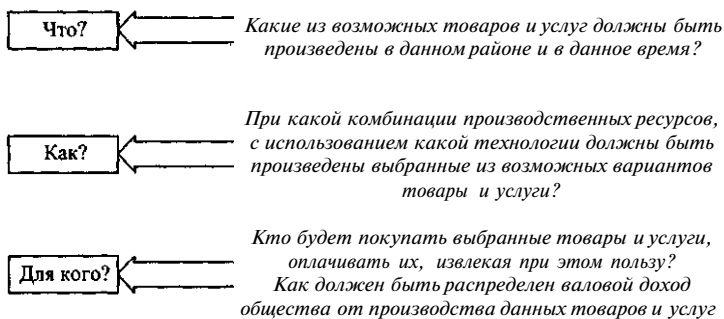


Рис. 2.1. Основные вопросы экономики

Что из товаров и услуг должно быть произведено и в каком количестве? Отдельный человек может обеспечить себя нужными товарами и услугами различными путями: произвести их самостоятельно, обменять на другие блага, получить их в качестве подарка. Общество в целом не может получить все и немедленно. В силу этого оно должно определиться, что хотело бы иметь немедленно, с получением чего можно было бы подождать, а от чего вообще отказаться. Что необходимо в данный момент производить: мороженое или рубашки? Неболь-

шое количество дорогих качественных рубашек или много дешевых? Надо ли производить меньше товаров потребления или необходимо больше выпускать товаров производственного назначения (машины, станки, оборудование и т.д.), которые в будущем поднимут производство и потребление?

Иногда выбор может быть достаточно трудным. Существуют слаборазвитые страны, настолько бедные, что усилия большей части рабочей силы тратятся, чтобы только накормить и одеть население. В таких странах, чтобы поднять жизненный уровень населения, необходимо наращивать объемы производства, но для этого необходимы перестройка национального хозяйства, модернизация производства.

Как должны быть произведены товары и услуги? Существуют различные варианты производства всего набора благ, а также каждого экономического блага в отдельности. Кем, из каких ресурсов, с помощью какой технологии они должны быть произведены? Посредством какой организации производства? Существует далеко не один вариант строительства конкретного дома, школы, колледжа, автомобиля. Здание может быть и многоэтажным, и одноэтажным, автомобиль можно собрать на конвейере или вручную. Одни здания строят частные лица, другие — государство. Решение о выпуске автомобилей в одной стране принимает государственный орган, в другой — частные фирмы.

Для кого должен быть произведен продукт? Кто сможет воспользоваться товарами и услугами, произведенными в стране? Поскольку количество произведенных товаров и услуг ограничено, возникает проблема их распределения. Чтобы удовлетворить все потребности, необходимо понять механизм распределения продукта. Кто должен пользоваться этими продуктами и услугами, извлекать пользу? Должны все члены общества получать одинаковую долю или нет? Чему должен быть отдан приоритет — интеллекту или физической силе? Будут ли больные и старики есть досыта или их бросят на произвол судьбы? Решения данных проблем определяют цели общества, стимулы его развития.

Основные экономические проблемы в различных социально-экономических системах решаются по-разному. Например, в рыночной экономике все ответы на основные экономические вопросы (что, как, для кого) определяет рынок: спрос, предложение, цена, прибыль, конкуренция.

«Что» решается платежеспособным спросом, голосованием денег. Потребитель сам решает, за что он готов платить деньги. Производитель же будет сам стремиться удовлетворять желания потребителя.

«Как» решается производителем, который стремится получить большую прибыль. Поскольку установление цен зависит не только от него, то для достижения своей цели в условиях конкуренции производитель должен произвести и продать как можно больше товаров и по более низкой цене, чем его конкуренты.

«Для кого» решается в пользу различных групп потребителей с учетом их доходов.

Краткие выводы

1. В последние полтора-два века в мире действовали следующие системы: рыночная экономика свободной конкуренции, современная рыночная экономика, административно-командная и традиционная экономики. В последние полтора-два десятилетия появилась смешанная экономика.

2. В каждой системе существуют свои национальные модели организации хозяйственного развития, т.к. страны различаются уровнем экономического развития, социальными и национальными условиями.

3. У российской модели переходной экономики имеются следующие характерные черты: мощный государственный сектор, малая доля мелкого и среднего предпринимательства, неравномерный переход к рыночным отношениям в различных отраслях и регионах страны, высокая криминализация экономики.

4. Основные вопросы экономики (что, как, для кого) решаются в различных социально-экономических системах по-разному в зависимости от социально-экономического развития страны.

Экономический тренинг

Ключевые термины и понятия

Экономическая система; типы экономических систем: традиционная экономика, рыночная экономика, административно-командная (централизованно-плановая) экономика, смешанная экономика; модели экономических систем: японская, южнокорейская, американская, шведская; российская переходная экономика; основные экономические вопросы: что, как, для чего.

Контрольные вопросы и задания

1. Какие типы экономических систем вы знаете и какова их сущность?

2» Раскройте сущность моделей экономических систем.

3. Каковы особенности российской модели переходной экономики (в отличие от административно-командной к рыночной)?

4. Чем отличается японская модель от южнокорейской? Какие элементы этих моделей могут быть использованы в России при создании рыночной экономики?

5. На какие три главных вопроса экономики постоянно стремится дать ответ экономическая теория и в чем заключается их содержание?

6. Каким образом решаются три основных вопроса экономики (что, как, для кого) в рыночной экономике и административно-командной?

7. В чем состоят особенности развития экономических систем на современном этапе?

Задание. Составьте экономический кроссворд, используя следующие термины: типы, системы, традиция, обычаи, община, предпринимательство, собственность, многоукладность, саморегулирование, неравенство, план, планирование, администрирование, централизация, концентрация, государство, модели.

Тесты

Выберите правильный ответ.

1. Особенность России в сравнении с другими странами с переходной экономикой состоит в:

- а) высокой доле военно-промышленного комплекса в народном хозяйстве;
- б) широком распространении кустарного производства;
- в) наличии свободных экономических зон;
- г) конкурентоспособности отраслей промышленности.

2. Можно говорить о преобладании в стране административно-командной системы исходя из степени участия государства в хозяйственных процессах, когда:

- а) вмешательство государства в экономику минимально;
- б) государство контролирует производство основной части товаров и услуг в рамках государственного сектора;
- в) государство, сохраняя контроль над некоторыми отраслями экономики, в то же время поощряет развитие частного сектора;
- г) все ответы верны.

3. Проблемы что, как, для кого производить могут иметь отношение:

- а) только к обществу, где господствует административно-командная экономика;
- б) только к рыночной экономике;
- в) только к традиционной экономике;
- г) к любому типу экономических систем.

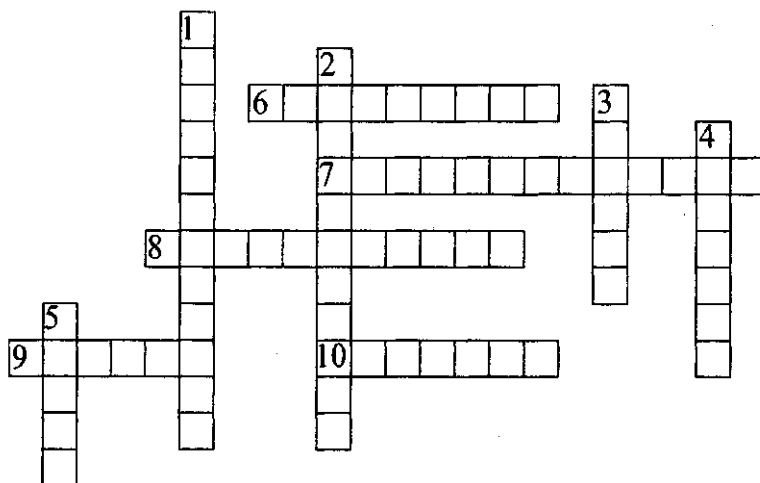
4. Когда экономические проблемы решаются частично рынком, частично правительством, эта экономика:

- а) административно-командная;
- б) рыночная;
- в) традиционная;
- г) смешанная.

5. В административно-командной экономике вопрос о том, какие товары и услуги должны производиться, решают:

- а) потребители;
- б) производители;
- в) государство;
- г) иностранные инвесторы.

Кроссворд



По горизонтали. 6. Совокупность хозяйственных отраслей, обеспечивающая общество необходимыми материальными и нематериальными благами и услугами. 7. Процесс, который выявляет долю каждого человека в созданном богатстве. 8. Использование людьми материальных благ для удовлетворения своих потребностей. 9. Предмет, на который направлены человеческие потребности. 10. Носитель потребностей.

По вертикали. 1. Процесс создания полезного продукта. 2. Нужда или недостаток в чем-либо, необходимом для поддержания жизнедеятельности человека, социальной группы или общества в целом. 3. Вид целесообразной деятельности, полезный результат которой проявляется во время труда и связан с удовлетворением какой-либо потребности. 4. Такое множество элементов, которые образуют определенное единство и целостность благодаря их устойчивым отношениям и связям между собой. 5. Процесс, во время которого одни продукты обмениваются на другие.

Тема 3. Экономические потребности, блага и ресурсы. Экономический выбор

- 3.1. Экономические блага и их классификация*
- 3.2. Экономические потребности и их классификация. Закон Энгеля. Закон возвышения потребностей*
- 3.3. Экономические ресурсы и их виды. Проблема ограниченности ресурсов и их занятость*
- 3.4. Экономический выбор. Границы производственных возможностей и закон возрастания вмененных издержек (упущенных возможностей)*

Опорный конспект лекции

3.1. Экономические блага и их классификация

Каждое общество независимо от социально-экономической системы сталкивается с двумя основными экономическими проблемами:

- 1) материальные (экономические) потребности людей практически безграничны;
- 2) экономические ресурсы редки или ограничены.

Рассмотрим эти две проблемы. Любое общество должно удовлетворять потребности людей в различных экономических благах. В свою очередь эти блага производятся на базе экономических ресурсов, которые имеются в распоряжении общества и его членов.

Блага — это все то, что способно удовлетворять повседневные (жизненные) потребности людей, приносить людям пользу, доставлять удовольствие (произведенные товары и услуги, а также дары природы).

Многообразные человеческие потребности можно объединить в группы, пользуясь теми или иными классификационными

ми признаками. Существует множество критериев, на основе которых выделяют различные группы благ:

- 1) **экономические блага** — результат экономической (хозяйственной) деятельности людей, обладают ценой (товар). К экономическим благам относятся блага, которые являются объектом или результатом экономической деятельности, т.е. которые можно получить в ограниченном количестве по сравнению с потребностями и которые могут удовлетворять потребности людей. Для получения экономических благ необходимы соответствующие экономические ресурсы;
- 2) **неэкономические блага** — результат дарения, представлены природой. Неэкономические блага (даровые блага) предоставляются природой без приложения усилий человека. Эти блага существуют в природе свободно, в достаточном количестве для полного и постоянного удовлетворения определенных потребностей человека (воздух, вода, свет и т.д.);
- 3) **материальные блага** имеют материально-вещественную форму (товар: уголь, цемент, обувь, одежда, пища и т.д.); включают естественные дары природы (земля, лес, вода), продукты производства (здания, сооружения, машины и т.д.);
- 4) **нематериальные блага** не имеют материально-вещественной формы (услуги, научные открытия, образование и т.д.), воздействуют на развитие способностей человека, создаются в непроизводственной сфере: здравоохранение, образование, искусство и т.д.

Различают две группы нематериальных благ:

- 1) **внутренние** — блага, данные человеку природой. Он развивает их в себе по собственной воле (голос — пение; музыкальный слух — занятия музыкой; способность к науке и т.д.);
- 2) **внешние** — это то, что дает внешний мир для удовлетворения потребностей (репутация, деловые связи, протекция и т.д.).

По степени удаленности от конечного потребления блага делятся на потребительские (пища, одежда, обувь) и ресурсы (факторы производства, используемые для производства потребительских благ).

Подлительностииспользованияблага делятся на долговременные, используемые многократно (здания, книги, компьютеры), и кратковременные, используемые в процессе разового потребления (хлеб, молоко, спички и т.д.).

Итак, средства, с помощью которых удовлетворяются потребности, называются благами.

3.2. Экономические потребности и их классификация. Закон Энгеля. Закон возвышения потребностей

Под **экономическими потребностями** обычно понимается недостаток (нужда) в чем-либо, объективно необходимом для поддержания жизнедеятельности и развития личности (индивида), социальной группы, фирмы, общества. В экономике потребности выступают внутренними побудителями активной хозяйственной деятельности.

Потребности выражают взаимосвязь субъекта и его деятельности и проявляются во влечениях, интересах, целях и, наконец, в поведении.

Человек, как правило, осознает свои потребности, понимает, что ему необходимо есть, пить, спать, одеваться и т.д. Однако существует множество потребностей, которые не прошли через сознание человека. На какое-то время они затаились в глубине его души, и тот или иной толчок может выплеснуть эти потребности наружу. Если какие-то потребности не удовлетворены, то этот недостаток (неудовлетворенность желаний) становится побудительным мотивом активности, направленной на изыскание возможностей достичь поставленной цели.

Человеческие потребности безграничны, многообразны, непостоянны; их можно классифицировать по следующим признакам.

1. По субъектам (носителям потребностей):

- а) удовлетворяемые индивидуально (лично);
- б) удовлетворяемые коллективно (группой, коллективом, обществом).

Первые — *индивидуальные потребности* человек в состоянии удовлетворить сам, к ним можно отнести потребность в пище, одежде, обуви, жилище, сне и другие, тогда как вторые — *коллективные потребности* в водоснабжении, газе, свете и т.д. — удовлетворяются коллективно.

2. По объектам (предметам, на которые они направлены):

- а) материальные потребности;
- б) духовные потребности;
- в) этические потребности (относящиеся к нравственности);
- г) эстетические потребности (касающиеся искусства).

3. По степени удовлетворения потребностей:

- а) конечные потребности;
- б) промежуточные потребности.

Конечные потребности — это потребности самого человека, т.е. это личные потребности. Блага, удовлетворяющие конечные потребности, получили название «предметы потребления». К ним относятся пища, одежда, обувь и т.д.

Промежуточные потребности опосредованно связаны с человеком. Это потребности хозяйственных субъектов. Их удовлетворение служит созданию новых благ. Поэтому эти потребности считаются производственными, а блага, их удовлетворяющие, — это средства производства (станки, оборудование, машины, здания и т.д.).

4. По происхождению:

- а) первичные потребности;
- б) вторичные потребности.

Первичные потребности являются по своей природе физиологическими, как правило, врожденными; это жизненно необходимые потребности, удовлетворение которых нужно для сохранения жизни человека (потребности в пище, одежде, обуви, жилище, воде, воздухе и т.д.).

Вторичные потребности по своей природе психологические (потребности в успехе, власти, уважении, потребности досуга: кино, театр, спорт и т.д.).

Экономические потребности — та часть человеческих нужд, для удовлетворения которых необходимы производство, распре-

деление, обмен и потребление материальных благ и услуг. Экономические потребности активно влияют на производство, они являются предпосылкой, внутренней побудительной причиной и конкретным ориентиром созидательной деятельности.

По мнению ученых-экономистов России, **экономические потребности** можно условно разделить на 3 группы.

1. **Материальные** (физиологические):

а) потребности первой необходимости (в пище, одежде, жилье, здоровье);

б) предметы роскоши (французские духи, яхта, самолет и т.д.).

2. **Духовные**, интеллектуальные (образование, искусство).

3. **Социальные** (потребности в труде, участии в управлении и др.).

Американский ученый-экономист А. Маслоу разработал иерархию потребностей, где все потребности разделил на пять групп (рис. 3.1).

1. **Физиологические потребности**, удовлетворение которых необходимо для выживания, включают потребности в пище, одежде, жилье, воде, отдыхе и др.

2. **Потребности в безопасности и защищенности** включают потребности в защите от физических и психологических опасностей со стороны окружающего мира и уверенности в том, что физиологические потребности будут удовлетворены в будущем.

3. **Социальные потребности** — это потребности, связанные с чувством принадлежности к чему или кому-либо, привязанности и поддержки.

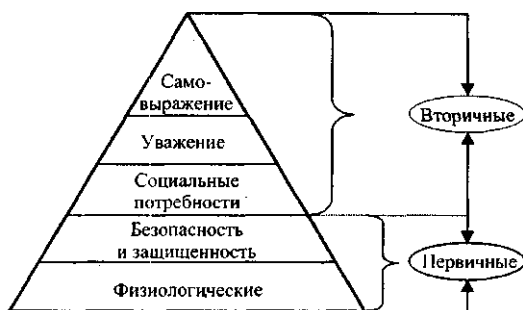


Рис. 3.1. Иерархия потребностей по А. Маслоу

4. Потребности в уважении включают в себя потребности в компетентности, признании.

5. Потребности в самовыражении — потребности в реализации своих потенциальных возможностей и росте как личности.

В своей совокупности экономические потребности по жизни безграничны, а это означает, что материальные (физиологические), духовные и социальные потребности в товарах и услугах полностью удовлетворить невозможно. Со временем потребности изменяются и умножаются в результате появления новых изделий и под воздействием широкой рекламы, и это вполне закономерно.

В XIX в. немецкий статистик и экономист Эрнест **Энгель** установил, что существует зависимость потребления продуктов питания от уровня доходов семьи. Согласно его утверждению с увеличением абсолютного размера дохода доля, расходуемая на товары и услуги первой необходимости, уменьшается, а доля расходов на менее необходимые продукты, продукты длительного пользования, увеличивается.

Закон Энгеля: по мере роста доходов семьи доля ее доходов на продовольствие, почти не меняется удельный вес затрат на жилище, электричество, одежду, зато растет доля расходов на прочие нужды.

Выведенная Энгелем эмпирическая зависимость подтверждается длительным опытом экономического развития. С ростом и достижением высоких жизненных стандартов, присущих разным социальным слоям и группам современного общества, в развитых индустриальных странах падает доля затрат на продукты питания в общей сумме расходов домашних хозяйств.

Глубокая внутренняя взаимная связь производства и потребностей выражается в законе возвышения потребностей.

Социально-экономические процессы общества проявляются в возвышении потребностей людей, которое протекает по двум направлениям:

1) *по горизонтали*, что означает количественное распространение общественно нормальных потребностей (все большее

число людей пользуется новыми благами: телевизорами, мобильными телефонами, автомобилями, музыкальными центрами и т.д.);

- 2) *по вертикали, что означает* качественное возрастание уровня запросов людей (в пище, одежде, жилье, защите от внешних врагов и преступников, защите от нищеты и др.). Все это находит выражение в законе возвышения потребностей.

Закон возвышения потребностей гласит: динамика разнообразных потребностей постоянно растет в количественном соотношении, но в еще большей степени меняется в качественном отношении.

Круг потребностей современного человека крайне разнообразен, тем более что человеческие потребности включают не только индивидуальные нужды, но и потребности семьи, социальной группы, трудового коллектива, населения, государства.

Количество видов благ, товаров, услуг, в которых испытывают потребности люди, исчисляется миллионами, тем не менее круг их непрерывно расширяется.

Как правило, блага, необходимые для удовлетворения потребностей человека, в готовом виде в природе не существуют. Их необходимо создавать, производить, используя при этом те ресурсы, которыми люди обладают.

3.3. Экономические ресурсы и их виды. Проблема ограниченности ресурсов и их занятость

Рассмотрим вторую проблему. *Экономические ресурсы редки или ограничены.* Редкость экономических ресурсов означает, что запасы некоторого ресурса меньше, чем его требуется для производства экономического блага.

Что понимается под экономическими ресурсами?

Экономические ресурсы — потенциальные возможности, которыми располагает общество в данный момент своего раз-

вития, т.е. это все виды источников, средств обеспечения производства, которые используются в процессе создания новых материальных благ и услуг. Экономические ресурсы подразделяются на следующие виды: природные (сырьевые, геофизические), трудовые, материальные, финансовые и информационные.

Природные ресурсы — это земля, ее недра, леса, вода, воздух, месторождения полезных ископаемых, климатические и рекреационные ресурсы и др. Земля — пространственно-географический фактор, где живут люди, — является также производственным фактором, на котором выращивают сельскохозяйственную продукцию.

Трудовые ресурсы — это все трудоспособное население в возрасте от 16 до 60 лет, которое делится на две группы:

- 1) экономически активное население — занятое в общественном производстве независимо от организационно-правовой формы хозяйствования;
- 2) экономически пассивное население — часть трудоспособного населения, которое не занято в общественном производстве из-за занятости в домашнем хозяйстве, в армии, по состоянию здоровья, в декретном отпуске и т.д.

Материальные ресурсы (инвестиционные ресурсы, реальный капитал) — средства производства (машины, станки, оборудование, здания, сырье, материалы и т.д.), которые используются в производстве товаров и услуг. Если природные ресурсы имеют естественное происхождение, то материальные создаются человеком и сами являются продуктом производства. Реальный капитал включает в себя основные и оборотные средства. Основные средства используются в нескольких производственных циклах, оборотные — в одном производственном цикле.

Финансовые ресурсы являются производными по отношению к базовым ресурсам (природным, трудовым, материальным). Это совокупность имеющихся денежных ресурсов, которые могут быть использованы для решения какой-либо задачи

и которые общество в состоянии выделить для организации производства экономических благ и услуг.

Информационные ресурсы — самый молодой вид экономических ресурсов, рожденный НТР, они обеспечивают предприятие (организацию, учреждение, человека) ценной информацией, которая используется при функционировании производства с помощью компьютерных технологий (ЭВМ).

Информационные ресурсы можно разделить на три основные группы:

- 1) *информация делового характера* — управленческая, социальная, статистическая, финансовая, коммерческая информация; данные о продукции и т.д.;
- 2) *информация для специалистов* — экономическая, научно-техническая, производственная, технологическая, маркетинговая и т.д.;
- 3) *информация массового характера* — правовая, общественно-экономическая, учебная, справочная, словарно-энциклопедическая; сведения о культуре, досуге, здравоохранении, спорте и пр.

Основная экономическая проблема, с которой сталкивается любое общество, заключается в конфликте между неограниченными потребностями в товарах и услугах и ограниченными экономическими ресурсами, которые могут быть использованы для производства экономических благ.

3.4. Экономический выбор.

Границы производственных возможностей и закон возрастания вмененных издержек (упущенных возможностей)

Общество стремится использовать свои редкие (ограниченные) ресурсы эффективно, т.е. оно желает получить максимальное количество полезных товаров и услуг, произведенных из его ограниченных ресурсов. Чтобы этого добиться, общество должно обеспечить полную занятость и полный объем производства.

Полная занятость означает полное использование всех экономических ресурсов. Не должны простаивать пахотные земли и капитальное оборудование, необходимо обеспечивать занятость всех работников, кто хочет и способен трудиться, и т.д.

Полный объем производства означает, что ресурсы надо распределять эффективно, т.е. применяемые ресурсы следует использовать таким образом, чтобы они вносили наиболее ценный вклад в общий объем продукции.

Чтобы проанализировать проблему экономии, принимаются определенные допущения:

- 1) *эффективность*. Экономика функционирует в условиях полной занятости и достигает полного объема производства. Экономическая эффективность — это способность системы в процессе ее функционирования создавать экономический эффект;
- 2) *постоянное количество ресурсов*. Имеющиеся факторы производства постоянны как по количеству, так и по качеству;
- 3) *неизменная технология*. Технология производства применяется постоянно, т.е. в период проведения аналитических работ она не изменяется;
- 4) *два продукта*. Экономика производит только два продукта: средства производства (компьютеры) и предметы потребления (книги) (рис. 3.2).

Производственные возможности — это максимальное количество товаров и услуг, которое может быть одновременно произведено за данный период при данных ресурсах и технологиях. При этом имеющиеся ресурсы используются наиболее полно и эффективно (табл. 3.1).

Граница производственных возможностей (AF) показывает максимально возможный объем производства конкретного товара или услуги при заданных ресурсах, которыми располагает конкретная экономика. Каждая точка на кривой производственных возможностей представляет какой-то максимальный объем производства двух продуктов. Точка «N», находящаяся вне кривой производственных возможностей, недостижима

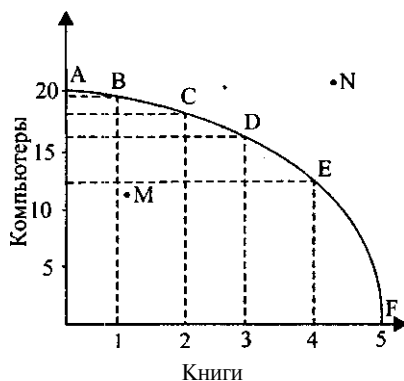


Рис. 3.2. Кривая производственных возможностей

при данном количестве ресурсов и при данной технологии производства. Точка «М», находящаяся внутри кривой производственных возможностей, показывает, что распределение ресурсов является неэффективным.

Таблица 3.1

**Альтернативные возможности производства книг
и компьютеров**

Варианты возможностей	Компьютеры, шт.	Книги, млн. экз.
A	20	0
B	19	1
C	18	2
D	16	3
E	12	4
F	0	5

Таким образом, только точки на кривой производственных возможностей показывают наиболее эффективные варианты использования имеющихся ресурсов для выпуска определенных товаров и услуг. Любой другой набор будет обозначать либо недоиспользование ресурсов, если точка лежит левее кри-

вой, либо принципиальную невозможность этого достижения при данных ресурсах, если точка лежит правее кривой.

Анализ приведенной кривой производственных возможностей позволяет сформулировать ряд важных экономических принципов (законов).

Закон замещения гласит: при полном использовании ресурсов неизменной технологии увеличение производства одного продукта приводит к сокращению производства другого.

Общество должно лишь выбрать нужную их комбинацию. При этом придется «заплатить» за сделанный выбор т.н. вмененными (скрытыми) издержками.

Вмененные издержки — это то, от чего мы отказываемся, когда выбираем из двух наиболее желаемых альтернатив. Чтобы лучше разобраться в этом понятии, обратимся вначале к простому житейскому примеру. Допустим, нам хотелось бы приобрести три блага: велосипед, магнитофон и поездку в Сочи. Однако денег хватает лишь на исполнение одного из этих желаний. Отложив осуществление мечты о Сочи до лучших времен, мы сосредотачиваемся на выборе между велосипедом и магнитофоном. Если решим приобрести велосипед, то магнитофон и будет его вмененными издержками.

Следовательно, вмененные издержки — цена выбора, или упущенная выгода при смене производственных альтернатив; определяется пользой, стоимостью или количеством тех благ, которые принесены в жертву при выборе других (альтернативных) благ.

Анализ изменений вмененных издержек книг и компьютеров показывает, что каждый следующий выпуск одного из этих товаров заставляет жертвовать все большим количеством другого товара, т.е. начинает действовать закон возрастающих временных издержек.

Отсюда и вытекает закон возрастающих вмененных издержек (упущенных возможностей, дополнительных затрат), отражающий свойство рыночной экономики, согласно которому

для получения каждой дополнительной единицы одного товара приходится расплачиваться потерей все возрастающего количества других товаров, т.е. увеличением упущенных возможностей.

Закон возрастающих вмененных издержек гласит: по мере увеличения объема производства продукта вмененные (предельные) издержки производства каждой новой единицы возрастают.

С законом возрастания вмененных издержек соседствует и взаимодействует закон убывающей отдачи ресурсов, факторов производства.

Этот закон устанавливает соотношение между затратами ресурсов, производственных факторов, с одной стороны, и выпуском продукции, товаров и услуг — с другой, т.е. выражает зависимость объема производства от изменения одного переменного ресурса при постоянном использовании остальных.

Закон убывающей отдачи: непрерывное увеличение одного ресурса в сочетании с неизменным количеством других ресурсов на определенном этапе приводит к прекращению роста отдачи от него, а затем к ее сокращению.

Согласно закону убывающей отдачи экономических ресурсов, прибегая к увеличению использования одного из ресурсов в целях повышения конечного результата, следует помнить, что эффект будет зависеть не только от величины вовлекаемого в оборот ресурса, но и от его соотношения с другими ресурсами.

Закон базируется на необходимости соблюдения определенных пропорций между различными факторами, сложившимися в производстве продукции на основе отсутствия их взаимозаменяемости. Нарушение пропорций, выраженное в чрезмерном росте применения одного из ресурсов, может довольно быстро

исчерпать границы взаимозаменяемости ресурсов и в конечном счете приведет к недостаточно эффективному его использованию.

Краткие выводы

1. Потребности общества безграничны и неудовлетворимы, они постоянно растут количественно и качественно, обгоняя производство и создавая стимул для него. Их можно классифицировать по субъектам, объектам, форме удовлетворения, по происхождению.

2. Закон возвышения потребностей означает, что потребности растут быстрее произведенных благ и услуг. Это происходит из-за того, что экономические потребности безграничны, а производство экономических благ и услуг ограничено в силу ограниченности экономических ресурсов.

3. Под экономическими ресурсами понимаются все виды ресурсов, используемых в процессе производства материальных благ и услуг. К ним относятся природные, трудовые, материальные, финансовые, информационные ресурсы. Они взаимосвязаны между собой, мобильны и альтернативны (взаимозаменяемы).

4. Кривая производственных возможностей — особая модель, иллюстрирующая альтернативные возможности использования ограниченных ресурсов. Любая точка, расположенная на кривой производственных возможностей, показывает полное, эффективное использование ресурсов. Точка внутри кривой производственных возможностей показывает, что ресурсы используются неполно и возможно увеличение объема производства.

5. Увеличение альтернативных издержек по мере выпуска каждой дополнительной единицы продукции является сутью закона возрастающих вмененных издержек. С ним тесно связан закон убывающей отдачи, который означает, что прирост выпуска продукции становится все меньшим по мере добавления новых единиц экономического ресурса в сочетании с неизменным количеством прочих экономических ресурсов.

Экономический тренинг

Ключевые термины и понятия

Блага, полезность, потребности, редкость, эффективность, ценность, экономические потребности, экономические блага, неэкономические блага, материальные блага, нематериальные блага, потребление, потребительская корзина, материальные потребности, духовные (интеллектуальные), социальные потребности, экономические ресурсы, ограниченность ресурсов, производственные возможности, полная занятость, проблема выбора, эффективность производства, кривая производственных возможностей, альтернативные издержки, закон Энгеля, закон возвышения потребностей, закон замещения, закон возрастающих вмененных издержек, закон убывающей отдачи.

Контрольные вопросы и задания



1. Что такое потребности, от чего они зависят? Приведите примеры экономических потребностей.
2. В чем заключается закон возвышения потребностей? Раскройте его сущность и механизм функционирования.
3. Какова связь между потребностями, производством и потреблением? Как вы понимаете безграничность потребностей?
4. Перечислите известные вам экономические ресурсы. Какова их сущность и какие из них являются базовыми?
5. Какая проблема возникает в связи с ограниченностью ресурсов?
6. В чем суть проблемы выбора? Дайте определение и приведите пример выбора по предельным характеристикам.
7. Что показывает кривая производственных возможностей? В чем суть проблемы выбора? Какое производство считается эффективным?
8. Какова сущность законов Энгеля, убывающей отдачи и каков механизм их действия?

Задание. Составьте экономический кроссворд, используя следующие термины: блага, потребности, ценность, ограниченность, редкость, эффективность, потребление, ресурсы, занятость, выбор, альтернатива, Энгель, Маслоу, самовыражение, уважение, безопасность, защищенность.

Тесты

Выберите правильный ответ.

1. Какие экономические ресурсы являются базовыми:

- а) природные;
- б) трудовые;
- в) материальные;
- г) финансовые;
- д) информационные.

2. Какие три экономических ресурса невосполнимы:

- а) лес;
- б) высококвалифицированная рабочая сила;
- в) природный газ;
- г) медь;
- д) уголь.

3. Когда экономисты говорят об ограниченности, они подразумевают:

- а) невозможность удовлетворения всех потребностей людей;
- б) нехватку денег, чтобы купить то, что нужно;
- в) недостаточность ресурсов для удовлетворения всех потребностей;
- г) все ответы верны.

4. Кривая производственных возможностей показывает:

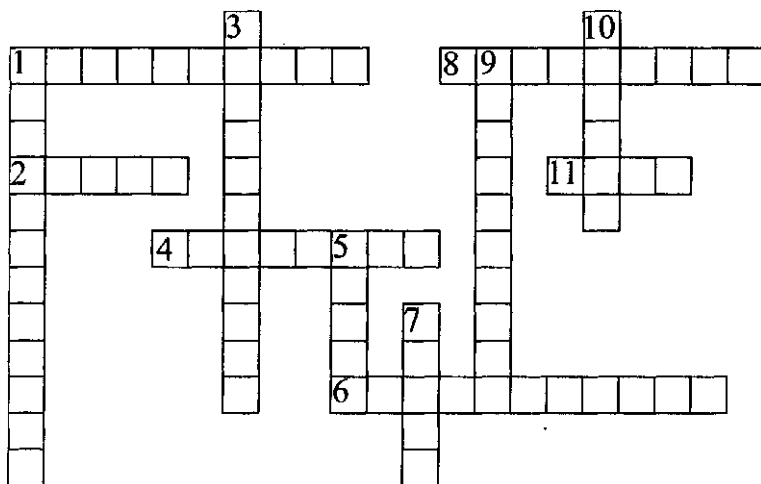
- а) количество товаров, которые хозяйство намерено производить;

- б) лучшую из возможных комбинаций двух товаров;
- в) альтернативную комбинацию двух товаров при наличии данного количества ресурсов;
- г) минимально возможные объемы производства при полном использовании имеющихся ресурсов.

5. Смещение кривой производственных возможностей
вправо:

- а) свидетельствует о сужении производственных возможностей;
- б) свидетельствует о расширении производственных возможностей;
- в) показывает недостижимый объем производства;
- г) означает снижение эффективности производства.

Кроссворд



По горизонтали. 1. Субъективная польза, извлекаемая индивидом из потребления товара или услуги. 2. Результат производственно-хозяйственной деятельности, получаемый

как разница между стоимостью реализованной продукции и услуг и производственными затратами. 4. Важные, нужные предметы и явления. 6. Замещение одного другим, обычно сходным по свойствам, назначению. 8. Наука о выборе наиболее эффективных способов удовлетворения безграничных потребностей людей ограниченными ресурсами, которые могут быть использованы для удовлетворения этих потребностей. 11. Денежное выражение стоимости товаров.

По вертикали. 1. Выбор между возможными вариантами; утверждение, что один вариант лучше других и обладает большей полезностью для лица, осуществляющего выбор. 3. Нужда, принявшая специфическую форму в соответствии с культурным уровнем и личностью индивида. 5. Совокупная общественная потребность в различных товарах, складывающаяся из множества конкретных требований массы потребителей. 7. То, из чего можно выбрать. 9. Товары, дополняющие другие товары и тем самым делающие возможным их использование. 10. Немецкий экономист, сформулировавший два закона, трактующих субъективно-психологическую оценку индивидуумом потребляемых благ.

Тема 4. Собственность в экономической системе. Экономические агенты

- 4.1. Понятие собственности и ее значение в экономической системе*
- 4.2. Экономические и правовые аспекты собственности. Юридическое содержание собственности*
- 4.3. Формы и виды собственности. Гражданский кодекс РФ о собственности в России*
- 4.4. Экономические агенты и экономические интересы хозяйствующих субъектов*

Опорный конспект лекции

4.1. Понятие собственности и ее значение в экономической системе

Значение отношений собственности в жизни людей трудно переоценить. Г. Гегель называл собственность осью, «вокруг которой вращается все законодательство и с которой так или иначе соотносятся большей частью права граждан». И действительно, именно собственность определяет реальную власть в обществе: кто командует производством и как распределяется произведенный продукт. От нее во многом зависят материальное благосостояние, свобода и независимость каждого человека.

Собственность — принадлежность средств и продуктов производства определенным лицам. В определенных исторических условиях отражался конкретный тип отношений собственности. Право собственности как право конкретных субъектов на определенные объекты (имущество) сводится к набору прав: праву владения, праву пользования и праву распоряжения имуществом.

В знаменитом Кодексе Наполеона (Гражданском кодексе Франции) отмечается, что «собственность есть право пользоваться и распоряжаться вещами наиболее абсолютным образом».

Различаются три типа собственности: общая (первобытно-общинная, семейная, государственная, коллективная, общенародная); частная (трудовая: семейная, фермерское хозяйство, индивидуальная трудовая деятельность; нетрудовая: рабовладельческая, феодальная, буржуазно-индивидуальная) и смешанная (акционерная, кооперативная, совместная).

Многие экономические эпохи различаются по типам собственности. Истории известны разнообразные типы и виды собственности на средства и продукты производства.

Первый тип присвоения — частная собственность — означает, что отдельные люди относятся к данному имуществу как к личному источнику богатства. Эти типы присвоения выступают в двух видах: трудовой частной собственности и нетрудовой.

Первый вид частной собственности имеют единоличные крестьяне, ремесленники и другие люди. В одном лице они представляют собой и собственника, и работника, живут своим трудом.

Второй вид частной собственности имеют лица, владеющие сравнительно большими предприятиями, где применяется труд наемных работников. Неимущие люди попадают в экономическую зависимость от собственников и работают на их пользу.

Второй тип присвоения — общая долевая собственность — качественно отличается от единоличной собственности, а вместе с тем имеет с ней некоторые общие элементы. Поэтому ее иногда называют смешанной собственностью.

Третий тип присвоения — общая совместная собственность — имеет следующие характерные черты: общий доход от общественной собственности распределяется между ее участниками или в равных долях, или в зависимости от трудового вклада каждого.

Каждой форме собственности соответствуют определенные социально-экономические отношения.

Какое же место занимает собственность в системе экономики? Для более полного представления о собственности следует определить то место, которое принадлежит собственности в системе общественных отношений.

Во-первых, собственность — это основа, фундамент любой системы общественно-экономических отношений. От характера утвердившихся форм собственности зависят и формы распределения, обмена, потребления. Так, в рыночной экономике преобладает частная собственность.

Во-вторых, от собственности зависят положение определенных групп, классов, слоев в обществе, возможности их доступа к использованию всех факторов производства.

В-третьих, собственность есть результат исторического развития. Ее формы меняются с изменением способов производства, причем главная движущая сила этого изменения — развитие производительных сил.

В-четвертых, в пределах каждой социально-экономической системы существует основная специфическая для нее форма собственности, но это не исключает существования и других ее форм (как старых, так и новых).

В-пятых, переход от одних форм собственности к другим может идти эволюционным путем, на основе конкурентной борьбы за выживаемость, с постепенным вытеснением всего того, что отмирает. В то же время имеют место и революционные пути смены форм собственности.

4.2. Экономические и правовые аспекты собственности.

Юридическое содержание собственности

Собственность необходимо рассматривать:

- 1) с экономической точки зрения;
- 2) с юридической точки зрения.

С экономической точки зрения **собственность — это экономические (производственные) отношения между людьми по поводу присвоения и хозяйственного использования материальных благ и услуг, прежде всего средств производства**. Экономическое содержание собственности имеет две стороны: субъект (собственник) и объект (имущество) (рис. 4.1). *Объектом собственности* является все

то, что включено в сферу жизнедеятельности субъекта, а также его производственной деятельности. *Субъектами собственности* являются отдельные люди, их группы, государство и т.д.

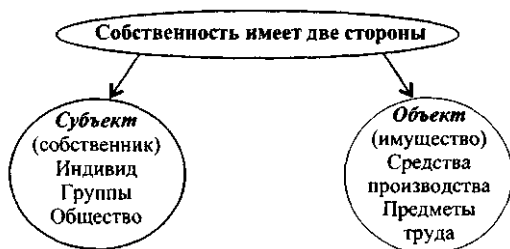


Рис. 4.1. Две стороны собственности

Итак, в экономическом содержании собственности надо различать две стороны:

- 1) материально-вещественную (объекты собственности, имущество);
- 2) социально-экономическую (отношения между людьми в связи с их присвоением).

В хозяйственной практике надо всегда учитывать единство этих двух сторон.

Субъект собственности (собственник) — активная сторона отношений собственности, имеющая возможность и право владения объектом собственности.

Собственность экономически реализуется, когда приносит доход ее владельцу. Такой доход представляет собой весь вновь созданный продукт или его часть, которые получены благодаря применению средств производства. Это могут быть прибыль, налоги, различного вида платежи.

Объект собственности — пассивная сторона отношений собственности в виде предметов природы, вещества, энергии, целиком или в какой-то степени принадлежащих субъекту.

Совокупность экономических отношений собственность имеет следующую структуру (рис. 4.2).

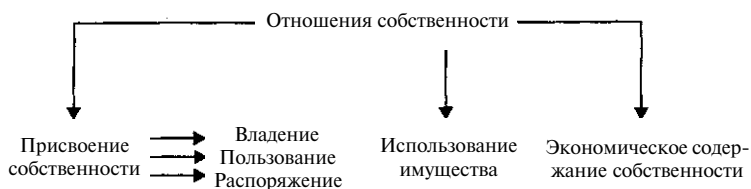


Рис. 4. 2. Отношения собственности

Присвоение — экономическая связь между людьми, которая устанавливается их отношениями к вещам как к своим. Когда кто-то говорит, например, что этот дом его, он характеризует сложившиеся хозяйственные связи, т.е. сообщает о том, кто может и кто не в праве претендовать на его имущество.

Отчуждение — отношение, являющееся противоположным присвоению; возникает, если какая-то часть общества захватывает все средства производства, оставляя других людей без источников средств к существованию или когда продукты, созданные одними лицами, присваивают другие.

Иногда собственник средств производства сам не занимается созидательной деятельностью. Он предоставляет другим лицам право владеть его вещами на определенных условиях. Тогда между собственником и предпринимателем возникают отношения хозяйственного **использования имущества**. Предприниматель временно получает юридическое право владения и использования объекта чужой собственности.

Примером отношений использования чужой собственности служит аренда — договор о предоставлении имущества какого-то человека во временное пользование другому лицу за определенную плату.

По определению юристов собственность — это принадлежность каких-то объектов субъекту.

В соответствии с ГК РФ (ст. 209) собственнику принадлежит право владения, пользования и распоряжения своим имуществом.

Собственник вправе по своему усмотрению совершать в отношении своего имущества любые действия, не противореча-

шие закону и иным правовым актам, в т.ч. отчуждать свое имущество в собственность другим лицам, передавать им его, будучи собственником, оставлять имущество в залог, распоряжаться им любым иным способом.

В правовом аспекте выделяют триаду правомочий: право владения, право пользования и право распоряжения.

Право владения — предоставляемая законом возможность фактического обладания вещами, т.е. исключительного физического контроля за имуществом (вещью).

Право пользования — это основанная на законе возможность эксплуатации имущества, извлечения из него полезных свойств и получения от него доходов, т.е. личного использования вещи.

Правораспоряжения имуществом — это предоставленная собственнику возможность по своему усмотрению и в своих интересах совершать действия, определяющие юридическую свободу имущества, т.е. право принимать решения о том, как и кем вещь может быть использована.

Эти правомочия тесно связаны и лишь только в комплексе составляют юридическое содержание права собственности.

При определении собственности в юридическом смысле выделяются различные виды собственников. Носителями права собственности являются:

- 1) физическое лицо — гражданин как субъект гражданских (имущественных и неимущественных) прав и обязанностей;
- 2) юридическое лицо — организация (объединение лиц, предприятия, учреждения), являющаяся субъектом гражданских прав и обязанностей. Примерами могут служить фирма, хозяйственное, промышленное или торговое предприятие, пользующееся правами юридического лица;
- 3) государство и муниципальные образования (органы местного управления и самоуправления).

Для создания эффективной рыночной системы необходимо законодательное закрепление трех различных объектов собственности: *во-первых*, недвижимого имущества (недвижимости); *во-вторых*, движимого имущества (движимости); *в-третьих*, интеллектуальной собственности.

К недвижимому имуществу относятся производственные и непроизводственные помещения, дороги, транспортные сооружения (гаражи), различные объекты инфраструктуры. Один из важнейших объектов недвижимости — это земля.

Движимость включает имущество, допускающее его свободное перемещение: машины, оборудование, инструменты, автомобили, мебель, ценные бумаги и т.д. Право собственности на эти ценности может быть подтверждено соответствующими документами. Некоторая не слишком дорогая движимость (мебель, инструменты и т.д.) передается из рук в руки без специального юридического оформления. Для подтверждения прав собственности достаточно счетов из магазина.

Интеллектуальная собственность выступает в виде изобретений, программных обеспечений вычислительной техники, рукописей, достижений в искусстве и других продуктов человеческого интеллекта. Патенты, авторские права, товарные знаки и другие регистрирующие документы дают право на эти виды собственности. Они жизненно необходимы для стимулирования творчества и новаторства, а надежная защита такой интеллектуальной собственности — одно из неперенных условий существования рыночной экономики.

4.3. Формы и виды собственности.

Гражданский кодекс РФ о собственности в России

В хозяйственной практике признаются два основных типа собственности: частная и общественная. **Частная собственность** охватывает две главные формы: собственность самих граждан и собственность созданных ими юридических лиц (предприятий, организаций, учреждений). **Общественную собственность** в Российской Федерации представляют: государственная собственность (включает федеральную собственность и собственность субъектов РФ — республик, краев, областей и т.д.); муниципальная собственность — собственность городских, сельских и других муниципальных образований (рис. 4.3).

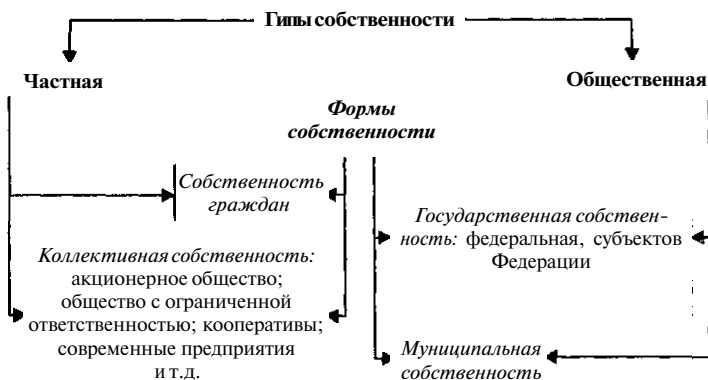


Рис. 4.3. Основные типы и формы собственности

В настоящее время выделяют следующие формы собственности:

- 1) государственную;
- 2) собственность республик, входящих в Российскую Федерацию, автономных областей, автономных округов, краев, областей;
- 3) интеллектуальную;
- 4) промышленную, коллективную, муниципальную, общественных объединений (организаций);
- 5) частную и т.д.

Согласно Гражданскому кодексу РФ (ГК РФ) в нашей стране признаются следующие формы собственности: частная, государственная, муниципальная и иные формы собственности.

1. Собственность граждан и юридических лиц. В собственности граждан и юридических лиц может находиться любое имущество, за исключением отдельных видов имущества, которое в соответствии с законом не может принадлежать гражданам или юридическим лицам. Количество и стоимость имущества в собственности граждан или юридических лиц не ограничиваются, за исключением случаев, когда такие ограничения установлены законом (ГК РФ ст. 213).

Собственность граждан — это имущество граждан, которое создается и приумножается за счет их доходов от участия

в производстве своими способностями к труду, от предпринимательской деятельности, ведения собственного хозяйства и т.д. Право наследования имущества граждан признается и охраняется законом.

2. Государственная собственность. Государственной собственностью в Российской Федерации является имущество, принадлежащее на праве собственности РФ (федеральная собственность), и имущество, принадлежащее на праве собственности субъектам Российской Федерации — республикам, краям, областям, городам федерального назначения, автономным областям, автономным округам (собственность субъекта РФ). Земля и другие природные ресурсы, не находящиеся в собственности граждан и юридических лиц либо муниципальных образований, являются государственной собственностью (ст. 214 ГК РФ).

Имущество, находящееся в государственной собственности, закрепляется за государственными предприятиями и учреждениями во владение, пользование и распоряжение в соответствии с ПС РФ (ст. 294, 296).

Средства бюджета и иное государственное имущество, не закрепленное за государственными предприятиями и учреждениями, составляют государственную казну РФ, края, области и других субъектов. Государству могут принадлежать акции в акционерных обществах, а также любое имущество, необходимое для осуществления его функций.

Государственная собственность выступает в виде федеральной собственности и собственности республик, автономных областей, автономных округов, краев и областей. Отнесение государственного имущества к федеральной собственности или собственности субъектов РФ определяется в порядке, установленном законом. Некоторые объекты отнесены законом к исключительной собственности РФ (Государственный банк, золотой запас, алмазный и валютные фонды, имущество ВС, федеральные, пенсионные, страховые, резервные и иные фонды, а также предприятия промышленности, связи и др.)

3. Муниципальная собственность. Имущество, принадлежащее на праве собственности городским и сельским поселениям, а также другим муниципальным образованиям, является муниципальной собственностью.

От имени муниципального образования права собственника осуществляют органы местного самоуправления и лица, указанные в ст. 125 ГК РФ. Имущество, находящееся в муниципальной собственности, закрепляется за муниципальными предприятиями и учреждениями во владение, пользование и распоряжение в соответствии с ГК РФ (ст. 294, 296).

Средства местного бюджета и иное муниципальное имущество не закреплены за муниципальными предприятиями и учреждениями, составляющими муниципальную казну соответствующего городского, сельского населения или другого муниципального образования.

К числу объектов муниципальной собственности относятся имущество местных органов власти и местного самоуправления, средства местного бюджета и внебюджетных фондов, жилищных фондов и нежилые помещения в домах жилищного фонда, объекты инженерной информационной структуры и др.

4. Со второй половины XX в. особое место занимает **интеллектуальная собственность** — отношения по поводу присвоения интеллектуальной деятельности в форме произведений литературы, искусства, науки, в т.ч. открытий, изобретений, рационализаторских предложений, промышленных образцов, программ для ЭВМ, баз данных товарных знаков, фирменных наименований. В 1979 г. учреждена Всемирная организация интеллектуальной собственности (ВОИС), под эгидой которой действуют различные специализированные организации.

Промышленная собственность — разновидность интеллектуальной собственности, касающаяся производственной и коммерческой деятельности.

5. Собственность общественных организаций (объединений) — формы экономических отношений, возникающих в государстве между юридическими лицами, имеющими право полного хозяйственного ведения или право оперативного

управления закрепленным за ними имуществом. Общественные организации (профсоюзы и др.) могут иметь в собственности здания, сооружения, жилищный фонд, оборудование, инвентарь, денежные средства, акции и т.д.

Общественные организации могут заниматься предпринимательской деятельностью.

4.4. Экономические агенты и интересы хозяйствующих субъектов

Экономические агенты (хозяйствующие субъекты) — те, кто самостоятельно принимает решения, планирует и реализует в сфере хозяйственной (экономической) деятельности практические мероприятия. В хозяйственной деятельности участвуют хозяйствующие субъекты (экономические агенты), к которым относятся: домашние хозяйства (отдельные лица и их семьи), предприятия (фирмы), государство (органы государственного управления), государственные учреждения, коммерческие и некоммерческие организации.

К домашним хозяйствам относят тех, кто осуществляет операции, связанные с ведением домашнего хозяйства, т.е. преимущественно с потреблением. Полученные доходы используются на приобретение необходимых товаров, а также на создание резервного фонда. Как потребители домашние хозяйства независимы, т.е. они вправе принимать решения самостоятельно, но эта независимость ограничивается размерами доходов.

Предприятия (фирмы), в отличие от домашних хозяйств, в основном осуществляют производственную деятельность, а также инвестирование. Предприятия различаются по формам собственности, размерам и масштабам производства, видам производственной деятельности и т.д. Предприятия занимаются предпринимательской коммерческой деятельностью, цель которой — извлечение прибыли. Основная задача некоммерческой организации — удовлетворение потребностей людей.

Экономические интересы хозяйствующих субъектов различны и подчас противоречивы. Условно их можно разделить на государственные (общественные), коллективные и индивидуальные (личные).

Экономические интересы — *объективные побудительные мотивы хозяйственной деятельности, связанные со стремлением людей к удовлетворению возрастающих материальных и духовных потребностей.* Они выступают главной движущей силой прогресса экономики. Согласование личных, коллективных, общественных экономических интересов выступает основой построения эффективного хозяйственного механизма, стимулирующего развитие экономики.

Экономические интересы — *система экономических потребностей субъектов хозяйственной деятельности (работника, предприятия, организации, потребителя, государства).* Отражая единство всех экономических потребностей, интересы, в отличие от потребностей, ориентированных на предметные цели (потребность в хлебе, обуви, машине и т.д.), направлены на экономические отношения, на жизненные условия в целом.

Поэтому *экономический интерес выступает как стимул деятельности субъекта экономики, определяя его хозяйственное поведение и поступки.*

Государство непосредственно реализует общественный экономический интерес через механизм создания государственной системы гарантий для населения; организует и финансирует социально-культурные сферы деятельности, участвует в социальном согласовании интересов работников и предпринимателей; формирует и реализует социально-экономические программы. Экономический интерес государства проявляется также в функционировании государственного сектора экономики.

Экономический интерес работника (индивидуальный интерес) заключается в эффективном использовании собственности на рабочую силу; конкретно выражается в максимизации своего дохода, в повышении заработной платы. Вы-

ступая владельцем акций, их собственник заинтересован в получении дивидендов, т.е. в повышении доходности предприятия. Владельцами акций становятся представители различных социальных групп, тем самым формируются общий экономический интерес, всеобщая заинтересованность в деятельности предприятия, что способствует социально-экономической стабильности общества.

Субъектом коллективной собственности выступает предприятие. Спецификой экономического интереса предприятия, определяемой совместной деятельностью ее участников, является получение совокупного дохода. Поэтому экономический интерес предприятия выступает как *коллективный экономический интерес*.

Краткие выводы

1. В самом общем виде собственность — это отношения между экономическими агентами по поводу присвоения экономических ресурсов и экономических благ.

2. Для экономиста собственность — это экономические отношения между людьми по поводу производства, распределения, обмена и потребления экономических благ, прежде всего средств производства.

3. В понимании юриста собственность — это правовые, имущественные отношения субъекта собственности к объекту собственности. Экономический и юридический взгляды на собственность взаимосвязаны и взаимообусловлены.

4. Участниками экономической деятельности являются хозяйствующие субъекты (экономические агенты) — домашние хозяйства, предприятия (фирмы), государство и его структуры (учреждения), некоммерческие организации.

5. Интересы участников хозяйственной деятельности весьма разнообразны и противоречивы. Поэтому требуются их согласование и координация, что достигается различными способами.

Экономический тренинг

Ключевые термины и понятия

Собственность, экономическое содержание собственности, собственность в юридическом смысле, субъект собственности, объект собственности, источники собственности, право собственности, право владения, право пользования, право распоряжения, отчуждение, реализация собственности, приватизация, частная собственность, муниципальная собственность, государственная собственность, кооперативная и коллективная, общая долевая собственность, общая совместная собственность, интеллектуальная собственность, аренда, экономические агенты, экономические интересы: государственные, коллективные, индивидуальные.

Контрольные вопросы и задания

1. Что такое собственность как экономическая категория?
2. Что понимает под собственностью юрист?
3. Что относится к субъектам и объектам собственности?
4. Какие виды и формы собственности вы знаете, чем они принципиально отличаются друг от друга?
5. Расскажите о правах владения, пользования, распоряжения собственностью. Приведите соответствующие примеры.
6. Сопоставьте преимущества и недостатки частной и общественной собственности. Какой форме собственности вы отдаете предпочтение и почему?
7. От какой формы собственности зависит благосостояние вашей семьи?
8. Что такое интеллектуальная собственность, каковы ее субъекты, объекты и правовая защита согласно Гражданскому кодексу РФ?

Задание. Составьте экономический кроссворд, используя следующие термины: собственность, собственник, субъект,

объект, вещь, имущество, источник, владение, пользование, распоряжение, отчуждение, реализация, агент, интерес, аренда, национализация, приватизация.

Тест

Выберите правильный ответ.

1. Собственность — это:

- а) отношения людей к вещам, закрепленные в юридических законах;
- б) отношения между людьми по поводу присвоения вещей;
- в) отношения между общественными классами;
- г) отношение человека к вещи.

2. Основным содержанием понятия собственности для экономистов является:

- а) пользование и распространение;
- б) владение и управление;
- в) получение дохода;
- г) присвоение.

3. Формой общественной собственности является:

- а) муниципальная собственность;
- б) акционерная собственность;
- в) кооперативная собственность;
- г) коллективная собственность.

4. Собственником акционерного общества является:

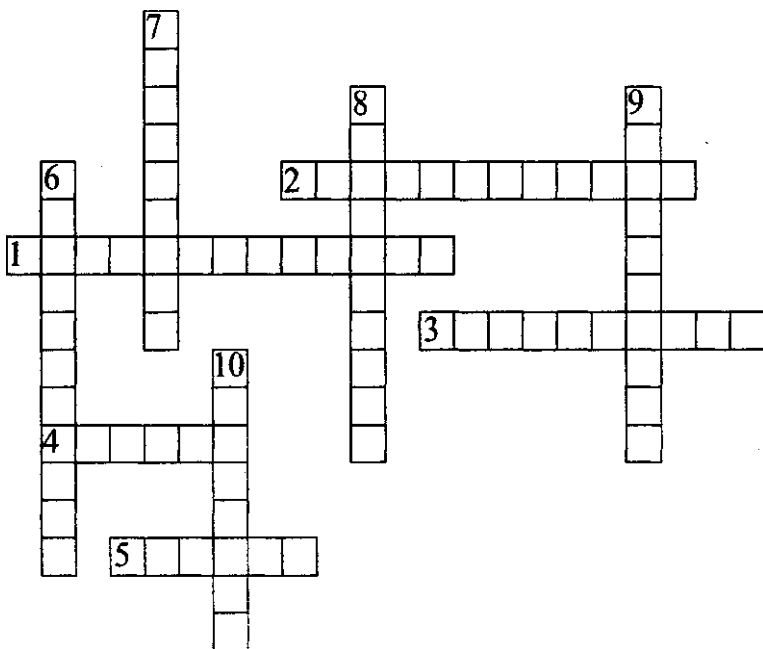
- а) президент общества;
- б) члены правления;
- в) наблюдательный совет;
- г) акционеры.

5. Экономическая свобода может определяться:

- а) юридическими законами;
- б) экономическими законами;

- в) материальным достатком;
- г) отношениями собственности на средства производства и производимой с их помощью продукции.

Кроссворд



По горизонтали. 1. Система соподчиненных понятий определенной области знания или деятельности. 2. Право изменять присвоенность (принадлежность) имущества. 3. Отношения, прямо противоположные присвоению. 4. Договор о предоставлении имущества какого-то человека во временное пользование другому человеку за определенную плату. 5. Добровольное объединение граждан на основе членства для совместной производственной или иной хозяйственной деятельности.

По вертикали. 6. Право производительно или лично потреблять вещь для удовлетворения собственных потребностей и интересов в зависимости от ее назначения. 7. Договор, по которому государство сдает частным лицам, иностранным фирмам промышленные предприятия или участки земли для определенной производственной деятельности. 8. Объединение юридических лиц для достижения общей хозяйственной, научно-технической, коммерческой и иных целей. 9. Экономическая связь между людьми, которая устанавливает их отношение к вещам как к своим. 10. Физическое обладание вещью.

Тема 5. Теория общественного производства

- 5.1. *Общественное производство, его сущность и цели. Экономический кругооборот. Стадии общественного производства*
- 5.2. *Основные факторы общественного производства и закономерности их развития*
- 5.3. *Простое и расширенное воспроизводство, его содержание, структура и виды. Типы экономического роста производства*
- 5.4. *Экономическая эффективность общественного производства*

Опорный конспект лекции

5.1. Общественное производство, его сущность и цели. Экономический кругооборот. Стадии общественного производства

Основами жизнедеятельности человеческого общества являются производство, материальные блага и услуги, ибо распределить, обменивать и потреблять можно лишь то, что реально произведено.

Производство — процесс непосредственного создания экономических благ для удовлетворения потребностей человека и общества. В процессе создания материальных благ и услуг (экономических благ) люди взаимодействуют с природой.

Взаимодействие человека с природой называется **процессом труда**, который включает три основных момента: труд, предметы труда и средства труда (табл. 5.1).

В любом обществе основу процесса производства составляет процесс труда. Создание экономических благ, способных удовлетворить многочисленные потребности человека, предпо-

лает производственную деятельность, в ходе которой преобразуется вещество природы. Природа не дает в готовом виде всего того, что необходимо для удовлетворения человеческих потребностей. Все это люди добывают в процессе производства.

Таблица 5.1

Процесс труда

Труд	Предмет труда	Средства труда
<i>Труд — сознательная, целесообразная деятельность человека, в процессе которой люди видоизменяют предметы, данные природой и приспособляют их к удовлетворению своих потребностей</i>	<i>Предмет труда — это то, на что направлен труд человека. Они бывают двух видов: 1) данные природой (дерево в лесу); 2) сырье, опосредованное трудом человека (дерево на деревообрабатывающем комбинате)</i>	<i>Средства труда — вещь или комплекс вещей, с помощью которых человек воздействует на предметы труда (орудия труда: машины, инструменты и другое, а также здания, сооружения и т.д.)</i>
Средства производства		

Закономерными для общества являются совместная деятельность людей и обмен продуктами этой деятельности между ними в процессе производства, распределение, обмен и потребление экономических благ. Производство всегда процесс общественный.

В процессе производства люди вступают между собой в определенные производственные (экономические) отношения, имеющие объективный характер и не зависящие от их воли и желания.

Схематично процесс производства можно представить как совокупность производительных сил и производственных отношений (рис. 5.1).

Цель общественного производства — производство экономических (материальных) благ и услуг, необходимых для удовлетворения общественных потребностей.

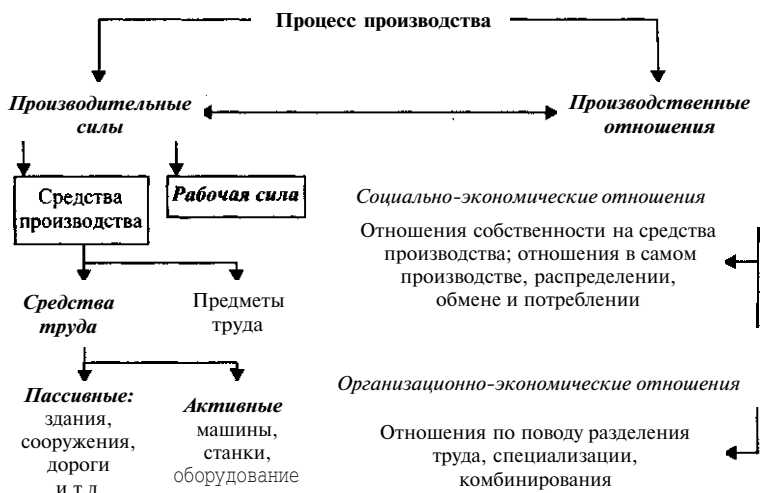


Рис. 5.1. Процесс производства

Процесс общественного производства совершает кругооборот движения, который подразделяется на четыре стадии: производство, распределение, обмен и потребление.

Исходным пунктом является **производство**, в котором происходит само создание экономических благ (материальных благ и услуг), необходимых для существования и развития человека. Производство — основа (фундамент) любой экономики.

Распределение определяет долю каждого человека в произведенных продуктах, зависит от общего количества созданных благ и от конкретного вклада отдельного экономического субъекта в производство. Формы распределения — заработная плата, рента, процент, прибыль, гонорары и др. По мере роста производства увеличивается и объем распределяемого дохода.

Так, если доход работников зависит от хозяйственной деятельности, то он работает лучше.

Третий этап кругооборота экономических благ — **обмен**, он охватывает систему связей и отношений, позволяющую производителям обмениваться продуктами своего труда, т.е. это процесс движения экономических благ и услуг от одного субъекта к другому. Обмен глубоко вторгается в производство, т.к. возникает необходимость у работников обмениваться опытом, знаниями в целях получения высокой эффективности производства.

Потребление — это использование созданных экономических благ для удовлетворения разнообразных потребностей людей и общества. Оно может быть личным (пища, одежда, обувь и т.д.) и производственным (общественным) (станки, машины, оборудование и т.д.).

Потребление — заключительный этап кругооборота экономических благ. В это время полезные вещи исчезают в процессе производственного потребления, и их необходимо заново производить. Таким образом, движение экономических благ, начавшееся с производства, неизбежно возвращается к исходному пункту.

Все этапы кругооборота экономических благ в общественном производстве находятся во взаимосвязи, в зависимости между собой (рис. 5.2).

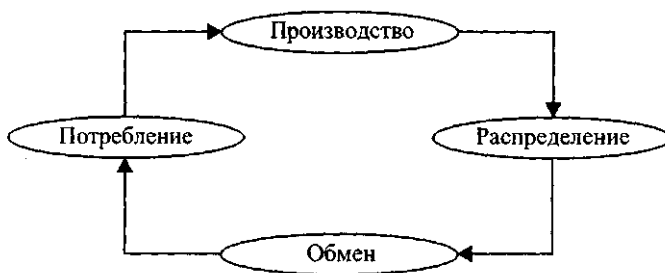


Рис. 5.2. Основные этапы кругооборота экономических благ

В любой социально-экономической системе все общественное производство делится на материальное и нематериальное производство.

Под **материальным производством** (производственной сферой) понимается производство, продукт которого имеет материальную основу. К производству материальных благ относятся следующие отрасли: промышленность, сельское хозяйство, лесное хозяйство, строительство, речное и морское хозяйство. К сфере *материально-технических услуг* относят энергетику, транспорт, связь, торговлю, коммунальное хозяйство, бытовое обслуживание.

Отрасли, производящие средства производства и предметы потребления, являются базовыми. От их развития зависят все отрасли народного хозяйства.

Нематериальное производство (непроизводственная сфера) — комплекс отраслей, как правило, не производящих непосредственно осязаемых материальных ценностей.

Производство нематериальных услуг — сбор и обработка информации, управление производством, финансовое обслуживание производства, здравоохранение, образование, физкультура, просвещение, культура, искусство, наука, кино, театр, банки, парикмахерские, жилищно-бытовое обслуживание.

В истории мировой экономики различают три стадии производства: доиндустриальную, индустриальную и постиндустриальную.

На протяжении нескольких тысячелетий существовала *доиндустриальная* стадия производства, на которой преобладала первичная сфера экономики (сельское хозяйство). Большая часть трудоспособного населения занималась земледелием и животноводством. Для доиндустриальной стадии производства характерны ручной труд и простейшие формы его организации, основанные на самообеспечении хозяйств всем необходимым.

На *индустриальной* стадии производства главной являлась вторичная сфера экономики — механизированное промышленное производство. С помощью машинной техники преобразуют-

ся сельское хозяйство, строительство, транспорт и другие важнейшие отрасли производства. Большинство трудоспособного населения занято в индустриальных отраслях.

Постиндустриальная стадия производства, ведущая к индустриальному обществу, отличается следующими признаками:

- 1) наибольшее развитие получает третичная сфера экономики — сфера услуг, где занято 50-70% всех работников;
- 2) наука становления производственной силы; на основе ее достижений производство впервые создает продукты, которых не существует в природе;
- 3) во все отрасли хозяйства и в быт широко внедряются достижения информатики и современной вычислительной техники, что позволяет автоматизировать физический и умственный труд;
- 4) экономика способна обеспечить для всех граждан достойное, полное удовлетворение экономических потребностей.

5.2. Основные факторы общественного производства и закономерности их развития

Для удовлетворения экономических потребностей людей необходимо производство, а чтобы начать процесс производства экономических благ, необходимы факторы производства.

Факторы производства — средства производства (в виде товаров и услуг), используемые в общественном производстве экономических благ.

Факторы производства — *это часть экономических ресурсов, реально вовлеченных в производство экономических благ.*

На всех этапах развития человеческого общества признавались два главных фактора производства: *рабочая сила* (человеческий фактор) и *средства производства* (вещественный или материальный фактор).

Для производства всегда нужны люди с определенными знаниями и трудовыми навыками. Человек — это ведущий, главный фактор, без него невозможно производство вообще. Человек накапливает знания и профессиональные навыки, добывает и создает вещественные факторы.

Вещественный фактор — средства производства. К ним относятся средства труда (материальные вещи, при помощи которых люди создают полезные блага), предметы труда.

В современных условиях, по мнению многих ученых-экономистов, существует четыре фактора производства: земля, труд, капитал, предпринимательство (рис. 5.3).

Под *землей* как производственным фактором обычно понимаются естественные природные ресурсы, необходимые для производства экономических благ (товаров и услуг). *Земля* в значении фактора производства используется в двух смыслах:

- 1) как вовлеченные в производство природные ресурсы всех видов;
- 2) как собственно земля — важнейший естественный, природный ресурс, необходимый для производства сельскохозяйственной продукции.

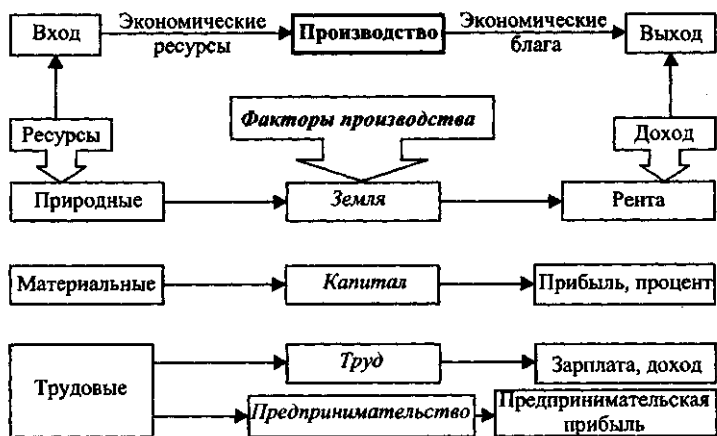


Рис. 5.3. Производство как преобразующая система

Земля — вечный фактор производства, она охватывает все ресурсы, происходящие от природы и поступающие в производство или составляющие базу для организации производства.

Под трудом понимается целесообразная деятельность человека, направленная на создание экономических благ. *Труд* как фактор производства — процесс реализации способности людей к производительной деятельности. При этом они затрачивают физические и интеллектуальные усилия, чтобы привести в действие другие факторы производства. Человек приводит в движение средства производства, он оживляет их, без него они мертвы. Поэтому без труда невозможно ни использование природных ресурсов, ни производство иных благ. Для нормального функционирования этого фактора необходимы особые условия. Они воплощаются в уровне жизни человека, позволяющем поддерживать его нормальное физическое существование, обеспечивать ему существенную подготовку, рабочее место, удовлетворяющее требованиям безопасности, гигиены, доступа к информации и т.д.

Капитал как производственный фактор — это совокупность основного и оборотного капитала.

Основной капитал — часть производственного капитала, который полностью и многократно участвует в производстве товаров, переносит свою стоимость на готовый продукт по частям в течение ряда периодов.

К основному капиталу относится часть авансированного капитала, затраченная на постройку зданий, сооружений, на покупку машин, оборудования, инструмента.

Оборотный капитал — часть производственного капитала, стоимость которого полностью переносится на производственный товар, возвращается в денежной форме после его реализации.

Оборотный капитал формируется из денежных средств, легко реализуемых ценных бумаг, дебиторской задолжности, материально-производственных запасов, готовой продукции, незавершенного производства, материалов, комплектующих изделий и расходов будущих периодов.

Предпринимательство способно являться разновидностью трудовых ресурсов по причине его специфической роли в производстве — ресурсной. *Во-первых*, предприниматель берет на себя инициативу соединения всех трех факторов (земли, капитала, труда) в единый процесс производства; *во-вторых*, предприниматель берет на себя задачу принятия решений в процессе производства экономических благ, предприниматель является новатором, вводящим новые технологии производства продуктов, новые формы организации производства; *в-третьих*, предприниматель берет на себя риск в условиях рыночной экономики.

Перемещение факторов в производстве, а также смену их функций называют **мобильностью факторов**. Чем мобильнее фактор, тем он выгоднее для фирмы.

В истории человеческого общества долгое время основную нагрузку в производственном процессе выполняли труд и земля. Именно человек был главной фигурой в процессе производства. Преобладал в основном ручной низкопроизводительный труд.

В конце XVIII в. началось объединение обособленных ремесленников в общих помещениях. Формой организации их труда стала простая кооперация.

В начале XVIII — начале XIX вв. в Англии начинается промышленная революция, главное содержание которой — замена ручного труда различными техническими средствами.

В современных условиях из-за вытеснения ручного труда различаются следующие процессы:

- 1) механизация — использование простых механизмов;
- 2) машинизация — использование машин и машинного оборудования;
- 3) автоматизация — труд человека применяется только для контроля и коррекции деятельности машин;
- 4) полная автоматизация — контроль и внесение корректив осуществляются только машиной.

Каждый фактор производства способен принести своему владельцу доход: земля — **рентный доход**; труд — **заработную плату**; капитал — **прибыль, проценты**; предпринимательство — **предпринимательскую прибыль**.

5.3. Простое и расширенное воспроизводство, его содержание, структура и виды.

Типы экономического роста производства

Воспроизводство — это непрерывно повторяющийся процесс производства, представляющий собой единство воспроизводства материальных благ, производительных сил и производственных отношений.

Различают два вида воспроизводства: простое (ежегодное возобновление в неизменных размерах) и расширенное (увеличение объема выпускаемых благ) (рис. 5.4).

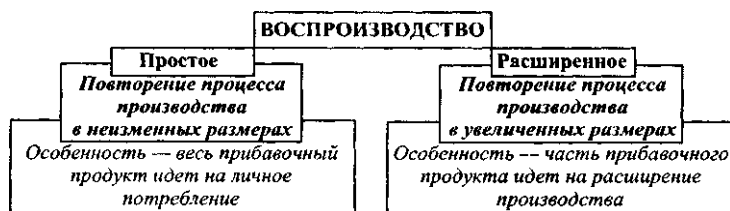


Рис. 5.4. Виды воспроизводства

Простое воспроизводство — это непрерывно повторяющийся процесс производства экономических благ в неизменных размерах. Оно характерно для доиндустриального хозяйства, где преобладало сельскохозяйственное и ремесленное производство, основанное на ручном труде. Особенность простого воспроизводства заключается в том, что весь прибавочный продукт идет на личное потребление. Простое воспроизводство является основой для расширенного воспроизводства.

Расширенное воспроизводство — это непрерывно повторяющийся процесс производства экономических благ в увеличенных размерах. Особенность расширенного воспроизводства в том, что возмещается не только израсходованный капитал (использованные сырье и материалы, изношенное оборудование), то и приобретаются дополнительно более совершенные и эффективные средства производства, постоянно повышается квалификация работников.

Расширенное воспроизводство типично для индустриального производства, основанного на непрерывном внедрении достижений научно-технического прогресса.

Для современной экономики характерно расширенное воспроизводство. Это нужно для того, чтобы:

- 1) средства производства, идущие на возмещение и расширение, соответствовали (по своему составу и натуральной форме) новейшим достижениям науки и техники;
- 2) израсходованные средства производства восполнялись на основе их рационального использования (ресурсосбережение), рабочая сила высвобождалась из сферы производства по мере роста производительности труда;
- 3) выделялись необходимые средства на развитие социальной сферы, на охрану (воспроизводство) окружающей среды.

В современном мире существует расширенное производство, имеющее два типа экономического роста производства: интенсивный и экстенсивный.

Интенсивный тип экономического роста производства предполагает увеличение реальных результатов производства материальных благ и услуг за счет качественного совершенствования всех факторов производства, т.е. за счет более эффективного использования всех наличных ресурсов, улучшения способов их использования, повышения их качества, совершенствования организации производства, труда и управления.

Расширение производства основано на применении более эффективных средств производства, воплощающих новейшие достижения научно-технического процесса.

Повышение интенсивности производства достигается более полным использованием ресурсного потенциала за счет повышения производительности труда, отдачи основных фондов, улучшения использования материалов.

Различают следующие виды интенсификации производства в зависимости от направлений научно-технического прогресса:

- 1) трудосберегающий (сокращение численности работников);
- 2) фондосберегающий (применение более производительных машин);

3) материалосберегающий (экономия сырья, материалов, топлива, энергии на единицу продукции).

Экстенсивный тип развития производства происходит путем простого наращивания вещественных и личных факторов производства (средств производства и работников) при неизменном экономическом потенциале. Для такого типа воспроизводства свойственны технический застой, затратный характер роста производства и в итоге — дефицит всех ресурсов.

При экстенсивном воспроизводстве масштабы производства увеличиваются за счет привлечения дополнительных трудовых и материально-вещественных факторов производства на прежней технической основе и при том же уровне квалификации работников, т.е. весь прирост товаров и услуг обеспечивается увеличением расходов. Экономика носит затратный характер, а воспроизводство становится фондоемким (техника используется все менее эффективно) и ресурсоемким.

На практике экстенсивное развитие производства используется в чистом виде очень редко. Как правило, оно сочетается с интенсификацией, обеспечивая всестороннее развитие экономики.

5.4. Экономическая эффективность общественного производства

Экономическая эффективность производства — это результативность системы. Складывается она как интегральный показатель эффективности на разных уровнях экономической системы и является итоговой характеристикой функционирования национальной экономики. Главный критерий социально-экономической эффективности — степень удовлетворения конечных потребностей общества, прежде всего потребностей, связанных с развитием личности человека.

Социально-экономической эффективностью обладает та экономическая система, которая в наибольшей степени обеспечивает удовлетворение многообразных потребностей людей: материальных, социальных, интеллектуальных, гарантирует высокий уровень жизни.

Эффективность экономической системы зависит от эффективности производства, социальной сферы (образования, здравоохранения, культуры).

Эффективность производства — соотношение между полученными результатами производства (продукцией и услугами), с одной стороны, и затратами труда и средствами производства — с другой. Эффективность в самом общем виде может быть представлена формулой:

$$\text{Экономическая эффективность} = \frac{\text{Конечный результат производства}}{\text{Затраты факторов производства}}$$

Эффективность — важнейший качественный показатель экономики, ее технического оснащения и квалификации труда. Сопоставление затрат и результатов используется в практике управления фирмами, предприятиями и другими хозяйствующими субъектами.

Уровень эффективности материального производства определяется производительностью труда, фондоотдачей, прибылью, рентабельностью, окупаемостью затрат и другими показателями.

Обобщающим критерием экономической эффективности общественного производства служит уровень производительности общественного труда.

Производительность общественного труда (П) измеряется как отношение производственного валового внутреннего продукта (ВВП за год) от среднегодовой численности работников, занятых в отраслях материального производства (Р):

$$P_{\text{общ.}} = \frac{НД}{P_c}.$$

Основным фактором, влияющим на повышение производительности труда, является научно-технический процесс, который можно свести к таким направлениям, как:

- 1) совершенствование средств производства;
- 2) общественное разделение труда и специализация производства;

- 3) рост концентрации производства;
- 4) экономия средств производства;
- 5) совершенствование технологии.

Для обобщающей характеристики эффективности использования *основных производственных фондов* (ОПФ) служит показатель *фондоотдачи* (ФО), который определяется как отношение *валового внутреннего продукта* (ВВП) к среднегодовой стоимости *основных производственных фондов* (ОПФ).

Показатели рентабельности характеризуют эффективность работы предприятия в целом, доходность различных направлений деятельности (производственной, предпринимательской, инвестиционной), окупаемость затрат и т.д. Они полнее, чем прибыль, характеризуют окончательные результаты хозяйствования, потому что их величина показывает соотношение эффекта с наличными или использованными ресурсами.

Показатели рентабельности подразделяются на следующие группы:

- 1) показатели, характеризующие рентабельность (окупаемость) издержек производства и инвестиционных проектов;
- 2) показатели, характеризующие доходность капитала и его частей.

Все эти показатели могут рассчитываться на основе балансовой прибыли, прибыли от реализации продукции и чистой прибыли.

Рентабельность (Р) производственной деятельности (окупаемость издержек) — это отношение *валовой прибыли* (ВП) или *чистой прибыли* (ЧП) к сумме затрат по реализованной или произведенной *продукции* (П).

Рентабельность определяют также как отношение прибыли к среднегодовой стоимости *основных производственных фондов* ($\Phi_{\text{осн}}$) и нормируемых *оборотных средств* ($\Phi_{\text{об}}$). Рентабельность показывает эффективность использования основных и оборотных фондов, выраженную в процентах:

$$P = \frac{\Pi}{\Phi_{\text{осн.}} + \Phi_{\text{об.}}} \times 100\%.$$

Она также показывает, сколько предприятие имеет прибыли с каждого рубля, затраченного на производство и реализацию продукции; может рассчитываться в целом по предприятию, отдельным его подразделениям и видам продукции.

Аналогичным образом определяется окупаемость инновационных проектов.

Экономический эффект — разница между результатами экономической деятельности (например, продуктом в стоимостном отношении) и затратами для их получения и использования. Различают положительный и отрицательный экономический эффект.

Положительный экономический эффект (разница между выручкой от реализации и затратами) называется прибылью. Для его получения необходимы расширение производства и (или) экономия ресурсов на единицу продукта. Если затраты превышают результаты, имеет место отрицательный экономический эффект, т.е. убыток.

В экономических расчетах наиболее распространены три показателя экономического эффекта:

- 1) годовой — разница между годовым продуктом и годовыми затратами;
- 2) интегральный — сумма годовых эффектов или разница между суммарным продуктом и суммарными затратами за расчетный период (дисконтирование);
- 3) среднегодовой — средняя сумма из годовых эффектов за расчетный период.

Дисконтирование затрат — приведение всех будущих доходов и затрат к одному периоду времени, оно применяется при оценке различных проектов для сравнительного анализа их доходности и сроков окупаемости в зависимости от сегодняшней стоимости будущих затрат и доходности.

Краткие выводы

1. Совместная деятельность людей и обмен экономическими благами этой деятельности между ними являются закономерными для любого общества. Именно здесь формируются

отношения между людьми, составляющие экономический базис общества.

2. Хозяйственная жизнь основывается на необходимости удовлетворения потребностей людей в различных экономических благах. Абсолютное большинство этих потребностей удовлетворяется за счет производства материальных благ.

3. Материальную основу удовлетворения потребностей человека составляет производство, в ходе которого факторы преобразуются в пригодные для удовлетворения потребностей экономические блага.

4. Факторы производства (земля, труд, капитал, предпринимательство) образуют материальную основу развития производственных сил и экономических отношений.

5. Экономическая эффективность — получение максимума возможных экономических благ от именуемых ресурсов, она рассчитывается различными способами. Для этого нужно постоянно соотносить выгоды (блага) и затраты (издержки).

6. Экономический эффект — разница между результатами экономической деятельности и затратами, произведенными для их получения (например, когда выручка от реализации за вычетом затраты равна прибыли, это положительный экономический эффект).

Экономический тренинг

Ключевые термины и понятия

Производство, процесс труда, труд, рабочая сила, производительные силы, предмет труда, орудие труда, средство производства, земля, капитал, предпринимательство, производственные отношения, факторы производства, распределение, обмен и потребление материальных благ, экономический продукт, услуги, структура современного производства, доиндустриальное производство, индустриальное производство, постиндустриальное производство, воспроизводство, простое воспроизводство, расширенное воспроизводство, экономический эффект, экономическая эффективность, производительность труда, рентабельность.



Контрольные вопросы и задания

1. Что такое общественное производство и какова его структура? Назовите основные моменты процесса труда.
2. Что такое материальное производство и какова его роль в развитии человеческого общества? Что такое нематериальное производство?
3. Что вы понимаете под факторами общественного производства? Какие виды доходов они создают?
4. Как вы думаете, факторы общественного производства и экономические ресурсы — это одно и то же? Обоснуйте свой ответ.
5. Что такое расширенное воспроизводство и каковы особенности расширения воспроизводства?
6. Что вы понимаете под экономической эффективностью и экономическим эффектом? Каковы их экономическая сущность и методика определения?

Задание. Составьте экономический кроссворд, используя следующие термины: производство, орудие, труд, земля, капи-

тал, предпринимательство, распределение, обмен, потребление, продукт, товар, услуги, воспроизводство, эффект, рентабельность, эффективность, прибыль, доход, фондоотдача, фондоемкость.

Тесты

Выберите правильный ответ.

1. Какое из следующих понятий представляет собой производительный экономический ресурс:

- а) денежный капитал;
- б) средства производства;
- в) процент;
- г) прибыль;
- д) потребительские товары.

2. Основные факторы производства — это:

- а) земля, капитал и предпринимательство;
- б) собственность и труд;
- в) деньги и труд;
- г) труд, земля, капитал и предпринимательство.

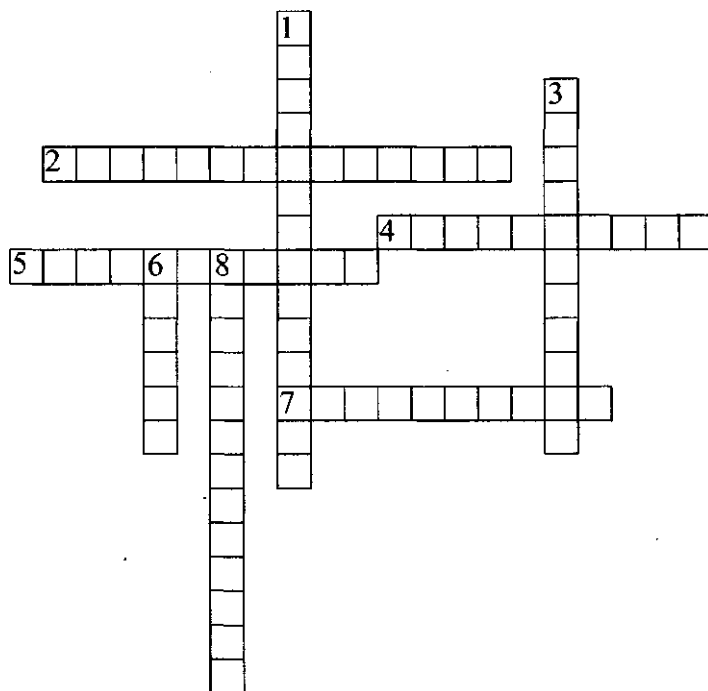
3. Какой вид дохода приносит собственнику фактор «труд»:

- а) рента;
- б) зарплата;
- в) предпринимательская прибыль;
- г) процент.

4. Экономика эффективна, если в ней достигнуты:

- а) полная занятость трудоспособного населения;
- б) полная занятость остальных факторов производства;
- в) повышение удовлетворения потребностей за счет экономического использования всех факторов производства;
- г) эффективное использование производственных факторов.

Кроссворд



По горизонтали. 2. Широкое применение в материальном производстве достижений современной электроники. 4. Денежные средства и иное имущество, в т.ч. имущественные прарасширенное воспроизводство.

По вертикали. 1. Выделение денежных средств. 3. Процесс постепенного перенесения стоимости средств труда (по мере их физического и морального износа) на производимый с их помощью продукт. 6. Непрерывно происходящее круговое движение капитала. 8. Совокупность промышленных методов, использующих живые организмы и биологические процессы достижения геной инженерии и клеточной технологии.

РАЗДЕЛ II МИКРОЭКОНОМИКА

Тема 6. Рынок и механизм его функционирования

- 6.1. *Экономическая сущность рынка. Классификация рынков*
- 6.2. *Функции рынка: ценообразующая, информационная, регулирующая, посредническая, санирующая*
- 6.3. *Сущность инфраструктуры рынка. Рыночные институты*

Опорный конспект лекции

6.1. Экономическая сущность рынка. Классификация рынков

Рынок — место, где продают и покупают товары (услуги). Это самое простое, но одновременно и самое поверхностное понятие рынка. В настоящее время существует множество определений рынка. По мере развития общественного производства понятие «рынок» становилось все более емким и воспринималось, по существу, синонимом сферы обращения. В словаре В. Даля **рынок** трактуется как *сфера товарного обращения*.

Рынок — это обмен, организованный по законам *товарного производства и обращения*.

Рынок, в отличие от бытового значения этого слова (место, где с большей или меньшей регулярностью встречаются продавцы и покупатели определенного товара), в науке определяется как совокупность условий, благодаря которым покупатели и продавцы товара (услуг) вступают в контакт друг с другом с целью покупки или продажи этого товара (услуги).

Есть и определение **рынка** как действительного пространства, на котором взаимодействуют предложение и спрос на те или иные блага (товары и услуги) и существуют способы их взаимодействия.

Многие ученые-экономисты рассматривают **рынок** как ***конкурентный механизм, управляющий движением спроса и предложения и отражающий их взаимодействие через систему цен.***

В широком значении рынок—это такая организация общественного производства, при которой производители товаров ориентируются на спрос покупателей, сами решают:

- 1) когда, в каком количестве и какие товары производить;
- 2) как эти товары производить (из каких ресурсов и с помощью каких технологий);
- 3) для какого потребителя производить.

Для нормального функционирования рынка необходимы следующие основные условия:

- 1) свобода предпринимательской деятельности;
- 2) конкуренция (совершенная и несовершенная);
- 3) наличие различных форм собственности;
- 4) свободное ценообразование;
- 5) наличие необходимых структурных элементов рынка, таких как спрос, предложение, цена;
- 6) развитие инфраструктуры рынка;
- 7) стабильные финансовая и кредитно-денежная системы.

Наиболее полно сущность рынка раскрыта в модели свободного рынка. Мировой экономической наукой сформулированы признаки, определяющие сущность феномена свободного рынка.

Первый признак. *Неограниченное число участников конкуренции, абсолютно свободный доступ на рынок и таковой же выход из него.* Это означает, что каждый человек имеет право заняться предпринимательством или прекратить подобную деятельность. Сделать это можно по-разному: открыть свое дело, принять непосредственно участие в труде, нанять работников, купить акции, приобрести государственные обли-

гации, положить деньги в банк, инвестировать их в недвижимость (землю, дом). Свободному рынку присущи любые формы собственности. Всякий человек имеет право купить нужные ему товары и услуги.

Второй признак. *Абсолютная мобильность материальных, трудовых, финансовых и прочих ресурсов.* Участник конкуренции вкладывает свои деньги, допустим, в акции не просто так, а ради увеличения дохода. Рассчитывать на это он может только в том случае, если в результате перемещения его капитала производство расширяется, а объем продажи возрастает. Это происходит, когда привлекаются дополнительные ресурсы, применяются более эффективные их комбинации, осваиваются передовые технологии.

Третий признак. *Полная информированность каждого участника конкуренции о предложении и спросе, ценах, нормах прибыли и т.п.* Без этого человек не в состоянии сделать правильный, наилучший для себя выбор между, скажем, покупкой дома и приобретением акций (какой максимальный доход могут принести акции).

Четвертый признак. *Абсолютная однородность одноименных продуктов, что выражается в отсутствии торговых марок и других индивидуальных характеристик качества товара.* Наличие же торговой марки ставит продавца в привилегированное, монопольное положение, а это уже не свободный рынок.

Пятый признак. *Ни один участник свободной конкуренции не в состоянии оказывать влияние на решения, принимаемые другими участниками.*

Современный рынок отличается сложной структурой. Для лучшего понимания сущности рыночных отношений ученые-экономисты предлагают следующую классификацию рынков (рис. 6.1).

В системе рыночного регулирования главную роль контролирующего механизма играет конкуренция, заставляющая производителей удовлетворять общественные потребности наилучшим образом. Механизм рыночной конкуренции принуждает



Рис. 6.1. Классификация рынков

производителей к эффективной деятельности, использованию прогрессивных технологий, совершенствованию качественных характеристик и обновлению ассортимента товаров.

6.2. Функции рынка: ценообразующая, информационная, регулирующая, посредническая, санирующая

Мировой и национальный опыт показывает, что рынок влияет на все стороны жизни общества. Сущность рынка находит свое выражение в его *экономических функциях*. Можно выделить следующие основные функции (рис. 6.2).

Посредническая функция. Рынок соединяется в единую систему экономически обособленных товаропроизводителей и потребителей. Экономически обособленные производители в условиях глубокого общественного разделения труда должны найти друг друга и обменяться результатами своей деятельности. Без рынка невозможно определить, насколько взаимовыгодна та или иная технологическая и экономическая взаимосвязь между конкретными участниками общественного производства. Современное производство основано на разделении труда, поэтому абсолютное большинство продуктов создается не для собственного



Рис. 6.2. Функции рынка

а для «чужого» потребителя. Именно рынок служит мостом, через который продукт поступает от производителя к потребителю по схеме: «производство — рынок — потребитель».

Регулирующая функция. Самая важная функция связана с воздействием рынка на все сферы экономики, прежде всего на производство. Рынок дает ответ на вопросы: что, как и для кого производить. Рынок немыслим без конкуренции. Важную роль в рыночном конкурировании имеет соотношение спроса и предложения, существенно влияющее на цены. Растет цена — это сигнал к расширению производства, падает цена — сигнал к сокращению. Неблагоприятное соотношение товара на рынке, отражающее несоответствие его общественным потребностям, вынуждает производителя переориентировать ресурсы на создание другого товара, потребность в котором не удовлетворена. Поэтому рынок способствует перераспределению ресурсов производства, стремясь приблизить ассортимент товаров к структуре общественных потребностей.

Ценообразующая функция. В результате взаимодействия производителей и потребителей, спроса и предложения на товары и услуги на рынке формируется цена, отражающая полезность товара и издержки на его производство. В экономике существуют затратный и рыночный механизмы ценообразования. Суть затратного подхода состоит в том, что величина цены товара становится в зависимость от издержек производства и обращения. Рынок признает только общественно необходимые затраты труда на производство данной продукции, только их согласен оплатить покупатель.

Информационная функция. Через постоянно меняющиеся цены, процентной ставки на кредит рынок дает участникам про-

изводства объективную информацию о количестве, ассортименте и качестве товаров и услуг, которые поставляются на рынок.

Санитрующая функция. Рыночный механизм — неблагоприятная система, жесткая, подчас даже жестокая, которой присущи социальное расслоение, беспощадность по отношению к экономически слабым производителям. С помощью конкуренции рынок очищает общественное производство от экономически неустойчивых, хозяйственно нежизнеспособных единиц и, напротив, дает зеленый свет более предприимчивым и эффективным предприятиям (фирмам).

Рынок есть взаимодействие спроса и предложения посредством цены. Экономическая теория именно так и представляет рынок, строя модели рыночной зависимости между спросом, предложением и ценой, а также изучая влияния на них отдельных факторов.

6.3. Сущность инфраструктуры рынка. Рыночные институты

Инфраструктура рынка — комплекс отраслей, подотраслей и сфер деятельности, главная задача которых — обеспечить бесперебойное функционирование рыночного механизма и непрерывность воспроизводственного процесса при реализации товаров и услуг на основе цен, достигаемых на рынке равновесием платежного спроса и предложения. Развитая инфраструктура рынка создает предпосылки для ускорения оборачиваемости средств в экономике, процесса реализации вновь созданной стоимости.

Инфраструктура обладает способностью быстро реагировать на сигналы, идущие от спроса к предложению. Это позволяет рынку оперативно справляться с возникающими диспропорциями и дефицитами в экономике, а значит, поддерживать в ней необходимое равновесие.

Основные элементы инфраструктуры рынка.

1. Рынок. В настоящее время сложилось огромное число различных видов рынка. Главное место среди них принадлежит рын-

кам капиталов, ресурсов, труда и валюты. Кроме того, различают государственный, монопольный и свободный рынки.

Факторы, влияющие на развитие рынка.

Рыночные процессы испытывают воздействие множества факторов. В краткосрочном периоде приоритет принадлежит таким факторам, как:

- 1) изменение уровня цен;
- 2) маневрирование товарными запасами;
- 3) регулирование денежных доходов потребителей.

В долгосрочном периоде все перечисленные выше факторы сами зависят от:

- 1) динамики производительности общественного труда и эффективности общественного производства;
- 2) уровня пропорциональности экономики в целом;
- 3) изменения в структуре личного потребления.

2. Торговля. Инфраструктура рынка включает также торговлю как специфическую отрасль народного хозяйства со всеми ее разнообразными формами (среди них оптовая и розничная торговля, торговые предприятия, аукцион, ярмарки, коммерческие посреднические центры, товарные биржи).

3. Рыночные институты — коммерческие банки, фондовые биржи, страховые компании, аудиторские конторы, биржи труда, юридические конторы, информационные центры, рекламные бюро.

Рыночные институты включают в себя биржи, банки, посреднические структуры, маркетинговые, консалтинговые, аудиторские и правовые организации, страховые компании, средства деловой коммуникации, транспорт, систему подготовки кадров, информационные системы и др.

Условно рыночную инфраструктуру можно подразделить по видам объединений (баз) субъектов инфраструктуры, главная задача которых — обеспечение функционирования рынка. Среди таких объединений выделяют:

- 1) *организационные объединения* рыночной инфраструктуры (биржи, оптовые, брокерские, дилерские и другие посреднические организации, коммерческие структуры крупных

- промышленных объединений, комбинатов, концернов, предприятия мелкооптовой и розничной торговли);
- 2) *материальную базу* рыночной инфраструктуры (складское и тарное хозяйство, транспортные системы);
 - 3) *информационные базы* рыночной инфраструктуры (информационные и справочные системы по продукции производственно-технического назначения и товарам народного потребления, производителям и потребителям продукции и услуг, ценам, курсам валют, банковским процентам, котируемым ценным бумагам);
 - 4) кредитно-расчетную базу рыночной инфраструктуры (банковские и страховые учреждения, кредитно-сберегательные структуры, обеспечивающие бесперебойность расчетов при реализации товаров и услуг, создание необходимых товарных запасов и финансовых резервов, а также финансирование инвестиций);
 - 5) кадровую базу рыночной инфраструктуры (специалисты различной квалификации и специальности, необходимые для предприятий и организаций рыночной инфраструктуры);
 - 6) организации, осуществляющие подготовку и переподготовку кадров соответствующих специальностей;
 - 7) органы трудоустройства;
 - 8) нормативно-правовую базу рыночной инфраструктуры (нормы и правила регламентации отношений субъектов рыночного хозяйства в процессе реализации товаров и услуг, гарантирующие на рынке правопорядок и учет интересов общества).

Рыночная инфраструктура облегчает проведение товарообменных операций, повышает эффективность работы всех структурных звеньев рыночной экономики. Перечисленные выше элементы инфраструктуры в России находятся в стадии становления и совершенствования.

Краткие выводы

1. Рынок возникает в условиях общественного разделения и экономической обособленности товаропроизводителей. При

этих условиях единственно возможной формой связи становится товарообмен, т.е. купля-продажа.

2. Рынок — это совокупность экономических отношений, возникающих по поводу купли-продажи товаров и услуг в денежной форме.

3. Рынок — это способ координации действий экономических субъектов, обеспечивающих согласование их экономических интересов на основе ценовой системы и конкуренции.

4. Инфраструктура рынка обеспечивает доведение готового товара до потребителя, снабжение производства ресурсами, распределение ресурсов и конечных товаров.

5. Рыночная система весьма эффективна, т.к. способствует рациональному распределению экономических ресурсов, разработке и внедрению новых технологий в производство. Однако рыночная система не идеальна, она не может обеспечить полной занятости, решить проблему экологии, социальной защиты населения и многие другие проблемы.

Экономический тренинг

Ключевые термины и понятия

Рынок, эквивалентность обмена, свободный рынок, оптовый рынок, равновесный рынок, избыточный рынок, дефицит рынка, рынок товаров и услуг, рынок факторов производства, рынок рабочей силы (рынок труда), рынок недвижимости, рынок жилья, рынок земли, финансовый рынок, фондовый рынок, денежный рынок, фьючерсный рынок (рынок срочных контрактов), функции рынка, информационный рынок, торговля, рыночные институты.



Контрольные вопросы и задания

1. Охарактеризуйте понятие «рынок». Дайте собственное определение понятию «рынок».
2. Какие функции выполняет рынок?
3. Как рынок собирает информацию о потребностях потребителя?
4. Назовите условия нормального функционирования рынка.
5. Что такое инфраструктура рынка? Назовите ее основные элементы.
6. Биржа — основной элемент инфраструктуры рынка. Каковы ее функции? Является ли биржа коммерческим предприятием? Чем она отличается от торгового дома?
7. Фондовая биржа — это вторичный рынок ценных бумаг? Как функционирует первичный рынок ценных бумаг, что необходимо для формирования его в России?
8. Существует ли рынок в условиях административно-командной экономики? Поясните ответ.

Задание. Составьте экономический кроссворд, используя следующие термины: рынок, обмен, дефицит, товар, услуга, торговля, биржа, инфраструктура, цена, спрос, предложение, ценообразование, информцентр, банк, маркетинг, дилер, торговля.

Тесты

Выберите правильный ответ.

1. Под рынком понимают:

- а) экономические отношения, связанные с куплей-продажей услуг;
- б) систему экономических отношений между продавцами и покупателями товаров, опосредуемых через спрос и предложение;
- в) систему экономических отношений между предприятиями и населением по поводу купли-продажи услуг;
- г) систему экономических отношений между продавцами и покупателями товаров, опосредуемых через спрос и предложение и затрагивающих исключительно сферу обращения.

2. Свободный рынок характеризуется:

- а) свободой ценообразования;
- б) ценовой конкуренцией;
- в) свободой спроса и предложения;
- г) все ответы верны.

3. Основной мотив поведения субъектов рынка:

- а) удовлетворение общественных потребностей;
- б) личная экономическая выгода;
- в) удовлетворение интеллектуальных потребностей предпринимателя;
- г) все ответы верны.

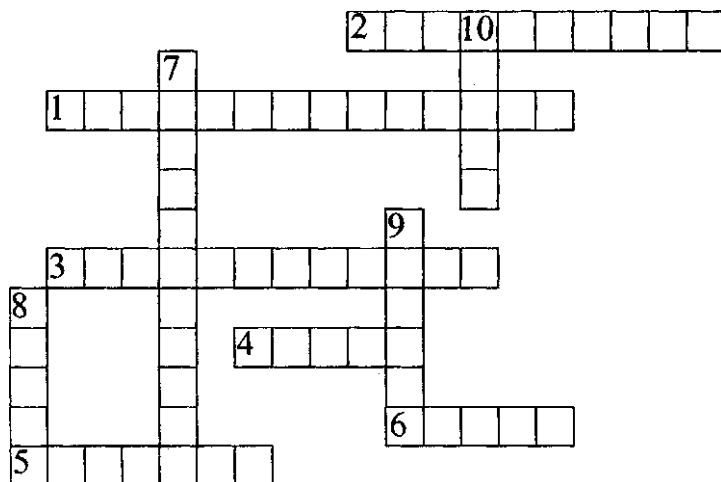
4. Функциями рынка являются:

- а) обеспечение эффективности производства;
- б) обеспечение социальной справедливости;
- в) сохранение окружающей среды;
- г) дифференциация потребителей.

5. Какими проблемами рыночной экономики должно заниматься государство:

- а) распределять денежные доходы в обществе;
- б) помогать конкретному потребителю с ограниченными доходами, определяя способы их рационального использования;
- в) определять, что и сколько нужно произвести из наличных ресурсов;
- г) определять круг товаров и услуг, в которых нуждается общество независимо от вкусов и предпочтений какой-то группы или всего населения.

Кроссворд



По горизонтали. 1. Совокупность предприятий, учреждений и организаций, которые связывают производителей и потребителей, придают рыночной системе целостность и завершенность. 2. Договор, по которому производитель сельскохозяйственной продукции обязуется передать выращенную продукцию заготовителю. 3. Лицо, осуществляющее закупку

сельскохозяйственной продукции для переработки или продажи. 4. Рынок, в который входят многообразные виды сервиса: коммунальное и бытовое обслуживание, финансовые и страховые операции и др. 5. Единая совокупность множества рынков функционального назначения. 6. Совокупность сделок купли-продажи товаров.

По вертикали. 7. Сумма товаров, которые продавцы готовы продать по альтернативным ценам. 8. Сумма денег, которую покупатели могут и намерены заплатить за какие-то нужные им изделия. 9. Основатель австрийской школы предельной полезности. 10. Рынок для работодателей и наемных работников.

Тема 7. Теория конкуренции и монополии

7.1. Понятие, условия возникновения и виды конкуренции.

Совершенная конкуренция и ее сущность

7.2. Монополистическая конкуренция. Олигополия.

Монополия. Монополистические объединения

7.3. Антимонопольное законодательство и государственное регулирование. Рыночная власть

Опорный конспект лекции

7.1. Понятие, условия возникновения и виды конкуренции.

Совершенная конкуренция и ее сущность

Конкуренция (от лат. *conspicere* — «бежать вместе») — *противоборство, соперничество между участниками рыночного хозяйства за наиболее выгодные условия производства и сбыта товаров и услуг с целью получения максимальной прибыли.*

Основные условия возникновения конкуренции:

- 1) полная хозяйственная (экономическая) обособленность каждого товаропроизводителя;
- 2) полная зависимость товаропроизводителя от конъюнктуры рынка;
- 3) противостояние всем другим товаропроизводителям в борьбе за покупательский спрос.

Конкуренция — важнейший элемент рынка, играющий решающую роль в повышении качества продукции, работ и услуг, снижении производственных затрат, в освоении технических новинок и открытий.

В различных отраслях экономики складывается разное состояние конкуренции. Между полюсами чистой конкуренции и чистой монополии находятся монополистическая конкуренция и олигополия (рис. 7.1).



Рис. 7.1. Виды конкуренции

К совершенной (чистой) конкуренции относятся *внутриотраслевая* и *межотраслевая* конкуренция. *Внутриотраслевая* конкуренция (между производителями однородной продукции) ведет к техническому прогрессу, снижению издержек производства и цен на товары. *Межотраслевая* конкуренция (между производителями разных товаров) позволяет найти сферу более прибыльного вложения капитала.

По количеству производителей и покупателей на рынке, типу продукции, возможности контролировать цену, использовать методы неценовой конкуренции, легкости вхождения в отрасль новых фирм можно выделить рынки чистой конкуренции, монополистической конкуренции, олигополии, чистой монополии. Последние три характеризуются как рынки несовершенной конкуренции (табл. 7.2).

Совершенная (чистая) конкуренция — это рыночная ситуация, когда многочисленные, независимые действующие производители продают идентичную (стандартизированную) продукцию, причем ни один из них не в состоянии контролировать рыночную цену.

Основные характеристики совершенной (чистой) конкуренции:

- 1) на рынке большое количество покупателей и продавцов, каждый занимает относительно малую долю рынка данных товаров;
- 2) тождественная, стандартизированная продукция, товары однородны с точки зрения потребностей покупателей и, соответственно, продавцов;

- 3) свободный доступ к рынкам новых продавцов и возможность такого же свободного выхода из них, вход и выход из отраслей абсолютно свободен;
- 4) наличие полной и доступной информации для участников обмена о ценах и их изменениях, о продавцах и покупателях; экономические субъекты должны располагать одинаковым объемом информации о рынке.

Позитивные явления конкуренции:

- 1) снижение издержек;
- 2) быстрое внедрение НТП;
- 3) гибкое приспособление к спросу;

Таблица 7.2

Характерные черты типов конкуренции

Характерная черта	Совершенная конкуренция	Несовершенная конкуренция		
		Монополистическая	Олигополия	Чистая монополия
Число фирм	Очень много	Много мелких фирм	Несколько (3–5 фирм)	Одна
Тип продукта	Стандартизованный	Дифференцированный	Стандартизированный или дифференцированный	Уникальный, нет заменителей
Контроль над ценой	Отсутствует	Некоторый, но в узких рамках	Ограниченный взаимной зависимостью, значителен при сговоре	Значительный, фирма сама устанавливает рыночную цену
Условия вхождения в отрасль	Очень легкие, нет препятствий	Сравнительно легкие	Существенные препятствия	Нет вхождения
Пример отраслей	Сельское хозяйство	Розничная торговля, производство одежды, обуви, аптеки, рестораны	Производство стали, автомобилей, сельхозмашин, инвентаря и др.	Местные предприятия коммунального хозяйства

- 4) высокое качество продукции;
- 5) препятствие к завышению цен.

Негативные явления конкуренции:

- 1) разорение многих субъектов рыночной экономики;
- 2) анархия и кризис производства;
- 3) чрезмерная эксплуатация ресурсов;
- 4) экологические нарушения.

В целях обеспечения лучших возможностей сбыта своей продукции продавцами используются различные методы конкурентной борьбы:

- 1) *ценовая конкуренция*. Производитель в целях создания на рынке для своей продукции более благоприятных условий и подрыва позиций конкурента снижает цену посредством уменьшения издержек производства;
- 2) *неценовая конкуренция*. Повышение технического уровня, качества продукции, создание товаров-заменителей, сервисное обслуживание, реклама и т.д.

7.2. Монополистическая конкуренция.

Олигополия. Монополия.

Монополистические объединения

Монополистическая конкуренция — *это рыночная ситуация, когда многочисленные продавцы продают схожие товары, стремясь придать им реальные или мнимые уникальные качества.*

Монополистическая конкуренция — самый распространенный тип рынка, наиболее близкий к совершенной конкуренции. Возможность для отдельной фирмы контролировать цену (рыночную власть) здесь незначительная (рис. 7.3).

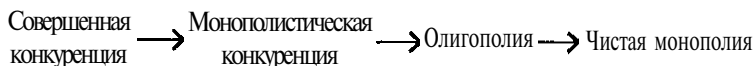


Рис. 7.3. Усиление рыночной власти

Основные характеристики монополистической конкуренции:

- 1) относительно большое число не крупных (мелких) фирм;
- 2) эти фирмы производят разнообразную продукцию, продукт каждой фирмы в чем-то специфичен, потребитель легко может найти товары-заменители и переключить свой спрос на них;
- 3) сохраняются возможности относительно легкого вступления в отрасль новых производителей.

Неценовая конкуренция — главное оружие монополистической конкуренции. Особое значение в ней приобретает реклама.

Проникновение на рынок монополистической конкуренции довольно легкое; достаточно предложить товар со свойствами, которые заинтересуют покупателя.

Монополистическая конкуренция свойственна реально существующим рынкам. Она помогает покупателю наиболее полно удовлетворить потребности, активизирует торговлю и производство.

Олигополия — это рынок, на котором доминирует несколько крупных фирм, т.е. несколько продавцов противостоят множеству покупателей.

Олигополия характеризует экономическую ситуацию, при которой на рынке остается малое количество производителей-продавцов (от трех до десяти фирм). Крупнейшие из оставшихся получают возможность влиять на рыночную цену.

Характерная особенность олигополистического рынка — взаимосвязь фирм: любой из олигополистов находится под существенным воздействием поведения остальных фирм и вынужден учитывать эту зависимость.

В условиях олигополии возможна как ценовая, так и неценовая конкуренция. Но ценовые методы соперничества обычно менее эффективны. Между предприятиями существует тесная взаимозависимость. Если один из конкурентов снизил цены, то другие вынуждены адекватно отвечать, иначе обнаружится слишком большая потеря покупателей и прибыли. Сделав ответный ход, они одновременно сведут на нет усилия ценового лидера. Поэтому ценовые методы здесь могут принести кратковременный эффект.

Поскольку продукцию производят крупные предприятия, затраты на производство за счет эффекта масштаба снижаются.

Изменение цены одним из конкурентов, доминирующим в производстве, определяет ценовую политику в отрасли. Другие подчиняются ей. Ценовая конкуренция при этом ослабевает. Такая ситуация, называемая лидерством в ценах, характерна для олигополии.

В условиях олигополии неценовые методы конкуренции — от рекламы до экономического шпионажа — оказываются эффективнее, поэтому используются чаще.

Вступление в олигополистический рынок ограничено. Нужны значительные капитальные вложения, чтобы создать предприятие, способное противостоять фирмам, уже контролирующим данный рынок.

При олигополистической конкуренции фирма в состоянии контролировать два основных параметра своей деятельности — цену и объем выпуска продукции или оказания услуг, ей выгодно меньше производить и в большей степени завязать цену.

Чистая монополия (от греч. *monos* — «один», *poleo* — «продаю») — это рынок, на котором один продавец противостоит множеству покупателей. Даже полное отсутствие конкурентов внутри страны не исключает их наличия за рубежом. **Монополия** предполагает, что одна фирма является единственным производителем какой-либо продукции, не имеющей аналогов. Поэтому покупатели не имеют выбора и вынуждены приобретать данную продукцию у фирмы-монополиста.

Понятие чистой монополии обычно является абстрактным.

Понятие **«монополия»** имеет двоякий смысл: под монополией понимают *во-первых*, крупное предприятие, занимающее ведущее положение в определенной отрасли; *во-вторых*, — положение фирмы на рынке, позволяющее ей доминировать на нем. Монополия означает *власть над рынком*, прежде всего над ценой.

Цель монополии — получение сверхприбыли посредством контроля за ценой и объемом производства на монополизированном рынке.

Основные черты чистой монополии:

- 1) единственный продавец-производитель;
- 2) товарная дифференциация отсутствует, отсутствие товаров-заменителей;
- 3) продавец осуществляет практически полный контроль над ценами;
- 4) очень трудные условия вхождения в отрасль новых предприятий. По сути дела, вход оказывается заблокированным финансами, технологическими, ресурсными, правовыми условиями.

Различают несколько *типов монополий*.

1. Естественная монополия. Ею обладают частные собственники и хозяйственные организации, имеющие в своем составе редкие и свободно не возобновимые элементы производства (редкие металлы, особые земельные участки и т.д.).

2. Искусственные монополии. Под этим условным названием понимают объединения, создаваемые ради получения монополистической выгоды. Искусственные монополии выступают в виде различных монополистических отношений.

В результате концентрации производства могут возникнуть разные организационные формы монополии: картель, синдикат, трест, концерн и др.

1. *Картель* — простейшая форма монополистического объединения. Объектами соглашения могут быть: ценообразование, сферы влияния, условия продаж, использования патентов. Действуют картели, как правило, в рамках одной отрасли, попадают под действие антимонопольного законодательства. Участники картеля сохраняют юридическую и хозяйственную самостоятельность и осуществляют свою деятельность в соответствии с картельным договором — соглашением о ценах, рынках сбыта, объемах производства, обмене патентами и т.д. В настоящее время крупнейшим картелем считается Международный электротехнический картель, объединяющий 55 компаний из 11 стран мира («Телефункен», «Сименс», «Хитачи» и др.).

2. *Синдикаты* — организационная форма монополистического объединения, при которой вошедшие в него теряют ком-

мерческую сбытовую самостоятельность, сохраняют юридическую и производственную свободу действий. В синдикате сбыт продукции, распределение заказа осуществляются централизованно. Они были широко распределены в дореволюционной России. Возникли международные синдикаты. Так, алмазный синдикат «Де Бурс» сосредоточил в своих руках реализацию практически всех добываемых в мире необработанных алмазов. Россия, как и многие страны мира, вынуждена сотрудничать с этим синдикатом.

3. *Трест* — форма монополистического объединения, при которой вошедшие в него предприятия теряют и производственную, и коммерческую самостоятельность предприятий, руководство осуществляется из единого центра. Прибыль треста распределяется в соответствии с деловым участием отдельных предприятий.

4. *Концерн* — организационная форма объединения предприятий различных отраслей, находящихся под единым управлением и финансовым контролем. Обычно в состав концерна, кроме производственных, транспортных и торговых предприятий, входят банки или какие-то другие финансовые организации — страховые, пенсионные фонды, кредитные учреждения и др. Участники концерна остаются формально самостоятельными, но контролируются и управляются единым центром компании. Такая структура позволяет повысить конкурентоспособность фирмы за счет внутреннего финансирования, продажи продукции, подразделения концерна по внутренним тарифным ценам, передачи ноу-хау и т.д.

Первоначально концерны были распространены в США и Японии. В настоящее время эта организационная форма стала преобладающей среди крупных фирм различных стран.

5. *Пул* получил распространение в области использования проектов. Участники пула приходят к взаимовыгодным соглашениям о форме передачи патентов и лицензий. Прибыль распределяется в соответствии с квотой, определяемой при вступлении в пул.

6. *Холдинг* — акционерная компания, владеющая контрольным пакетом акций юридически самостоятельных пред-

приятий для осуществления контроля над их операциями. В условиях рыночной экономики широкое распространение находят холдинговые компании.

7. *Законными формами чистой монополии являются также патенты, авторские права, товарные знаки.* **Патент** дает изобретателю нового продукта или технологии исключительное право контроля за их производством в течение определенного периода времени. Государство обеспечивает защиту идей изобретателя. **Авторские права** дают авторам произведений исключительные права продавать или тиражировать свои произведения. **Товарные знаки** — это символы, используемые предприятиями, зарегистрировав которые государство делает незаконным ее использование другими.

7.3. Антимонопольное законодательство и государственное регулирование экономики. Рыночная власть

Антимонопольное регулирование — это система нормативных правовых актов, направленных на преодоление негативных сторон монополии, связанных с властью, позволяющих им подавлять сводную конкуренцию и контролировать цены.

Методы антимонопольного регулирования:

- 1) ограничение монополизации рынка;
- 2) постоянный государственный мониторинг;
- 3) запрещение установления монополистических цен;
- 4) сохранение и поддержание конкуренции всех цивилизованных фирм.

Антимонопольное законодательство — законодательно закрепленные основополагающие правила деятельности на рынке участников хозяйственного оборота, органов государственной власти и управления.

Основные цели антимонопольного законодательства — обеспечение благоприятных условий и стимулов для развития конкуренции в народном хозяйстве, снятие всех преград на пути ее активизации на правовой основе, позволяющей исключить

монополистические действия центральных органов власти и управления, диктат участников хозяйственного оборота, а также определение правового режима регулирования ответственности за монополистические действия и за нарушение правил честной добросовестной конкуренции.

Поскольку деятельность монополий носит антиобщественный характер, то защита свободной конкуренции и ограничение деятельности монополий являются одними из важнейших функций государства.

Государство в борьбе с монополиями использует меры экономического и административного характера.

Экономические меры поддержания конкуренции и борьбы с монополиями:

- 1) поощрение создания товаров-заменителей;
- 2) поддержка новых фирм, среднего и малого бизнеса;
- 3) привлечение иностранных инвестиций, учреждение совместных предприятий, зон свободной торговли;
- 4) финансирование мероприятий по расширению выпуска дефицитных товаров в целях устранения доминирующего положения отдельных хозяйствующих субъектов.

В конце 1991 г. в России принят Закон «О конкуренции и ограничении монополистической деятельности на товарных рынках», который определяет организационные и правовые основы предупреждения, ограничения и пересечения монополистической деятельности и недобросовестной конкуренции и направлен на обеспечение условий для создания и эффективного функционирования товарных рынков. В целях проведения государственной политики по ограничению монополистической деятельности создан Государственный комитет по антимонопольной политике (Антимонопольный комитет).

Антимонопольный комитет проводит государственную политику по развитию товарных рынков и конкуренции, по ограничению монополистической деятельности и пресечению недобросовестной конкуренции.

Антимонопольная политика — это комплекс государственных мер (соответствующее законодательство, система налого-

обложения, денационализация, разгосударствление и приватизация собственности, поощрение создания малых предприятий и пр.), направленных против мобилизации производства и на развитие конкуренции среди товаропроизводителей.

По решению Антимонопольного комитета доля хозяйствующего субъекта может быть ограничена до 35% объема продаж на соответствующем рынке.

Общественное регулирование деятельности естественных монополий может осуществляться на основе использования различных форм.

В странах со смешанной экономикой можно выделить четыре основные формы государственного регулирования (рис. 7.4).



Рис. 7.4. Формы государственного регулирования экономики

Обычно государство прибегает к ценовому контролю, устанавливая или конкретные значения цен, или их предельные уровни для предприятий-монополистов. Нередко государство для таких субъектов определяет территорию деятельности, контролирует качество продукции. Степень ограничений еще зависит от того, является ли естественный монополист частной или государственной структурой.

В современных условиях главными функциями государства становятся организация экономического, правового и социально-политического пространства для рыночного хозяйства, соз-

дание равных условий для всех форм предпринимательства. Основное внимание уделяется качественным параметрам экономического развития: повышению качества жизни, защите окружающей среды и др.

Краткие выводы

1. Совершенная конкуренция — это обмен между экономически состоятельными рыночными субъектами; означает, что на рынке нет продавца-монополиста, который может повлиять на цену товара.

2. Несовершенная конкуренция имеет три модели: монополистическая конкуренция, олигополия, чистая монополия. Чистая монополия — это когда в отрасли имеется один производитель, он может диктовать свои условия рынку. Монополистическая конкуренция — это конкуренция между монополистическими фирмами, продукция которых типична. Олигополия предполагает наличие крупных фирм в отрасли, каждая из которых контролирует значительную долю рынка.

3. На рынке несовершенной конкуренции используются нерыночные, запрещенные формы борьбы: финансовые махинации, экономический шпионаж, экономический бойкот, рэкет и т.д.

4. Антимонопольное законодательство закрепляет основополагающие правила деятельности на рынке хозяйствующих субъектов.

Экономический тренинг

Ключевые термины и понятия

Конкуренция, совершенная конкуренция, несовершенная конкуренция, монополия, монопосония, неценовая и ценовая конкуренция, аутсайдер, монопольная прибыль, естественная монополия, искусственная монополия, государственные монополии, монополистическая конкуренция, дифференциация товаров, олигополия, олигопсония, конгломераты, лидерство в ценах, монопольная власть, ценовая дискриминация, антимонопольное законодательство, монополистические союзы, картель, синдикат, трест, концерн.

Контрольные вопросы и задания

1. Какие виды конкуренции вам известны?
2. Какая конкуренция типична для современной рыночной экономики?
3. Какие виды конкуренции являются несовершенными и почему?
4. Каковы принципы возникновения монополий?
5. Что общего и каковы различия между монополией и олигополией?
6. Как вы представляете себе естественную монополию?
7. В чем отличие несовершенной конкуренции от чистой? Что выгоднее для экономики: чистая или несовершенная конкуренция?
8. Какие факторы влияют на монополистическую власть? Как влияет концентрация производства на монополистическую власть?
9. Почему монополии прибегают к ценовой дискриминации? Какие условия делают ее возможной?

Задание. Составьте экономический кроссворд, используя следующие термины: конкуренция, рынок, монополия, моно-

псония, олигополия, олигопсония, товаропроизводитель, картель, синдикат, трест, концерн, конгломерат, патент, пул, холдинг, госрегулирование.

Тесты

Выберите правильный ответ.

1. Понятие совершенной конкуренции предполагает, что:

- а) в каждой отрасли много производителей;
- б) все производители производят равную продукцию;
- в) имеется большое число покупателей;
- г) все перечисленное верно.

2. Что не относится к чистой монополии:

- а) одна фирма в отрасли;
- б) контроль над ценой;
- в) вступление в отрасль блокированное;
- г) дифференциация продукции.

3. Для олигополии характерно:

- а) присутствие нескольких фирм;
- б) ограничение контроля за ценой;
- в) затрудненный вход в отрасль;
- г) все перечисленное верно.

4. Признаки монополистической конкуренции:

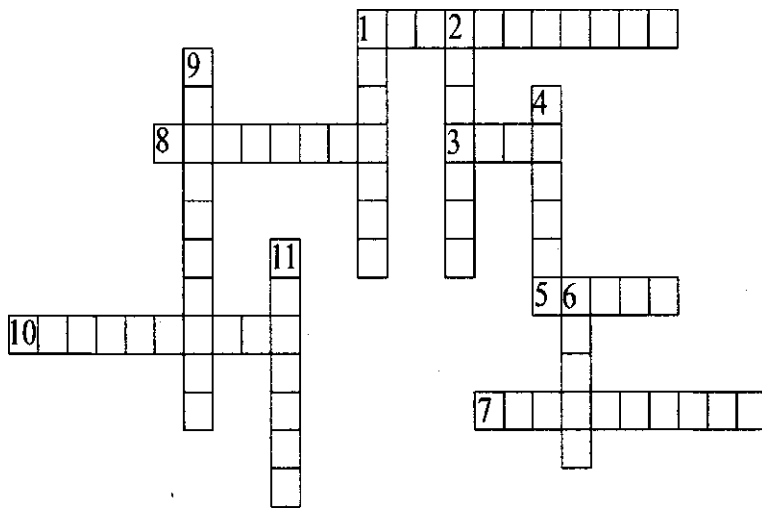
- а) много фирм;
- б) дифференцированная продукция;
- в) ограничение контроля за ценой;
- г) облегченное вхождение в отрасль.

5. Если картель полностью контролирует цену и объем выпуска, он будет вести себя как:

- а) монополия;
- б) совершенный конкурент;

- в) отрасль;
г) ценовой лидер.

Кроссворд



По горизонтали. 1. Соперничество между участниками рыночного хозяйства за лучшие условия производства, купли и продажи товаров. 3. Денежное выражение стоимости товара. 5. Объединение, в котором входящие в него предприятия теряют свою производственную и коммерческую самостоятельность, а руководство их деятельностью осуществляется из единого центра. 7. Ситуация, рассматриваемая в теории несовершенной конкуренции, при которой единичному покупателю противостоит множество продавцов. 8. Объединение однородных промышленных предприятий, созданное в целях сбыта изделий через общую продажную контору, организованную в форме особого торгового товарищества. 10. Господство на рынке товаров и услуг одного производителя, продавца или сравнительно небольшой группы производителей, продавцов.

объединившихся в целях захвата рынка, вытеснения конкурентов, продающих данный или аналогичный товар, контроля цен.

По вертикали. 1. Соглашение предприятий, обычно одной и той же отрасли, о ценах, рынках сбыта, объемах производства и сбыта, обмене патентами и т.д. 2. Наиболее развитая форма объединения предприятий, осуществляющаяся посредством системы участия; финансовых связей, договоров об общности интересов. 4. Свидетельство, выдаваемое изобретателю и удостоверяющее его авторство и исключительное право на изобретение в течение определенного срока. 6. Сфера товарного обращения (по В. Далю). 9. Господство на рынке нескольких фирм, производящих одинаковые товары. 11. Продажа продуктов по чрезвычайно низким ценам.

Тема 8. Теория спроса и предложения

- 8.1. *Потребительские предпочтения и предельная полезность. Закон убывающей предельной полезности*
- 8.2. *Спрос. Факторы спроса. Закон спроса. Эластичность спроса*
- 8.3. *Предложение. Факторы предложения. Закон предложения. Эластичность предложения*
- 8.4. *Равновесная цена. Механизм рыночного равновесия*

Опорный конспект лекции

8.1. Потребительские предпочтения и предельная полезность. Закон убывающей предельной полезности

Для удовлетворения одной и той же потребности можно использовать различные блага: товары-заменители (субституты) и товары-дополнители (комплементы). Товары-заменители отличаются друг от друга какими-то свойствами, качественными характеристиками, ориентируясь на которые (не забывая цены на них) потребитель выбирает те из них, которые ему больше подходят.

Потребляя те или иные блага, люди тем самым как бы оценивают их полезность для себя. Отсюда и возникает теория полезности, с помощью которой экономисты пытались и пытаются обосновать процесс формирования цен. Каждый покупатель решает для себя проблему, какое количество своего товара (денег) он готов отдать в обмен за нужное ему благо.

Принцип предпочтения заключается в том, что необходимо:

- 1) брать две категории товара и рассматривать их во взаимосвязи, взаимодействии;
- 2) учитывать цену товара и доход потребителя.

Главный фактор потребности выбора — **полезность** того или иного товара, это категория, применяемая для характери-

стики результатов, эффективности экономических решений или деятельности. В более ограниченном смысле полезность определяется как субъективная польза, извлекаемая индивидом из потребления товара или услуги.

Полезность означает *способность экономического блага (товара, услуги) удовлетворять определенные потребности людей*. Полезность — понятие сугубо индивидуальное. То, что полезно для одного человека, может быть абсолютно бесполезно для другого. Однако, если выбранный нами продукт полезен для потребителя, существуют обязательства, ограничивающие возможности покупателя в его приобретении. Такими ограничителями являются цена и доход. Например, мясо полезно для большинства людей, однако высокие цены и ограниченные доходы не всем позволяют потреблять его в больших количествах.

Предельная полезность — величина добавочной полезности, полученной от прироста величины потребления, равного единице некоторого блага, при прочих равных условиях. Потребность людей обладает способностью насыщаться. Голодный человек, например, может съесть много хлеба, но, когда он утолит голод, каждый дополнительный кусок будет иметь для него все меньшую ценность. Полезность последней единицы (в нашем примере — хлеб) называется предельной (или наименьшей).

Иными словами, каждая последующая потребленная единица блага добавляет к совокупной полезности меньше, чем предыдущая единица.

Предельная полезность — *приращение суммарного потребительного эффекта от определенного блага (товара, услуги), достигаемое за счет потребления каждой дополнительной единицы этого блага*. Несложно установить, что совокупная полезность есть сумма предельных полезностей всех благ данного вида, используемых потребителем. Действительно, каждая новая единица потребляемого товара приносит величину полезности, равную своей предельной полезности.

Основы теории предельной полезности немецким экономистом Германом Госсеном сформулированы в виде **двух законов потребления**.

Первый закон Госсена гласит: *величина удовлетворения от потребления каждой дополнительной единицы благ данного вида уменьшается, пока не достигнет нуля в точке полного насыщения.*

Согласно этому закону полезность, следовательно, и ценность каждой последующей единицы блага падают и достигают нуля в точке равновесия.

Второй закон Госсена гласит: *для максимального удовлетворения потребностей в условиях, когда запасы благ недостаточны для полного насыщения, необходимо остановить потребление всех благ в точках, где интенсивность удовлетворения от потребления становится одинаковой.*

Закон убывающей предельной полезности выражает обратную зависимость между предельной полезностью и объемом потребляемых экономических благ.

Закон убывающей предельной полезности гласит: при потреблении блага общая полезность увеличивается, а предельная полезность по мере удовлетворения потребителя (насыщения) сокращается с каждой дополнительной единицей блага.

Закон убывающей предельной полезности отражает взаимосвязь количества потребляемого блага и степени удовлетворенности от потребления каждой дополнительной единицы.

Хотя общая полезность с увеличением количества благ постепенно возрастает, предельная полезность предельной единицы в ряду потребляемых благ неуклонно уменьшается. Максимум удовлетворения общей полезности достигается в точке, в которой предельная полезность равна нулю. Это означает, что благо полностью удовлетворяет потребность, поскольку полезность блага — это способность удовлетворять одну или несколько человеческих потребностей. Если дальнейшее потре-

ние приносит вред (предельная полезность благ отрицательная), то общая полезность отрицательная. Следовательно, чем большим количеством блага мы располагаем, тем меньшую ценность имеет для нас каждая дополнительная единица этого блага.

Таким образом, предельной полезностью называют дополнительную полезность, полученную от потребления каждой последующей единицы продукции. Например, в сильную жару первый стакан газированной воды будет обладать очень высокой полезностью, второй — меньшей, а пятый может оказаться абсолютно бесполезным. Предельная полезность обратно пропорциональна объему потребления.

8.2. Спрос. Факторы спроса. Закон спроса.

Эластичность спроса

Спрос — это количество товаров и услуг, которые покупатели готовы приобрести по данной цене в данное время. Необходимо четко разграничить два экономических понятия: «спрос» и «потребности». Спросом является не всякая потребность в данном товаре, а только платежеспособная. Кроме того, спрос количественно не совпадает с потребностью, ибо цена и доход всегда ограничивают объем покупок.

Спрос — это объем возможной покупки товара в зависимости от установившейся цены на него. **Объем спроса — это количество товара, которое покупатели желают приобрести за некоторый период (например, день или год). Объем спроса зависит от цены данного товара, цены других товаров (товаров-заменителей), доходов покупателей и их вкусов.**

Зависимость между ценой (P) и количеством товаров (Q), на которые будет предъявляться спрос при каждом уровне цен, может быть представлена в виде графика (рис. 8.1).

Графическое выражение между ценой товара и величиной спроса, предъявляемого покупателями на этот товар, называется кривой спроса. Кривая спроса обычно является убывающей.

Под воздействием прочих (неценовых) факторов кривая может смещаться вправо или влево. Если спрос увеличится, кри-

вая спроса сдвинется вправо, если спрос уменьшится, кривая спроса сдвинется влево (рис. 8.1).

Итак, между ценой товара и объемом спроса на него существует обратная зависимость (между величиной покупки и уров-

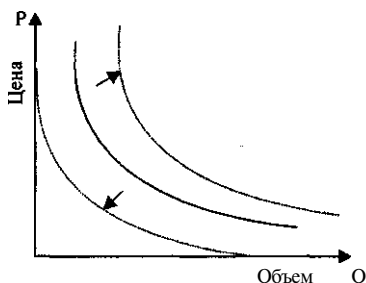


Рис. 8.1. График кривой спроса

нем цены — зависимость обратная). Такая зависимость в экономической теории получила название **закона спроса**: **чем выше цена, тем меньше величина спроса**.

Закон спроса гласит: при прочих равных условиях спрос на товары в количественном выражении изменяется в обратной зависимости от цены.

Закон спроса не действует:

- 1) при ажиотажном спросе, вызванном ожидаемым повышением цен;
- 2) для некоторых редких и дорогостоящих товаров (золота, драгоценностей, антиквариата и др.), являющихся предметом роскоши;
- 3) при переключении спроса на более качественные и дорогостоящие товары (например, при переключении спроса с маргарина на масло снижение цен на маргарин не увеличит спроса на него).

В экономической литературе выделяют три эффекта, объясняющих обратную зависимость между изменением цены товара и спросом на него.

1. *Эффект роста выгоды.* Любой товар обладает полезностью для покупателя. Покупатель всегда сопоставляет объем затрат (в виде цены на покупку) и объем полезности приобретаемого товара. При изменении цены изменяется состояние расходов на товар и его полезность к большей выгоде покупателя.

2. *Эффект дохода.* При постоянном объеме располагаемого дохода снижение цены на данный товар означает для покупателя относительное расширение его дохода по отношению к данному товару, т.е. при снижении цены на товар потребитель хочет приобрести больше товара.

3. *Эффект замещения.* Если упала цена на определенный товар, это вызывает подорожание других товаров при неизменности их цен, т.е. товар при снижении цены на него дешевле относительно других товаров, поэтому его приобретение становится относительно более выгодным.

Это происходит по двум причинам: при снижении цены потребитель хочет приобрести больше товара (*действует эффект дохода*); товар при снижении цены на него дешевеет относительно других товаров, поэтому его приобретение становится относительно более выгодным (*действует эффект замещения*).

На изменение спроса влияют неценовые факторы:

- 1) *число покупателей;*
- 2) *изменение в денежных доходах населения.* Например, рост доходов увеличивает спрос на дорогие виды товаров: мебель, бытовую технику, высококачественные продукты питания;
- 3) *изменение цен на другие товары, особенно на товары-заменители.* Так, рост цен на сливочное масло повысит спрос на маргарин;
- 4) *изменение структуры населения,* например старение населения. Увеличение количества пенсионеров увеличивает спрос на лекарства, медицинское обслуживание.

Итак, величина спроса зависит от цены товара, доходов потенциальных потребителей, от цены на товары, которые являются либо взаимодополняемыми (например, автомобиль и бензин), либо взаимозаменяемыми (масло и маргарин, отдельные сорта мяса и т.п.), на спрос влияют и другие факторы.

Степень реакции одной экономической величины на изменение другой называется эластичностью. Эластичность показывает, на сколько процентов изменяется одна переменная экономическая величина при изменении другой на 1%. Примером может служить эластичность спроса по цене, или ценовая эластичность спроса, которая показывает, насколько изменилась в процентном отношении величина спроса на товар при изменении его цены на 1%.

Эластичность спроса — степень чувствительности спроса к изменению цены товара. Мерой такого изменения служит коэффициент эластичности спроса. Он определяется как изменение объема спроса к изменению его цены. Коэффициент эластичности спроса определяется как отношение процента изменения спроса к проценту изменения цены.

Если обозначить цену P , а величину спроса Q , то показатель (коэффициент) ценовой эластичности спроса $K_{эс}$ равен:

$$K_{эс} = \frac{\text{Процент изменения объема спроса (Q)}}{\text{Процент изменения цены (P)}}$$

Эластичность спроса характеризует степень зависимости объема покупаемого товара от колебания рыночных цен.

1. **Спрос эластичен** тогда, когда при изменении цены на 1% спрос увеличивается больше, чем на 1%. Цена растет (падает) меньше, чем спрос: $K_{эс} > 1$.

2. **Спрос имеет единичную эластичность**, когда при изменении цены на 1% спрос меняется на 1%. Спрос и цена изменяются в равной степени: $K_{эс} = 1$.

3. **Спрос неэластичен** (имеет низкую эластичность), когда при изменении цены на 1% спрос меняется меньше, чем на 1%. Цена растет (падает) больше, чем спрос: $K_{эс} < 1$.

4. **Спрос совершенно неэластичен**, когда потребители приобретают фиксированное количество товаров независимо от цены. Цена растет (падает), спрос постоянен: $K_{эс} = 0$.

5. **Спрос совершенно эластичен** — при усилении совершенной конкуренции.

Абсолютная величина показателя ценовой эластичности спроса может изменяться от нуля до бесконечности. Спрос растёт (падает), цена постоянна: $K_{эс} = \infty$.

Факторы, влияющие на эластичность спроса:

- 1) *наличие товаров-заменителей*. Чем больше на рынке продуктов-субститутов, призванных удовлетворить одну и ту же потребность, тем больше возможностей у покупателя отказаться от приобретения данного конкретного продукта в случае повышения его цены, тем выше эластичность спроса на данный товар;
- 2) *размер дохода*;
- 3) *значимость товара*. Спрос на предметы первой необходимости неэластичен, спрос на товары, не играющие важной роли в жизни потребителя, обычно эластичен. В современной экономической науке используются также показатели эластичного спроса по доходу;
- 4) *размеры дохода покупателей*. При этом цена может не меняться, изменяется платежеспособность. Чем дороже товар, тем эластичней спрос на него;
- 5) *качество товара*. Чем выше качество, тем менее эластичен спрос.

8.3. Предложение. Факторы предложения. Закон предложения. Эластичность предложения

Предложением называется количество товаров и услуг, которое производители готовы продать по определенной цене, в определенном объеме, за определенный период времени.

Объем предложения товара — это количество товара, которое продавцы желают продать за некоторый период (например, день или год). Объем предложения зависит от цены товаров, от цены используемых в производстве ресурсов, имеющих в распоряжении товаропроизводителей, и других факторов.

Важно отличать объем предложения от объема производства: не все, что создано производителем, предлагается к продаже,

и не все, что продается, обязательно покупается. Объем предложения определяется только поведением продавцов, тогда как объем продаж определяется и продавцами, и покупателями.

Кривая предложения показывает в графическом виде количество предлагаемого товара при каждом значении цены, другие факторы предполагаются неизменными (рис. 8.2). Кривая предложения может перемещаться влево и вправо под воздействием определенных факторов.

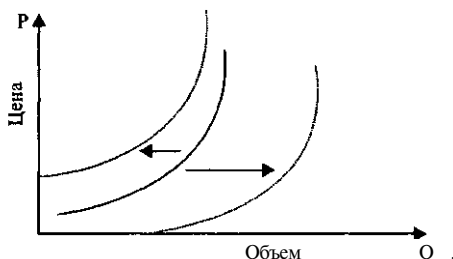


Рис. 8.2. График кривой предложения

Реакция предложения на цену объясняется тем, что фирмы при повышении цены задействуют резервные или быстро вводимые мощности, что приведет к повышению предложения; в случае продолжительного или устойчивого повышения цен в эту отрасль устремятся другие производители, что еще больше увеличит производство и предложение.

Неценовые факторы, оказывающие влияние на предложение:

- 1) *изменение издержек производства в результате технических нововведений, изменения источников ресурсов, налоговой политики, стоимости факторов производства;*
- 2) *увеличение предложения вне зависимости от цен при выходе на рынок новых фирм;*
- 3) *изменение цен на другие товары, приводящее к переливу ресурсов (уход фирм из отрасли). Уход фирм из отрасли уменьшит предложение;*
- 4) *технологические возможности производства;*
- 5) *уровень налогов и дотации;*

- 6) перспективы развития отрасли;
- 7) влияние природных катастроф, политических действий, войн на сокращение предложения.

Закон предложения гласит: при прочих равных условиях предложение на товары и услуги в количественных выражениях изменяется в прямой зависимости от их цены.

По мере роста цен производители предлагают к продаже большие количества товаров, а по мере их падения — меньшие.

Эластичность предложения — это степень изменения объема предложения товаров в зависимости от изменения цены.

Коэффициент эластичности предложения определяется как отношение процента изменения объема предложения к росту или снижению цен (в процентах) по формуле:

$$K_{\text{эп}} = \frac{\text{Процент изменения объема предложения}}{\text{Процент изменения цены}}$$

Довольно часто экономистов интересует эластичность предложения по цене. Главный фактор, влияющий на ценовую эластичность предложения какого-либо блага, — мобильность экономических ресурсов: чем быстрее может производитель организовать дополнительные поставки товара на рынок, тем эластичнее его предложение. Отсюда следует: эластичность предложения по цене увеличивается на долгосрочных временных интервалах. Поэтому важным фактором, влияющим на эластичность предложения, является время. Обычно при оценке эластичности предложения рассматриваются три временных периода: краткосрочный, среднесрочный и долгосрочный.

1. *Под краткосрочным периодом понимается период, слишком короткий для осуществления фирмой каких-либо изменений в объеме выпускаемой продукции.* Предложение в том случае является неэластичным. Мгновенное изменение спроса — предложение неэластично.

2. *Среднесрочный период достаточен для расширения или сокращения производства на уже существующих производ-*

ственных мощностях, но недостаточен для введения новых мощностей. Эластичность предложения в этом случае повышается. Относительно меньшее изменение цены, чем в краткосрочном периоде. Производственные мощности производителей и всей отрасли остаются неизменными.

3. Долгосрочный период предполагает расширение или сокращение фирмой своих производственных мощностей, а также приток новых фирм в отрасль в случае расширения спроса или уход при условии сокращения спроса на данную продукцию. Эластичность предложения будет выше, чем в двух предыдущих случаях.

Кроме этого, эластичность предложения товара зависит от структуры издержек на разных предприятиях, степени загрузки производственных мощностей, наличия свободной рабочей силы, быстроты перелива капитала из одной отрасли в другую.

Ценовая эластичность предложения имеет важное значение при определении налоговой политики правительства. С помощью этого показателя можно определить, какую часть налога от продажи реально выплачивает предприниматель (из своей прибыли), а какую — потребитель (соглашается на более высокую цену товара). Если предложение эластичное, большая часть налога падает на потребителей, а если неэластичное — на производителей.

8.4. Равновесная цена.

Механизм рыночного равновесия

Кривая спроса и предложения показывает, какое количество товаров и услуг покупатели готовы купить, а продавцы готовы продать при каждом возможном уровне цен.

Взаимодействие предложения и спроса приведет к установлению рыночной цены или равновесной цены (табл. 8.1).

Когда предложение превышает спрос, образуется излишек. Покупатель находится в более благоприятном положении. Это рынок покупателей. Когда спрос превышает предложение (возникает дефицит), в более благоприятном положении находится продавец. Это рынок продавца.

Таблица 8.1

Шкала спроса, предложения и рыночное равновесие

Цена, руб. (P)	Объем спроса (Q_D)	Объем предложения (Q_S)	Состояние рынка	Давление на цены
160	3000	9000	$S > D$ (излишек)	Понижающее
120	4000	8000	$S > D$ (излишек)	
80	6000	6000	$S = D$ (равенство)	Нейтральное
60	8000	4000	$D > S$ (дефицит)	Повышающее
40	10 000	1000	$D > S$ (дефицит)	

Равновесная цена—это цена, при которой объем спроса равен объему предложения, и этот объем является, соответственно, равновесным.

Равновесность ситуации означает ее оптимальность, эффективность, выгодность как для продавца, так и для покупателя.

В графической модели рынка экономическое равновесие достигается в точке пересечения кривых спроса и предложения. Так, в точке С объем предложения Q_S будет равен объему спроса Q_D . Благодаря этому устанавливается цена равновесия (P_2), одинаково удовлетворяющая как покупателей, так и продавцов (рис. 8.3).

На изменение рыночной цены влияют:

- 1) возникающий неудовлетворенный спрос — ведет к повышению цен;
- 2) избыточное предложение — приводит к снижению цен до уровня равновесных.

Пока предложение и спрос остаются неизменными, равновесная цена будет постоянной. В состоянии равновесия рынок сбалансированный. Это означает, что и покупатели, и продавцы не испытывают желания нарушить равновесие. Любая другая цена будет способствовать стремлению и продавцов, и покупателей изменить ситуацию на рынке.

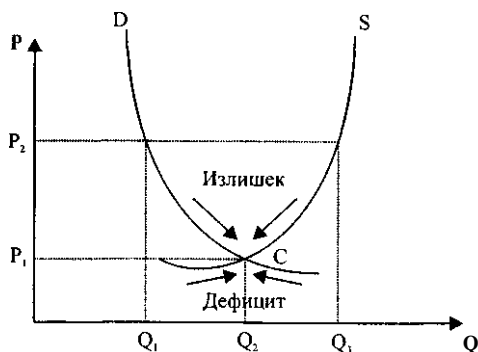


Рис. 8.3. Рыночное равновесие

Возможны четыре варианта взаимодействия спроса и предложения:

- 1) возрастание спроса на товар — кривая его движется вправо;
- 2) уменьшение спроса на товар — кривая его движется влево;
- 3) возрастание предложения на товар — кривая его движется вправо;
- 4) уменьшение предложения на товар — кривая его движется влево.

Можно выявить влияние на равновесную цену и равновесное количество товаров, уменьшение или увеличение спроса, увеличение или уменьшение предложения. Исходя из этого формируются **четыре правила взаимодействия спроса и предложения:**

- 1) увеличение спроса вызывает рост и равновесной цены, и равновесного количества товаров;
- 2) уменьшение спроса вызывает падение и равновесной цены, и равновесного количества товаров;
- 3) увеличение предложения влечет за собой уменьшение равновесной цены и увеличение равновесного количества товаров;
- 4) окращение предложения влечет за собой увеличение равновесной цены и уменьшение равновесного количества товаров.

Пользуясь этими правилами, можно найти равновесную точку при любых изменениях спроса и предложения.

В условиях свободной конкуренции под воздействием законов рыночного ценообразования цена выравнивается автоматически. Однако рыночное ценообразование может быть нарушено либо деятельностью монополий, либо вмешательством государства, волевым способом устанавливающего цены выше или ниже точки равновесия. В таких случаях говорят о ценах «пола» и «потолка».

Краткие выводы

1. Полезность означает способность продукта (товара, услуги) удовлетворять определенные потребности людей. Предельная полезность — это дополнительная полезность, получаемая от потребления дополнительной единицы какого-либо блага. Закон убывающей предельной полезности объясняет связь ценности какой-либо вещи с ее полезностью. Ценность вещи измеряется предельной (наименьшей) полезностью. Если полезные вещи имеются в неограниченном количестве, они не имеют никакой ценности, и наоборот.

2. Спрос — это потребность, обеспеченная деньгами. В рыночной экономике действует закон спроса: чем ниже цена, тем выше спрос, и наоборот. Закон спроса действует в трех случаях: при ажиотажном спросе, для некоторых редких и дорогостоящих товаров, при переключении спроса на более качественные и дорогостоящие товары.

3. На изменение спроса влияют неценовые факторы: изменения в денежных доходах населения, изменения в возрастной структуре населения, экономическая политика государства и др.

4. Предложение — это количество товаров и услуг, которое производители могут доставить на рынок. Зависимость между ценой и величиной предложения прямая: чем выше цена, тем выше предложение. Эта зависимость выступает как закон предложения.

5. На основе взаимодействия спроса и предложения складывается рыночное равновесие. Оно означает соответствие структуры и объема спроса структуре и объему предложения. Такое соответствие означает образование рыночной равновесной цены.

Экономический тренинг

Ключевые слова и понятия

Полезность, предельная полезность, совокупная полезность, закон убывающей предельной полезности, спрос, платежеспособный спрос, закон спроса, кривая спроса, объем спроса, предложение, закон предложения, кривая предложения, объем предложения, объем продаж, крутизна падения кривых, «невидимая рука» А. Смита, эластичность спроса, ценовая эластичность спроса, эластичность спроса по доходу, коэффициент эластичности, единичная эластичность спроса, неэластичный спрос, совершенно эластичный спрос, совершенно неэластичный спрос, эластичность предложения, факторы, влияющие на эластичность спроса и предложения, эффект дохода, эффект замещения, цена, цена **равновесная**, цена «пола» и «потолка».

Контрольные вопросы и задания

1. Что такое полезность? В чем различие между общей и предельной полезностью? Можно ли измерить предельную полезность?
2. Дайте определение категорий «спроса» и «предложения». Почему кривая спроса направлена вниз, а кривая предложения — вверх?
3. Какие факторы влияют на величину спроса и величину предложения?
4. Что такое эластичность и неэластичность спроса? Какие факторы влияют на эластичность спроса? Что означает перекрестная эластичность?
5. Какие неценовые факторы влияют на изменение спроса?
6. Что такое эластичное и неэластичное предложение? Какие факторы влияют на эластичность предложения?
7. Назовите неценовые факторы, влияющие на предложение
8. Нарисуйте графики эластичного, неэластичного и спрос единичной эластичности. Как будет изменяться торговая выручка в каждом из трех случаев?

9. Что такое равновесная цена? Что значит выражение: спрос и предложение уравниваются (они равны между собой, или это «уравнивание» имеет какой-то другой смысл)?

Задание. Составьте экономический кроссворд, используя следующие термины: потребление, предпочтение, полезность, субъекты, комплементы, спрос, предложение, цена, эластичность, эффект, замещение, равновесие, излишек, дефицит.

Тесты



Выберите правильный ответ.

1. Если спрос падает, кривая спроса сдвигается:

- а) вниз и влево;
- б) по вращению часовой стрелки;
- в) вверх и вправо;
- г) против часовой стрелки.

2. Спрос — это:

- а) количество требуемого товара;
- б) ряд цен и ряд количества продуктов;
- в) платежеспособность населения;
- г) все ответы верны.

3. Закон спроса предполагает, что:

- а) снижение цены товара приведет к снижению объема покупок;
- б) рост объема покупок не повлияет на уровень цены товара;
- в) рост цены товара приведет к снижению объема покупок;
- г) все ответы верны.

4. Закон предложения:

- а) отражает прямую связь между ценами и количеством продаваемого товара;
- б) отражает обратную зависимость между ценами и количеством продаваемого товара;

- в) все ответы неверны;
- г) все ответы верны.

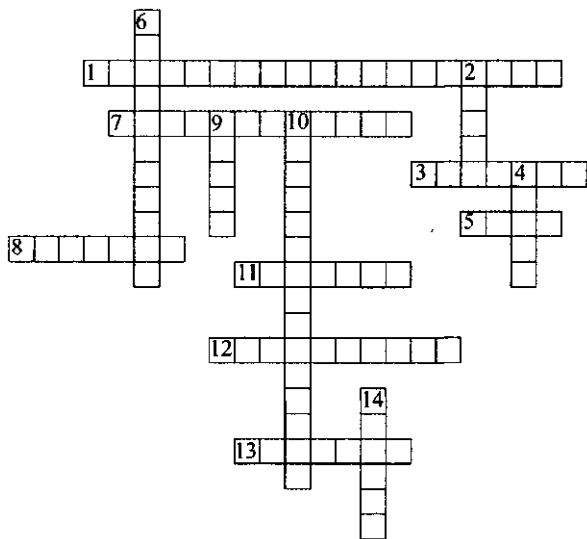
5. Равновесие на торговом рынке устанавливается при условии:

- а) равенства объема и структуры спроса и объема и структуры предложения;
- б) равенства цены товара сумме издержек производства и прибыли;
- в) равенства спроса и предложения;
- г) все ответы верны.

6. При отклонении рыночной цены ниже равновесной возникает:

- а) дефицит;
- б) избыток товара;
- в) рост безработицы;
- г) все ответы верны.

Кроссворд



По горизонтали. 1. Инициативная самостоятельная деятельность, направленная на получение прибыли, осуществляемая от своего имени, под свою имущественную ответственность. 3. Денежные средства, ценности, запасы, возможности, источники средств, доходов. 5. Денежное выражение стоимости товара. 7. Реакция одной переменной на небольшое относительное изменение другой. 8. Убыток, недочет в наличности против счета. 11. Доход, получаемый кредитором от заемщика за пользование деньгами. 12. Господство на рынке товаров и услуг одного производителя, продавца или сравнительно небольшой группы производителей, продавцов, объединившихся в целях захвата рынка, вытеснения конкурентов, продающих данный или аналогичный товар, контроля цен. 13. Превышение доходов от продажи товаров и услуг над затратами на производство и продажу этих товаров.

По вертикали. 2. Платежеспособная потребность покупателей в данном товаре при данной цене. 4. Сфера товарного обращения. 6. Заявление продавца о желании продать товар, услуги на определенных условиях. 9. Материальное изделие, предлагаемое рынку с целью его приобретения, использования или потребления. 10. Законодательно установленный порядок взимания налогов. 14. Работа, выполняемая на заказ и не приводящая к созданию самостоятельного продукта, товара.

Тема 9. Рынок факторов производства и распределения доходов

- 9.1. *Рынок труда. Спрос и предложение труда. Заработная плата, ее сущность, виды, формы, системы*
- 9.2. *Рынок капитала. Основной и оборотный капитал. Процентная ставка и инвестиции*
- 9.3. *Рынок земли. Рента. Цена земли*

Опорный конспект лекции

9.1. Рынок труда. Спрос и предложение труда. Заработная плата, ее сущность, виды, формы, системы

Среди рынков факторов производства рынок труда занимает особое место; объектом взаимоотношений здесь выступает труд — ресурс, неотделимый от человека, наделенного специфическими свойствами (психофизиологическими, социальными, культурными и др.). Эти особенности существенно влияют на мотивацию и степень трудовой активности людей, отражаются на состоянии рынка труда и цене труда — заработной плате.

Рынок труда — это система экономических механизмов, норм и институтов, устанавливающих связи между фирмами, предъявляющими спрос на труд, и предложением труда со стороны населения; сфера контакта продавцов и покупателей трудовых услуг, где противостоят друг другу те, кто желает работать (занятые и безработные), и те, кто нанимает работников для производства товаров и услуг.

Субъекты рынка труда — наемные рабочие, предприятия, профсоюзы, государство. Основные элементы рынка труда: спрос, предложение, равновесная цена (зарплата) и равновесный объем (занятость). Работники предлагают за плату свои трудовые способности, а работодатели предъявляют спрос на них и оплачивают их применение.

Предложение рабочей силы — это количество рабочего времени, которое работник готов предложить работодателю при каждом конкретном уровне заработной платы. Как и всякий товар, величина его предложения увеличивается по мере роста цены (заработной платы) и уменьшается при снижении, т.е. действует закон предложения.

Предложение рабочей силы носит свободный характер: люди сами добровольно выбирают между занятостью и безработицей, определяют профессию, вид деятельности, принимают решение о смене работы. Но эта свобода носит ограниченный характер. Факторы, ограничивающие свободу выбора:

- 1) имеющийся уровень образования, профессиональная специализация. Штукатуру трудно предлагать себя учителем математики, а юристу — специалистом по ремонту компьютеров;
- 2) физиологические возможности человека. Возраст, пол, состояние здоровья и другие индивидуальные характеристики человека объективно сказываются на его возможностях выполнять ту или иную работу;
- 3) социальные условия. Место жительства, семейные обстоятельства также ограничивают возможности предложения труда на определенных рынках;
- 4) отсутствие опыта.

Основные факторы, определяющие поведение работников на рынке труда: величина заработной платы, условия труда (физическая тяжесть, интенсивность, сменность, экология), удаленность работы от места жительства, престижность труда, приверженность профессии, степень самостоятельности и ответственности и пр.

С другой стороны, на рынке труда выступает работодатель — тот, кто формирует спрос на труд.

Спрос на труд формирует работодатель исходя из предельной производительности труда и сложившейся на рынке цены труда (ставки заработной платы). Спрос на труд находится в обратной зависимости от величины заработной платы.

Поведение работодателя на рынке труда имеет как объективную, так и субъективную основу. Объективные характеристики в деятельности работодателя определяются положением

предпринимателя, условиями его деятельности. Цель деятельности предпринимателя — получение прибыли.

Субъективные элементы поведения работодателя: надежность, преданность, лояльность работников, специальное образование, родственные связи, личные симпатии или антипатии и т.д.

Координирующую роль в отношении спроса и предложения труда играет его цена (зарботная плата) — сердцевина механизма рынка труда. Купля-продажа рабочей силы может происходить в условиях совершенной и несовершенной конкуренции.

Совершенный конкурентный рынок труда характеризуется полным, абсолютным равновесием условий купли-продажи рабочей силы: наличием полной информации о свободных рабочих местах и уровне заработной платы, мобильностью рабочей силы, невозможностью воздействия на заработную плату ни со стороны покупателя, ни со стороны продавца (рис. 9.1).

На конкурентном рынке при уровне заработной платы P_2 достигается равновесие: спрос на труд (Q_2) полностью удовлетворяют, и все, кто готовы работать при заработной плате P_2 , могут иметь работу.

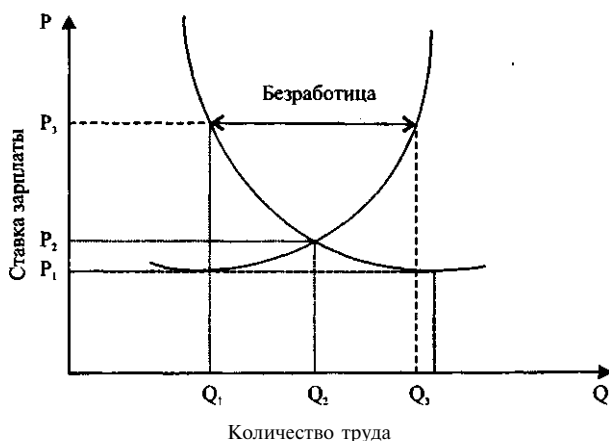


Рис. 9.1. Конкурентный рынок труда

При повышении заработной платы предложение труда превышает количество рабочих мест, которое могут предложить предприниматели, и возникает безработица.

Важный элемент рынка труда — заработная плата, т.е. цена интеллектуальных и физических способностей человека создавать экономические блага и услуги.

Существуют различные определения заработной платы. Заработная плата — денежное вознаграждение, выплата работодателем за выполненный работником труд. Трудовые отношения регулируются трудовым доходом.

В зависимости от того, кем является работодатель, или в зависимости от характера оказываемых услуг заработная плата может называться по-разному: жалование (гражданских чиновников), денежное содержание (военнослужащих), должностной оклад (руководителей кадров), заработок (домашней прислуги) и т.д.

Заработная плата включает: затраты на воспроизводство рабочей силы (на личное потребление работника и его семьи); возмещение повышенных расходов качества рабочей силы (сложность, условия, интенсивность работы и др.); законодательные социальные гарантии работнику по отношениям трудового найма (работа ночью, сверхурочная, в регионах с особым климатом и др.).

Размер заработной платы определяется рядом факторов, из которых выделяются пять основных:

- 1) стоимость рабочей силы;
- 2) количество и качество труда;
- 3) рост производительности труда работников;
- 4) квалификация работника и характер труда;
- 5) конъюнктура на рынке труда.

Существует два вида заработной платы: номинальная и реальная.

Номинальная заработная плата — это сумма денег, получаемая работниками в качестве платы за труд. Номинальная заработная плата (начисленная) включает еще не выплаченные налоги и не учитывает динамики цен. Поэтому по ней нельзя судить о действительном уровне потребления работника.

Фактический же уровень потребления экономических благ за конкретный период наглядно отражает реальная заработная плата.

Реальная заработная плата — *это стоимостное выражение того количества товаров (включая услуги), которое приобретают работники на свою номинальную зарплату за вычетом налогов (при данном уровне).* Она определяется:

- 1) величиной самой номинальной зарплаты;
- 2) размерами налогов;
- 3) уровнем потребительских цен.

Различают две основные формы заработной платы: повременную и сдельную. **Повременная заработная плата зависит от отработанного времени и квалификации работника.** Эта форма зарплат применяется в условиях регламентированных, заданных технологических режимов, поэтому в эпоху научно-технической революции она стала преобладающей.

Сдельная заработная плата (или поштучная) *является производной от повременной формы и устанавливается в зависимости от объема и качества произведенной продукции.*

Каждая форма заработной платы имеет свои системы заработной платы (табл. 9.1).

Таблица 9.1

Основные формы и системы заработной платы

Формы заработной платы					
Повременная		Сдельная			
Простая повременная	Повременно-премиальная	Прямая сдельная	Сдельно-прогрессивная	Сдельно-премиальная	Аккордная, аккордно-премиальная
Система заработной платы					

Повременная форма заработной платы имеет две основные системы. *Простая повременная* определяется только почасовой ставкой и фактически отработанным временем в зави-

симости от квалификации. *Повременно-премиальная* система предполагает еще и премию за достижение каких-либо повышенных показателей.

Сдельная форма оплаты труда имеет четыре системы.

Прямая сдельная — оплата труда производится по неизменным расценкам и независимо от степени выполнения нормы выработки.

Сдельно-прогрессивная система предусматривает два уровня поштучных расценок: обычные (по продукции в пределах норм выработки) и повышенные (за выпуск изделий сверх норм).

Сдельно-премиальная система оплаты по неизменным расценкам предусматривает премирование за достижение определенных трудовых показателей.

Аккордная оплата труда (от лат. *accordo* — «договор, соглашение») — это зарплата по договору, которым устанавливаются общая сумма заработка за определенный объем, сроки и качество выполненных работ, кроме того, предусмотрено премирование за определенные показатели работы.

9.2. Рынок капитала.

Основной и оборотный капитал.

Процентная ставка и инвестиции

Рынок капиталов, как и любой другой рынок, функционирует на основе механизмов взаимодействия спроса и предложения; результатом является установление цены равновесия. На рынке капиталов такой уравнивающей ценой выступает ставка ссудного процента.

На рынке капитала взаимодействуют законы спроса и предложения. На спрос воздействуют рыночные факторы, прежде всего цена на средства производства.

Закон спроса выражает обратную функциональную зависимость спроса от цены. Чем выше цена средств производства, тем меньше спрос на них со стороны покупателя.

На предложение влияют различные рыночные факторы. Среди них важную роль играет цена на средства производства. Закон предложения выражает прямую функциональную

зависимость предложения от цены. Чем выше цена средств производства, тем выше предложение на них со стороны продавцов.

При перечислении кривых спроса (D) и предложения (S) устанавливается равновесная цена (C) (рис. 9.2).

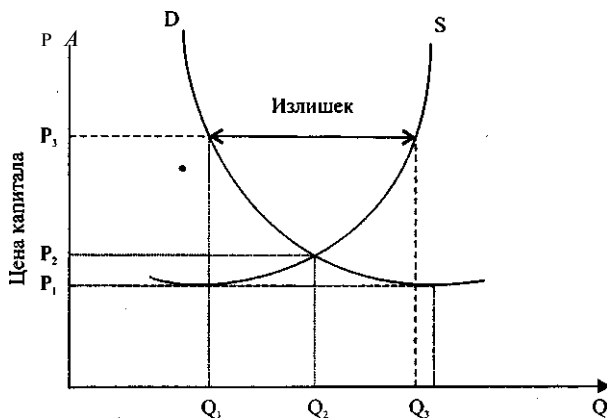


Рис. 9.2. Рынок капитала

Рынок производственного капитала рассматривается в условиях совершенной конкуренции.

Производственный капитал — все средства производства, созданные людьми с целью увеличения производства товаров и услуг. *Физический капитал* включает в себя машины, здания, сооружения, средства передвижения, инструменты, запасы сырья, полуфабрикатов, патенты, ноу-хау и т.п.

В процессе воспроизводства производственный капитал находится в постоянном движении, совершая кругооборот трех стадий (рис. 9.3).

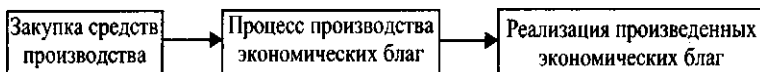


Рис. 9.3. Кругооборот производственного капитала

В зависимости от скорости оборота капитал делится на:

- 1) *основной капитал* — это средства труда, т.е. факторы производства в виде заводов, оборудования, машин и т.п., участвующих в процессе производства длительное время и переносящих свою стоимость на готовый продукт по частям по мере их износа;
- 2) *оборотный капитал* — это предметы труда (сырье, готовая продукция), участвующие в производстве однократно, полностью потребляющиеся и сразу переносящие свою стоимость на готовый продукт;
- 3) производственный капитал делится на производственные фонды и фонды обращения (табл. 9.2).

Таблица 9.2

Структура производственных фондов предприятий

<i>Производственный капитал</i>				
<i>Производительные фонды</i>		<i>Фонды обращения</i>		
Основные фонды (средства труда)	Обратные фонды (предметы труда)	Готовая продукция	Денежные средства	Дебиторская задолженность
Основные средства	Оборотные средства			

Инвестиции — *долгосрочное вложение капитала в предприятия различных отраслей экономики*; используются на покупку средств производства: оборудования, машин, зданий и т.п. Затраты на эти элементы производства окупаются не сразу, а в течение многих лет. При инвестировании фирма решает, будет ли возрастание прибыли в результате инвестирования больше стоимости издержек производства.

Валовые инвестиции — это вся сумма затрат на производственный капитал. Они состоят из амортизационных отчислений и добавочных вложений в производство за счет прибыли.

Амортизационные отчисления отражают возмещение вложений в производство капитала.

Чистые инвестиции — это валовые инвестиции за минусом амортизационных отчислений, т.е. они отражают прирост капитала за счет добавочных вложений в производство.

Инвестиционный капитал формируется из двух источников: собственных сбережений предприятий (прибыли, амортизационных отчислений) и заемных сбережений (свободных денежных средств населения, других предприятий).

Прямо в инвестиции «превратиться» могут только собственные (личные) сбережения. Чужие сбережения, чтобы превратиться в инвестиционный капитал, должны пройти через финансовый рынок.

Ценой капитальных активов выступает доход, который они могут принять в результате их применения. Доход соответствует цене, уплаченной за пользование деньгами в течение определенного времени (обычно год), — проценту.

Процент — это плата за право получения ресурсов в свое распоряжение до того, как будут накоплены средства, чтобы эти ресурсы купить.

Учетная ставка, или **ставка рефинансирования**, — это процент, под который Центральный банк РФ (или другой страны) предоставляет кредит коммерческим банкам.

Ставка процента определяется на денежном рынке и зависит от соотношения спроса на деньги и предложения денег. Различают реальную и номинальную процентную ставку.

Номинальная процентная ставка — это денежная процентная ставка. *Реальная процентная ставка* — это процентная ставка с поправкой на инфляцию, т.е. выраженная в неизменных ценах.

9.3. Рынок земли. Рента. Цена земли

Земля — это ресурс, который не производится, а существует как природный объект, который количественно ограничен.

Поскольку предложение земли совершенно неэластично, ее цена полностью определяется спросом на землю. В этом случае кривая спроса для потребителей является кривой предельного продукта, выраженного в денежной форме. Предельный

продукт от земельного участка уменьшается по мере увеличения его площади и фиксации инвестированной рабочей силы и физического капитала в результате действия закона убывающей доходности. Поэтому кривая спроса имеет нисходящий характер (рис. 9.4).

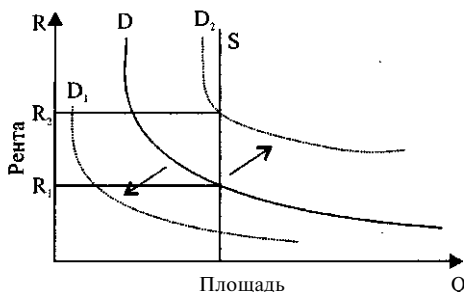


Рис. 9.4. Рынок земли

В связи с ограниченностью земельных участков предложение земли совершенно неэластично. Кривая спроса понижается в соответствии с законом убывающего плодородия.

Земельная рента — часть прибыли, возникающей при использовании невоспроизводимого производственного фактора — земли. Выделяют две формы земельной ренты — дифференциальную и абсолютную.

Дифференциальная рента существует в двух формах: дифференциальная рента I и дифференциальная рента II. Условиями возникновения дифференциальной ренты I являются различия в плодородии отдельных участков земли и различия в местоположении участков земли по отношению к рынку сбыта. Дифференциальная рента II связана с дополнительными капитальными вложениями в землю.

Дифференциальная рента возникла как результат ограниченности земли, поэтому цена производства сельскохозяйственной продукции определяется условиями производства не на средних и лучших участках, а на худших, т.к. продукт, полученный только с лучших и средних участков, недостаточен для покрытия общественного спроса. В результате образуется

дополнительная прибавочная стоимость — разность между ценой производства на худших участках (общественной ценой производства) и индивидуальной ценой производства на средних и лучших участках. Дифференциальная рента II возникает на основе интенсивного ведения хозяйства.

Абсолютная земельная рента связана с наличием частной собственности на землю. Условием абсолютной ренты является низкое органическое строение капитала в сельском хозяйстве.

Главные условия образования земельной ренты:

- 1) *ограниченность плодородных земель;*
- 2) *монополия на землю как объект собственности или как объект хозяйствования;*
- 3) *низкое ограничение строения капитала.*

В условиях рыночной экономики земля приобретает товарную форму: она покупается и продается. Владея землей, собственник постоянно получает доход в виде ренты.

Цена земли зависит от:

- 1) **размеров земельной ренты**, которую может получить землевладелец, став собственником данного участка;
- 2) **ставки ссудного процента**.

$$\text{Ц}_3 = \frac{\text{Размер земельной ренты (R)}}{\text{Величина ссудного процента (Z)}} \times 100\%.$$

Таким образом, цена земли (Ц_3) представляет собой капитализированную земельную ренту.

Краткие выводы

1. Рынок труда подчиняется в целом законам спроса и предложения, представляет собой рынок особого рода, имеющий существенные отличия от других товарных рынков.

2. Заработная плата — это цена труда (услуг труда). Номинальная зарплата — это денежное выражение заработной платы, реальная заработная плата — это количество товаров и услуг, которое можно приобрести на номинальную зарплату.

3. Особое место в системе регулирования рынка труда занимают биржи труда (службы занятости) — специальные учреждения, осуществляющие посреднические функции на рынке рабочей силы.

4. Рынок физического капитала — рынок машин и оборудования; спрос на физический капитал зависит от того, насколько норма прибыли в производстве выше нормы ссудного процента.

5. Предложение земли абсолютно неэластично, поэтому цена услуг земли или дохода на землю представляет собой ренту — плату за пользование землей.

Экономический тренинг



Ключевые термины и понятия

Рынок труда, труд, рабочая сила, безработица структурная, биржа труда, заработная плата, реальная зарплата, номинальная зарплата, рынок капитала, капитал, кругооборот капитала, оборот капитала, время производства, время обращения, основной капитал, оборотный капитал, торговый капитал, физический износ, моральный износ, норма амортизации, ускоренная амортизация, промышленный капитал, ссудный процент, земельная рента, дифференциальная рента, абсолютная рента, монопольная рента, арендная плата, рынок земли, цена земли.

Контрольные вопросы и задания

1. Что такое рынок рабочей силы? Какие функции он выполняет?
2. Какие факторы влияют на реальную и номинальную зарплату?
3. Какие формы и системы заработной платы приняты в России?
4. Как вы считаете, какая форма заработной платы наиболее эффективна в настоящее время?
5. Является ли сегодня зарплата в России равновесной рыночной ценой рабочей силы?
6. Что такое основной капитал? Как вы понимаете физический и моральный износ основного капитала?
7. Почему спрос на землю растет постоянно на протяжении всего периода существования человеческого общества?

Задание. Составьте экономический кроссворд, используя следующие термины: труд, капитал, земля, зарплата, рента, амортизация, реновация, дифрента, аренда, процент, контроль, инвестиции, доход, прибыль.

Тесты

Выберите правильный ответ.

1. Под рабочей силой понимают:

- а) самого человека;
- б) человека, обладающего профессией;
- в) совокупность физических и духовных способностей, которыми обладает человек и которые он направляет на производство экономических благ;
- г) человека в трудоспособном возрасте.

2. На рынке рабочей силы покупают и предлагают:

- а) все товары;
- б) труд;
- в) незанятое население;
- г) такой товар, как рабочая сила.

3. Капитал — это:

- а) огромная сумма денег;
- б) приобретенные средства производства;
- в) наемные рабочие;
- г) отношение эксплуатации.

4. Источниками ссудного капитала являются:

- а) капиталы рынков;
- б) деньги, хранящиеся населением дома;
- в) денежные суммы на депозиционных счетах банков;
- г) неиспользуемые средства местных бюджетов.

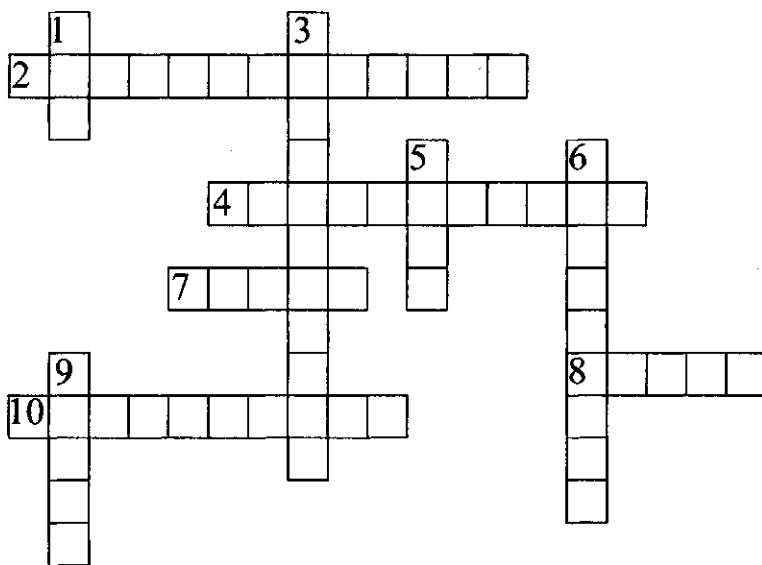
5. На рынке найма земли арендная плата определяется:

- а) спросом на землю со стороны различных пользователей;
- б) предложением других факторов производства;
- в) реальной оценкой капитала;
- г) ничем из вышеперечисленного.

6. Земля приносит ее собственнику доход в виде:

- а) прибыли;
- б) дивидендов;
- в) ренты;
- г) зарплаты.

Кроссворд



По горизонтали. 2. Собственник, сдавший свою землю в аренду. 4. Второй рыночный фактор, воздействующий на величину вознаграждения за труд. 7. Американский экономист, разработавший теорию предельной производительности факторов производства. 8. Первый рыночный фактор. 10. Прекращение работы с целью добиться выполнения своих требований.

По вертикали. 1. Французский экономист, выдвинувший теорию трех факторов производства. 3. Система мероприятий, направленных на расширение участия работников и работодателей в разработке и осуществлении экономической и социальной политики. 5. Целесообразная деятельность людей, процесс использования их рабочей силы. 6. Человек, который на свои и заемные деньги приобрел факторы производства. 9. Совокупность нормативов, регулирующих уровень заработной платы рабочих и служащих.

Тема 10. Предприятие (фирма) в сфере рыночных отношений

- 10.1. *Сущность и основные черты предприятия (фирмы).
Классификация предприятий (фирм)*
- 10.2. *Организационно-правовые формы предприятий.
Коммерческие и некоммерческие организации*
- 10.3. *Малые предприятия. Интеграции предприятий*
- 10.4. *Юридические лица и их регистрация. Банкротство,
его причины и последствия*

Опорный конспект лекции

10.1. Сущность и основные черты предприятия (фирмы). Классификация предприятий (фирм)

Предприятиям принадлежит главная роль в жизни общества; предприятия создают экономические блага, необходимые для удовлетворения потребностей людей и общества в целом.

Предприятие — это особенный, самостоятельный хозяйствующий субъект, созданный предпринимателем или объединением предпринимателей, государственным, муниципальным органом управления для производства продукции, выполнения работы и оказания услуг с целью удовлетворения общественных потребностей и получения прибыли.

С юридической точки зрения предприятие — это самостоятельный хозяйствующий субъект, выступающий в качестве юридического лица, признаками которого являются (согласно ГК РФ):

- 1) наличие обособленного имущества, которое может быть в собственности, хозяйственном ведении или оперативном управлении;
- 2) самостоятельная имущественная ответственность, т.е. предприятие отвечает по своим обязательствам имеющимся у него имуществом;

- 3) способность юридического лица от своего имени приобретать и осуществлять имущественные и личные неимущественные права, нести обязанности, быть истцом и ответчиком в суде.

Предприятие, будучи субъектом рынка, можно рассматривать как техническую, экономическую и социальную систему.

Предприятие как **техническая система** характеризуется специфическим уровнем технического развития, особенностями технологии и организации производства, назначением своей готовой продукции, специфическим оборудованием.

Предприятие как **экономическая система** характеризуется уровнем затрат на производство, величиной прибыли, рентабельностью, уровнем эффективности производства.

Предприятие — всегда специфическая **социальная система**. Оно характеризуется определенным уровнем:

- 1) профессионально-квалификационной подготовки работников;
- 2) социально-психологического климата;
- 3) трудовой дисциплины.

Характерные особенности предприятия приведены ниже.

1. Экономическая обособленность. Проявляется в имущественной обособленности. Предприятие имеет заверченный производственный цикл: оно мобилизует ресурсы, преобразует их и получает готовый продукт, реализует его и полученную выручку использует вновь для приобретения ресурсов. Предприятие имеет самостоятельные экономические интересы. Интересы работников и предпринимателей не могут во всем совпадать. Но всех действующих лиц предприятия обычно объединяет наличие общего интереса — произвести продукцию, продать ее и получить денежный доход.

2. Технологическая обособленность. Предприятие имеет заверченный технологический цикл производства, т.е. его техническая или технологическая «начинка» рассчитана на осуществление технологически заверченного производственного процесса. Его результатами могут быть конечный товар или промежуточный продукт, предназначенные для производственного потребления.

3. Юридическая обособленность находит свое выражение в наличии устава предприятия (для отдельных видов предприя-

тий — только учредительного договора), счета в банке, ведении бухгалтерского баланса, наличии права договорных отношений и найма работников, определенной имущественной ответственности во взаимоотношениях с другими предприятиями и отдельными гражданами. Многие предприятия также стремятся разработать и зарегистрировать свой товарный знак.

4. *Участие в общественном разделении труда.* Предприятие выступает как специализированный товаропроизводитель, поэтому в своей деятельности испытывает большую зависимость от действий других экономических субъектов. Сбыт продукции и ресурсное обеспечение — это те области деятельности предприятия, в которых оно ощущает свою наибольшую экономическую зависимость от других.

Характеристика предприятия предполагает определение его основных черт. Такими чертами являются:

- 1) *производственно-техническое единство*, предполагающее общность процессов производства, капитала, технологии;
- 2) *организационное единство*. Предприятие — это определенным образом организованный коллектив со своей внутренней структурой и порядком управления;
- 3) *экономическое единство*, выражающееся в общности материальных, финансовых, технических ресурсов, а также экономических результатов работы.

Предприятия можно классифицировать по различным параметрам:

- 1) отраслевой принадлежности;
- 2) структуре производства;
- 3) размеру предприятия.

Классификация предприятий — это их группировка по определенному признаку: *отраслевой принадлежности, структуре производства, размеру предприятия, уровню рентабельности и специализации, организационно-правовому устройству и др. (табл. 10.1).*

Классификация предприятий позволяет более упорядочение, системно подойти к изучению предприятий, детально проанализировать различные аспекты, стороны деятельности предприятия.

Таблица 10.1

Классификация предприятий

По отраслевой принадлежности	По размеру предприятия	По организационно-правовому устройству
1. Промышленное 2. Сельскохозяйственное 3. Строительное 4. Транспортное 5. Финансово-кредитное 6. Торговое 7. Другое	1. Малое 2. Среднее 3. Крупное	1. Единоличное 2. Хозяйственное товарищество 3. Хозяйственное общество 4. Производственный кооператив 5. Государственное и муниципальное предприятие

Классификация предприятий по отраслевой принадлежности (видам деятельности) позволяет определить их хозяйственную направленность, технологические и экономические особенности воспроизводства.

Классифицируя предприятие по размеру, критериями определения размера предприятия и его отнесения к той или иной классификационной группе выбирают:

- а) количество работников, занятых на предприятии;
- б) объем хозяйственного оборота предприятия, т.е. величину его денежных поступлений (выручка) за определенный период времени;
- в) стоимость уставного капитала предприятия;
- г) стоимость производственных фондов.

Классификация предприятий по организационно-правовому устройству позволяет подробнее изучить коммерческие и некоммерческие предприятия.

10.2. Организационно-правовые формы предприятий. Коммерческие и некоммерческие организации

Независимо от форм собственности предприятие работает на условиях коммерческого расчета, т.е. осуществляет сделки, операции, получает прибыль и несет убытки. За счет прибыли

оно обеспечивает стабильное финансовое положение, реализует социально-экономические интересы трудового коллектива.

Если организация преследует извлечение прибыли в качестве основной цели своей деятельности, ее называют *коммерческой*. Организации, не нацеленные на извлечение прибыли, называются некоммерческими организациями.

Различают два вида ответственности предприятия по его обязательствам: неограниченную и ограниченную. При *неограниченной ответственности* владельцы отвечают по обязательствам предприятия всем своим имуществом, т.е. как той его частью, которая вложена в фирму, так и всем остальным принадлежащим им имуществом. При *ограниченной ответственности* владельцы отвечают лишь той частью своего имущества, которая передана предприятию в качестве вклада в уставный фонд.

Ответственность может быть солидарной и долевой. При *солидарной ответственности* каждый из владельцев отвечает за все финансовые обязательства предприятия. При *долевой ответственности* каждый из владельцев отвечает лишь за часть финансовых обязательств предприятия.

Хотя законодательство каждой страны конкретизирует правовые формы предприятий по-разному, их экономическое содержание в основном одинаковое. На рисунке 10.1 представлена классификация организационно-правовых форм хозяйствования исходя из ГК РФ, предусматривающего 15 правовых форм юридических лиц, из которых 9 являются коммерческими организациями, а 6 — некоммерческими.

Коммерческие организации могут создаваться в виде хозяйственных товариществ, хозяйственных обществ, акционерных обществ, хозяйственных кооперативов и унитарных предприятий.

Хозяйственными товариществами и обществами признаются коммерческие организации с разделенным на доли (вклады) уставным капиталом.

Однако в товариществах все или часть учредителей несут ответственность по обязательствам товарищества всем принадлежащим им имуществом. В первом случае товарищества называют полными, во втором — товариществами на вере.

ПРАВОВЫЕ ФОРМЫ ПРЕДПРИЯТИЙ

I

КОММЕРЧЕСКИЕ ОРГАНИЗАЦИИ

Хозяйственные товарищества

1. Полное товарищество

2. Товарищество на вере

Хозяйственные общества

3. Общество с ограниченной ответственностью

4. Общество с дополнительной ответственностью

Акционерные общества

5. Закрытое акционерное общество

6. Открытое акционерное общество

Хозяйственные кооперативы

7. Производственные кооперативы

Унитарные предприятия

8. Унитарное предприятие, основанное на праве хозяйственного ведения

9. Унитарное предприятие, основанное на праве оперативного управления

НЕКОММЕРЧЕСКИЕ ОРГАНИЗАЦИИ

10. Потребительский кооператив

11. Общественная организация

12. Религиозная организация

13. Фонд

14. Учреждение

15. Ассоциации и союзы

ОРГАНИЗАЦИИ, НЕ ЯВЛЯЮЩИЕСЯ ЮРИДИЧЕСКИМИ ЛИЦАМИ

16. Простое товарищество

17. Общественная группа

18. Религиозная группа и т.д.

*Рис. 10.1. Организационно-правовые формы предприятий
(согласно ГК РФ)*

Наиболее распространены в России *общества с ограниченной ответственностью (ООО)*, участники которых не отвечают по его обязательствам и несут риск убытков, связанных с деятельностью общества, в пределах своих вкладов в уставный фонд, т.е. их ответственность — ограниченная долевая.

Участники общества с дополнительной ответственностью несут субсидиарную ответственность по его обязательствам своим имуществом в одинаковом для всех кратном размере к стоимости их вкладов.

Все *акционерные общества* подобны ООО в том, что участники акционерного общества (акционеры) не отвечают по обязательствам общества и несут риск убытков, связанных с деятельностью общества, в пределах стоимости принадлежащих им долей в уставном фонде.

Акционерное общество, участники которого могут продавать принадлежащие им акции без согласия других акционеров, признается *открытым* (ОАО). Такое общество может проводить открытую подписку на выпускаемые им акции и их свободную продажу. ОАО обязано ежегодно публиковать годовой отчет, бухгалтерский баланс, счет прибылей и убытков.

Акционерное общество, акции которого распределяются только среди учредителей или заранее определенного круга лиц, признается *закрытым* (ЗАО). Такое общество не вправе проводить открытую подписку на выпускаемые акции либо иным образом предлагать их для приобретения неограниченному кругу лиц. Акционеры ЗАО, как и участники ООО, имеют преимущественное право приобретения акций, продаваемых другими акционерами этого общества.

В форме ОАО зарегистрировано большинство крупных предприятий. Однако данная организационно-правовая форма имеет как преимущества, так и недостатки (табл. 10.2).

Покупая акции акционерного общества, экономические субъекты автоматически становятся его собственниками. Эти сделки не требуют одобрения других акционеров или управляющих.

Через рынок ценных бумаг возможно быстрое привлечение финансовых средств огромного числа экономических агентов. Держатели акций получают часть дохода (дивиденды) и рискуют только той суммой, которую они заплатили при покупке. Кредиторы предъявляют иски к акционерному обществу в целом, а не к акционерам как частным лицам. В то же время акционерное общество до определенного предела не зависит от его владельцев. В акционерных обществах с большим числом

**Преимущества и недостатки
открытого акционерного общества**

Преимущества	Недостатки
1. Возможность мобилизации финансовых средств большого числа экономических агентов	1. «Размывание» прав собственности в акционерном обществе
2. Риск акционера ограничен только суммой, которую он заплатил при покупке акций	2. Расширение возможностей оппортунистского поведения высших менеджеров
3. Свобода выхода из состава акционеров	3. Двойное налогообложение
4. Относительная независимость общества от краткосрочных изменений предпочтений акционеров	

участников часто возникает разрыв между функциями собственности и управления. Мелкие и средние держатели акций обычно не обладают необходимой и достаточной информацией для осуществления действенного контроля. В АО происходит размывание прав собственности, поскольку возможность контроля за деятельностью управляющих ослабляется, а возможности их «оппортунистского» поведения расширяются.

Государственные и муниципальные предприятия создаются в России в виде *унитарных предприятий*. Имущество унитарного предприятия является неделимым и не может быть распределено по вкладам (долям, паям), в т.ч. между его работниками. Унитарное предприятие отвечает по своим обязательствам всем своим имуществом, но не несет ответственности по обязательствам собственника его имущества. Унитарные предприятия могут быть основаны на праве хозяйственного ведения или праве оперативного управления. В первом случае учредивший его государственный или муниципальный орган не отвечает по обязательствам предприятия. Во втором случае РФ несет субсидиарную ответственность по обязательствам унитарного предприятия. Такие предприятия называют казенными.

В РФ некоммерческие организации могут создаваться в форме потребительских кооперативов, обществ и религиозных организаций, учреждений и благотворительных фондов.

Допускается объединение коммерческих и / или некоммерческих организаций в форме *ассоциаций* (союзов), которые по своему статусу также являются некоммерческими организациями.

Все некоммерческие организации могут осуществлять предпринимательскую деятельность лишь постольку, поскольку это служит достижению целей, ради которых они созданы.

Рассмотрим правовую форму предприятий, не являющихся юридическими лицами. Главное из них — простое товарищество. По договору о совместной деятельности двое или несколько лиц (товарищей) обязуются соединить свои вклады и совместно действовать без образования юридического лица для получения прибыли или достижения какой-либо другой цели. Сторонами договора простого товарищества могут быть только индивидуальные предприниматели и / или коммерческие организации. Внесенное товарищами имущество, а также произведенная в результате совместной деятельности продукция и полученные от нее доходы признаются общей долевой собственностью товарищей.

Хотя простое товарищество не является юридическим лицом, оно рассматривается как одна из правовых форм предприятия. Во-первых, простое товарищество представляет собой способ координации действий экономических субъектов, отличных от рыночных. Во-вторых, участники товарищества, объединяя свое имущество, экономят транзакционные издержки рыночных взаимодействий.

10.3. Малые предприятия.

Интеграции предприятий

Малые предприятия в рыночной экономике занимают особое место. Во многих странах с развитой рыночной экономикой результаты деятельности малых предприятий определяют темпы

экономического роста, структуру и качество валового национального продукта (ВНП), занимая до 60-70% его общего объема.

Роль малого предпринимательства в российской экономике трудно переоценить, оно производит 10-12% ВВП (валового внутреннего продукта) России, располагая всего 3,5% стоимости основных фондов экономики Российской Федерации, в которых средняя численность работников за отчетный период не превышает следующих предельных уровней: в промышленности — 100 человек; в строительстве — 100 человек; на транспорте — 100 человек; в сельском хозяйстве — 60 человек; в научно-технической сфере — 60 человек; в оптовой торговле — 50 человек; в розничной торговле и бытовом обслуживании населения — 30 человек; в остальных отраслях и при осуществлении других видов деятельности — 50 человек. Под *субъектами малого предпринимательства* понимаются также физические лица, занимающиеся предпринимательской деятельностью без образования юридического лица.

Малые предприятия, осуществляющие несколько видов деятельности (многопрофильные), относятся к таковым по критериям того вида деятельности, доля которого является наибольшей в годовом объеме оборота или годовом объеме прибыли.

Основные преимущества малого предпринимательства:

- 1) доступность малого предпринимательства в большинстве его форм многим гражданам в силу небольших первоначальных вложений капитала и отсутствия необходимости в больших оборотных средствах;
- 2) повышенная мобильность, гибкость его, возможность быстрого реагирования на изменения рыночного спроса;
- 3) решение проблемы создания новых рабочих мест;
- 4) низкие накладные расходы и меньший аппарат управления (по сравнению с крупными предприятиями);
- 5) широкое использование местных сырьевых ресурсов, а во многих случаях и отходов производства.

Особенность малых предприятий заключается в том, что они могут работать прибыльно даже на ограниченном рынке, находя для себя такие ниши, которые способны занять только малые фирмы.

В настоящее время в России действуют два критерия предприятий малого бизнеса: отраслевая принадлежность и максимально допустимая численность работающих на предприятии.

Таким образом, термин «малое предприятие» означает размер предприятия по двум установленным критериям. Малым предприятием может быть предприятие любой организационно-правовой формы, в т.ч. кооператив. Причем в уставном капитале малого предприятия доля участия государства, общественных и религиозных организаций, благотворительных фондов не должна превышать 25%.

Малое предприятие нуждается в поддержке государства (налоговых льготах, дешевых кредитах) и стабильных законах. Для поддержки малого бизнеса в России создан специальный фонд поддержки малого предпринимательства.

На современном этапе развития рыночных отношений в экономике нашей страны происходит структурная перестройка промышленного производства. Цель ее — создание конкурентоспособных предприятий, интегрированных в мировую экономику. В этих условиях предприятия различных организационно-правовых форм на временной или постоянной основе объединяют свои усилия. Этот процесс объединения усилий предприятий принимает форму кооперации или концентрации.

Кооперация предполагает принятие предприятиями совместных решений для достижения совместных целей без создания при этом общего органа управления. Обычно этот процесс проходит на договорной основе без потери предприятиями своей хозяйственной и юридической самостоятельности.

Интеграция предприятий на основе концентрации проводится с целью централизации и концентрации их хозяйственных средств или капиталов. Этот процесс связан с отказом предприятий частично или полностью от своей финансово-хозяйственной самостоятельности в пользу другого предприятия или вновь создаваемого общего органа управления.

Объединение предприятий на основе кооперации может быть временным или постоянным, иметь различную организационную форму (картель, синдикат, трест, концерн, пул, холдинг).

10.4. Юридические лица и их регистрация. Банкротство, его причины и последствия

В Гражданском кодексе РФ указывается, что **юридическим** лицом признается организация, которая имеет в собственности, хозяйственном ведении или оперативном управлении обособленное имущество и отвечает по своим обязательствам этим имуществом, может от своего имени приобретать и осуществлять имущественные и личные неимущественные права, нести обязанности, быть истцом и ответчиком в суде. Юридические лица должны иметь самостоятельный баланс или смету. Они открывают в банке расчетный счет (коммерческие организации) или текущий счет (некоммерческие организации).

В соответствии с действующим законодательством **основными документами для регистрации юридического лица** являются:

- 1) заявление о регистрации предприятия, составленное в произвольной форме и подписанное учредителем (учредителями) предприятия;
- 2) решение о создании предприятия или договор учредителей;
- 3) устав предприятия;
- 4) документы, подтверждающие оплату не менее 50% уставного капитала (фонда) предприятия, указанного в решении о создании предприятия или договоре учредителей;
- 5) свидетельство об уплате государственной пошлины.

Учредительный договор заключается учредителями; в нем определяются:

- 1) порядок совместной деятельности по созданию предприятия;
- 2) условия передачи имущества;
- 3) порядок распределения между участниками прибылей и убытков;
- 4) управление деятельностью юридического лица;
- 5) условия выхода участников.

Устав регулирует основные цели и предмет деятельности, имущественные отношения, компетенцию органов управления, порядок ликвидации и реорганизации. Устав

утверждается учредителями, по решению которых может быть произведена реорганизация, которая осуществляется в разных формах, таких как слияние, присоединение, разделение, выделение, преобразование.

При слиянии юридических лиц права и обязанности каждого из них переходят к вновь созданному предприятию. В обязательном порядке составляется передаточный баланс.

При разделении и выделении составляется разделительный баланс, в котором составляются сведения о правопреемственности по всем обязательствам в отношении кредиторов и дебиторов (должников).

Ликвидация юридического лица осуществляется:

- 1) *по решению его учредителей или органа, уполномоченного на это учредительными документами;*
- 2) *по решению суда в случае осуществления деятельности без соответствующей лицензии, деятельности, запрещенной законом или с грубыми нарушениями закона;*
- 3) *по решению суда вследствие несостоятельности (банкротства).*

Орган, принявший решение о ликвидации, назначает ликвидирующую комиссию и устанавливает порядок и срок ликвидации — не менее 2 месяцев с момента публикации данных о ликвидации.

Слово «**банкротство**» в переводе с английского означает «несостоятельность», «провал», «крушение планов и надежд»; разорение, официальное признание неплатежеспособности предприятия (фирмы).

Под несостоятельностью (банкротством) предприятия понимают неспособность удовлетворить требования кредиторов по оплате товаров, заработной платы работников, услуг, включая неспособность обеспечивать обязательные платежи в бюджет, во внебюджетные фонды в связи с неудовлетворительной структурой баланса должника. Предпринимательство всегда сопряжено с риском потерь. Источниками неопределенности являются все стадии воспроизводства — от закупки и доставки сырья, материалов до производства материалов и продукции.

При ликвидации юридического лица требования кредиторов удовлетворяются в следующем порядке:

- 1) *удовлетворяются требования граждан, перед которыми юридическое лицо несет ответственность за причинение вреда жизни и здоровью;*
- 2) *производится расчет по выплате выходного пособия и оплате труда лицами, работающими по трудовому договору, и по выплате вознаграждений по авторскому договору;*
- 3) *удовлетворяются требования кредиторов по обязательствам обеспечения залогом имущества ликвидируемого юридического лица;*
- 4) *погашается задолженность по обязательствам в бюджет и внебюджетные фонды;*
- 5) *производится расчет с другими кредиторами, после чего оставшееся имущество предлагается учредителям предприятия.*

Ликвидация считается завершенной, а юридическое лицо считается прекратившим существование только после внесения данных в государственный реестр юридических лиц.

Краткие выводы

1. Предприятия (фирмы) — это самостоятельные хозяйствующие субъекты различных форм собственности, объединившие экономические ресурсы для осуществления хозяйственной деятельности.

2. Конечная цель деятельности фирмы — это создание экономических благ, расширение производства за счет максимизации прибыли.

3. Предприятия группируются по ряду существенных признаков: формам собственности, размерам, характеру деятельности, отраслям принадлежности, правовому статусу.

4. Наиболее развитой формой предприятия является акционерное общество; наиболее безопасной — товарищество на вере; наиболее замкнутой — закрытое акционерное общество; наиболее открытой — открытое акционерное общество.

Экономический тренинг

Ключевые термины и понятия

Предприятие, фирма, компания, хозяйственное товарищество, корпорация, акционерное общество (открытое и закрытое), полное товарищество, товарищество на вере (коммандитное), общество с ограниченной ответственностью, общество с дополнительной ответственностью, производственный кооператив, государственное унитарное предприятие, ассоциация, союз, фонд, холдинг, финансовая компания, малое предприятие, картель, трест, синдикат, франчайзинг, юридическое лицо, банкротство, конгломерат, реорганизация предприятий, ликвидация предприятий, устав, учредительный договор, юридическое лицо.



Контрольные вопросы и задания

1. Что представляет собой предприятие (фирма) в экономическом отношении?
2. Охарактеризуйте различные формы организации фирмы, найдите между ними разницу.
3. Оцените цели предприятия (фирмы) в соответствии с вашим пониманием степени их важности. Если бы руководителем фирмы были вы, то какую цель поставили бы на первое место?
4. Какие юридические лица относятся к коммерческим организациям, а какие — к некоммерческим?
5. В каких случаях предприятие может быть объявлено банкротом и ликвидировано?
6. В чем заключаются основные принципы предоставления кредита малому предпринимательству?
7. Что такое франчайзинг и какова его роль в деле финансовой поддержки малого предпринимательства?

Задание, Составьте экономический кроссворд, используя следующие термины: предприятие, фирма, организация, учреждение, работник, служащий, специалист, товарищество, общество, кооператив, интеграция, картель, синдикат, пул, холдинг, трест, концерн.

Тесты

Выберите правильный ответ.

1. В рыночной экономике главную роль играют:

- а) крупные предприятия;
- б) государственные предприятия;
- в) средние и мелкие предприятия;
- г) акционерные общества.

2. Какая организационно-правовая форма предприятий относится к некоммерческим организациям:

- а) единоличное (индивидуальное) предприятие;
- б) различные формы товарищества;
- в) производственный кооператив;
- г) потребительский кооператив.

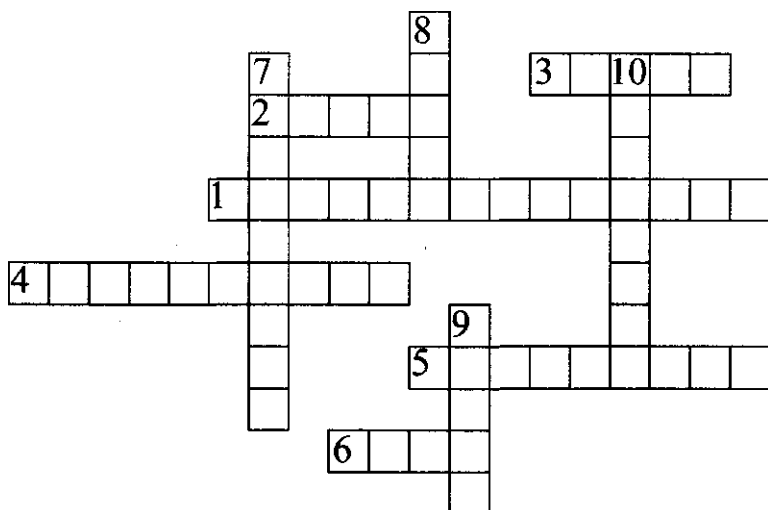
3. Рост прибыли и расширение производства характерны для:

- а) всех предприятий;
- б) только для предприятий малого бизнеса;
- в) только для крупных предприятий;
- г) ни для каких предприятий.

4. Реклама предприятия характерна для:

- а) периода начала его деятельности;
- б) этапа структурной перестройки предприятия;
- в) этапа расширения предприятия;
- г) всех названных выше этапов.

Кроссворд



По горизонтали. 1. Производство нескольких видов товаров. 2. Созданная трудом общественная полезность, предназначенная для эквивалентного обмена на рынке на другой товар. 3. То, что удовлетворяет потребности людей, отвечает их целям и устремлениям. 4. Способность удовлетворять какие-то потребности людей. 5. Функция закона стоимости, способствующая распределению труда по различным отраслям народного хозяйства ради лучшего удовлетворения разнообразных общественных потребностей. 6. Кому принадлежит высказывание: «Труд является единственным всеобщим, равно как и единственным точным мерилom стоимости, или единственной мерой, посредством которой мы можем сравнивать между собою стоимость различных товаров во все времена и во всех местах»?

По вертикали. 7. Воплощенный в товаре общественный труд. 8. Кто дал такое толкование редукции труда: «Простой

средний труд, хотя и носит различный характер в различных странах и в различные культурные эпохи, тем не менее для каждого определенного общества есть нечто данное. Сравнительно сложный труд означает только возведенный в степень или, скорее, помноженный простой труд... Товар может быть продуктом самого сложного труда, но его стоимость делает его равным продукту простого труда»? 9. Основатель «трудовой теории стоимости», который первым попытался найти обыкновенное содержание ценового равенства. 10. Создание замкнутого самодовлеющего хозяйства в рамках одной страны.

Тема 11. Издержки предприятия и его результаты

11.1. Экономическое содержание издержек.

Виды и структура издержек предприятия (фирмы)

11.2. Себестоимость и классификация затрат

11.3. Выручка и прибыль. Принципы максимизации прибыли.

Эффекты масштаба

Опорный конспект лекции

11.1. Экономическое содержание издержек. Виды и структура издержек предприятия (фирмы)

Каждое предприятие, прежде чем начать производство продукции, определяет, какой доход оно может получить. Величина дохода предприятия зависит от двух показателей: цены продукции и затрат (издержек) на ее производство.

Издержки производства — это затраты, связанные с производством и обращением товаров, т.е. затраты, необходимые для осуществления процесса производства и реализации продукции (работ, услуг).

В экономической теории многие ученые считают, что издержки можно подразделить на:

- 1) издержки общества** — совокупность общественно необходимых затрат труда на производство одного вида продукции при среднем уровне производства (средней производительности и интенсивности труда, среднем уровне техники и технологии и т.д.);
- 2) издержки предприятия** — сумма затрат конкретного предприятия на производство и реализацию определенного вида товара.

В последние годы в современной экономической литературе многие ученые-экономисты делят издержки на внутренние (неявные) и внешние (явные).

Внутренние (неявные) издержки — затраты, равные денежным платежам, которые могут быть получены предприятием за самостоятельно используемые собственные экономические ресурсы, включая предпринимательство. Эти издержки (альтернативные) не всегда хорошо просматриваются, но их целесообразно учитывать при принятии управленческих решений. Альтернативные издержки выражаются в ценности других благ, которые можно было бы произвести при наиболее выгодном из всех возможных направлений использования тех же ресурсов. Неявными являются издержки использования ресурсов, находящихся в собственности данного предприятия. Так, для собственника капитала неявные издержки могут быть выражены прибылью, которую он мог бы получить, вложив свой капитал не в «свое», а в какое-то другое дело. Внутренние издержки — это неоплачиваемые затраты, вмененные издержки собственных ресурсов, используемые в данном производстве.

Внешние (явные) издержки — это затраты, которые несет предприятие, оплачивая экономические ресурсы, принадлежащие внешним субъектам, не относящимся к владельцам предприятия (фирмы). Денежные расходы на оплату труда, приобретение сырья и материалов, амортизацию основных фондов, оплату транспортных расходов и другое составляют явные издержки предприятия. Поскольку они рассчитываются на основе финансовых отчетов, их называют бухгалтерскими. Бухгалтерские (фактические) издержки — это реальные затраты предприятия, связанные с непосредственным осуществлением производственной и коммерческой деятельности.

Экономические издержки — это совокупность явных и неявных издержек.

Общая сумма издержек на производство конкретного вида продукции состоит из многих видов издержек, которые принято делить на две большие группы: постоянные и переменные (табл. 11.1).

1. Постоянные издержки (FC) — это издержки, которые не зависят от объема выпускаемой продукции, и их величина не меняется в зависимости от изменений объема производства. Они возникают, когда производство еще не начато. Так, до начала

Таблица 11.1

Структура экономических издержек производства

Постоянные издержки (FC)	Переменные издержки (VC)	Валовые издержки (TC)
Затраты на амортизацию основных средств, аренду помещений, содержание управленческого аппарата, командировочные и представительские расходы	Затраты на сырье, материалы, топливо, заработную плату производственных работников с начислениями, текущий ремонт основных средств	$TC = FC + VC$

производственной деятельности предприятие должно иметь в своем распоряжении такие факторы производства, как здание, машины, оборудование. К ним относятся арендная плата, административно-управленческие расходы, амортизация основных средств, страховые взносы, командировочные расходы и др.

2. Переменные издержки (VC) — это издержки, которые *изменяются в зависимости от объема производства*. К ним относятся стоимость приобретенных основных и вспомогательных материалов, затраты на энергию, топливо, заработную плату основных рабочих, транспортные услуги, содержание большей части персонала фирмы и т.п. Когда продукция не выпускается, переменные издержки равны нулю, однако по мере роста выпускаемой продукции они снова увеличиваются.

3. Валовые издержки (TC) — это сумма постоянных и переменных издержек при каждом конкретном уровне производства (табл. 11.1).

В реальной хозяйственной практике валовые издержки с увеличением объемов производства первоначально растут быстро, затем темпы их роста снижаются, поэтому кривая постоянных, а следовательно, и переменных издержек выглядит так, как показано на рис. 11.1.

Производителю интересно знать величину не столько общих издержек, сколько средних, поскольку за ростом общих издержек может быть скрыто снижение средних издержек.

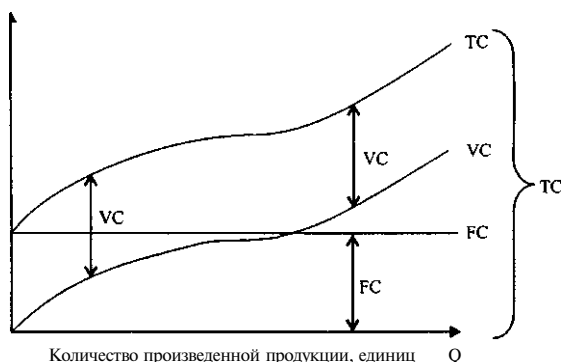


Рис. 11.1. График валовых издержек

Средние издержки (АТС) равны частному от деления общих издержек на объем выпускаемой продукции:

$$\text{Средние издержки (АТС)} = \frac{\text{Валовые издержки (ТС)}}{\text{Количество произведенного товара}}$$

Предельные издержки (МС) определяются как дополнительные издержки на производство каждой новой дополнительной единицы продукции:

$$\text{Предельные издержки (МС)} = \frac{\text{Прирост валовых издержек (\Delta TC)}}{\text{Прирост количества товаров (\Delta Q)}}$$

Предельные издержки показывают, во сколько раз обойдется фирме увеличение объема выпуска продукции на единицу.

Предельные издержки решающим образом влияют на выбор фирмой объема производства. Это показатель, на который фирма может воздействовать. Для каждого уровня производства существует особое, отличное от других значение.

В краткосрочном периоде постоянные издержки не влияют на уровень предельных издержек — последние находятся под влиянием лишь переменных издержек. В долгосрочной перспективе предельные издержки могут как возрастать, так и оставаться неизменными или же снижаться (в зависимости от эффекта масштаба производства и других факторов).

11.2. Себестоимость и классификация затрат

Чтобы соизмерить затраты предприятия с полученными результатами от реализации продукции, необходимо определить ее себестоимость.

Себестоимость — это денежное выражение текущих затрат на производство и реализацию единицы продукции конкретного предприятия (фирмы).

Себестоимость включает в себя затраты на сырье и материалы, оплату труда, отчисления на социальные нужды, амортизацию основных фондов, прочие расходы.

В отечественной теории и практике используется следующая **классификация затрат** на производство продукции.

1. Материальные затраты:

- сырье и основные материалы;
- покупные изделия и полуфабрикаты, вспомогательные материалы;
- топливо, энергия со стороны;
- износ малоценных и быстроизнашивающихся предметов;
- прочие материальные затраты.

2. Затраты на оплату труда:

- заработная плата, премии;
- стимулирующие и компенсирующие выплаты;
- стоимость продукции, выдаваемой в порядке натуральной оплаты;
- оплата труда работников по заключенным договорам;
- прочие выплаты.

3. Отчисления на социальные нужды:

- в Пенсионный фонд РФ;
- в Фонд социального страхования;
- в Фонд занятости населения;
- в Фонд обязательного медицинского страхования.

4. Амортизация основных фондов.

5. Прочие затраты:

- налоги;
- сборы;
- платежи за предельно допустимые выбросы загрязняющих веществ;

- платежи по обязательному страхованию имущества;
- плата за аренду;
- затраты на командировки;
- оплата услуг связи и др.

Такая классификация затрат позволяет определить их производственное назначение и обеспечивает достаточно объективный характер их контроля по месту образования. В каждой отрасли имеется своя специфика калькуляции себестоимости выпускаемой продукции.

Поспособуотнесениянасебестоимостьразличают:

- 1) *прямые затраты* — издержки, непосредственно связанные с основной деятельностью предприятия, непосредственно (прямо) включающиеся в себестоимость продукции. К ним относятся затраты на основные материалы, покупные изделия, полуфабрикаты, топливо и энергию на технологические цели, заработную плату основных производственных рабочих;
- 2) *косвенные затраты* нельзя прямо отнести на единицу продукции, т.к. они касаются работы цеха, предприятия в целом. Это затраты на оплату труда административно-управленческого персонала, на содержание зданий и сооружений, информационной системы. В себестоимость они включаются пропорционально основной заработной плате рабочих.

На предприятии определяют три вида себестоимости:

- 3) *цеховая себестоимость*. Включает затраты цеха на производство продукции;
- 4) *производственная себестоимость*. Включает общезаводские расходы (административно-управленческие) и общехозяйственные расходы;
- 5) *полная себестоимость*, или себестоимость реализованной продукции. Дополнительно включает коммерческие затраты по сбыту продукции и внепроизводственные расходы.

На величину себестоимости влияют внешние и внутренние факторы.

Внешние факторы не зависят от качества функционирования предприятия. Влияние этой группы факторов на себестоимость продукции проявляется в уровне цен на сырье, то-

вары, материалы, оборудование, энергоносители, в тарифах на транспортные услуги, водоснабжение, медицинское страхование и т.д.

Внутренние факторы непосредственно связаны с результатами деятельности предприятия. К ним относятся объем выручки от реализации, формы и системы оплаты труда, уровень производительности труда, эффективность использования основных фондов и т.д.

11.3. Выручка и прибыль.

Принципы максимизации прибыли.

Эффекты масштаба

Валовая выручка — это полная сумма денежных поступлений от реализации товарной продукции, работ, услуг и материальных ценностей. Определяется валовая выручка в фактических ценах реализации на фактический объем реализованной продукции.

Валовой доход предприятия — разница между выручкой от реализации и материальными затратами; включает оплату труда и прибыль (рис. 11.2).

Валовой доход и прибыль в сопоставлении с издержками или всеми используемыми ресурсами характеризуют эффективность работы предприятия и рентабельность.

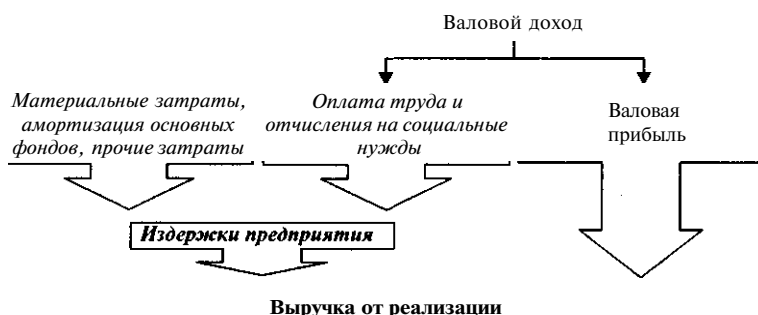


Рис. 11.2. Соотношение издержек и прибыли предприятия

Прибыль — *превышение доходов от продажи товаров и услуг над затратами на производство и продажу этих товаров и услуг; обобщающий показатель финансовых результатов хозяйственной деятельности предприятия (фирмы)*; определяется как разность между выручкой от реализации продукции, работ и услуг и суммой всех затрат предприятия на производство и реализацию.

Вся прибыль, полученная предприятием, есть валовая прибыль. Прибыль — конечный финансовый результат, она включает следующие элементы:

- 1) *прибыль от реализации основных средств и иного имущества предприятия;*
- 2) *прибыль от реализации продукции, работ и услуг;*
- 3) *доходы от внереализационных операций;*
- 4) *доходы от сдачи имущества в аренду;*
- 5) *дивиденды, проценты по акциям, облигациям;*
- 6) *курсовая разница по валютным операциям;*
- 7) *доходы от различных переоценок и др.*

От размера полученной прибыли зависят финансовое положение предприятия, возможности формирования фондов развития производства и социальной сферы, материального поощрения работников.

Различают *полную* (общую, валовую, балансовую), *чистую* (остающуюся после уплаты налога с прибыли), *бухгалтерскую* (разница между доходами от продаж и бухгалтерскими издержками) и *экономическую* (учитывающую вмененные, альтернативные издержки) прибыль. Распределение прибыли предприятия представлено на рис. 11.3.

Формула безубыточности предприятия (фирмы) показывает зависимость между объемом выручки, ценой, постоянными и переменными затратами:

$$Q \times Ц = (U_{\text{пост.}} + U_{\text{перем.}}) \times Q,$$

где Q — объем реализации продукции в натуральном выражении;
 $Ц$ — цена за единицу продукции;

$U_{\text{пост.}}$ — постоянные издержки на единицу продукции;
 $U_{\text{перем.}}$ — переменные издержки на единицу продукции.

$$P = Q \times Ц - (U_{\text{пост.}} + U_{\text{перем.}}) \times Q,$$

где P — прибыль предприятия.

На основе анализа безубыточности можно предположить четыре основных пути повышения прибыли предприятия:

- 1) повышение цены реализации;
- 2) снижение переменных затрат на единицу;
- 3) снижение постоянных затрат;
- 4) увеличение объема производства.

Важный показатель эффективности предприятия — норма прибыли. Он определяется двумя путями, такими как:

- 1) отношение прибыли к издержкам предприятия (себестоимость); показывает эффективность использования текущих затрат:

$$P' = \frac{\sum P}{\sum \text{сс}} \times 100\%;$$

- 2) отношение прибыли к авансированным вложениям (основным производственным фондам и оборотным средствам). Показывает эффективность использования основных и оборотных фондов:

$$P' = \frac{\sum P}{\Phi_{\text{осн.}} + \Phi_{\text{обор.}}} \times 100\%.$$



Рис. 11.3. Распределение прибыли

Эффект масштаба — соотношение между изменением объемов используемых ресурсов и изменением соответствующих производственных результатов. Чем больше масштабы производства, тем ниже средняя себестоимость единицы продукции и выше прибыль при прочих равных условиях.

Эффект масштаба может быть положительным или отрицательным. *Положительный эффект масштаба* определяется следующими факторами:

- 1) снижением величины постоянных издержек, приходящихся на единицу продукции в начале процесса расширения производства;
- 2) более высоким уровнем специализации;
- 3) возможностью использования более производительного оборудования;
- 4) более полной утилизацией отходов путем производства побочной продукции.

Отрицательный эффект масштаба возникает в результате воздействия таких факторов, как:

- 1) рост переменных издержек, приходящихся на единицу продукции (закон убывающей отдачи);
- 2) сложность управления крупномасштабным производством.

Относительная значимость положительного и отрицательного эффектов масштаба нередко оказывает определяющее воздействие на структуру отрасли.

В зависимости от соотношения темпов роста издержек производства и объема производства различают:

- 1) *возрастающую* (положительную) отдачу от масштаба — объем производства растет быстрее, чем издержки, а значит, средние издержки производства снижаются;
- 2) *убывающую* (отрицательную) отдачу от масштаба — издержки растут быстрее, чем объем производства, а следовательно, средние издержки производства возрастают;
- 3) *постоянную* отдачу от масштаба — объем производства и издержки растут одинаковыми темпами, соответственно, издержки производства единицы продукции (средние издержки) постоянны.

Эффект масштаба проявляется в отдельных отраслях по-разному. Существуют отрасли, где средние издержки достигают минимума при очень большом объеме выпуска продукции, достаточном для удовлетворения рыночного спроса. Это отрасли естественной монополии. С точки зрения экономии издержек в них целесообразно существование одной крупной фирмы. К естественным монополиям относятся, например, предприятия электро-, газо- и водоснабжения крупного города. Деятельность естественных монополий регулируется государством.

Краткие выводы

1. Издержки производства — это затраты, необходимые для осуществления процесса производства и реализации продукции (работ, услуг).
2. В зависимости от признаков существуют различные классификации издержек: постоянные, переменные и валовые издержки; внешние (явные) и внутренние (неявные).
3. Себестоимость отражает в денежной форме непосредственные затраты отдельного предприятия на производство и реализацию продукции. Она имеет свою определенную структуру.
4. Доход (выручка от реализации) предприятия зависит от цены и объема производства.
5. Цель деятельности предприятия — максимизация прибыли (разность между совокупным доходом и совокупными издержками).

Экономический тренинг

Ключевые термины и понятия

Издержки: общие, валовые, постоянные, переменные, предельные, средние, альтернативные; неявные издержки, явные издержки, вмененные издержки, цена, ценовая политика, базис цены, уровень цены, себестоимость, производственная себестоимость, полная себестоимость, прибыль, валовой доход, чистый доход, предельный доход, рентабельность производства.

Контрольные вопросы и задания



1. Что такое издержки производства и издержки общества?
2. Какая разница между общественными и индивидуальными издержками производства?
3. Что такое прибыль?
4. Какое отличие прибыли от прибавочной стоимости?
5. Что для собственника важнее — масса или норма прибыли?
6. Чем отличаются стоимость и цена производства?
7. Какова разница между стоимостью и себестоимостью произведенной продукции?

Задание. Составьте экономический кроссворд, используя следующие термины: издержки, затраты, структура, вид, себестоимость, цена, классификация, налоги, сборы, платежи, прибыль, выручка, рентабельность, доход, эффект, эффективность.

Тесты

Выберите правильный ответ.

1. Издержки производства, которые несет товаропроизводитель, называются:

- а) издержками предприятия;
- б) переменными издержками;
- в) явными (бухгалтерскими) издержками;
- г) экономическими издержками.

2. Общие издержки — это функция от:

- а) цен и факторов производства;
- б) затрат факторов производства;
- в) выпуска продукции;
- г) все перечисленное верно.

3. Величина постоянных издержек производства:

- а) зависит от величины объема производства;
- б) не зависит от объема выпуска продукции;
- в) не зависит от времени производства;
- г) не зависит от качества продукции.

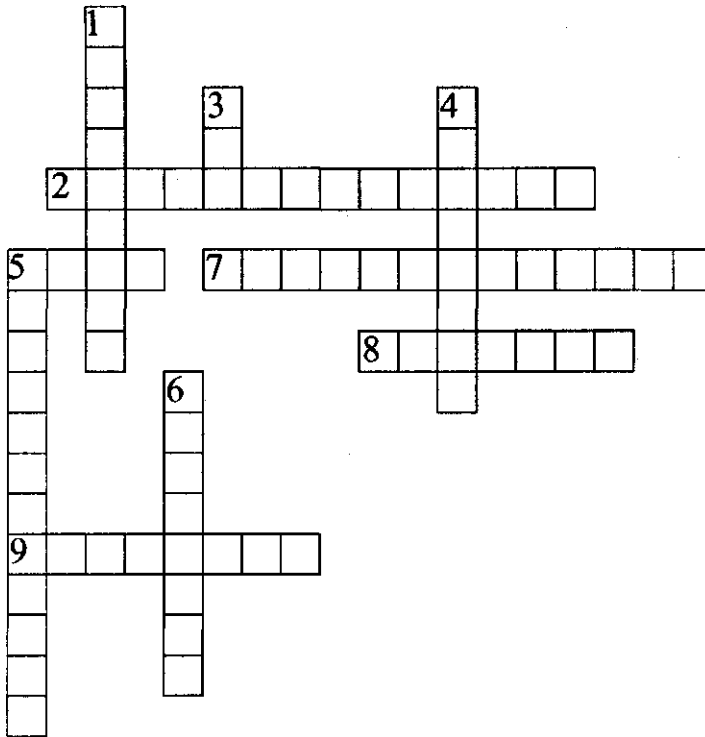
4. Переменные издержки производства не включают:

- а) оплату труда рабочих;
- б) затраты на материалы;
- в) затраты на энергию;
- г) амортизацию оборудования.

5. Экономическая прибыль определяется как:

- а) разность между валовой (общей) выручкой и явными (бухгалтерскими) издержками;
- б) сумма неявных издержек;
- в) разность между общей выручкой и экономическими издержками производства;
- г) сумма постоянных издержек.

Кроссворд



По горизонтали. 2. Соотношение между прибылью от реализации продукции и затратами на производство и реализацию продукции. 5. Председатель правления акционерного общества «Федерал экспресс», который в 1982 г. получил самое большое в мире вознаграждение в сумме 51 544 000 долларов. 7. Расходы бизнесмена на производство товаров. 8. Доход фирмы, выступающий в виде прироста примененного капитала. 9. Сумма постоянных и переменных расходов.

По вертикали. 1. Такая система управления фирмой, которая лучше приспособливает производство к требованиям рын-

ка для более выгодной продажи товаров. 3. Сколько этапов проходит процесс образования прибыли в производственной фирме? 4. Одна из потребностей, на которую направлена чистая прибыль. 6. В форме чего устанавливаются тесные связи между торговыми и промышленными капиталами? 5. Что получают предприятия, работающие в лучших условиях и имеющие самую низкую себестоимость?

РАЗДЕЛ III. МАКРОЭКОНОМИКА

Тема 12. Национальная экономика

- 12.1. Национальная экономика. Кругооборот доходов и расходов в национальном хозяйстве. Национальное богатство*
- 12.2. Основные макроэкономические показатели*
- 12.3. Система национальных счетов: сущность и структура*

Опорный конспект лекции

12.1. Национальная экономика. Кругооборот доходов и расходов в национальном хозяйстве. Национальное богатство

Национальная экономика — это совокупность экономических субъектов и связей между ними, характеризующаяся хозяйственной целостностью, общностью в определенных временных и пространственных рамках.

Основные признаки национальной экономики:

- 1) наличие тесных экономических связей между хозяйствующими субъектами страны на основе разделения труда;
- 2) единая экономическая среда, в которой действуют хозяйствующие субъекты; ее образуют:
 - а) единое хозяйственное законодательство;
 - б) единая денежная система;
 - в) общая финансовая система;
- 3) общий экономический центр, контролирующий деятельность хозяйствующих субъектов. Этим центром выступает государство;
- 4) общая система экономической защиты. Это своего рода экономические границы в виде экспортно-импортных пошлин, квот и т.д.

Национальная экономика в условиях рынка может быть представлена в виде совокупности рынков (рынка товаров и услуг, рынка факторов производства и т.д.) и субъектов рынка (экономических агентов, хозяйствующих субъектов) в их взаимодействии (рис. 12.1).



Рис. 12.1. Кругооборот доходов и расходов в национальном хозяйстве

На схеме видно, что по часовой стрелке (сплошная линия) от домашнего хозяйства через рынок факторов производства к фирмам поступают услуги факторов производства (услуги труда, капитала, земли, предпринимателей). В свою очередь через рынок экономических благ от фирмы к домашнему хозяйству поступают различные материальные и нематериальные блага.

В современном национальном хозяйстве есть три основных уровня организации: микроэкономика, мезоэкономика, макроэкономика. Эти уровни различаются по экономическим признакам:

- 1) степени разделения и кооперации труда;
- 2) форм собственности;
- 3) форм организации хозяйства;
- 4) видам управления.

Важнейшим показателем, характеризующим мощь и потенциальные возможности национальной экономики, является национальное богатство.

Национальное богатство — стоимость всех запасов, накопленных в данном обществе, материальных ценностей, созданных человеческим трудом для производства и потребления, запасов драгоценных металлов и камней, валюты, долгов других стран и собственности данной страны в зарубежных странах за вычетом долгов данного государства. Важные составляющие данного показателя — нематериальные ценности: уровень квалификации трудоспособного населения, достижения науки, техники, культурные ценности и прошлый опыт.

Важную роль в развитии национальной экономики играет государство. Его основные экономические функции:

- 1) **формирование правовой основы экономической деятельности.** С помощью законов и других нормативных актов государство устанавливает, «как можно» и «как нельзя» поступать субъектам хозяйствования;
- 2) **защита и развитие цивилизованной конкуренции;**
- 3) **организация производства товаров и услуг общественно-го пользования** (образования, медицинского обслуживания, обороны, внутренней безопасности);
- 4) **перераспределение доходов** (с помощью налоговой системы) через трансфертные платежи;
- 5) **осуществление макроэкономической стабильности.** Ни одна национальная экономика не обладает абсолютной стабильностью.

Государственная политика призвана сглаживать экономические колебания и способствовать:

- 1) экономическому росту;
- 2) стабильности цен;
- 3) достижению полной занятости.

Эти проблемы очень важны в национальной экономике любой страны.

12.2. Основные макроэкономические показатели

Экономическая теория и статистика для измерения объема национального производства используют следующие макроэкономические показатели:

- 1) *валовой национальный продукт (ВНП);*
- 2) *чистый национальный продукт (ЧИП);*
- 3) *национальный доход (НД);*
- 4) *личный доход (ЛД);*
- 5) *валовая продукция (ВП);*
- 6) *валовой внутренний продукт (ВВП) и т.д.*

Однако наиболее широко используют три показателя: валовая продукция, валовой внутренний продукт и валовой национальный продукт.

Валовая продукция (ВП) — это показатель, характеризующий объем продукции, произведенной в той или иной отрасли, в стоимостном (денежном) выражении; рассчитывается в сопоставимых и текущих ценах.

Показатель ВП используется при определении размеров и темпов роста общего объема производства по стране в целом, а также по отдельным отраслям, предприятиям и т.п. Показатель ВП используется также для расчета производительности труда, фондоотдачи, материалоемкости и т.д.

Валовой внутренний продукт (ВВП) — объем продукции и услуг по рыночной стоимости, созданный за определенный период в результате производственной деятельности хозяйствующих субъектов данной страны.

ВВП определяется как стоимость произведенных в стране конечных товаров и услуг, используемых для конечного потребления. ВВП используется в качестве показателя, характеризующего уровень благосостояния населения, т.к. конечная продукция в основном потребляется населением, а накопление обеспечивает экономическое развитие страны. ВВП — это валовая добавленная стоимость. Добавленная стоимость характеризует вклад и стоимость продукции, произведенной на предприятии.

Рассчитывается тремя методами:

- 1) *по доходам* — суммируются доходы частных лиц, акционерных обществ и частных предприятий, а также доходы государства от предпринимательской деятельности;
- 2) *по расходам* — суммируются расходы на личное потребление, на государственные закупки (государственные потребности), на капитальные вложения и сальдо внешней торговли;

- 3) *по добавленной стоимости* (производственный метод) — суммируется совокупность условно чистой продукции всех сфер экономики.

Валовой национальный продукт (ВНП) — стоимость готовых товаров и услуг, произведенных в течение года. Полуфабрикаты и сырье при этом не учитываются. Чтобы избежать повторного счета (т.е. когда в стоимость готового продукта включается стоимость вошедших полуфабрикатов), на практике суммируют всю добавочную стоимость, созданную во всех хозяйствах страны.

ВНП в системе национальных счетов — это общий объем доходов, полученных в данной стране, а также доходов, полученных зарубежом и выплаченных зарубеж. ВНП за вычетом износа основных средств образует чистый национальный доход.

Макроэкономические показатели тесно связаны между собой (рис. 12.2).

Номинальный ВНП — сумма конечных товаров и услуг в текущих рыночных ценах.

Реальный ВНП — стоимость товаров и услуг, пересчитанная в постоянных ценах (ценах базового периода).

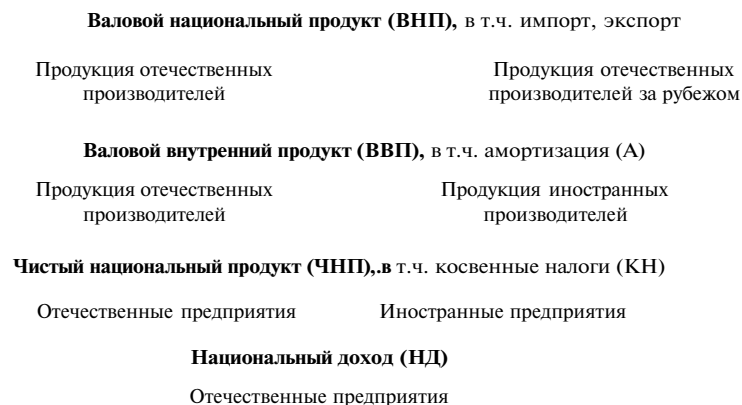


Рис. 12.2. Соотношение макроэкономических показателей

Дефлятор ВВП — это отношение номинального объема ВВП к реальному.

Национальный доход (НД) — общий доход, полученный поставщиками ресурсов за их вклад в создание ВВП. Национальный доход включает все виды доходов (заработную плату, ренту, процент, прибыль).

Личный доход (ЛД) — весь доход, заработанный человеком, в т.ч. трансфертные платежи.

Располагаемый доход (РД) — личный доход, остающийся после уплаты налогов, используемый на потребление и сбережения.

Все эти показатели взаимосвязаны и объединены системой национальных счетов (СНС) (рис. 12.3).

Взаимосвязь важнейших макроэкономических показателей

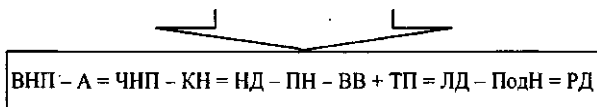

$$\text{ВВП} - \text{А} = \text{ЧНП} - \text{КН} = \text{НД} - \text{ПН} - \text{ВВ} + \text{ТП} = \text{ЛД} - \text{ПодН} = \text{РД}$$

Рис. 12.3. Взаимосвязь важнейших макроэкономических показателей:

ВВП — валовой национальный продукт;

А — амортизация;

ЧНП — чистый национальный продукт;

КН — косвенный налог;

НД — национальный доход;

ПН — прямые налоги;

ВВ — внебюджетные взносы;

ТП — трансфертные платежи;

ЛД — личный доход;

ПодН — подоходный налог;

РД — располагаемый доход {потребности + сбережения}.

12.3. Система национальных счетов: сущность и структура

В настоящее время все государства мира используют систему национальных счетов (СНС), разработанную статистической комиссией ООН в 1953 г.

Система национальных счетов — система взаимоувязанных показателей, применяемая для описания и анализа макроэкономических явлений и процессов; дает сведения о всех стадиях экономического кругооборота — производстве и обмене, первичном и вторичном распределении (перераспределении), потреблении. Это система таблиц в форме бухгалтерских счетов, характеризующих процесс производства, распределения и конечного использования совокупного общественного продукта и ВВП за год. Как и в бухгалтерских счетах, здесь строятся разнообразные балансы.

Основные этапы развития СНС.

Этап 1 — 1930-е гг. — зарождение СНС в развитых странах Запада.

Этап 2 — 1940-1950-е гг. — формирование СНС. ООН опубликовала первый международный стандарт ВВП.

Этап 3 — 1968 г. — принятие вариантов СНС — Голубой книги.

Этап 4 — начало 1980-х гг. — совершенствование методологии СНС.

Этап 5 — начало 1990-х гг. — принятие новой СНС, включающей пять секторов (групп экономических единиц):

- 1) нефинансовые корпоративные и сходные с ними предприятия, производящие материальные блага и услуги с целью их продажи;
- 2) финансовые учреждения и организации, занимающиеся посреднической деятельностью между инвесторами и сберегателями;
- 3) государственные учреждения, оказывающие услуги, не являющиеся объектами купли-продажи;
- 4) частные некоммерческие организации, обслуживающие домашние хозяйства;
- 5) домашние хозяйства, объединения населения в различных формах.

Принципы системы национальных счетов:

- 1) балансирование доходов и расходов по методу двойной записи;
- 2) стоимостная оценка всех товаров и услуг;

3) раздельный учет на специальных счетах финансовых и перераспределительных потоков.

Структура СНС исходит из того, что каждой стадии экономического кругооборота соответствует специальный счет или группа счетов. СНС России в настоящее время включает следующие счета.

1. **Счет товаров и услуг**, как и все другие счета СНС, состоит из двух частей. В части «Ресурсы» отражаются выпуск и импорт продуктов, причем в т.н. основных ценах (т.е. без учета косвенных налогов, но с учетом полученных субсидий), а также косвенные налоги (в СНС они называются налогами на продукты и импорт) и субсидии на произведенные продукты и импорт, что необходимо для приведения основных цен к рыночным. В части «Использование» отражаются объемы использования продукции на потребление, накопление и экспорт.

2. **Счет производства** схож со «счетом товаров и услуг», но исключает импорт. Он является базой для определения валового внутреннего продукта по отраслям.

3. **Счет образования доходов и счет распределения первичных доходов** отражают выплату доходов экономическим агентам — домашним хозяйствам, нефинансовым и финансовым предприятиям, государственным учреждениям и некоммерческим организациям. Так как в статистике эти доходы не всегда можно разграничить, то в указанных счетах выделяют оплату труда наемных работников, валовую прибыль и валовые смешанные доходы, а также налоги на производство и импорт (т.е. не только косвенные, но и прямые налоги, кроме налогов на прибыль и доходы) за вычетом субсидий на это производство и импорт. На базе этих счетов возможно построение валового внутреннего продукта по доходам, а также национального дохода.

4. **Счет использования располагаемого дохода и счет скорректированного располагаемого дохода** отражают распределение полученного страной дохода на конечное потреб-

ление и сбережение. Они служат основой для расчета ВВП по использованию располагаемого дохода.

СНС основан на принципе двойной записи, означающей, что каждая операция, имея плательщика и получателя, показывает в реальном (ресурсном) и финансовом (при использовании) аспектах.

Кроме того, выделяются счета секторов и субъектов, таблица межотраслевого баланса и ряд других. Все показатели рассчитываются в текущих ценах соответствующего периода, а также в базисных (постоянных) ценах. Строится интегрированная система индексов цен и физического объема продукции (товаров и услуг).

В конце 1992 г. Правительством принято решение о переводе России на СНС в европейском варианте, для чего в течение 5 лет предстояло перестроить всю первичную статистическую информацию, систему бухгалтерского, финансового и управленческого учета в стране.

СНС включает в себя ***свободный материально-финансовый баланс*** народного хозяйства в виде системы корреспонденции счетов и баланса труда (трудовых ресурсов). ООН рекомендует СНС просчитывать на двух уровнях — *на уровне движения макроэкономических показателей* (ВНП, ВВП, НД, общего объема инвестиций — ***свободный счет***); *на уровне движения доходов, их распределения и перераспределения, потребления, межотраслевых связей в целом — **детализированный счет***. Такую систему национальных счетов в настоящее время используют более 100 стран, входящих в ООН.

Краткие выводы

1. Основные признаки национальной экономики — наличие тесных экономических связей между хозяйствующими субъектами страны; общая экономическая среда, в которой действуют хозяйствующие субъекты; общая система экономической защиты.

2. Национальная экономика должна стремиться к динамическому равновесию, равновесию совокупного спроса и сово-

купного предложения, равновесию спроса и предложения денег, равновесию на рынке труда и т.д.

3. В современной экономике государство выполняет следующие основные функции: формирование правовой основы экономической деятельности, защита и развитие конкуренции; организация производства товаров и услуг общественного пользования; перераспределение доходов и т.д.

4. Система национальных счетов позволяет применять статистическую информацию для оценки и анализа макроэкономических процессов в любой стране мира. Валовой национальный продукт, произведенный в течение года, — основной показатель экономического состояния общества.

5. ВВП — это рыночная стоимость товаров и услуг, произведенных с использованием внутренних ресурсов в течение определенного промежутка времени, чаще всего года; рассчитывается тремя методами:

- а) по добавленной стоимости — как сумма добавочной стоимости всех отраслей национальной экономики, в т.ч. сферы услуг;
- б) по расходам — как сумма конечных потребительских расходов на товары и услуги, государственных закупок товаров и услуг, валового накопления, сальдо экспорта и импорта услуг;
- в) по доходам — суммируются доходы всех хозяйствующих субъектов страны.

Экономический тренинг

Ключевые термины и понятия

Национальная экономика, национальное богатство, система национальных счетов, валовой национальный продукт, валовая продукция, валовой внутренний продукт, национальный доход, реальный ВВП, номинальный ВВП, дефлятор ВВП, двойной счет, конечный продукт, промежуточный продукт, чистый национальный продукт, добавленная стоимость, располагаемый доход, личный доход, личные сбережения, трансфертные платежи, экономические функции государства.

Контрольные вопросы и задания

1. Чем обусловлена необходимость существования единой международной системы национальных счетов?
2. Как вы понимаете экономическое содержание понятия ВВП?
3. В чем отличие реального ВВП от номинального?
4. Каким образом и с какой целью рассчитывается показатель реального ВВП?
5. Что такое дефлятор ВВП и как его рассчитать?
6. Что такое двойной счет СНС?
7. Является ли ВВП точным измерителем благосостояния страны?
8. Какова взаимосвязь показателей ВВП, ВВП, ЧНП, НД? В чем экономический смысл показателей, входящих в систему национальных счетов?

Задание. Составьте экономический кроссворд, используя следующие термины: счет, система, доход, дефлятор, продукт, расход, индекс, сбережения, трансферты, платежи, кругооборот, экспорт, импорт.

Тесты

Выберите правильный ответ.

1. Какие из перечисленных ниже доходов надо включать в ВВП:

- а) доход (зарплату) преподавателя;
- б) доход от продажи старой мебели;
- в) денежный перевод от родителей (подарок ко дню рождению);
- г) доход владельца автозаправочной станции;
- д) продажа вашего ваучера частному брокеру.

2. Дефлятор ВВП:

- а) равен отношению реального ВВП к номинальному ВВП;
- б) уменьшается при ускорении инфляции;
- в) измеряет темп изменения цены потребительской корзины базисного периода;
- г) равен отношению номинального ВВП к реальному ВВП.

3. Трансфертные платежи — это:

- а) выплаты домашним хозяйствам, не обусловленные предоставлением с их стороны товаров и услуг;
- б) только выплаты Правительства отдельным индивидуумам;
- в) компонент дохода, который не включается в национальный доход;
- г) все предыдущие ответы неверны.

4. Личный доход — это:

- а) стоимость произведенных за год товаров и услуг;
- б) доход, полученный домохозяйствами в течение данного года;
- в) весь доход, предназначенный для личных расходов после уплаты налогов;
- г) сумма сбережений из частных источников, находящихся в данной стране.

5. Что из перечисленного включается в состав ВВП:

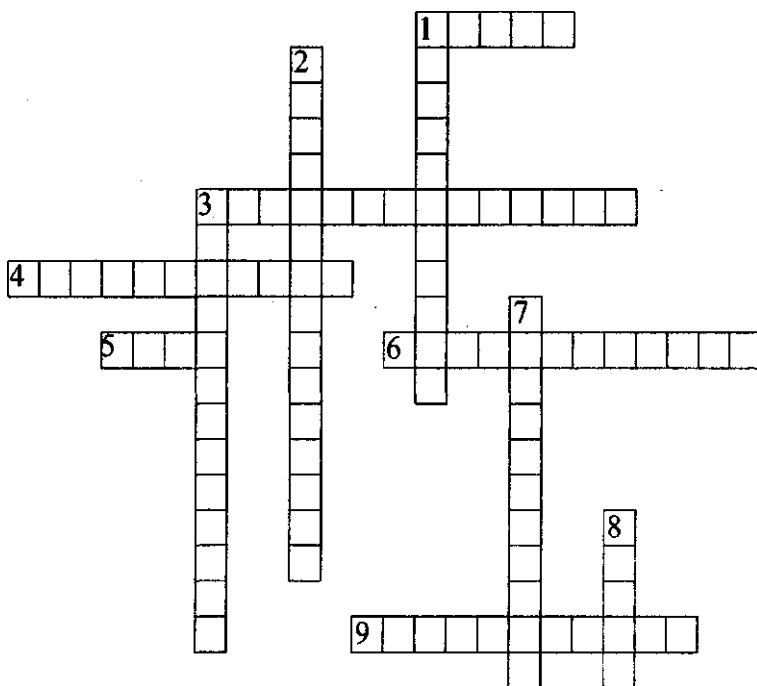
- а) услуги домашней хозяйки;

- б) покупка у соседа подержанного автомобиля;
- в) покупка новых акций у брокера;
- г) покупка облигаций у корпорации?

6. Располагаемый доход — это:

- а) личный доход минус индивидуальные налоги и неналоговые платежи;
- б) сумма, включающая зарплату, жалование, ренту и доход в форме процента на капитал;
- в) зарплата и жалование, доход в форме процента на капитал минус налог на личный доход;
- г) все предыдущие ответы неверны.

Кроссворд



По горизонтали. 1. Какого известного ученого принято считать основоположником макроэкономики на Западе? 3. Система отношений, которая объединяет национальное хозяйство в единое целое. 4. Часть конечной продукции, которая возмещает израсходованный основной капитал, идет на восстановление машин, инструмента. 5. Лидер французских классиков, который в своей главной работе «Экономическая таблица» впервые сделал попытку исследовать общественное воспроизводство. 6. Переход национальной экономики к наиболее высокой ступени ее реального обобществления. 9. Соглашение, по которому головная корпорация продает предприятиям мелкого бизнеса лицензию на производство и сбыт товаров и услуг, реализация которых зачастую осуществляется под определенным товарным или фирменным знаком.

По вертикали. 1. Позволяет уменьшить риск банкротства, а убытки одних подразделений компенсировать прибылями других. 2. Расширение наименований продукции, выпускаемой компанией. 3. Средний уровень организации современного национального хозяйства. 7. Позволяет уменьшить риск банкротств, а убытки одних подразделений компенсировать прибылями других. 8. Историческая общность людей, которая складывается в пределах их территории, экономических связей, некоторых особенностей культуры и характера.

Тема 13. Экономический рост и развитие.

Экономические циклы

- 13.1. Экономическое развитие и его уровень. Показатель экономического роста и развития*
- 13.2. Цикличность развития экономики.
Фазы экономического цикла*
- 13.3. Типы экономических кризисов. Особенности современного экономического кризиса*

Опорный конспект лекции

13.1. Экономическое развитие и его уровень. Показатель экономического роста и развития

Экономическое развитие означает совершенствование производства, инвестиции в которое ведут к повышению качественных социально-экономических показателей.

При определении уровня экономического развития страны требуется установление точки отсчета. Многие страны мира уровень экономического развития своей страны сравнивают с уровнем СИТА.

Уровень экономического развития страны — это понятие историческое. Каждый этап развития национальной экономики и мирового сообщества в целом вносит те или иные изменения в состав его основных показателей.

Разнообразное сочетание факторов производства и условий развития различных стран не позволяет оценивать уровень экономического развития с какой-то одной точки зрения.

Основные показатели уровня экономического развития:

- 1) ВВП (валовой внутренний продукт) или НД (национальный доход) на душу населения;*
- 2) отраслевая структура национальной экономики;*
- 3) производство основных видов продукции на душу населения;*

- 4) *уровень и качество жизни населения;*
- 5) *показатели экономической эффективности производства.*

Ведущими показателями при анализе уровня экономического развития являются показатели ВВП и НД на душу населения. Эти показатели положены в основу международной классификации, подразделяющей страны на развитые и развивающиеся.

Другим показателем, широко применяемым в международной практике, является *отраслевая структура экономики*. Ее анализ проводится на основе показателя ВВП, подсчитанного по отраслям. Прежде всего изучается соотношение между крупными народно-хозяйственными отраслями материального и нематериального производства.

Уровень экономического развития страны характеризуют *показатели производства некоторых основных видов продукции*, являющихся базисными для развития национальной экономики. Они позволяют судить о возможностях удовлетворения потребностей страны в этих основных видах продукции.

К таким показателям относят производство *электроэнергии на душу населения*. Электроэнергетика лежит в основе развития всех отраслей народного хозяйства, за этим показателем скрываются возможности развития научно-технического процесса, достигнутый уровень производства и качества товаров, уровень услуг и т.п.

Другой характерный показатель такого рода — *производство в стране на душу населения основных видов продуктов питания* (зерна, молока, мяса, сахара, картофеля и др.).

Уровень жизни населения страны в значительной степени характеризуется структурой ВВП по его использованию. Особенно важен анализ структуры чистого конечного потребления (личных потребительских расходов). Большая доля в потреблении товаров длительного пользования и услуг свидетельствует о более высоком уровне жизни населения, следовательно, о более высоком общем уровне экономического развития страны.

Анализ уровня жизни населения обычно сопровождается анализом двух взаимосвязанных показателей — потребительской корзины и прожиточного минимума.

Ограниченность ресурсов, цикличность развития экономики непосредственно воздействуют на экономический рост страны.

Экономический рост—это постоянное увеличение реального объема производства товаров и услуг, произведенных за определенный период времени (обычно за год). Увеличение совокупного производства рассчитывается в процентах по отношению к предыдущему периоду.

Экономический рост может измеряться в натуральных (тоннах, метрах и т.д.) и стоимостных показателях.

Первый способ надежнее, т.к. позволяет исключить воздействие инфляции, и универсальнее, поскольку при расчете темпов роста трудно рассчитать общий показатель для производства различных изделий. Второй способ употребляется чаще, однако не всегда возможно до конца очистить его от инфляционных наслоений.

Основные показатели экономического роста:

- 1) *годовой прирост объема ВВП, ВВП, НД;*
- 2) *годовые темпы роста ВВП, ВВП, НД на душу населения;*
- 3) *годовые темпы роста промышленного производства в целом, его отраслей на душу населения.*

Различают экстенсивный тип экономического роста, основанный на старой технико-технологической базе, и интенсивный тип экономического роста, основанный на новой технике и современной технологии.

Экстенсивный рост происходит за счет количественных факторов при сохранении прежней технологической основы (дополнительного привлечения рабочей силы, увеличение числа предприятий, цехов, расширения строительства новых объектов). При данном типе экономического роста в производство вовлекается все большее количество ресурсов (природных, трудовых, материальных), но не происходит существенных изменений в технике и технологии, организации производства и труда, квалификации работников.

Интенсивный рост производства происходит за счет более полного использования ресурсного потенциала, повышения производительности труда, отдачи основных производственных фондов, эффективности использования оборотных средств (рис. 13.1).



Рис. 13.1. Интенсивный рост производства

На практике экстенсивный и интенсивный типы экономического роста не существуют в чистом виде, поэтому различают преимущественно интенсивный и преимущественно экстенсивный пути развития.

В России темпы экономического роста в 1990-е гг. были отрицательными, и только с 1997 г. после глубокого спада наступила некоторая стабилизация.

Для развитых стран характерны низкие темпы экономического роста (1-4%). Эти страны уже не могут свободно вовлекать в производство дополнительные трудовые и природные ресурсы. Развитие производства осуществляется совершенствованием имеющихся технологий. Кроме того, высокий уровень развития этих стран ставит перед экономикой такие ограничивающие темпы роста, как защита окружающей среды и сохранение невозобновимых природных ресурсов, качественное совершенствование уровня жизни.

13.2. Цикличность развития экономики.

Фазы экономического цикла

Условиями устойчивости и стабильности экономического развития являются равновесие, сбалансированность между общественным производством и потребителем. Однако в рыночной экономике данное состояние периодически нарушается, наблюдается определенная *цикличность*.

Экономический цикл (цикл деловой активности) — это регулярно повторяющиеся периоды в развитии национальной экономики.

Экономическому росту сопутствуют периодические колебания уровня экономической активности (чередования сокращения и расширения объемов производства, инвестиций, снижения и повышения уровня доходов, занятости, цен, ставок, процентов, курсов ценных бумаг).

Цикличность — механизм саморегулирования рыночной экономики; характеризуется периодическим ростом и спадом производства, периодическими изменениями рыночной конъюнктуры (цен, процентных ставок, курса ценных бумаг, заработной платы, дивидендов).

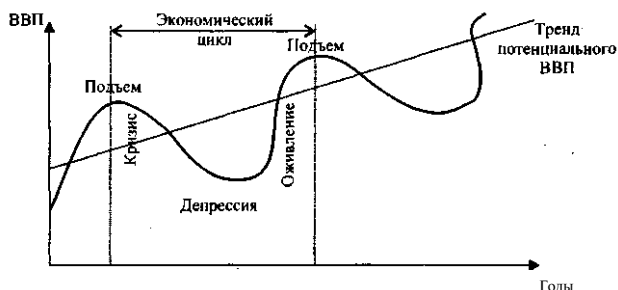


Рис. 13.2. Экономический цикл и его фазы

Цикл экономической активности состоит из четырех последовательных фаз — кризиса, депрессии, оживления, подъема (рис. 13.2)

Главное значение имеет фаза кризиса, начинающая и заканчивающая цикл. В ней выражены основные черты и противоречия циклического процесса воспроизводства.

Кризис — это резкое нарушение существовавшего равновесия в результате нарастающих диспропорций. Наблюдаются сокращение спроса, избыток предложения. Трудности сбытом приводят к сокращению производства и росту безработицы. Снижение покупательной способности населения еще больше осложняет сбыт. Курсы ценных бумаг падают, наступает волна банкротства, массового закрытия предприятий. На данной стадии падение деловой активности достигает низшей

точки. В фазе кризиса объем производства снижается до минимального уровня, растет безработица. Кризис завершается наступлением депрессии.

Депрессия, или застой. На этой фазе наступает определенная стабилизация. Падение макроэкономических показателей (ВВП, объема промышленной продукции и др.) останавливается. Цены, заработная плата, безработица стабилизируются на определенном уровне. Ставка ссудного процента понижается, т.к. деловая активность невысокая, а спрос на деньги относительно невелик. Фаза депрессии характеризуется медленными или нулевыми темпами роста производства, присущими застою состоянию экономики. На данной стадии деловая активность минует низшую точку падения.

Оживление. Эта фаза характеризуется периодом медленного роста после некоторой стабилизации. Эта фаза цикла, как правило, не бывает ярко выраженной, с резким и четким началом, но здесь все экономические показатели, отражающие состояние экономики, получают тенденцию положительного роста. Постепенно растет уровень цен, занятости, заработной платы, прибыли, ставок ссудного процента. В фазе оживления темпы роста повышаются, растут объемы производства, инвестиции и занятость, они приближаются к максимуму предыдущего цикла. В период оживления деловая активность растет, достигая высшей точки предыдущего цикла. Оживление переходит в фазу подъема.

Подъем. Происходит рост всех макроэкономических показателей. Растущие цены компенсируются ростом заработной платы и прибыли, весь объем выпущенной продукции поглощается растущим спросом, занятость увеличивается, и трудовые ресурсы становятся лимитирующим фактором дальнейшего развития. Фаза подъема через некоторое время достигает высшей точки предыдущего цикла, которая и называется процветанием, или бумом. Для фазы подъема характерен дальнейший рост объемов производства. Все показатели, соответственно, превосходят максимум, достигнутый в предыдущий период. Экономика вов-

лекает в производство дополнительные ресурсы, вызывая повышение издержек и рост цен. Нарастают диспропорции между спросом и предложением. Бум обрывается кризисом.

Циклы экономической активности неодинаковы и различаются по своей продолжительности, по длительности отдельных фаз, по высоте максимума и глубине минимума.

Циклы развития общественного производства можно классифицировать в соответствии с их продолжительностью. Следует выделить краткосрочные, среднесрочные и долгосрочные циклы.

Краткосрочные циклы — это колебания рыночной конъюнктуры, изменения соотношения «спрос — предложение» под влиянием сезонных факторов. Особенно наглядно такие циклы проявляются в сельскохозяйственном производстве, гостиничном и туристическом бизнесе.

Среднесрочные циклы — это циклы воспроизводства основного капитала и соответствующего изменения рыночной конъюнктуры. Характер изменения среднесрочных экономических циклов во многом зависит от того, какой фазе долгосрочного цикла они соответствуют.

Долгосрочные циклы, или длинные волны. Впервые понятие длинных волн было предложено русским ученым Н.Д. Кондратьевым в 1920-е гг. Он предположил, что в развитии экономики можно выделить последовательные периоды ускоренного и замедленного роста со средней продолжительностью до 50-60 лет. Н.Д. Кондратьев назвал их длинными волнами.

В современных условиях отмечаются сглаживания циклических колебаний деловой активности. Удлиняются промежутки между кризисами, уменьшаются их глубина и разрушительная сила.

Циклы экономической активности относятся к малым экономическим циклам продолжительностью до 10 лет. Они развиваются на фоне больших циклов экономического развития продолжительностью до 50-60 лет; они состоят из двух волн колебаний экономической конъюнктуры. Каждая из них длится до 30 лет. В основе больших циклов экономического роста лежат революционные изменения в технике, технологии, структуре, потребностях и производстве.

13.3. Типы экономических кризисов. Особенности современного экономического кризиса

Кризис — это глубокое расстройство, резкий перелом, период обострения противоречий в процессе развития какой-либо сферы человеческой деятельности.

В экономической литературе выделяют следующие типы кризисов.

Циклический кризис перепроизводства охватывает все сферы и отрасли экономики, вытесняет морально устаревшее оборудование, снижает издержки производства, приводит в соответствие структуру производства. Этот тип кризиса, нарушая существующее равновесие, приводит к созданию нового равновесия при более эффективном производстве. В результате следующий цикл начинается на качественно новой основе.

Промежуточный кризис, в отличие от циклического, не является продолжительным и глубоким, охватывает не все сферы и носит локальный характер. Он является временной реакцией на возникающие противоречия и диспропорции в экономике, прерывая на некоторое время фазы оживления или подъема, в результате этого кризиса противоречия несколько смягчаются, циклический кризис оказывается менее глубоким и разрушительным.

Частичный кризис может произойти как на фазе подъема, так и в период депрессии или оживления. Он затрагивает какую-либо определенную сферу экономики. Например, финансовый кризис 1997 г., начавшийся осенью на биржах Юго-Восточной Азии, затронул денежно-кредитную сферу практически во всех странах.

Отраслевой кризис возникает в результате действия как внешних причин (роста цен на сырье и энергоносители, дешевого импорта, притока рабочих-эмигрантов и др.), так и внутренних (старения отраслей, появления новых, изменения отраслевой структуры). Он охватывает смежные отрасли экономики.

Структурный кризис охватывает, как правило, несколько экономических циклов. Его причиной становится необ-

ходимость коренных преобразований структуры производства на новой технологической основе. Это, например, энергетический, сырьевой, продовольственный кризисы 1970-1980-х гг.

Экономический кризис — одна из фаз воспроизводственного цикла, включающего последовательно кризис, депрессию, оживление и подъем. Он возникает в результате перепроизводства, падения цен и прибыли, снижения заработной платы, уровня жизни. Экономические кризисы могут быть отраслевыми, структурными, национальными, региональными, местными.

Финансовый кризис — глубокое расстройство государственных финансовых структур под воздействием чрезвычайных обстоятельств (экономических, политических). Он, как правило, связан с экономическим кризисом и характеризуется хроническим дефицитом государственного бюджета, инфляцией, расстройством налоговой и кредитной систем, неплатежеспособностью по внешним займам.

Денежно-кредитный кризис выражается в резком сокращении объемов коммерческого и банковского кредитования, массовом изъятии вкладов, крахе банков, погоне за наличными деньгами и золотом, падении курсов акций и облигаций, резком повышении нормы процента.

Во второй половине XX в. экономические циклы и кризисы получили следующие новые черты и особенности.

1. Кризисы стали наступать чаще, продолжительность цикла сократилась с 11-12 лет в конце XIX — первой половине XX вв. до 5-7 лет в настоящее время.

2. Фаза кризиса наступает в большинстве стран одновременно.

3. Государство стало осуществлять активную антикризисную политику, влияющую на ход всего цикла. Это привело к тому, что границы между фазами стали нечеткими, размытыми.

4. Кризис сопровождается нарастающей инфляцией, безработица становится хронической и затрагивает новые категории работников. Возник новый тип кризисной экономики — стагфляционная экономика.

5. Изменился сам характер кризисов: они стали менее продолжительными, охватывают различные отрасли и сферы экономики (например, кризисы 1974-1975 гг., 1980-1982 гг. и 1991-1993 гг., охватившие все развитые страны).

Краткие выводы

1. Показатели динамики экономического развития многочисленны, основными из них являются ВВП, ВВП и НД на душу населения.

2. В практике чаще всего анализируют экономический рост, т.е. изменение объема производимых в стране товаров и услуг, хотя это лишь один из критериев экономического развития. Экономический рост может измеряться в натуральном и стоимостном выражении.

3. Ведущим фактором экономического роста в настоящее время является НТП. С развитием и освоением достижений НТП интенсивные факторы становятся главными.

4. Экономическое развитие общества происходит неравномерно, включает непрерывные колебания деловой активности (взлеты, падения, кризисы); отражает положительные и отрицательные тенденции.

5. Ученые-экономисты выделяют ряд циклов экономического развития, среди которых длинноволновые циклы, охватывающие период от 45 до 60 лет, и промышленные экономические циклы с периодом от 8 до 12 лет.

Экономический тренинг

Ключевые термины и понятия



Экономическое развитие, экономический рост, экономический цикл, цикличность, бум, кризис, депрессия, спад, оживление, подъем, циклические кризисы, частичный кризис, структурные кризисы, отраслевые кризисы, длинные, средние и короткие волны, периодические циклы, большие циклы Кондратьева, НТП.

Контрольные вопросы и задания



1. Что вы понимаете под экономическим ростом? отождествляете ли вы понятия «экономический рост» и «экономическое развитие»?

2. Каковы факторы экономического роста? Какое значение имеет экономический рост в современных условиях?

3. Что такое экономический цикл и какова его сущность?

4. Какие виды и типы экономических циклов вы знаете? Охарактеризуйте их.

5. Назовите имена ученых-экономистов, которые внесли существенный вклад в разработку проблем цикличности.

6. Как вы думаете, необходимо ли государственное регулирование цикличности производства?

7. Н.Д. Кондратьев утверждает, что периоды высоких волн больших циклов характеризуются крупными социальными потрясениями (революциями, репрессиями, спадами). Подтвердите это утверждение перечнем исторических событий, имевших место в период низких или высоких волн большого цикла.

Задание. Составьте экономический кроссворд, используя следующие термины: рост, развитие, цикл, цикличность, кризис, депрессия, спад, оживление, подъем, волны, типы, показатели, фазы, уровень, анализ.

Тесты

Выберите правильный ответ.

1. Наиболее существенная причина экономического роста в развитых странах — это:

- а) увеличение объема рабочего времени;
- б) технологические изменения в производстве;
- в) увеличение объема применяемого капитала;
- г) реализация денежно-кредитной и фискальной политики, способствующей экономическому росту.

2. Какой из приведенных ниже показателей больше всего подходит для измерения экономического потенциала государства:

- а) номинальный объем ВВП;
- б) реальный объем ВВП;
- в) номинальный объем ВВП в расчете на душу населения;
- г) реальный объем ВВП в расчете на душу населения.

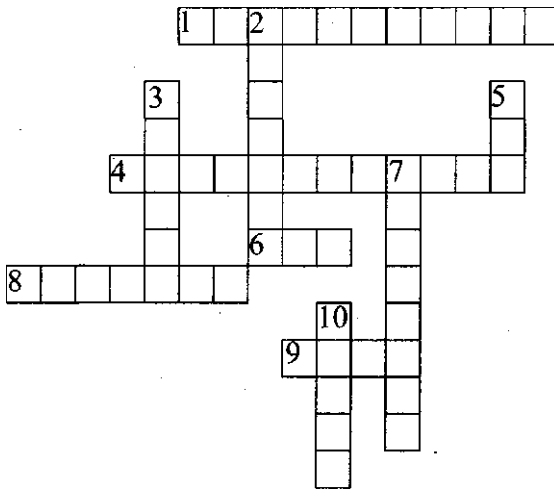
3. Что характерно для экономического развития России в 1990-е гг.:

- а) рост ВВП;
- б) эволюция форм собственности;
- в) падение производства;
- г) формирование рыночных институтов.

4. Самое сильное влияние на ход экономического цикла оказывает динамика:

- а) чистых инвестиций, направленных на прирост товарно-экономических запасов;
- б) чистых инвестиций, направленных на производство товаров длительного пользования;
- в) потребительских расходов;
- г) государственных расходов.

Кроссворд



По горизонтали. 1. Уменьшение численности населения.
4. Научная дисциплина, изучающая количественные процессы в экономике. 6. За счет скольких факторов происходит увеличение объемов производства при экстенсивном росте? 8. В какой стране в 1980-е гг. имел место процесс депопуляции? 9. Простое увеличение объема производства национального дохода, которое позволяет повысить размер душевого дохода.

По вертикали. 2. Увеличение численности населения на 1000 человек. 3. Что необходимо выявить, чтобы понять, как достичь оптимального варианта экономического роста? 5. Сколько существует типов экономического роста? 7. Такое совершенствование производства, инвестиции в которое ведут к повышению качественных социально-экономических показателей. 10. Лауреат Нобелевской премии, который установил, что модель экономического роста при отсутствии технического прогресса обладает свойством постоянной отдачи от масштаба увеличения факторов.

Тема 14. Макроэкономическое равновесие.

Совокупный спрос и совокупное предложение

- 14.1. Совокупный спрос. Кривая совокупного спроса.
Неценовые факторы совокупного спроса
- 14.2. Совокупное предложение. Кривая совокупного предложения.
Неценовые факторы совокупного предложения
- 14.3. Макроэкономическое равновесие совокупного спроса
и предложения

Опорный конспект лекций

14.1. Совокупный спрос. Кривая совокупного спроса. Неценовые факторы совокупного спроса

Совокупный спрос характеризует желания и возможности покупателей. В масштабе всей экономики страны покупателями (субъектами рынка) являются домашние хозяйства (потребительские расходы), предприятия (инвестиции), государство (государственные закупки товаров и услуг), а также иностранные покупатели (чистый экспорт). **Совокупный спрос** — это тот реальный объем общественного производства, который домашние хозяйства, предприятия, государство готовы купить при каждом возможном уровне цен. Зависимость между общим уровнем цен и реальным объемом ВВП, на который предъявляется спрос, обратная: чем ниже общий уровень цен, тем больше объем ВВП, который может быть куплен. Структура совокупного спроса показана в таблице 14.1.

Модель совокупного спроса представлена в виде кривой, которая характеризует зависимость между объемом покупаемого реального ВВП и уровнем цен (рис. 14.1).

Структура совокупного спроса

Совокупный спрос	Потребительские расходы домашних хозяйств
	Инвестиционные расходы предприятий
	Государственные закупки товаров и услуг
	Чистый экспорт

Кривая совокупного спроса AD показывает совокупный выпуск продукции, на который есть спрос при каждом уровне цен.

На уровень и динамику совокупного спроса влияет уровень цен, который отражается движением вдоль кривой AD совокупного спроса.

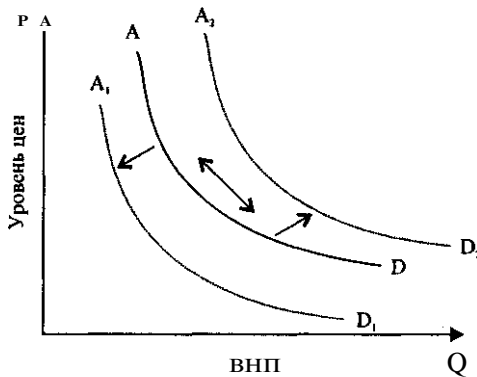


Рис. 14.1. Кривая совокупного спроса

Кроме общего уровня цен, на совокупный спрос влияют неценовые факторы.

К **неценовым факторам** относятся:

- 1) *изменения в потребительских расходах*, которые могут быть вызваны изменениями в уровне благосостояния по-

требителей, в их ожиданиях, в размерах потребительской задолженности и уровне налогообложения;

- 2) *изменения в инвестиционных расходах*, на которые влияют динамика процентной ставки, перспективы получения прибыли на вложенный капитал, уровень налогов на предпринимательство, развитие технологии и степень использования производственных мощностей;
- 3) *изменения в государственных расходах*, как правило, вызываемые соответствующими решениями в рамках экономической политики государства;
- 4) *величина чистого экспорта*, зависящая от динамики и уровня дохода страны в сравнении с другими странами и от валютного курса национальной денежной единицы.

Под действием неценовых факторов кривая совокупного спроса смещается: при увеличении спроса сдвигается вправо, при уменьшении — влево.

14.2. Совокупное предложение.

Кривая совокупного предложения.

Неценовые факторы совокупного предложения

Совокупное предложение — *это реальный объем национального производства при каждом возможном уровне цен; общее количество товаров и услуг, которое может быть произведено и предложено на рынок в соответствии со сложившимся уровнем цен.*

Более высокий уровень цен стимулирует увеличение объема производства, более низкий — сокращает его, т.е. между уровнем цен и ВВП существует временная зависимость (рис. 14.2).

Современная экономическая наука полагает, что на различных стадиях воспроизводственного процесса могут иметь место три формы кривой совокупного предложения, которые можно объединить в одну, состоящую из трех отрезков — горизонтального, вертикального и промежуточного.

Кривая совокупного предложения состоит из трех отрезков:

- 1) *горизонтального (AB)*. ВВП может изменяться (увеличиваться или сокращаться) при неизменном уровне цен;



Рис. 14.2. График совокупного предложения

- 2) *промежуточного (BC)*. Увеличение объема производства ВВП сопровождается ростом цен;
- 3) *вертикального (CD)*. Экономика достигает границ своих производственных возможностей, ресурсы полностью задействованы, объем производства постоянный.

Модель совокупного предложения может быть представлена кривой, которая обладает способностью смещаться под воздействием неценовых факторов.

Неценовые факторы совокупного предложения:

- 1) *изменение цен на ресурсы*. Открытие новых месторождений, появление импортных ресурсов отразятся на цене ресурсов, издержках и на объеме производства;
- 2) *изменение в производительности ресурсов*. Повышение производительности ресурсов сопровождается снижением издержек производства и расширением предложения, и наоборот;
- 3) *изменение в налогообложении* (рост налогов сокращает производство, уменьшение налогов расширяет производство).

Неценовые факторы вызывают изменения в совокупном предложении, сдвигая кривую влево и вверх или вправо и вниз. При неизменном совокупном спросе сдвиг кривой совокупно-

го предложения влево и вверх будет способствовать росту цен (инфляции, вызванной ростом издержек производства).

Если кривая совокупного предложения сдвигается вправо и вниз при неизменном совокупном спросе, то реальный объем производства увеличивается, что свидетельствует о росте производственных возможностей экономики.

Что касается ценовых факторов, т.е. зависимости между уровнем цен и совокупным предложением, то они рассматриваются по-разному в классической и кейнсианской экономических школах.

14.3. Макроэкономическое равновесие совокупного спроса и предложения

Процесс общественного воспроизводства предполагает экономическое равновесие как на микроэкономическом, так и на макроэкономическом уровнях. Формы равновесия разнообразны — соответствие между ресурсами и потребностями, производством и потреблением, спросом и предложением и т.д.

При анализе макроэкономического равновесия необходимо соблюдать такие требования, как:

- 1) соответствие общественных целей и реальных экономических возможностей;
- 2) полное использование всех экономических ресурсов общества (труда, земли, капитала);
- 3) общая структура производства приведена в соответствие со структурой потребления;
- 4) наличие свободной конкуренции, равенства всех покупателей на рынке, неизменность экономической ситуации, замкнутость экономической системы;
- 5) идеальное равновесие на всех рынках микроэкономического уровня.

При анализе макроэкономического равновесия широко используются совокупные показатели — ВВП, ВВП, НД. В связи с этим макроэкономическое равновесие можно рассматривать с помощью совокупного спроса и совокупного предложения.

Макроэкономическое равновесие совокупного спроса и совокупного предложения достигается, когда желание покупателя

лей приобрести определенный объем товаров и услуг при данном уровне цен совпадает с желанием продавцов продать такое же количество товаров и услуг при том же уровне цен.

Графическое пересечение кривых совокупного спроса и совокупного предложения отображает равновесный реальный объем национального производства и равный уровень цен (рис. 14.3).

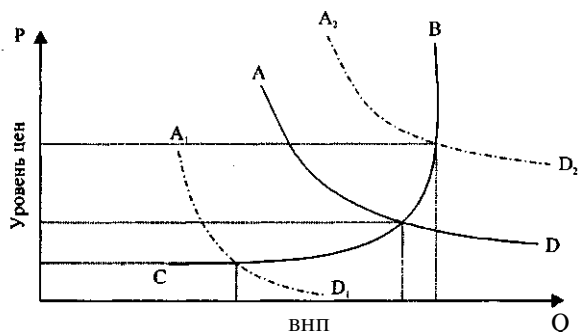


Рис. 14.3. Модель макроэкономического равновесия

Если кривая совокупного спроса смещается на *горизонтальном отрезке* кривой совокупного предложения, изменяется реальный объем ВВП. Уровень цен остается неизменным. Если совокупный спрос увеличивается, цены остаются неизменными. Реальный объем производства возрастает,

На *промежуточном* отрезке кривой совокупного предложения изменение совокупного спроса приводит к изменению цен и объема производства, т.е. к изменению и номинального, и реального ВВП.

На *вертикальном отрезке* сдвиг кривой совокупного спроса сопровождается только ростом цен (инфляцией спроса), реальный ВВП не изменяется. Если совокупный спрос увеличится, цены возрастут, а реальный объем производства останется неизменным.

Проблема макроэкономического равновесия — одна из самых острых и дискуссионных в экономической науке. Существуют две основные точки зрения по данному вопросу — классическая и кейнсианская.

Классическая школа рассматривала модель макроэкономического равновесия в краткосрочном периоде и в условиях совершенной конкуренции. Основная концепция гласит, что предложение товаров само создает собственный спрос; произведенный объем продукции автоматически обеспечивает получение такого дохода, который достаточен для полной реализации всех товаров, следовательно, предложение и спрос количественно совпадают (рис. 14.4).

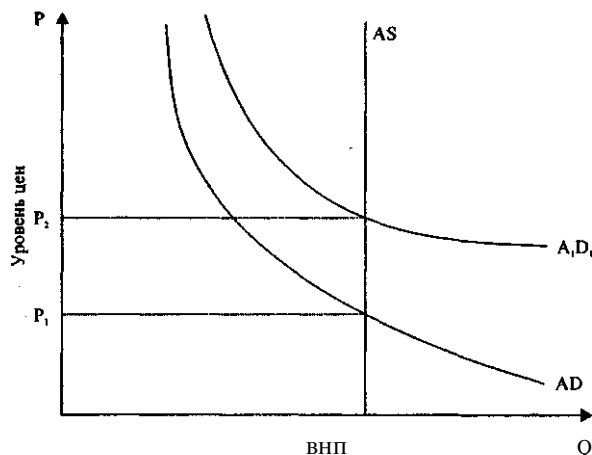


Рис. 14.4. Макроэкономическое равновесие (модель классической школы):

- AS — совокупное предложение;
- AD — совокупный спрос на исходном уровне;
- A_1D_1 — совокупный спрос на повышенном уровне;
- Q — объем ВВП, соответствующий полной занятости ресурсов;
- P_1 — цена при исходном совокупном спросе;
- P_2 — цена при повышенном спросе

Эта концепция основана на учении А. Смита о свободе рынка, о неограниченной свободной конкуренции. Как утверждает Ж. Сей, сами законы рынка делают невозможными как перепроизводство, так и недопотребление общественного продукта. Это положение о бескризисной реализации общественного продукта получило название «закон Сея».

Последователи классической школы в наше время утверждают, что рыночная экономика не нуждается в государственном регулировании совокупного спроса и совокупного предложения. Рыночная экономика — это саморегулирующаяся рыночная система, в которой автоматически обеспечивается равенство доходов и расходов при полной занятости ресурсов. Инструментами саморегулирования служат цены, заработная плата и процентная ставка, колебание которых предполагает уравнивание спроса и предложения. Вмешательство государства приносит только вред.

Кейнсианская школа полагает, что экономика развивается не так гладко, а заработная плата, цены и процентная ставка настолько гибки, что могут привести к соответствию спроса и предложения на макроэкономическом уровне (рис. 14.5). Заработная плата на основе официального законодательства и договорной системы может снизиться, а безработица может реально возрасти. В период депрессии падение совокупного

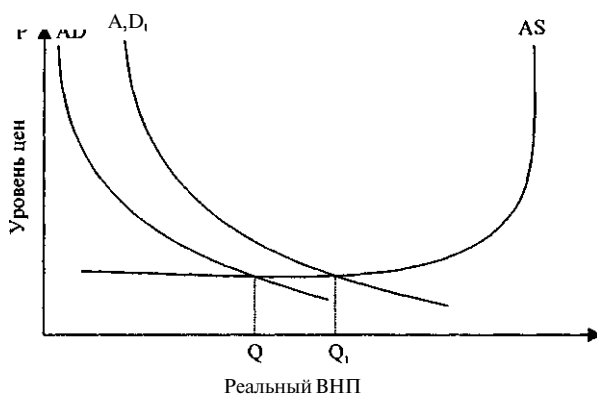


Рис. 14.5. Макроэкономическое равновесие (модель кейнсианской школы):

- AS — совокупное предложение;
- AD — совокупный спрос на исходном уровне;
- A_1D_1 — совокупный спрос на повышенном уровне;
- Q — объем ВВП при исходном совокупном спросе;
- Q_1 — объем ВВП при повышенном спросе.

спроса приведет к падению объемов производства и сокращению спроса на труд.

Классическая школа считает, что кривая совокупного предложения AS имеет вертикальный вид, а изменение совокупного спроса влияет только на уровень цен, но не затрагивает объемов производства и занятости трудовых ресурсов. Кейнсианская школа полагает, что кривая совокупного предложения является либо горизонтальной в период глубокого спада и неполной занятости ресурсов, либо восходящей в период подъема экономики и увеличения занятости ресурсов.

Краткие выводы

1. Макроэкономическое равновесие — это такое состояние экономической системы, при котором произведенная продукция полностью реализована, а спрос — удовлетворен. Оно предполагает, что имеющаяся рабочая сила, производственные мощности задействованы полностью, нарушаемые пропорции постоянно восстанавливаются.

2. Проблема макроэкономического равновесия остается одной из самых острых в экономической науке. Основополагающими остаются две точки зрения на данную проблему — классическая и кейнсианская.

3. В переходной экономике достижение равновесия является одной из целей проводимых преобразований. Переход к рыночной системе равновесия — весьма сложный, противоречивый и длительный процесс.

Экономический тренинг

Ключевые термины и понятия

Совокупный спрос, совокупное предложение, совокупные расходы, эффект процентной ставки, эффект богатства, эффект импортных закупок, неценовые факторы совокупного спроса, горизонтальный, промежуточный и вертикальный отрезки, неценовые факторы совокупного предложения, модель совокупного предложения, равновесный уровень, макроэкономическое равновесие.

Контрольные вопросы и задание



1. Что такое совокупный спрос? Под влиянием каких факторов он формируется?
2. Почему кривая совокупного спроса имеет нисходящий характер?
3. Ожидается дальнейший рост цен, как это повлияет на совокупный спрос?
4. Что такое совокупное предложение? Какие факторы влияют на совокупное предложение?
5. Начертите кривую совокупного предложения. Из каких отрезков состоит кривая?
6. Что понимается под макроэкономическим равновесием? Что входит в понятие «совокупные расходы»?
7. При каких условиях достигается макроэкономическое равновесие?

Задание. Составьте экономический кроссворд, используя следующие термины: спрос, предложение, эффект, богатство, закупки, факторы, уровень, равновесие, совокупность потребления, сбережения, инвестиции.

Тесты

Выберите правильный ответ.

1. Составляющими совокупного спроса являются:

- а) государственные расходы, чистый экспорт, сбережения;
- б) сбережения, инвестиции, чистый экспорт;
- в) потребление, инвестиции, государственные расходы, чистый экспорт;
- г) потребление и сбережение.

2. Увеличение совокупного спроса связано с ростом:

- а) процентной ставки;
- б) ожидаемой прибыли от инвестиций;
- в) налога на добавленную стоимость;
- г) совокупного предложения.

3. Классический отрезок совокупного предложения характеризуется:

- а) достижением полной занятости;
- б) возможностью роста объема производства;
- в) неизменностью цен;
- г) высоким уровнем безработицы.

4. На кейнсианском отрезке кривой совокупного предложения:

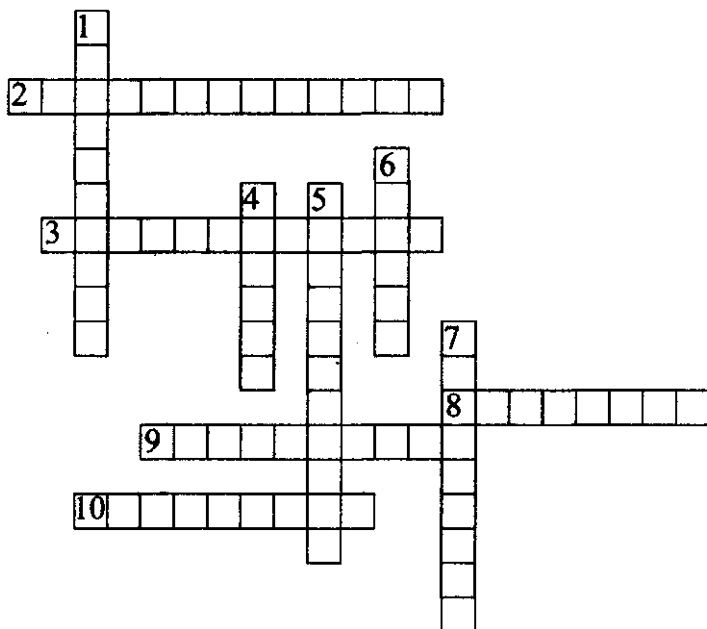
- а) реальный объем национального производства равен потенциальному;
- б) реальный объем национального производства меньше потенциального;
- в) рост объема производства сопровождается ростом цен;
- г) уменьшение объема производства сопровождается уменьшением цен.

5. Если экономика находится в состоянии stagflation, то:

- а) объем производства и цены растут;

- б) объем производства растет, а цены падают;
- в) объем производства и цены падают;
- г) объем производства падает, а цены растут.

Кроссворд



По горизонтали. 2. Повышение металлического содержания денежной единицы или повышение курса бумажных знаков по отношению к металлу или к иностранной валюте. **3.** Состояние несбалансированности производства и потребления в общественном масштабе. **8.** Нарушение макроэкономического равновесия, которое обеспечивает стабильность денежного обращения и придает всему народно-хозяйственному организму большую жизненную силу. **9.** Русский экономист, который обнаружил причины циклических движений не в сфере обра-

ния, а в сфере производства. 10. Фаза экономического цикла, которая наступает вслед за кризисом.

По вертикали. 1. Состояние, когда общественное производство и общественное потребление в достаточной мере сбалансированы. 4. Фаза экономического цикла, когда выпуск продукции превышает предкризисный уровень. 5. Изменение нарицательной стоимости денежных знаков и их обмен по определенному соотношению на новые, более крупные денежные единицы. 6. Исходная фаза цикла. 7. Фаза цикла, означающая расширение производства до его предкризисного уровня.

Тема 15. Инфляция и безработица

15.1. *Инфляция: сущность, виды и причины ее возникновения*

15.2. *Социально-экономические последствия инфляции.*

Антиинфляционная политика государства

15.3. *Сущность, причины и формы безработицы. Закон Оукена*

Опорный конспект лекции

15.1. Инфляция: сущность, виды и причины ее возникновения

В переводе с латинского языка **инфляция** — это «вздутие», т.е. *переполнение каналов обращения избыточными бумажными деньгами*, не обеспеченными соответствующим ростом товарной массы.

Инфляция — это *снижение покупательной способности денег, проявляющееся через относительно быстрый рост цен*. Существуют два **основных типа инфляции** — *скрытая и открытая*. В основе обоих типов лежит нарушение равновесия между стоимостью всей массы товаров и услуг и противостоящей ей денежной массой.

Скрытая инфляция существует, как правило, в нерыночной экономике, в которой цены и заработные платы контролируются и определяются государством. Она проявляется в виде товарного дефицита, ухудшения качества выпускаемых товаров.

Открытая инфляция проявляется в форме роста цен на товары и услуги. Бумажные деньги обесцениваются, возникает избыточная денежная масса, не обеспеченная соответствующим количеством товаров и услуг.

В зависимости от темпов роста показателей инфляции различают следующие **виды инфляции**.

1. Ползучая инфляция. Темп роста цен — до 10% в год. Инфляция проявляется в длительном, постепенном росте цен. Для ползучей инфляции характерны относительно невысокие

темпы роста цен, примерно до 10% в год. Ползучая инфляция обладает как отрицательным, так и положительным влиянием на национальную экономику. С одной стороны, ползучая инфляция негативно влияет на благосостояние населения, обесценивая его сбережения и уменьшая у значительной его части возможность удовлетворения повседневного спроса. С другой стороны, незначительная инфляция (сопровождаемая соответствующим ростом денежной массы) способна при определенных условиях стимулировать развитие производства, модернизацию его структуры. На основе принципа действия инвестиционного мультипликатора некоторый рост денежной массы ускоряет платежный оборот, удешевляя кредиты, способствует активизации инвестиционной деятельности и росту производства. Рост производства приводит к восстановлению равновесия между товарной и денежной массами при более высоком уровне цен. Ползучая инфляция стала в странах с развитой рыночной экономикой практически неотъемлемым элементом государственной экономической политики. Средний уровень инфляции по странам ЕС за последние годы составил 3-3,5%. Вместе с тем всегда существует опасность выхода ползучей инфляции из-под государственного контроля. Она особенно велика в странах, где отсутствуют отработанные механизмы регулирования хозяйственной деятельности, а уровень производства не высок и характеризуется наличием структурных диспропорций.

2. Галопирующая инфляция. *Темп роста цен — до 300-500% в год.* Месячные темпы роста измеряются в двузначных числах. Такая инфляция негативно влияет на экономику: сбережения становятся убыточными (процент по вкладам ниже темпов инфляции), долгосрочные инвестиции — слишком рискованными, уровень жизни населения значительно падает. Такая инфляция характерна для стран со слабой экономикой или стран с переходной экономикой (латиноамериканских стран в 1980-е гг., бывших социалистических стран в 1990-е гг.). Так, динамика инфляции в России характеризуется в годовом исчислении следующими цифрами (в процентах к предыдущему году): 1993 г. — 360%, 1994 г. — 320%, 1995 г. — 231%, 1996 г. — 122%, 1997 г. — 111%.

3. Гиперинфляция. *Темп роста более 50% в месяц. В годовом исчислении — более 10 000%.* Исключительно быстрый рост цен, ведущий к быстрому обесценению денежной единицы, расстройству платежного оборота и экономическому кризису в стране. Принято считать, что гиперинфляция наступает при росте цен более чем на 50% в месяц. Однако отдельные специалисты оспаривают такой критерий, полагая, что гиперинфляция не может иметь какого-либо количественного измерителя. Разрушение денежно-кредитной системы, массовое «бегство» от денег есть признак ее наступления. Причины этого — обвальное падение производства; разрыв хозяйственных связей; потеря управляемости; чрезмерный дефицит государственного бюджета. Последствия гиперинфляции чрезвычайно губительны (обесценивание результатов труда; рост безработицы; снижение инвестиционной активности и др.). Наиболее радикальный способ борьбы с гиперинфляцией — восстановление производства, рост его эффективности.

Чтобы эффективно бороться с инфляцией, необходимо устранить причины ее развития. Так как природа инфляционных процессов неодинакова, соответственно, существует и несколько точек зрения на *причины* ее развития.

Инфляция на основе роста спроса. *Этот вид инфляции для краткости часто называют инфляцией покупателей.* Разновидность инфляции, возникающая при избыточном по отношению к предложению спросе. Этот вид инфляции проявляется в экономической ситуации, когда совокупные денежные доходы населения и предприятий растут быстрее, чем реальный объем товаров и услуг. Как правило, инфляция спроса возникает в условиях полной занятости и полной загруженности производственных мощностей, когда производство не в состоянии отреагировать на избыток денежных средств в обращении необходимым увеличением объемов выпускаемой продукции и услуг. Возникающий избыток спроса приводит к завышению цен на производимую продукцию. При этом не имеет значения, за счет чего увеличивается спрос — за счет увеличения расходов государства (госзаказов) или за счет повышения спроса в предпринимательской сфере (расширения инвестиционных вложений).

Инфляция на основе роста издержек производства. Этот вид инфляции для краткости часто называют инфляцией продавцов, или инфляцией предложения. Один из видов инфляции, проявляющийся в росте цен на ресурсы, факторы производства. Вследствие этого растут издержки производства и обращения, а также цены на выпускаемую продукцию. Причинами роста цен на ресурсы являются, как правило, изменение мировых цен на ресурсы и снижение курса отечественной валюты. Это отражается на росте цен на конкретные виды продукции (например, на энергоносители, импортное сырье и товары). В свою очередь рост издержек на конкретный товар влияет на изменение цен на другие товары, т.к. для приобретения подорожавших товаров необходимо поднять цену на свой товар. Причины возникновения инфляции издержек в различных странах зависят в значительной степени от фазы экономического развития, места, занимаемого страной на мировом рынке, и условий производства в конкретной стране. В странах с развитой рыночной экономикой развитие инфляции на основе роста издержек производства ограничено высоким уровнем конкурентоспособности производителей и стабильностью курса национальной валюты.

Инфляционная спираль — процесс взаимозависимого роста цен и заработной платы, при котором рост цен обуславливает необходимость повышения заработной платы, а ее повышение приводит к росту цен. Инфляционная спираль формируется следующим образом. Сначала происходит установление нового уровня заработной платы (в результате пересмотра тарифного соглашения между наемными работниками и работодателями) на соответствующем сегменте рынка труда. Вследствие этого изменяется общий уровень заработной платы в масштабах национальной экономики. Если этот процесс не уравнивается противодействующими факторами (например, ростом производительности труда), то увеличение издержек на единицу продукции приводит к сокращению производства. Тогда при увеличении спроса сокращение предложения приводит к росту цен. Рост цен в свою очередь дает новый импульс к переговорам между наемными работниками и работодателями об увеличении оплаты труда. Таким образом, ситуация повторяется на новом витке спирали «зарплата — цены».

15.2. Социально-экономические последствия инфляции.

Антиинфляционная политика государства

Невысокие темпы инфляции способствуют увеличению прибылей и оживлению рыночной конъюнктуры, а потому могут положительно сказываться на экономическом развитии, но при высоком уровне роста цен и длительном характере инфляция превращается в величайшее экономическое зло.

Инфляция дезорганизует хозяйство: неравномерный рост цен усиливает диспропорции в экономике, искажает структуру потребительского спроса, обостряет товарный голод, подрывает стимулы к накоплению, обесценивает их, ведет к снижению реальных доходов населения и расслоению общества, падению уровня жизни. В условиях инфляции резко сокращаются инвестиции, особенно долгосрочные, что отрицательно сказывается на экономическом росте.

Особого внимания заслуживает вопрос о взаимозависимости между *темпом роста цен и долей занятости*. Соотношение этих двух параметров в краткосрочном периоде описывается кривой Филлипса (рис. 15.1).

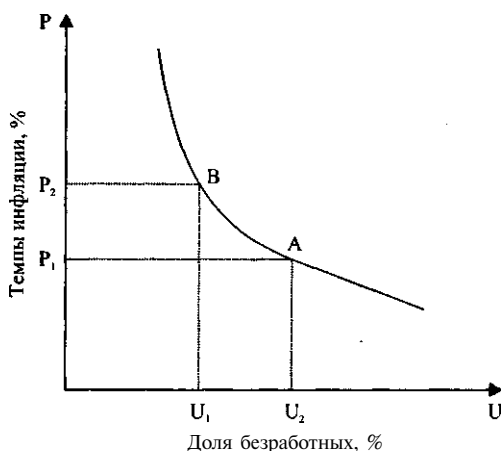


Рис. 15.1. Кривая Филлипса

Кривая Филлипса показывает взаимное изменение уровней безработицы и инфляции в экономике и означает, что инфляция высока при низкой безработице и низка при высокой безработице.

В краткосрочном периоде существует обратная зависимость между инфляцией и безработицей. Снижение безработицы увеличивает совокупный спрос и одновременно вызывает напряженность на рынках труда (спрос увеличился, а свободной рабочей силы нет) и товаров (производство не может быть расширено). Превышение спроса над возможностями расширения производства, дефицит рабочей силы, вызывающий необходимость повышать заработную плату и, следовательно, увеличение издержек производства ведут к росту цен, т.е. порождают инфляцию. Наоборот, снижение цен имеет своим следствием падение доходности производства, сокращение его масштабов, что вызывает рост численности безработных.

Кривая Филлипса дает возможность правительству найти компромисс между темпом инфляции и уровнем безработицы, оценить последствия проведения того или иного курса.

До 1992 г. в России существовал административный контроль за ценами и формально цены не росли, были стабильными. Однако фактически существовала *подавленная* инфляция, которая проявлялась в тотальном, нарастающем товарном дефиците. С 1992 г. инфляция приобрела открытый характер.

Выбор методов антиинфляционного регулирования определяется видом и уровнем самой инфляции. При этом следует учитывать, что ограничение инфляции может сопровождаться возникновением других, не менее сложных макроэкономических проблем — ростом безработицы и спадом производства.

Для **антиинфляционного регулирования** используются два типа экономической политики:

- 1) политика, направленная на сокращение бюджетного дефицита, ограничение кредитной экспансии, сдерживание денежной эмиссии;
- 2) политика регулирования цен и доходов с целью увязать рост заработков с ростом цен.

15.3. Сущность, причины и формы безработицы. Закон Оукена

К важнейшим макроэкономическим проблемам относится безработица. Ее размеры влияют на уровень цен и объем производства, на структуру и формы распределения доходов, на государственный бюджет и государственные расходы.

В рыночной экономике всегда существует определенное количество людей, не имеющих работы. Однако не всякий неработающий человек считается безработным. Очевидно, что дети, престарелые и инвалиды не относятся к трудоспособному населению. Люди, обладающие каким-то доходом или просто не желающие работать, также не относятся к безработным. **Безработный — это человек в трудоспособном возрасте (от 16 до 60 лет), не имеющий работы или какого-то иного дохода, ищущий подходящую работу и готовый приступить к ней.**

Безработица — социально-экономическое явление, когда часть активного населения не может применить свою рабочую силу. Безработица означает неспособность государства эффективно использовать один из важнейших факторов производства — труд. Причины безработицы — падение темпов экономического роста, технический прогресс, структурная перестройка экономики, инфляция, демографическая политика государства.

Основные формы безработицы — фрикционная, структурная, циклическая, сезонная, застойная.

Фрикционная безработица охватывает работников, ищущих или ждущих получения работы в ближайшее время или в будущем. Это период между увольнением с одного места работы и поступлением на другое или возвращением на прежнее место. Такая безработица длится от 1 до 3 месяцев; ее существование неизбежно, поскольку это естественное передвижение трудовых ресурсов между предприятиями, регионами и отраслями.

Структурная безработица вызвана действием научно-технического прогресса, существованием диспропорций в развитии отраслей, географическим распределением рабочих мест.

Под влиянием научно-технического прогресса одни отрасли экономики постепенно отмирают, исчезают, в то же время

появляются новые производства и отрасли, следовательно, изменяется структура спроса на рабочую силу.

***Циклическая безработица** вызвана падением производства, затрагивает все сферы и отрасли экономики и может существовать в скрытой и открытой формах. Скрытая форма* означает сокращение рабочего дня или недели, направление персонала в принудительные отпуска, уменьшение заработной платы. *Открытая форма* означает увольнение работника, полную потерю работы и дохода.

***Сезонная безработица** возникает в результате изменения спроса на рабочую силу в зависимости от времени года, обусловлена особенностями производства в сельском и лесном хозяйстве, рыболовстве и охотничьих хозяйствах, в строительстве.*

***Застойная безработица** обусловлена избытком рабочей силы, перенаселением, охватывает наиболее профессионально не подготовленную часть трудовых ресурсов.* Это, как правило, разорившиеся предприниматели, бывшие домохозяйки, неквалифицированные рабочие и др. Такая безработица может длиться годами. Ее представители, существуя на пособия или случайные заработки, бродяжничают, нищенствуют, постепенно превращаются в люмпенов и опускаются на социальное дно. Они могут получить постоянную работу только в последнюю очередь, когда экономика находится на стадии подъема и рабочая сила становится остродефицитной.

Безработица отрицательно влияет на экономическую и социальную обстановку в стране, увеличивает нагрузку на занятых, девальвирует высококвалифицированный труд, замедляет темпы экономического роста, создает социальную напряженность. Для характеристики состояния безработицы используются различные показатели: доля безработных в совокупной рабочей силе, количество безработных, средняя продолжительность безработицы, доля длительно безработных в экономически активном населении и др.

Большое количество неработающих людей в обществе приводит к экономическим потерям и социальным потрясениям. Чтобы государство могло проводить эффективную экономическую политику, необходимо оценить размер безработицы, определить ее уровень.

Уровень безработицы — это доля безработной части трудовых ресурсов общества:

$$\text{Уровень безработицы} = \frac{\text{Количество безработных}}{\text{Трудоспособное население}} \times 100\%.$$

Если фактический уровень безработицы превышает ее естественный уровень, страна недополучает часть ВВП. Исчисление потенциальных потерь продукции и услуг в результате роста безработицы осуществляется на основе закона, сформулированного американским экономистом Артуром Оукеном.

Если фактический уровень безработицы выше естественного на 1%, то фактический объем производства будет ниже потенциального на $b\%$ (параметры Оукена, установленные экономическим путем). По расчетам Оукена, в 1960-е гг. в США, когда естественная норма безработицы составляла 4%, параметр b был равен 3%.

Закон Оукена гласит, что при повышении фактического уровня безработицы на 1% над ее естественным уровнем происходит уменьшение фактического ВВП по сравнению с потенциально возможным (при полной занятости) ВВП в среднем на 3%.

Разность между фактическим и естественным уровнями безработицы характеризует уровень *конъюнктурной* безработицы.

Как правило, в свободной рыночной экономике реально существующая занятость ниже естественного уровня, и государство вынуждено оказывать социальную поддержку безработным.

Наиболее эффективные способы сокращения безработицы — обеспечение устойчивого экономического роста, разумная политика государства по регулированию социально-экономических процессов.

Краткие выводы

1. Инфляция — снижение покупательной способности денег, их обесценивание — может существовать в скрытой фор-

ме и проявляться в виде товарного дефицита и в открытой форме в виде роста цен.

2. Инфляция возникает или на основе роста совокупного спроса и нарушения равновесия между спросом и предложением, или на основе роста издержек производства и соответствующего удорожания продукции.

3. Безработным считается человек, не имеющий работы или какого-то иного дохода, но ищущий подходящую работу и готовый приступить к ней. Безработный обязательно зарегистрирован на бирже труда и получает пособие по безработице.

4. Уровень безработицы — это выраженное в процентах отношение безработных к экономически активному населению.

5. Различают следующие формы безработицы: а) фрикционную, связанную с добровольной сменой работниками места работы и периодами временного удовлетворения; б) структурную, связана с изменениями спроса на товары и технологии производства; в) циклическую, связанную с общим спадом в экономике.

6. Полная занятость — это отсутствие циклической безработицы. Естественная норма безработицы отражает уровень безработицы, соответствующий полной занятости.

7. Согласно закону Оукена превышение фактического уровня безработицы над естественной нормой на 1% ведет к недополучению ВВП в размере 3%.

Экономический тренинг

Ключевые термины и понятия

Инфляция, открытая и подавленная, умеренная, ползучая, галопирующая, гиперинфляция, стагнация, стагфляция, инфляция спроса, инфляция предложения (издержек), антиинфляционное регулирование, инфляционная спираль, кривая Филлипса, безработные, уровень безработицы, фрикционная безработица, структурная безработица, циклическая безработица, сезонная безработица, застойная безработица, естественная норма безработицы, закон Оукена, полная занятость.

Контрольные вопросы и задания

1. Что такое инфляция? Какие определения инфляции вы знаете?
2. Какие типы и виды инфляции вы можете назвать? Охарактеризуйте их.
3. В чем вы видите причины инфляции?
4. Каковы социально-экономические последствия инфляции для населения и производителей?
5. В чем сущность инфляционной спирали?

Задание. Составьте экономический кроссворд, используя следующие термины: занятость, безработица, инфляция, гиперинфляция, стагнация, стагфляция, ресурсы, Оукен, Филлипс.

Тесты

Выберите правильный ответ.

1. В период быстрых темпов инфляции наибольшей ценностью обладают:

- а) недвижимость;

- б) пакет акций;
- в) денежный запас;
- г) земля.

2. Кривая Филлипса фиксирует связь между уровнем инфляции и:

- а) предложением денег;
- б) уровнем безработицы;
- в) уровнем процента;
- г) политическим экономическим циклом.

3. Инфляция, вызванная избыточным спросом, развивается вследствие:

- а) сдвига кривой совокупного спроса влево;
- б) сдвига кривой совокупного спроса вправо;
- в) сдвига кривой совокупного предложения влево;
- г) сдвига кривой совокупного предложения вправо.

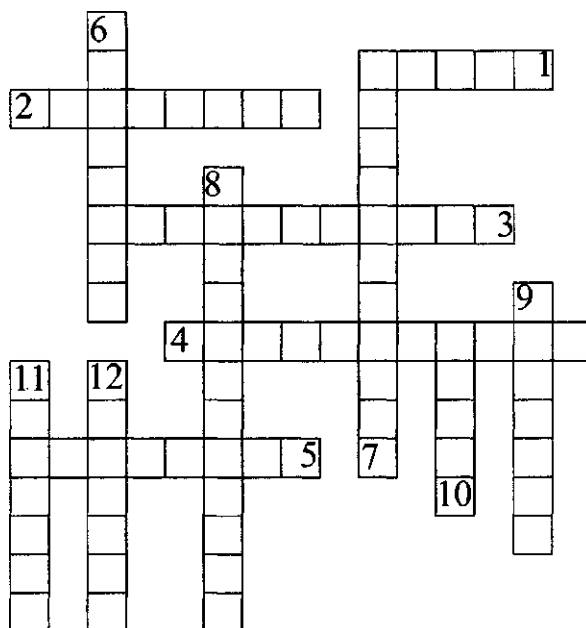
4. Безработица в пределах естественной нормы — это:

- а) трагедия для общества;
- б) один из факторов эффективного функционирования экономики;
- в) один из факторов неэффективного функционирования экономики;
- г) главный фактор социальной напряженности в обществе.

5. Если безработица вызвана экономическими кризисами перепроизводства, то она принимает форму:

- а) фрикционной безработицы;
- б) застойной безработицы;
- в) циклической безработицы;
- г) скрытой безработицы.

Кроссворд



По горизонтали. 1. Организационно оформленный и регулярно функционирующий рынок, на котором происходит торговля крупными партиями валюты и ценных бумаг, совершаются оптовые сделки по купле-продаже товаров, осуществляется посредничество между рабочими и предпринимателями с целью купли-продажи рабочей силы. 2. Трудовое соглашение. 3. Одно из требований, входящих в перечень характеристик, предъявляемых к кандидату на замещение должностной вакансии. 4. Одна из форм безработицы. 5. Один из основных пунктов любого трудового соглашения.

По вертикали. 6. Одна из функций биржи труда при установлении права на получение пособия по безработице. 7. По-

ложение на рынке рабочей силы, при котором часть трудоспособного населения не может или не желает продать свою рабочую силу. 8. Один из участников трудового соглашения. 9. Работник сферы материального производства, занимающийся физическим трудом. 10. Система экономических отношений между покупателями и продавцами, опосредуемых через спрос и предложение. 11. Одно из требований, предъявляемых к кандидату на замещение вакансии. 12. Одна из форм безработицы.

Тема 16. Бюджет и налоги.

Бюджетно-налоговая политика

16.1. Государственные финансы. Государственный бюджет

16.2. Налоги и налоговая система

16.3. Классификация налогов. Виды налогов в России

Опорный конспект лекции

16.1. Государственные финансы.

Государственный бюджет

Финансы — денежные средства, рассматриваемые в процессе создания и движения; формируются в ходе производства, распределения и перераспределения ВВП (валового внутреннего продукта) страны. Финансы страны — совокупность финансов всех секторов экономики в их взаимодействии между собой и остальными странами мира.

Современная рыночная экономика не может функционировать без хорошо организованной финансовой системы. В современных условиях понятием «**финансы**» определяют всю систему экономических отношений, связанную с образованием, распределением и перераспределением денежных ресурсов. Условно можно выделить государственные финансы, финансы предприятий, фирм, корпораций и финансы населения (физических лиц).

Государственные финансы — это часть финансовой системы общества, охватывающая движение денежных средств, необходимых государству для осуществления его функций.

Финансы предприятий, фирм, корпораций — это денежные активы, образующиеся, распределяющиеся и использующиеся в процессе экономической деятельности этих хозяйствующих субъектов:

Финансы населения — это часть финансовой системы, которая характеризует движение денежных средств населения, домашних хозяйств, физических лиц.

Государственные финансы — сложная система, включающая четыре основных звена:

- 1) государственный бюджет;
- 2) местные финансы;
- 3) финансы государственных предприятий;
- 4) финансы специальных общественных фондов.

Существующая в стране совокупность финансовых отношений называется **финансовой системой** (рис. 16.1).

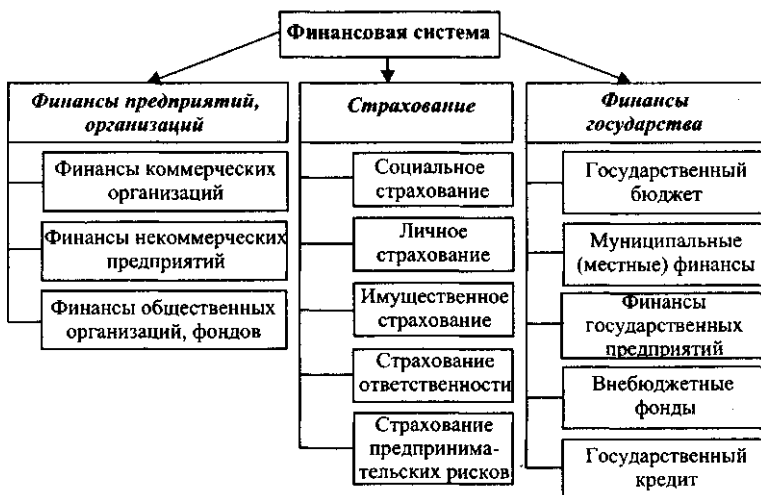


Рис. 16.1. Схема финансовой системы

Финансовая система России включает:

- 1) государственную бюджетную систему;
- 2) внебюджетные специальные фонды;
- 3) государственный кредит;
- 4) фонды имущественного и личного страхования;
- 5) финансы предприятий различных форм собственности.

Первые четыре блока этой системы — централизованные и используются для регулирования экономических процессов на макроуровне. Финансы предприятий — децентрализованные и используются для регулирования экономических процессов на микроуровне.

Государственные специальные внебюджетные фонды России составляют Пенсионный фонд, Фонд специального страхования, Фонд занятости населения, Фонд обязательного медицинского страхования, отраслевые и межотраслевые фонды НИОКР и региональные внебюджетные экономические фонды (в частности, фонды развития жилищной сферы).

Через государственные финансы перераспределяется значительная часть НД нашей страны (примерно 1/3).

Главное звено в этой системе — государственный бюджет. Его главные задачи состоят в том, что:

- 1) деньги необходимо в определенном порядке и полностью *сбирать*;
- 2) деньги надо рационально *распределять* по различным фондам;
- 3) деньги нужно эффективно и в полном объеме *использовать* по прямому назначению.

Государственный бюджет — это финансовая программа деятельности государства той или иной страны, отражающая все его денежные ресурсы (доходы) и их распределение (расходы).

Государственный бюджет — это *годовой финансовый план государственных расходов и источников их финансового покрытия, имеющий силу закона*. Проект бюджета ежегодно обсуждается и принимается законодательным органом — парламентом страны, муниципальным законодательным собранием. По завершении финансового года полномочные представители исполнительной власти отчитываются о своей деятельности по мобилизации доходов и осуществлению расходов в соответствии с принятым в предыдущем году законом о бюджете.

В соответствии с российским законодательством бюджетная система страны — совокупность бюджетов трех уровней: федерального, субъектов Федерации и административно-территориальных образований (местного).

В государственную бюджетную систему РФ (консолидированный бюджет) в качестве самостоятельных частей включаются:

- 1) *федеральный бюджет и бюджеты государственных внебюджетных фондов* (Пенсионного фонда, Фонда занятости, Фонда социального страхования, Фонд имущественного страхования);
- 2) *бюджеты субъектов Федерации (краевые и областные бюджеты, городские бюджеты Москвы и Санкт-Петербурга; окружные бюджеты автономных округов, бюджет Еврейской автономной области и бюджет территориальных государственных фондов);*
- 3) *местные бюджеты* (городские, районные, сельские).

Все эти бюджеты функционируют автономно по принципу бюджетного федерализма, т.е. за каждым бюджетом закрепляются свои источники доходов и определяются расходы, финансируемые за счет соответствующих бюджетов.

В Бюджетном кодексе определены основные принципы бюджетной системы России:

- 1) единство бюджетной системы;
- 2) полнота бюджетной системы;
- 3) самостоятельность бюджетов;
- 4) гласность бюджетов;
- 5) сбалансированность бюджетов;
- 6) разграничение доходов и расходов между уровнями бюджетной системы и др.

Единство бюджетной системы обеспечивается единой правовой базой, использованием единой бюджетной классификации и единых форм бюджетной документации, согласованными принципами бюджетного процесса.

Принцип полноты предполагает, что в каждом звене бюджетной системы имеется место отражения доходов в их полном объеме.

Самостоятельность различных звеньев в бюджетной системе предполагает наличие собственных источников доходов у каждого из звеньев системы и права самостоятельно определять напряжение и объемы производственных расходов в соответствии с закрепленными полномочиями.

Гласность означает необходимость публикации утвержденных бюджетов и отчетов об их использовании для широкой общественности.

Свод бюджетов всех уровней бюджетной системы образует консолидированный бюджет страны. Примерная структура государственного бюджета России представлена в таблице 16.1.

Государственный бюджет, как и всякий баланс, предполагает выравнивание доходов и расходов. Однако при принятии бюджета планируемое поступление и расходы не совпадают.

Таблица 16.1

Примерная структура государственного
(консолидированного) бюджета России

Доходы	Расходы
<i>Прямые и косвенные налоги.</i> В доходах государства они составляют от 80 до 90%. Самые крупные из них — подоходный налог, налог на прибыль и НДС	<i>Затраты на социальные услуги</i> (здравоохранение, образование, социальные пособия, субсидии бюджетам местных властей на эти цели) — 40-50%
<i>Государственные займы.</i> Осуществляются выпуском и реализацией государственных ценных бумаг (облигаций и казначейских векселей). Их доля в государственном бюджете — от 10 до 20%	<i>Затраты на хозяйственные нужды</i> (капиталовложения в инфраструктуру, дотации государственным предприятиям, субсидии сельскому хозяйству, расходы на осуществление государственных программ) — 10-20%
<i>Эмиссия (выпуск) бумажных и кредитных денег.</i> К этому источнику правительство прибегает, если располагаемыми доходами нельзя обеспечить финансирование производимых расходов, т.е. в условиях превышения расходов над доходами	<i>Расходы на вооружение</i> и материальное обеспечение внешней политики, включая содержание дипломатических служб и займы иностранным государствам — 10-20%
<i>Неналоговые доходы</i> (доходы от продажи и использования государственного имущества, дивиденды по акциям, целевые перечисления государству и т. п.)	<i>Административно-управленческие расходы</i> (содержание правительственных органов, органов юстиции и пр.) — 5-10%
	<i>Платежи по государственному долгу</i> до 7-8%

Превышение доходов над расходами образует бюджетный **профицит** (излишек), превышение расходов над доходами образует бюджетный **дефицит** (недостаток).

Бюджетный дефицит возникает вследствие многих причин объективного и субъективного характера. Наиболее часто — из-за невозможности мобилизовать необходимые доходы в результате спада или падения темпов производства, низкой производительности труда и других причин, вызывающих нестабильность экономики, снижение эффективности производства.

16.2. Налоги и налоговая система

В ст. 57 Конституции РФ закреплено положение, что каждый обязан платить законно установленные налоги и сборы. Под налогом *понимается обязательный безвозмездный платеж: (взнос), осуществляемый плательщиком в определенном размере и в определенный срок согласно законодательству.*

Согласно Налоговому кодексу РФ под **налогами** понимают *обязательный индивидуальный безвозмездный платеж; взимаемый с организаций и физических лиц в форме отчуждения принадлежащих им на праве собственности, хозяйственного ведения или оперативного управления денежных средств в целях финансового обеспечения деятельности государства и (или) муниципальных образований.*

Налоги — обязательные индивидуальные безвозмездные платежи, взимаемые с организаций и физических лиц в форме отчуждения принадлежащих им на праве собственности, хозяйственного ведения или оперативного управления денежных средств в целях финансового обеспечения деятельности государства и (или) муниципальных образований.

Совокупность налогов, сборов, пошлин и других обязательных платежей, взимаемых в бюджет на условиях, определяемых законодательными актами, образует нало-

говую систему. Благодаря ей происходит перераспределение доходов между государством, предприятием и населением.

В любом обществе налоги применяются как метод мобилизации материальных и финансовых ресурсов в пользу государства.

Основные элементы налогообложения:

- 1) *субъект налога* — налогоплательщик (юридическое или физическое лицо);
- 2) *объект налога* — доход или имущество налогоплательщика, с которого исчисляется налог (зарботная плата, прибыль предприятия, ценные бумаги, доход, земля и т.д.);
- 3) *налоговый период*;
- 4) *налоговый оклад (налоговая база)* — сумма налога, взимаемого с одного объекта;
- 5) *налоговая ставка, или норма налогообложения*, — размер налога, приходящегося на единицу обложения. Выраженная в процентах к доходу налогоплательщика, она называется налоговой квотой;
- 6) порядок исчисления налога;
- 7) порядок и сроки уплаты налогов.

К элементам налога относятся также **налоговые льготы** — полное или частичное освобождение от налогов. В некоторых случаях льготы оформляются налоговым сертификатом — официальным письменным свидетельством о полном или частичном освобождении от налогов в течение определенного времени.

Роль налогов в обществе проявляется через следующие их основные функции:

- 1) фискальную (обеспечение государства финансовыми ресурсами с помощью налогов);
- 2) регулирующую (через налоги государством осуществляется воздействие на общественные отношения, в т.ч. на производственные процессы).

Значение налогов в любой стране определяют основные принципы налогообложения, сформулированные еще А. Смитом и оставшиеся актуальными сегодня, как то:

- 1) справедливость и равенство налогообложения;

- 2) эффективность налогообложения;
- 3) простота и доступность для исчисления.

В ходе подготовки российского закона о налоговой системе определены основные **принципы налоговой системы** в нашей стране:

- 1) *всеобщность* — охват налогами всех экономических субъектов, получающих доходы;
- 2) *стабильность* — устойчивость видов налогов и налоговых ставок во времени;
- 3) *равнонапряженность (платежеспособность)* — взимание налогов по идентичным (одинаковым) для всех налогоплательщиков ставкам (в доле от дохода и прибыли), чтобы относительная нагрузка была примерно равна для субъектов с разными группами доходов;
- 4) *обязательность* — принудительность налога, неизбежность его выплаты;
- 5) *социальная справедливость* — установление налоговых ставок и налоговых льгот т.о., чтобы они ставили всех в примерно одинаковые условия в отношении налоговой нагрузки и оказывали щадящее воздействие на низкодоходные предприятия и группы населения.

Известно, что при высокой ставке подоходного налога (выше 50%) резко снижается деловая активность фирм и населения в целом, что и пытались теоретически обосновать американские экономисты во главе с профессором Артуром Лаффером.

Графически этот эффект отображен на кривой Лаффера, показывающей зависимость поступаемых в бюджет сумм налогов от ставки налога (рис. 16.2).

Анализ кривой Лаффера позволяет сделать следующие выводы:

- 1) при ставке налога, равной нулю, поступления в бюджет прекращаются;
- 2) при ставке налога, равной 100%, поступлений в бюджет также нет, поскольку легальная экономика трансформируется в теневую;

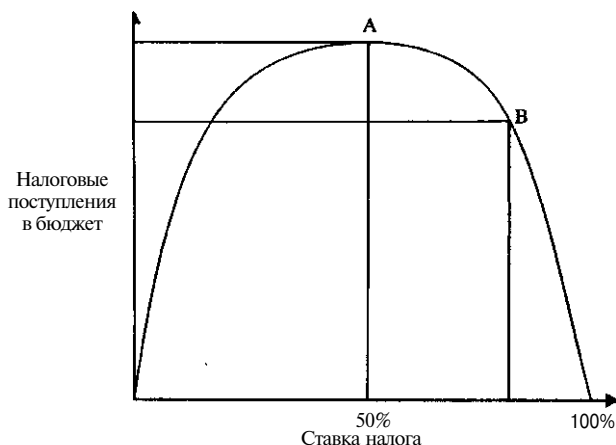


Рис. 16.2. Кривая Лаффера

- 3) при ставке налога, не выходящей за пределы 50% (оптимальная ставка), достигается максимальная величина налоговых поступлений.

Суть эффекта Лаффера в том, что уменьшение ставки подоходного налога до оптимального уровня приведет к временному сокращению налоговых поступлений в бюджет, а в долгосрочном плане — к их увеличению, т.к. возрастут стимулы к трудовой и предпринимательской деятельности, сократится теневой оборот, соответственно, расширится сфера легальной экономики.

В настоящее время в экономической науке предпринимаются попытки выработать четкие критерии оптимальной величины налоговой ставки.

16.3. Классификация налогов.

Виды налогов и сборов в России

В зависимости от экономического содержания налогов, объекта налогообложения, уровня представления и использования налоги можно классифицировать в следующие группы (рис. 16.3).



Рис. 16.3. Классификация налогов

По способу обложения, или по экономическому содержанию, налоги делятся на:

- 1) **прямые.** Уплачиваются непосредственно хозяйствующими субъектами и прямо пропорциональны платежеспособности (подходный налог с физических лиц, налог на землю, налог на прибыль). Прямые налоги взимаются непосредственно в фиксированной сумме с дохода или с имущества налогоплательщика, так что он ощущает их в виде недополучения дохода. К прямым налогам относятся подходный налог с физических лиц, налог на прибыль корпораций, имущественные, земельные налоги и др.;
- 2) **косвенные.** При этом субъект налога и его носитель не совпадают. Косвенные налоги взимаются через надбавку к цене или тарифу и являются налогами на потребителей товара, работы, услуги. Так, например, акцизы на табачные и алкогольные товары уплачиваются производителем, который включает их в цену реализации. Соответственно, покупатель этих товаров и становится фактическим плательщиком налога. К косвенным налогам относятся НДС, акцизы, таможенные пошлины, монопольный налог. Косвенные налоги изымаются иным, менее заметным образом посредством введения государственных надбавок к ценам на товары и услуги, уплачиваемых покупателем и поступающих в государственный бюджет.

По уровням представления в бюджеты налоги и сборы в России подразделяются на:

- 1) *федеральные налоги и сборы*. Перечисляются в общественный бюджет, устанавливаются Налоговым кодексом РФ и обязательны к уплате на всей территории Российской Федерации;
- 2) *налоги и сборы субъектов Российской Федерации* — устанавливаются Налоговым кодексом РФ, республиканскими законодательными актами и обязательны к уплате на территории соответствующих субъектов РФ;
- 3) *местные налоги и сборы*. Поступают в местный бюджет, устанавливаются Налоговым кодексом РФ и нормативными правовыми актами представительных органов местного самоуправления и обязательны к уплате на территориях соответствующих муниципальных образований.

В зависимости от направления использования налоги бывают **общими и специальными:**

- 1) *общие налоги* поступают в бюджет государства на финансирование общегосударственных мероприятий;
- 2) *специальные налоги* имеют строго определенное назначение (например налоги, на реализацию ГСМ поступают в дорожные фонды и предназначены для строительства и текущего ремонта дорог).

В соответствии с Налоговым кодексом РФ утверждены три группы налогов и сборов: федерального уровня, регионального (субъекта Федерации) и местного.

К федеральным налогам и сборам относятся:

- 1) *НДС (налог на добавленную стоимость)*;
- 2) акциз на отдельные виды товаров (услуг) и отдельные виды минерального сырья;
- 3) налог на прибыль (доход) организаций;
- 4) налоги на доход от капитала;
- 5) подоходный налог с физических лиц;
- 6) взносы в государственные социальные внебюджетные фонды;
- 7) государственная политика;
- 8) таможенные пошлины и таможенные сборы;

- 9) налоги на пользование недрами;
- 10) налоги на воспроизводство минерально-сырьевой базы;
- 11) лесной налог;
- 12) *экологический налог и др.*

Региональным (субъектов Федерации) налогам и сборам относятся:

- 1) налоги на имущество организаций;
- 2) налоги на недвижимость;
- 3) дорожный налог;
- 4) транспортный налог;
- 5) налог с продаж;
- 6) налоги на игровой бизнес;
- 7) региональные лицензионные сборы и др.

Местные налоги и сборы:

- 1) земельный налог;
- 2) налог на имущество с физических лиц;
- 3) налог на рекламу;
- 4) налог на наследование и дарение;
- 5) *местные лицензионные сборы и др.*

Основу налоговой системы РФ составляют налог на прибыль, НДС, акцизы и таможенные сборы, налог на имущество предприятий и организаций, подоходный налог с физических лиц, плата за землю, обязательные платежи во внебюджетные фонды.

Налоговая политика — составная часть финансовой политики; система правовых норм и организационно-экономических мероприятий регулирующего характера, принятых и осуществляемых органами государственной власти (на федеральном и региональном уровнях) и органами местного самоуправления в сфере налоговых отношений с организациями и физическими лицами.

Основные цели налоговой политики:

- 1) обеспечить полноценное формирование доходов бюджетной сферы РФ, необходимых для финансирования деятельности органов государственной власти и местного самоуправления по осуществлению соответствующих функций и полномочий;

- 2) содействовать устойчивому развитию экономики, приоритетных отраслей и видов деятельности отдельных территорий, малого предпринимательства;
- 3) обеспечить социальную справедливость при налогообложении доходов физических лиц.

Становление новой для России налоговой системы (введена в 1992 г.) проходило в жестких условиях политических, экономических и структурных преобразований. Изменения налоговой системы предусмотрены в Налоговом кодексе и направлены на решение задач создания рациональной налоговой системы, обеспечивающей сбалансированность общегосударственных и частных интересов, содействующей развитию предпринимательства, активизации инвестиционной деятельности и наращиванию национального богатства России, благосостоянию ее граждан, уменьшению числа налогов и снижению общего налогового бремени.

Краткие выводы

1. Главным средством перераспределения ВВП служат бюджет и налоги.

2. Государственный бюджет — это система доходов и расходов правительства. Основной источник доходов — налоги, обязательные платежи физических и юридических лиц.

3. Государственный бюджет — система бюджетов, включающая федеральный бюджет, бюджеты субъектов Федерации и местные бюджеты.

4. Дефицит государственного бюджета — это превышение расходов государства над его доходами. Высокий уровень бюджетного дефицита приводит к инфляционным процессам в экономике.

5. Налоги — это обязательные платежи домашних хозяйств, предприятий и граждан в бюджет государства. Источниками налогов могут быть различные формы дохода (зарботная плата, прибыль, доход и т.д.).

6. Федеральные налоги и сборы действуют на территории всей страны, налоги и сборы субъектов РФ — на территории

соответствующих субъектов РФ, местные налоги и сборы — на территории муниципальных образований.

7. Налоговые сборы должны быть умеренными, ибо высокие налоговые ставки могут снизить экономическую активность хозяйствующих субъектов.

8. Бюджетно-налоговая политика может быть направлена на стимулирование хозяйственной жизни или ее ограничение и осуществляется через государственные расходы и сбор налогов.

Экономический тренинг

Ключевые термины и понятия

Финансы, финансовая система, денежные средства, финансы государства, финансы предприятия (организации), финансы населения, финансы коммерческих организаций, финансы некоммерческих организаций, государственный бюджет, внебюджетные фонды, бюджетный дефицит, профицит бюджета, налоги, принципы налогообложения, прямые налоги, косвенные налоги, федеральные налоги и сборы, налоги и сборы субъектов Федерации, местные налоги, НДС, налог на прибыль, акцизы, прогрессивный налог, регрессивный налог, предельная ставка налога, средняя ставка налога, кривая Лаффера, налоговая система, налоговый контроль.

Контрольные вопросы и задания

1. Что вы понимаете под финансами и финансовой системой?
2. Что такое государственный бюджет?
3. Из каких статей состоят доходная и расходная части бюджета?
4. Объясните в чем отличие расходов Правительства Российской Федерации от правительства местных органов власти?
5. На каком принципе налогообложения строится прогрессивная налоговая шкала, которая сейчас используется в большинстве стран со смешанной экономикой?
6. Объясните, что означает понятие «уклонение от уплаты налогов». Будет ли использование такого уклонения преследоваться по закону в судебном порядке?
7. В связи с чем в 1990-е гг. происходил постепенный рост налогов на заработную плату?

8. Перечислите основные налоги в России согласно Налоговому кодексу РФ.

Задание. Составьте экономический кроссворд, используя следующие термины: финансы, средства, государство, население, организации, бюджет, доход, расход, фонды, дефицит, профицит, налоги, принципы, сборы, акциз, консолидация, реструктуризация.

Тесты

Выберите правильный ответ.

1. Под финансами следует понимать:

- а) денежные средства, находящиеся в обращении;
- б) денежные средства, находящиеся на руках у населения и на счетах предприятий в банке;
- в) экономические отношения, связанные с движением денег и товаров;
- г) систему экономических отношений, связанных с образованием, перераспределением и расходованием фондов.

2. Какие из финансов являются основополагающими:

- а) финансы хозяйственных субъектов;
- б) финансы населения;
- в) финансы государства;
- г) финансы фирмы.

3. Бюджет как сводный финансовый план:

- а) составляется и утверждается правительством страны;
- б) составляется правительством, а рассматривается и утверждается законодательными органами страны;
- в) составляется и утверждается законодательными органами страны;
- г) составляется и утверждается всеми ветвями исполнительной власти.

4. Профицит бюджета — это:

- а) превышение доходной части бюджета над расходной;
- б) превышение расходной части бюджета над доходной;
- в) равенство доходной и расходной частей бюджета;
- г) ни одно из вышеперечисленного.

5. Под дефицитом бюджета следует понимать:

- а) превышение доходной части бюджета над расходной;
- б) превышение расходной части бюджета над доходной;
- в) равенство доходной и расходной частей бюджета;
- г) ни одно из вышеперечисленного.

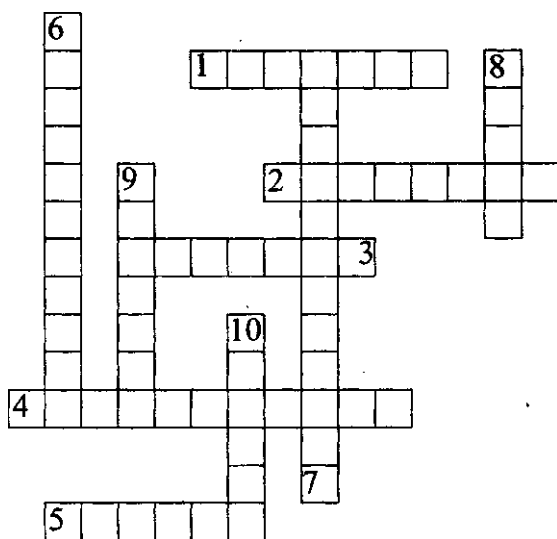
6. Под налоговой системой понимают:

- а) совокупность всех налогов, взимаемых с юридических и физических лиц;
- б) совокупность всех налогов, методы и принципы их построения;
- в) совокупность всех налогов, взимаемых в стране, и органов, осуществляющих эти сборы;
- г) совокупность мероприятий государства по организации сбора и использованию налогов для осуществления своих функций и задач.

7. При ставке подоходного налога свыше 50%:

- а) резко увеличивается поступление в бюджет;
- б) резко сокращается поступление в бюджет;
- в) снижается поступление в бюджет и резко сокращается деловая активность фирм и населения;
- г) бюджет почти не реагирует на эти изменения.

Кроссворд



По горизонтали. 1. Ставки налогов, устанавливаемые в абсолютной сумме на единицу объекта налогообложения, независимо от размеров дохода. 2. Превышение доходной части бюджета над его расходной частью 3. Система экономических отношений, связанных с образованием, распределением и использованием фондов денежных средств. 4. Одна из функций финансов. 5. Товар, выполняющий роль всеобщего эквивалента стоимости.

По вертикали. 6. Один из субъектов финансовых отношений. 7. Ставки налогов, предполагающие снижение их величины по мере роста дохода. 8. Налог, включаемый в цену товара или тариф на услуги и оплачиваемый покупателем при покупке товара (услуги). 9. Превышение расходной части бюджета над его доходной частью. 10. Обязательные сборы с юридических и физических лиц, проводимые государством на основе государственного законодательства.

Тема 17. Банковская система. Денежно-кредитная политика

- 17.1. Деньги и их функции. Денежная система и ее агрегаты.
Денежный рынок
- 17.2. Денежно-кредитная политика. Кредит: сущность, принципы, функции и виды
- 17.3. Банки и их функции. Банковская система

Опорный конспект лекции

17.1. Деньги и их функции.

Денежная система и ее агрегаты.

Денежный рынок

Деньги — особый товар, служащий единственным всеобщим эквивалентом; выражает стоимость всех товаров, является посредником в их обмене.

Сущность денег раскрывается в их функциях. Ученые-экономисты считают, что можно выделить пять функций денег (рис. 17.1).

Ф У Н К Ц И И Д Е Н Е Г	Мера стоимости	⇒	Деньги выражают стоимость товаров и определяют их цены
	Средство обращения	⇒	Деньги служат посредником в обмене товаров и услуг
	Средство платежа	⇒	Деньги используются для выплат без прямого обмена на товары
	Средство накопления (образования сокровищ)	⇒	Деньги сберегаются для будущих покупок товаров и услуг, или образуют сокровища
	Мировые деньги	⇒	Деньги выступают как всеобщее средство платежа

Рис. 17.1. Функции денег

Современные экономисты считают, что деньги выполняют три функции — деньги как мера стоимости, деньги как средство обращения и деньги как средство накопления.

Денежная система — *это форма организации денежного обращения в стране (т.е. движение денег в наличной и безналичной формах), закреплённая национальным законодательством*; включает следующие элементы — денежную единицу, масштаб цен, виды денег в стране и порядок их эмиссии, порядок обращения денег и платежей, а также государственный аппарат, осуществляющий регулирование денежного обращения.

Масштаб цен — *весовое количество металла (золота и серебра), принятое в данной стране за денежную единицу и служащее для измерения цен всех товаров*.

Денежная масса — *сумма наличных и безналичных денежных средств, а также других средств платежа. Количество денежной массы прямо пропорционально сумме цен товаров и обратно пропорционально скорости оборота денежной единицы*. При этом учитываются система взаиморасчетов и взаимоплатежей, наличие кредитов, что в каждый данный момент увеличивает или уменьшает денежную массу.

Денежный агрегат — *показатель количества денег или финансовых активов, классифицируемых как денежная масса (их ликвидность близка к единичной)*.

Центральный банк РФ ведет расчеты следующих денежных агрегатов (рис. 17.2).

1. M_0 — наличные деньги.
2. $M_1 - M_0$ плюс средства на расчетных, текущих и специальных счетах предприятий и организаций, страховых компаний, депозиты «до востребования» населения в Сбербанке и других коммерческих банках.
3. $M_2 - M_1$ плюс срочные вклады населения в Сбербанке.
4. $M_3 - M_2$ плюс сертификаты и облигации госзайма.

Денежные агрегаты — это иерархическая система: каждый последующий агрегат включает в свой состав предыдущий. Между собой денежные агрегаты различаются по составу де-

M ₂ + депозитные сертификаты + государственные ценные бумаги					
M ₁ + срочные депозиты населения в Сбербанке					
M ₀ + средства на расчетных счетах юридических лиц + средства Госсстраха + депозиты «до востребования» в Сбербанке + депозиты в коммерческих банках					
Банкноты в обращении	Монеты в обращении	Остатки наличных денег в кассах предприятий и организаций			
Только наличные деньги в обращении					
M ₀			M ₁	M ₂	M ₃

Рис. 17.2. Структура основных денежных агрегатов

нежной массы и по уровню ликвидности. Самой высокой ликвидностью обладает денежный агрегат M_0 (наличные деньги); ликвидность M_1 ниже, чем M_0 , но выше, чем M_2 , поскольку вклады «до востребования» должны быть возвращены вкладчику по его заявлению, а срочные вклады могут использоваться банком по своему усмотрению в течение всего срока вклада и возвращаются вкладчику только по истечении этого срока.

На протяжении большей части XX в. (до 1990-х гг.) агрегат M_1 рассматривался как наиболее точный измеритель денежной массы. Однако в настоящее время с развитием кредитных отношений стала более очевидной зависимость ключевых параметров национальной экономики от агрегата M_2 . Он и рассматривается в настоящее время как важнейший объект денежно-кредитной политики, т.к. иллюстрирует склонность населения к сбережению, следовательно, его доверие банкам и государству в целом.

Денежная масса зависит от спроса на деньги и их предложения. Спрос на деньги — это количество денег, которое население желает иметь на руках (это так называемые денежные остатки, включающие в себя как наличные деньги, так и средства на текущих банковских счетах фирм и организаций). Главное влияние на спрос на деньги оказывают динамика физического объема продукции, а также цены. Важно также доверие к национальной денежной единице и к кредитной политике госу-

дарства. Предложение денег связано с достигнутым уровнем развития экономики, номинальным объемом ВВП и возможностями его роста. Оно зависит также от кредитной политики Центрального банка, умелого управления и регулирования наличной денежной массой.

Совокупный спрос на деньги зависит от реального объема производства, уровня цен и нормы ссудного процента.

Денежный рынок — это рынок, на котором спрос на деньги и их предложение определяют уровень процентной ставки, цену денег.

Основные участники денежного рынка — фирмы, Правительство, Центральный и коммерческие банки. Объект купли-продажи — деньги, предоставляемые во временное пользование. Как на любом рынке, равновесие имеет место в точке пересечения кривых спроса и предложения (рис. 17.3).

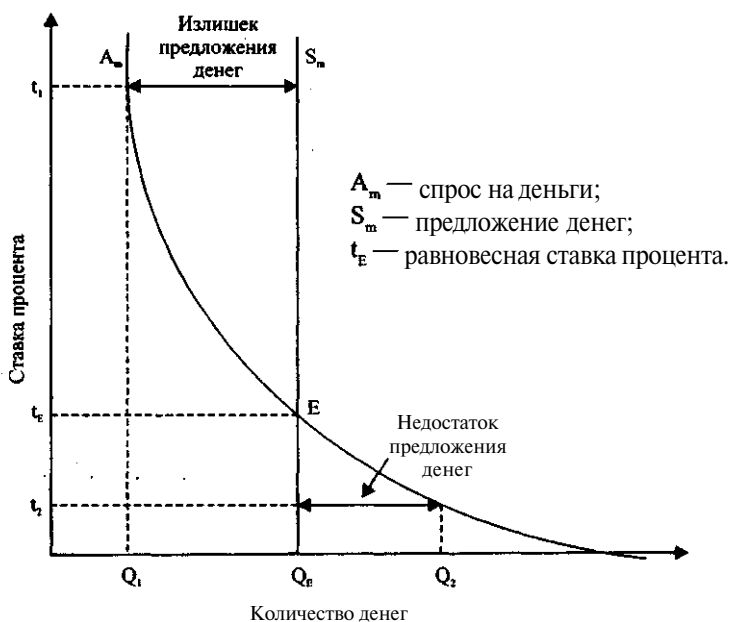


Рис. 17.3. Денежный рынок

Предложение денег определяется не их ценой, а регулируется государством исходя из общих целей макроэкономического развития, поэтому предложение денег совершенно неэластичное.

Равновесие означает равенство количества активов, которые хозяйственные агенты хотят иметь в виде денег, количеству денег, которое предлагается банковской системой, которое достигается при определенной процентной ставке (t_e).

Если норма процента превышает уровень равновесия (t_1), хозяйственные субъекты не захотят иметь то количество денег, которое предлагается банковской системой. Поскольку норма процента повысилась, стоимость ценных бумаг упала, следовательно, они стали более доходными, и хозяйствующие субъекты предпочитают неденежные активы денежным. Падение спроса на деньги понизит норму ссудного процента до равновесного уровня.

Когда же процентная ставка оказывается меньше равновесной (t_2), уменьшается число желающих сокращать свои активы в ценных бумагах.

Равновесие, достигаемое на денежном рынке, может нарушаться под воздействием различного рода неценовых факторов.

Изменение ВВП влияет на величину реального дохода, следовательно, отражается на деловом спросе и на спросе на деньги в качестве средства сбережения.

Предъявляя спрос на деньги, хозяйственные субъекты учитывают их покупательную способность, которая измеряется количеством товаров, которое можно на них купить. Когда цены товаров повышаются, спрос на деньги повышается.

Изменение предложения денег (смещение кривой предложения) также ведет к изменению процентной ставки, что отражается на инвестиционном спросе, объеме производства и уровне занятости.

Таким образом, денежный и товарный рынки тесно связаны между собой.

Эти фундаментальные факторы формирования денежной массы продолжают действовать в современной экономике, хотя общее факторное поле за счет развития системы кредитных и долговых отношений, а также за счет постепенного выведения из оборота наличных денег существенно усложнилось.

17.2. Денежно-кредитная политика.

Кредит: сущность, функции и виды

Денежно-кредитная политика—целенаправленные действия государства (Центрального банка) по регулированию количества денег в обращении. При меньшей денежной массе сокращается совокупный спрос. За счет этого уменьшается инфляция спроса, но одновременно снижаются инвестиции в реальный сектор экономики, а это приводит к снижению темпов роста производства. Наоборот, при увеличении денежной массы возрастает спрос практически на все виды товаров и услуг, что при их недостатке ведет к появлению и развитию инфляционного спроса. Однако рост спроса ведет к увеличению предложения за счет расширения производства.

Для регулирования количества денег в обращении используются в основном три инструмента — ставка рефинансирования Центрального банка (официальный учетный процент), нормы обязательных резервов Банка РФ, скупка-продажа государственных ценных бумаг Центральным банком.

Повышение ставки рефинансирования, нормы обязательных резервов коммерческих банков и увеличение продажи государственных ценных бумаг имеют следствием сжатие денежной массы. При снижении ставки рефинансирования, нормы обязательных резервов и увеличении скупки государственных ценных бумаг происходит расширение денежной массы.

Основные направления денежно-кредитной политики:

- 1) регулирование денежной массы с целью стимулирования экономического роста;
- 2) сглаживание колебаний экономической конъюнктуры на макроуровне;
- 3) корректировка цен, занятости;
- 4) обеспечение бесперебойного функционирования платежно-расчетной системы.

Исходной основой определения количества денег является сумма цен товаров. Учитывая, что каждая денежная единица совершает несколько оборотов в год, количество денег в обращении прямо пропорционально сумме цен товаров и обратно

пропорционально скорости оборота денежной единицы. С развитием кредита, системы взаимных расчетов и погашения взаимоплатежей совокупная стоимость товаров и услуг уменьшается на сумму цен товаров и услуг, проданных ранее, срок оплаты которых наступает в текущем году.

Кредит (от лат. *creditum* — «ссуда», «долг»; *credere* — «верить») — **ссуда в денежной или товарной форме, предоставляемая заемщику на условиях возвратности, срочности, обеспеченности и платности.** Основа кредита — появление временно свободных денежных средств в процессе кругооборота капитала (рис. 17.4).

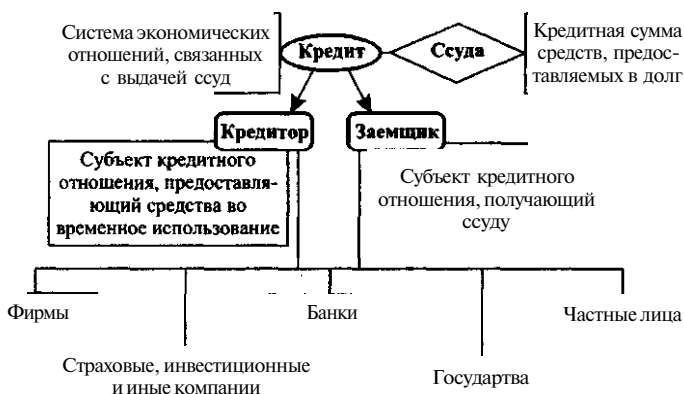


Рис. 17.4. Кругооборот капитала

Кредитование строится на определенных принципах:

- 1) **выдача кредитов под материальное обеспечение.** Гарантией может стать залог;
- 2) **предоставление кредита на определенный срок.** По срокам кредиты подразделяются на краткосрочные (до 1 года); среднесрочные (2-3 года), долгосрочные (до 10 лет);
- 3) **возвратность.** Полученный кредит в обязательном порядке должен быть возвращен кредитору. Отсрочка возвращения связана со штрафными санкциями;
- 4) **платность кредита,** заключающаяся в выплате процента за его пользование.

Кредит:

- 1) расширяет рамки общественного производства по сравнению с теми, которые устанавливаются наличным количеством имеющегося предложения денег;
- 2) выполняет перераспределительную функцию, превращая частные сбережения, прибыли предприятий, доходы государства в ссудный капитал, направляя их в прибыльные сферы экономики;
- 3) содействует экономии издержек обращения, росту безналичного денежного оборота (появляются кредитные карточки, депозитные сертификаты и др.);
- 4) способствует ускорению движения денежных потоков, концентрации и централизации капитала.

В современных условиях имеются многообразные формы кредита.

Коммерческий кредит предоставляется в товарной форме путем отсрочки платежей за проданные товары. Эта форма имеет ограниченное применение, поскольку не может, например, использоваться для выплаты заработной платы. Другой недостаток состоит в том, что он может быть предоставлен лишь отраслями, производящими средства производства, отраслям, потребляющим их, но не наоборот. Например, машиностроительное предприятие может продать ткацкие станки в кредит текстильному предприятию, но последнее не может предоставить коммерческий кредит первому. Ограниченность этой формы кредита преодолевается развитием банковского кредита.

Банковский кредит предоставляется финансово-кредитными учреждениями в виде денежных ссуд, которые подразделяются на краткосрочные (до 1 года), среднесрочные (от 1 года до 5 лет) и долгосрочные (свыше 5 лет).

Потребительский кредит предоставляется частным лицам при покупке потребительских товаров длительного пользования. Реализуется или в форме продажи товара с отсрочкой платежей через различные магазины, или в форме предоставления банковской ссуды на потребительские цели. Получил широкое применение в экономически развитых странах мира.

Ипотечный кредит предоставляется в виде долгосрочных ссуд под залог недвижимости (земли, зданий). Используется, как правило, для обновления основных фондов в сельском хозяйстве, финансирования жилищного строительства.

Государственный кредит представляет собой систему кредитных отношений, в которой государство может выступать одновременно заемщиком и кредитором. Источником средств государственного кредита служат облигации государственных займов. Часто используется для покрытия дефицита государственного бюджета.

Международный кредит — форма движения ссудного капитала в сфере международных экономических отношений. Может предоставляться как в товарной, так и в денежной (валютной) формах. Кредиторами и заемщиками выступают банки, частные фирмы, государство, международные финансовые организации.

Кредит ломбардный — краткосрочный кредит под заклад легко реализуемого движимого имущества.

Кредит овердрафт — отзываемый краткосрочный коммерческий кредит, который заемщик обязуется погасить по первому требованию кредитора. Обычно выдается под обеспечение ценными бумагами и товарами.

17.3. Банки и их функции. Банковская система

Банки — это специализированные кредитно-финансовые учреждения, принимающие денежные средства во вклады и предоставляющие их заемщикам на условиях возвратности, срочности и платности в целях получения прибыли.

Основные функции банков:

- 1) мобилизация (концентрация) временно свободных денежных средств и их последующее распределение в форме кредита;
- 2) ведение денежных расчетов между экономическими субъектами;
- 3) превращение в капитал денежных сбережений населения и денежных доходов субъектов экономики.

Банковская система — это совокупность действующих в стране банков, кредитных учреждений и отдельных экономи-

ческих организаций, выполняющих банковские операции. В банковскую систему входят специализированные организации, обеспечивающие деятельность банков и кредитных учреждений (расчетно-кассовые и клиринговые центры, фирмы по аудиту банков, дилерские фирмы по работе с ценными бумагами банков, организаций, обеспечивающие банки оборудованием, информацией, кадрами).

Сложившаяся банковская система имеет двухуровневую структуру:

- 1) верхний уровень — Центральный банк (ЦБ);
- 2) нижний уровень — коммерческие банки и кредитно-финансовые организации (рис. 17.5).

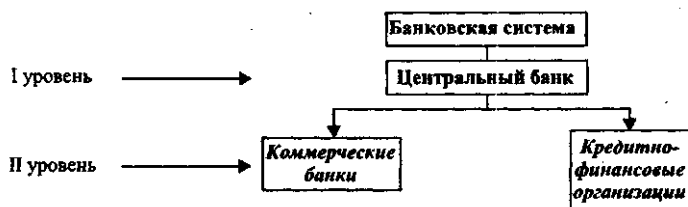


Рис. 17.5. Банковская система РФ

По функциональному назначению и характеру осуществляемых операций различают банки эмиссионные, коммерческие, специализированные (инвестиционные, сберегательные, ипотечные и др.).

Особое место в банковской системе принадлежит центральным банкам.

Под эмиссионным банком подразумевают Центральный банк страны. Он принадлежит государству. Ему предоставлено монопольное право на эмиссию банкнот (выпуск денег и ценных бумаг), он осуществляет обмен валюты. Он не ведет дел с отдельными предпринимателями, а действует через другие банки, предоставляет им кредит.

В большинстве стран центральный банк находится в собственности государства и подчиняется верховному органу госу-

дарственной власти или правительству. Центральный (эмиссионный) банк руководит всей кредитно-валютной системой страны, обладает исключительным эмиссионным правом и хранит золотовалютные резервы государства, контролирует, регулирует деятельность коммерческих банков и хранит их временно свободные резервные средства.

Основу всей кредитной системы составляют коммерческие банки.

Коммерческие банки—это универсальные банки, занимающиеся непосредственным кредитованием всех субъектов экономики, в т.ч. предпринимательства. Они предоставляют ссуды, осуществляют весь набор банковских операций, участвуют в организации акционерных обществ распространением ценных бумаг.

Коммерческие банки возникали и развивались по мере индустриализации. Первые коммерческие банки появились в XVIII-XIX вв., их клиентами являлись преимущественно владельцы предприятий.

Основные функции коммерческих банков:

- 1) мобилизация временно свободных денежных средств предприятий, организаций, населения и превращение их в капитал;
- 2) кредитование предприятий, государства, населения;
- 3) расчетно-кассовое обслуживание клиентов.

В настоящее время коммерческие банки — это универсальные кредитные учреждения, основной целью деятельности которых является получение прибыли. Они имеют широкую сеть филиалов, отделений и представительств, разветвленную внутреннюю функциональную структуру управления (отделы и службы, осуществляющие непосредственно операционную деятельность банка, обслуживающие операционные звенья, а также администрацию, отвечающую за вопросы банковского менеджмента).

Деятельность коммерческих банков на протяжении всего периода их существования регулировалась специальным финансовым законодательством, что, с одной стороны, ограничивало сферу деятельности, с другой — повышало их конкурентоспособность по сравнению с другими финансовыми институтами.

Специализированные банки выбирают для себя особые сферы деятельности. К ним относятся:

- 1) *инвестиционные банки*, занимающиеся финансированием и кредитованием капитальных вложений;
- 2) *ипотечные банки*, предоставляющие кредиты под залог недвижимости (земельных участков, домов, сооружений);
- 3) *экспортно-импортные банки*, осуществляющие кредитование внешней торговли;
- 4) *сберегательные банки*, концентрирующие сбережения населения и передающие их в распоряжение предпринимателей.

По территориальному признаку банки делятся на республиканские, региональные, межрегиональные, местные, национальные, международные.

По способности формирования уставного капитала банки делятся на акционерные и паевые.

По степени независимости банки разделяют на *самостоятельные, дочерние, сателлиты (полностью зависимые), уполномоченные (банки-агенты), филиальные*.

По видам банковских операций различают:

- 1) *депозитные банки* — занимаются предоставлением депозитов и краткосрочных ссуд в непродолжительное время (3–6 месяцев);
- 2) *инвестиционные банки* — мобилизуют долгосрочный ссудный капитал и предоставляют его заемщикам в виде вложений в ценные бумаги; они занимаются размещением собственных и заемных средств в ценные бумаги;
- 3) *ипотечные банки* — специализированные банки, выдающие долгосрочные ссуды под залог недвижимости, аккумулирующие средства юридических и физических лиц путем выпуска ценных бумаг (акций и облигаций). Их особенность в том, что они обеспечиваются недвижимостью, внесенной в банк в качестве уставного капитала, и использованием недвижимости и земли как залога при кредитовании. Неуплата задолженности в срок влечет за собой потерю недвижимости;
- 4) *сберегательные банки*, совершающие сберегательные и доверительные операции.

Кроме того, созданы крупные международные банки.

Банк международных расчетов (БМР) — межгосударственный банк, совмещающий проведение чисто коммерческих операций для центральных банков с ролью организатора и участника международного валютного содружества. Создан в 1930 г. В числе учредителей БМР — центральные банки Бельгии, Великобритании, Германии, Италии и Франции, а также Японии и США. В течение 2 лет после учреждения БМР на его акции подписались 19 банков стран Европы. К началу 1980-х гг. центральным банкам принадлежало 3/4 капиталов БМР.

БМР — преимущественно европейская организация, поддерживающая тесные связи с *Федеральной резервной системой (ФРС) США*.

Согласно уставу БМР:

- 1) способствует сотрудничеству между центральными банками и обеспечивает дополнительные благоприятные условия международных финансовых операций;
- 2) действует в качестве доверенного лица при осуществлении международных финансовых операций.

Еще одна задача БМР — использование технического аппарата и опыта банка для различных международных финансовых соглашений.

Высшим органом БМР является собрание акционеров, созываемое ежегодно.

Международный валютный фонд (МВФ) — международная валютно-финансовая организация со статусом специализированного учреждения ООН, действующая с 1946 г. Россия — член МВФ с 1992 г. Штаб-квартира фонда — в Вашингтоне, отделения — в Париже и Женеве. Количество государств — членов МВФ — 182.

Официальные цели МВФ:

- 1) способствовать процессу сбалансированного роста международной торговли;
- 2) содействовать сбалансированности обменных курсов валют;

- 3) оказывать помощь в создании многосторонней системы расчетов по текущим операциям между государствами-членами, а также устанавливать валютные ограничения, препятствующие росту мировой торговли;
- 4) предоставлять государствам-членам финансовые ресурсы.

Международный банк реконструкции и развития (МБРР) — межгосударственный инвестиционный институт; одна из крупнейших международных финансовых организаций. Учрежден одновременно с МВФ. МБРР — специализированное финансовое учреждение ООН со штаб-квартирой в Вашингтоне (США). Функционирует с 1946 г. Количество стран — членов Банка — 180. Членами МБРР могут быть только страны, вступившие в МВФ.

Официальные цели МБРР — содействие и помощь в реконструкции и развитии экономики стран — членов Банка путем предоставления им долгосрочных кредитов и гарантий.

Банковская система России — совокупность национальных банков и других кредитных учреждений, действующих в рамках единого финансово-кредитного механизма. Включает в себя два уровня — Центральный банк Российской Федерации (Банк России) и кредитные организации.

Ключевое звено системы — Банк России. По действующему законодательству его уставный капитал и иное имущество составляет федеральная собственность, которой он владеет, пользуется и распоряжается. Однако государство отвечает по обязательствам Банка России, а Банк России — по обязательствам государства. Банк России — юридическое лицо, с той лишь особенностью, что оно не имеет устава и не регистрируется в налоговых органах. Банк России — некоммерческая организация, получение прибыли не является целью его деятельности. Прибыль после направления ее в резервы и фонды перечисляется в доход федерального бюджета. Источники получения прибыли — процентные доходы по кредитам и депозитам, доходы от операций с ценными бумагами и драгоценными металлами, полученные дивиденды по паям и акциям и др.

Основные цели деятельности Банка России:

- 1) защита и обеспечение устойчивости рубля, в т.ч. его покупательной способности и курса по отношению к иностранным валютам;
- 2) развитие и укрепление банковской системы Российской Федерации;
- 3) обеспечение эффективного и бесперебойного функционирования системы расчетов.

Банк России имеет право эмитировать наличные деньги, изымая их из обращения, принимая решение о выпуске в обращение новых банкнот и монет. Разрабатывает и дает жизнь единой денежно-кредитной политике. Основные инструменты и методы:

- 1) процентные ставки по операциям Банка России;
- 2) нормативные обязательства резервов, депонируемых в Банке России (резервные требования);
- 3) операции на открытом рынке;
- 4) рефинансирование банков;
- 5) валютное регулирование;
- 6) установление ориентиров роста денежной массы.

Непосредственно сам или через создаваемый при нем орган осуществляет банковское регулирование и надзор, главными целями которых являются поддержание стабильной банковской системы, защита интересов вкладчиков и кредиторов.

Высшим органом Банка России является совет директоров — коллегиальный орган, определяющий основные направления его деятельности.

Что касается второго уровня банковской системы, т.е. кредитных организаций, то все они — коммерческие структуры со статусом юридического лица. Основным мотивом их деятельности является получение прибыли. На осуществление кредитных операций они должны получать специальное разрешение (лицензию) Банка России.

Кредитные организации образуются на основе различных форм собственности — частной, государственной, муниципальной, собственности общественных объединений и т.п.

Краткие выводы

1. Деньги — особый товар, служащий всеобщим эквивалентом. Они выполняют функции меры стоимости, средства обращения, накопления, сбережения и образования сокровищ, платежа.

2. Денежный оборот складывается из наличных и безналичных денег. Под наличными деньгами понимают монеты и банкноты; под безналичными — средства на безналичных счетах в банках, а также вклады в депозитные сертификаты и государственные ценные бумаги.

3. Кредит — это предоставление денежных средств во временное пользование и за определенную плату.

4. Кредит выполняет следующие функции — перераспределительную, экономии издержек обращения, ускорения концентрации и централизации капитала. В современных условиях кредит наряду с финансами используется как инструмент регулирования экономики.

5. Кредитная система включает, *во-первых*, совокупность кредитных отношений форм и методов кредитования и, *во-вторых*, совокупность финансово-кредитных институтов, которые подразделяются на центральные банки, коммерческие банки и специализированные финансово-кредитные учреждения (кредитные организации).

6. Банки выполняют роль финансовых посредников, основная функция которых состоит в аккумуляции временно свободных денежных средств и предоставлении их в кредит.

7. Центральный банк (ЦБ) не зависит от Правительства или какого-либо другого органа страны. Его клиенты — это коммерческие банки и Правительство.

Экономический тренинг

Ключевые термины и понятия



Банковская система, Центральный банк, коммерческие банки, специализированные финансово-кредитные институты, банковские операции, собственные банковские операции (банков), ипотечные банки, сберегательные банки, универсальные банки, денежно-кредитная политика, учетная (дисконтная) политика, кредит, кредитная система, коммерческий кредит, банковский кредит, вексель (простой), потребительский кредит, государственный кредит, международный кредит, кредитная система, финансово-кредитные институты, денежная система, денежные агрегаты, денежная масса, кредитные деньги, текущие депозиты, наличные деньги (монеты и банкноты), безналичные деньги, депозитный сертификат, денежный мультипликатор.

Контрольные вопросы и задания

1. Чем занимаются коммерческие банки? Каковы их взаимоотношения с Центральным банком?
2. Что такое собственные средства?
3. Что такое кредит? Охарактеризуйте его основные формы и функции.
4. Что понимается под наличными и безналичными деньгами?
5. Из каких агрегатов состоит денежная масса?
6. Какой денежный агрегат наилучшим образом отражает функцию денег как средства обращения?

Задание. Составьте экономический кроссворд, используя следующие термины: деньги, эквивалент, банкнота, монета, чек, депозит, сертификат, агрегат, счет, кредит, ссуда, залог, возвратность, платежность, банк, эмиссия.

Тесты

Выберите правильный ответ.

1. Общеэкономической причиной существования кредита является:

- 1) наличие денежного обращения;
- 2) существование товарного производства;
- 3) функционирование банковской системы;
- 4) наличие товарно-денежных обращений.

2. Под кредитом следует понимать:

- а) конкретную сумму денежных средств, предоставляемых в долг;
- б) систему экономических отношений, связанных с аккумуляцией временно свободных экономических ресурсов и предоставлением их во временное пользование на условиях возвратности;
- в) сумму средств, предоставляемую банками юридическим и физическим лицам в денежной форме;
- г) экономические отношения между государством и юридическими и физическими лицами по предоставлению денежных средств в долг.

3. Заемщиками в кредитных отношениях могут выступать:

- а) государство;
- б) банки;
- в) фирмы и частные лица;
- г) все вышеперечисленные субъекты.

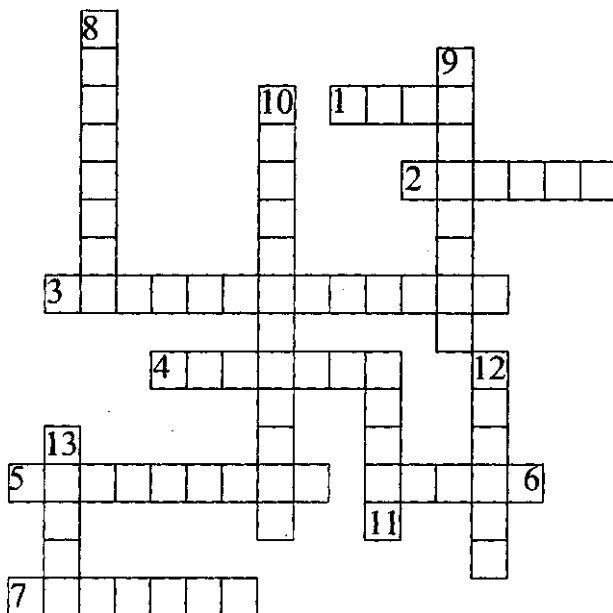
4. Правом эмиссии денег наделены:

- а) центральные (национальные) банки;
- б) коммерческие банки;
- в) все банки, включая иностранные;
- г) банки и небанковские финансовые институты.

5. В качестве депозитов могут выступать:

- а) драгоценности;
- б) товары;
- в) деньги и ценные бумаги;
- г) все вышеперечисленное.

Кроссворд



По горизонтали. 1. Учреждение, важнейшими функциями которого являются аккумуляция временно свободных денежных средств и предоставление их в долг физическим и юридическим лицам на условиях возвратности, срочности и платности. 2. Долгосрочная аренда машин, оборудования, транспортных средств, сооружений производственного назначения, предусматривающая возможность их последующего выкупа. 3. Кредиты по срокам предоставления. 4. Средства клиента

в банке в форме вклада по соответствующему соглашению или договору. 5. Тип операций, совершаемых банками. 6. Конкретная сумма средств, предоставляемая в долг. 7. Субъект кредитного отношения, получающий ссуду.

По вертикали. 8. Субъект кредитного отношения, предоставляющий средства во временное пользование. 9. Тип операций, совершаемый банками. 10. Кредит по срокам предоставления. 11. Процесс доверительного управления собственностью. 12. Система экономических отношений, связанных с аккумуляцией временно свободных экономических ресурсов и предоставлением их во временное пользование на условиях возвратности, срочности платности. 13. Чистый доход банка, определяемый как разница между процентами, полученными от продажи кредитных ресурсов, и процентами, уплаченными за привлеченные ресурсы.

Тема 18. Доходы населения и социальная политика

*18.1. Доходы населения: сущность, виды и принципы
распределения*

18.2. Дифференциация доходов: сущность и причины

*18.3. Социальные трансферты. Социальная политика госу-
дарства*

Опорный конспект лекции

18.1. Доходы населения: сущность, виды и принципы распределения

Уровень благосостояния людей характеризуется получением доходов. **Доходы населения** — это сумма денежных средств и материальных благ, полученных в общественном производстве, произведенных домашним хозяйством или какой-либо другой деятельностью за определенный промежуток времени.

В доходы населения входят заработная плата, предпринимательский доход, дивиденды на имеющиеся у населения акции, проценты на сбережения, вложенные в банк, рента на сданную в аренду недвижимость и др. Источниками доходов предприятий или фирм являются прибыль, процент или рента (в зависимости от типа предприятия). Однако в доходы предприятий входит не вся прибыль. Из валовой прибыли делают внешние отчисления. Часть прибыли, полученной предпринимателем, становится его личным предпринимательским доходом. Оставшаяся часть прибыли составляет собственно доход самого предприятия, который используется на расширение производства, подготовку кадров, социальную сферу и т.д.

Доходы определяют наши возможности в питании и одежде, в получении образования и медицинских услуг; возможности посещать театры и приобретать книги, активно путешествовать по миру и т.д.

Доходы населения подразделяются на денежные, натуральные, номинальные, располагаемые, реальные.

Денежные доходы населения включают все поступления денег в виде оплаты труда, доходов от предпринимательской деятельности, пенсий, стипендий, различных пособий, доходов от собственности в виде процентов, дивидендов, ренты, доходов от продажи товаров, доходов от оказания на сторону различных услуг и др.

Натуральные доходы включают продукцию, произведенную домашними хозяйствами для собственного потребления, а также полученную в общественном производстве.

Номинальные доходы — общее количество денег, которое получено за определенный период времени; характеризуют уровень денежных доходов независимо от налогообложения и изменения цен (рис. 18.1).

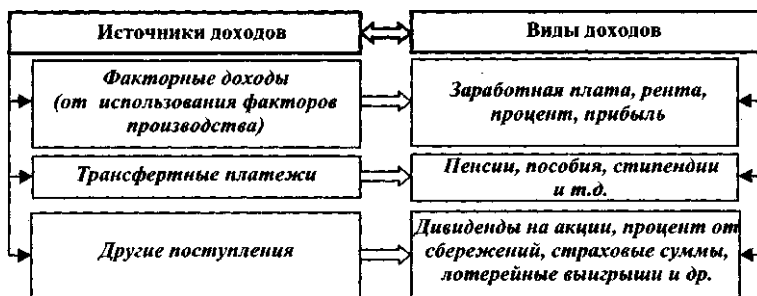


Рис. 18.1. Структура номинального дохода

Располагаемый доход представляет только ту часть номинального дохода, которая может быть использована непосредственно на личное потребление товаров и услуг, а также на сбережения, т.е. располагаемый доход равен номинальному доходу минус взносы, налоги, обязательные платежи (отчисления в Пенсионный фонд, на социальные нужды и др.).

Реальный доход отражает покупательную способность нашего денежного дохода, представляет собой количество товаров и услуг (в стоимостном выражении), которое можно купить на располагаемый доход в течение определенного периода времени (т.е. здесь учитываются возможности изменения цен).

Выделяют следующие **основные принципы распределения** доходов.

1. *Уравнительное распределение* имеет место, когда все члены общества получают равные доходы. Такой принцип характерен для первобытного общества и коммунистического способа производства.

2. *Рыночное распределение* доходов предполагает, что каждый из владельцев того или иного фактора производства (земли, труда, капитала) получает разный доход в соответствии с хозяйственной полезностью и продуктивностью своего фактора.

3. *Распределение по накопленному имуществу* проявляется в получении дополнительных доходов теми, кто накапливает и передает по наследству какую-либо собственность (землю, предприятия, дома, ценные бумаги и другое имущество).

4. *Привилегированное распределение* особо характерно для стран с неразвитой демократией и пассивным гражданским обществом. Правители таких стран самоуправно перераспределяют общественные блага в свою пользу, устанавливая себе повышенные оклады и пенсии, создавая хорошие условия жизни, труда, лечения, отдыха, и другие льготы.

18.2. Дифференциация доходов: сущность и причины

Какая бы система распределения ни была справедливой, в любом современном обществе неизбежно неравенство доходов людей.

Причины, вызывающие неравенство доходов:

- 1) *различие в индивидуальных способностях.* Люди — разные по своим интеллектуальным, физическим, творческим и другим способностям. Эти особенности формируют различную предрасположенность людей к эффективному выполнению тех или иных видов работ;
- 2) *различия в квалификации и опыте.* Люди получают разный уровень образования, в т.ч. и профессионального, обладают разным опытом в выполнении определенных работ. Более сложный труд требует более высокого уровня образовательной

подготовки, уменьшает количество претендентов, способных выполнить такую работу. Как следствие, в стабильном обществе тот, кто способен заниматься более сложной работой, как правило, получает больший доход;

3) *различия в готовности и способности работать в особых условиях.* Работа, например, шахтеров связана с большим риском, с высокой степенью физической интенсивности труда. Работа на атомных электростанциях сопряжена с высокой ответственностью, здесь применяются очень сложные технологические системы, нарушения в которых потенциально могут принести большой ущерб. Если взять предпринимательскую деятельность, то она также требует готовности и умения рисковать, много и интенсивно трудиться;

4) *различия в собственности.* С начала 1990-х гг. заметно расширяется число людей, получающих доходы от владения капиталом, ценными бумагами. Среди них выделяются те, кто занимается предпринимательской деятельностью. Распределение капитала, акций и других активов — один из факторов, вызывающих дифференциацию доходов.

Дифференциация доходов населения — реально существующие различия в уровне дохода населения, в значительной степени предопределяющие социальную дифференциацию в обществе, характер его социальной структуры. В странах развитой рыночной экономикой уровень дохода — один из важнейших конструирующих социальное положение признаков (наряду с собственностью, отношением к власти и т.д.).

Общество с рациональной и относительно равномерной дифференциацией доходов наиболее стабильно за счет многочисленного среднего класса, имеет интенсивную социальную мобильность, сильные стимулы к социальному продвижению и профессиональному росту. Как свидетельствует исторический опыт латиноамериканских стран, общество с резкой дифференциацией доходов крайних полюсных групп населения отличается социальной неустойчивостью, отсутствием сильных стимулов к профессиональному росту, значительной криминогенностью социальных отношений.

Дифференциация доходов фиксируется статистикой, распределяющей население по группам (долям) в зависимости от среднедушевых доходов.

Показатели, отражающие дифференциацию доходов населения, важны для анализа различных социально-экономических процессов, их мониторинга при проведении активной социальной политики, они используются при составлении государственных программ социально-экономического развития.

Итак, различие в уровнях доходов на душу населения называется дифференциацией доходов. Оно характерно для всех экономических систем.

Для количественной оценки дифференциации доходов применяют различные показатели. Степень неравенства доходов отражает кривая Лоренца (рис. 18.2).

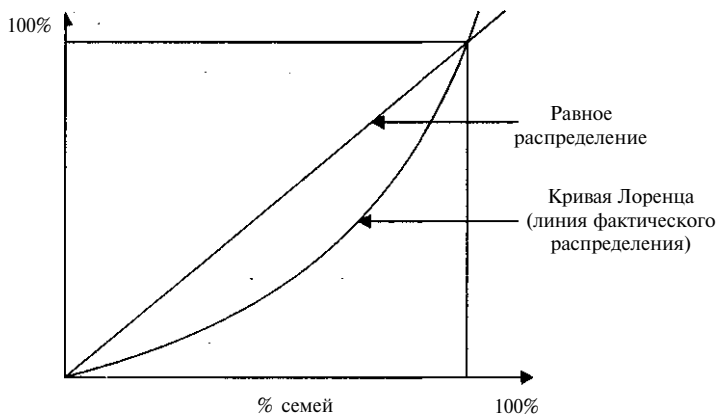


Рис. 18.2. Кривая Лоренца

Кривая Лоренца показывает соотношение процентов всех доходов и процентов всех получателей. Степень неравенства доходов определяется областью между линией, обозначающей идеальное равенство, и кривой Лоренца.

Неравномерное распределение характеризуется кривой Лоренца, т.е. линией фактического распределения, отстоящей от

прямой тем дальше, чем больше дифференциация доходов. Например, 20% населения с самыми низкими доходами получают 5% общего дохода, 40% с низкими доходами — 15% и т.д.

Кривую Лоренца можно использовать для сравнения распределения доходов в различные периоды времени или между различными группами населения.

Теоретическая возможность равного распределения доходов представлена прямой, указывающей, что любой данный процент семей получает соответствующий процент дохода. Это значит, что если 20, 40, 60% семей получают, соответственно, 20, 40, 60% от всего дохода, то соответствующие точки будут располагаться на прямой.

Самое вредное для человека, с точки зрения Форда, — утверждать, что все люди равны. Они очень разные, и тот, «кто много создает», должен и «много приносить в свой дом», и наоборот. В этом состоит «строгая социальная справедливость, проистекающая только через труды». Благотворительности в оплате труда места нет. Каждый получает ровно столько, сколько заслуживает.

Другое дело — уровень социальной политики государства. Оно (государство) призвано смягчить неравенство в доходах людей, чтобы не допускать чрезмерного социального расслоения и напряженности в обществе.

18.3. Социальные трансферты.

Социальная политика государства

Государственная политика доходов заключается в перераспределении их через государственный бюджет 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. Ныне во всех развитых странах мира созданы системы социальной поддержки малоимущих.

Социальные трансферты — это система мер денежной или натуральной помощи малоимущим, не связанной с их учас-

тием в хозяйственной деятельности. Выплаты населению производятся из местных бюджетов, государственных внебюджетных социальных фондов, а также средств общественных организаций.

Механизм социальных трансфертов включает изъятие в форме налогов части доходов у средне- и высокодоходных слоев населения и выплату пособий наиболее нуждающимся и инвалидам, а также пособий по безработице.

Социальные трансферты включают:

- 1) все виды пенсий (по старости, по случаю потери кормильца, за выслугу лет, социальные);
- 2) все виды стипендий учащимся высших и средних специальных учебных заведений, профессионально-технических училищ;
- 3) все виды получаемых населением доходов по социальному страхованию, ежемесячные пособия на детей, пособия по безработице и др.);
- 4) компенсационные выплаты и льготы, а также денежную благотворительную помощь в форме оплаты стоимости или части стоимости путевок в санатории, дома отдыха;
- 5) компенсацию затрат на общественный транспорт и др.

Социальные трансферты в натуральной форме состоят из индивидуальных товаров и услуг, предоставляемых населению бесплатно или по льготным ценам (например, услуги в области образования, культуры, здравоохранения, спорта, социального обеспечения, жилищно-коммунального хозяйства и др.).

В последние годы в нашей стране стали формироваться трехсторонние комиссии по регулированию социально-трудовых отношений, которые называются социальным партнерством.

Социальное партнерство — сотрудничество работников, работодателей и представителей государства для достижения согласованных решений в сфере трудовых отношений; переговорный процесс между профсоюзами и работодателями, результат которого — коллективный подход, затрагивающий вопросы занятости, оплаты и организации труда и некоторые аспекты социального положения работника на предприятии и в обществе.

Государство непосредственно вмешивается в первичное распределение денежных доходов и нередко устанавливает верхний предел увеличения номинальной заработной платы. Экономическое значение государственного регулирования заработной платы определяется тем, что ее изменение влияет на совокупный спрос и издержки производства.

Наиболее эффективным средством государственного регулирования заработной платы в странах с рыночной экономикой является определение гарантированного минимума (или ставки). Исходя из минимальных размеров оплаты труда и ведутся переговоры между руководителями компаний и профсоюзами о заключении коллективных договоров на различных уровнях, начиная от предприятий и заканчивая отраслями. В этих документах оговариваются различные премии и доплаты, дифференциация заработной платы по отраслям в зависимости от уровня квалификации.

Социальная политика государства *связана с воздействием на условия жизни населения, его основных слоев, групп, категорий;* включает в себя политику регулирования доходов, занятости, социального обеспечения, политику в сферах образования и здравоохранения, жилищную и т.п. Социальная политика ориентирована на человека, защиту его прав, предусмотренную международным и национальным законодательством. *Цель социальной политики* — поддержание и развитие человека как высшей ценности любого общества.

Особое значение имеет проблема защиты денежных доходов (заработной платы, пенсий, пособий) от инфляции. С этой целью применяется **индексация**, *т.е. увеличение номинальных доходов в зависимости от роста цен.*

В России индексация денежных доходов установлена Законом от 24 октября 1991 г. и распространяется на заработную плату работников бюджетной сферы, а также на пенсии, стипендии и пособия. Для всех остальных категорий, занятых в производстве, государство регулирует только размер минимальной заработной платы. Индексация должна производиться при росте розничных цен свыше 6%.

Важным направлением в социальной политике при решении вопросов защиты личных доходов является поддержка беднейших слоев населения. Решающее значение в социальной защите этих слоев населения имеет развитая система денежных и натуральных пособий. Такая система существует во всех странах с рыночной экономикой и служит важным социальным амортизатором, смягчающим многие негативные последствия ее развития.

Сама бедность в социальной практике измеряется с помощью прожиточного минимума в двух видах — социальном и физиологическом минимумах.

Социальный минимум, помимо минимальных норм удовлетворения физических потребностей, включает затраты на минимальные духовные и социальные запросы. Он представляет собой совокупность товаров и услуг, выраженных в стоимостной форме и предназначенных для удовлетворения потребностей, которые общество признает необходимыми для сохранения приемлемого уровня жизни; предполагается, что бедные имеют более или менее нормальные жилищные условия.

Физиологический минимум рассчитан на удовлетворение только главных физических потребностей и оплату основных услуг, причем в течение относительно короткого периода (без приобретения одежды, обуви и других непродовольственных товаров).

Минимальный потребительский бюджет (МПБ) — социальный минимум средств, необходимый для обеспечения нормальной жизнедеятельности человека. В России МПБ составлен на основе более 200 видов товаров и услуг, в т.ч. 80 видов продуктов питания. Затраты на непродовольственные товары в МПБ включают расходы на одежду, белье, обувь, лекарства, посуду, культтовары, а также расходы на оплату жилья и коммунально-бытовых услуг, транспорта, уплату налогов и сборов.

Структура МПБ:

- 1) питание — 46,1%;
- 2) непродовольственные товары — 39%;
- 3) услуги — 13,2%;
- 4) налоги и сборы — 2,7%.

Социальная политика государства направлена на решение следующих задач:

- 1) стабилизацию жизненного уровня населения и недопущение массовой бедности;
- 2) сдерживание роста безработицы и материальную поддержку безработных;
- 3) поддержание стабильного уровня реальных доходов населения;
- 4) развитие отраслей социальной сферы (образования, здравоохранения, жилищного хозяйства, культуры и искусства).

Социальная политика направлена на ослабление дифференциации доходов и имущества, смягчение противоречий между участниками рыночной экономики и предотвращение социальных конфликтов на экономической почве. Поэтому важной задачей социальной политики является адресная (т.е. предназначенная для конкретных групп населения) социальная поддержка со стороны государства слабозащищенных слоев. Эта задача предполагает поддержание оптимальных соотношений между доходами активной (занятой) части населения и нетрудоспособных граждан через механизм налогов и социальных трансфертов.

Краткие выводы

1. Государственная политика доходов заключается в перераспределении их через госбюджет путем дифференцированного налогообложения различных групп получателей дохода и социальных выплат. Наиболее эффективное средство государственного регулирования заработной платы — установление гарантированного минимума.

2. Прожиточный минимум — это стоимость товаров и услуг, которые общество признает необходимыми для поддержания приемлемого уровня жизни.

3. Социальные гарантии — это обязательство государства перед населением страны по формированию их доходов, по условиям получения определенных товаров и услуг, рабочих мест.

4. К основным функциям социальных гарантий относятся:

- а) материальное обеспечение людей, лишенных возможности делать это самостоятельно;
- б) создание условий для воспроизводства на должном уровне;
- в) поддержание доходов безработных.

5. Программа пенсионного обеспечения предназначается для людей пенсионного возраста и является одной из самых основных социальных программ.

6. Безработным государством предоставляются следующие виды помощи:

- а) выплата пособий по безработице;
- б) оплата профессиональной подготовки и переподготовки;
- в) организация оплачиваемых общественных работ;
- г) предоставление права на досрочный выход на пенсию.

Экономический тренинг

Ключевые термины и понятия

Доходы населения, номинальные доходы, натуральные доходы, денежные доходы населения, располагаемые доходы, реальные доходы, реальные располагаемые доходы, социальные трансферты, социальная политика, политика доходов, индексация доходов, прожиточный минимум (социальный и физиологический), принципы распределения, уравнительное распределение, рыночное распределение, кривая Лоренца, перераспределение доходов, минимальный размер оплаты труда, социальная справедливость, социально ориентированная экономика, социальные гарантии, социальные программы.

Контрольные вопросы и задание

1. Какие виды доходов населения вы знаете и в чем их сущность?
2. Каковы основные принципы распределения доходов населения?
3. Какие причины вызывают неравенство доходов населения?
4. Каковы основные факторы, определяющие дифференциацию доходов и заработную плату в России в переходный период?
5. Чем отличается социальный прожиточный минимум от физиологического минимума?
6. В чем состоит противоречие социальной справедливости и экономической эффективности?
7. Чем характеризуется бедность в России и каковы ее масштабы?
8. Что такое индексация доходов и какова ее социальная роль?

Задание. Составьте экономический кроссворд, используя следующие термины: доход, трансферт, политика, индексация, справедливость, безработица, пенсия, стипендия, пособие, компенсация, стабильность, образование, здравоохранение.

Тесты

Выберите правильный ответ.

1. Если граждане получили доход от продажи наркотиков, то такие доходы следует считать:

- а) нетрудовыми;
- б) трудовыми;
- в) законными;
- г) незаконными.

2. Доходы, которые получают граждане в виде процентов по вкладам, являются:

- а) нетрудовыми;
- б) трудовыми;
- в) законными;
- г) незаконными.

3. Заработная плата — это:

- а) доход от «предельного продукта капитала»;
- б) доход, который получает рабочий за количество и качество труда;
- в) доход от «предельного продукта труда»;
- г) плата за труд.

4. Благосостояние рабочего растёт, если:

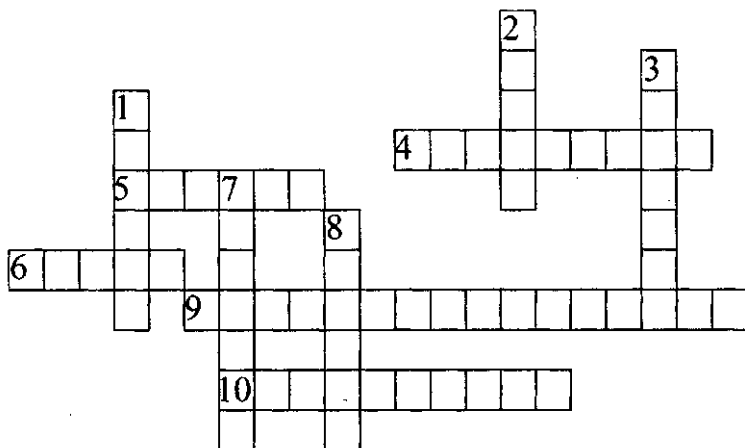
- а) растёт его номинальная зарплата;
- б) растёт его реальная зарплата;
- в) растёт средняя зарплата в стране;
- г) снижаются цены на товары.

5. Какие цели может преследовать политика доходов в странах с рыночной экономикой:

- а) пополнение доходов госбюджета;
- б) противодействие инфляции;
- в) повышение конкурентоспособности отечественных товаров;
- г) смягчение неравенства доходов?



Кроссворд



По горизонтали. 4. Долговое обязательство, по которому его владельцу выплачивается ежегодный доход в форме процента. 5. Предоставление товаров и денег в долг на условиях возвратности. 6. Посредник, который покупает ценные бумаги на свое имя и за свой счет, а затем перепродает их. 9. Предоставление денег в долг с условием уплаты заемщиком высоких процентов при погашении долга. 10. Денежные средства и иное имущество, в т.ч. имущественные права, имеющие денежную оценку, вкладываемые в объекты предпринимательской деятельности в целях получения прибыли.

По вертикали. 1. Посредник, который сводит партнеров по сделкам, но сам сделок не заключает и получает вознаграждение от продавцов и покупателей ценных бумаг. 2. Ценная бумага, которая свидетельствует о внесении ее владельцем пая в капитал акционерного общества и дает ему право на получение дивиденда. 3. Юридическое лицо, которое занимается выпуском ценных бумаг и несет ответственность по ним. 7. Вклады клиентов в банк. 8. Узкий специалист по отдельным видам ценных бумаг, прямо содействующий торговой сделке.

Тема 19. Международные экономические отношения

19.1. Сущность мировой экономики. Международное разделение труда. Международные экономические отношения: сущность и формы

19.2. Мировая торговля. Внешнеторговая политика

19.3. Валюта: сущность и виды. Международные валютные отношения

Опорный конспект лекции

19.1. Сущность мировой экономики.

Международное разделение труда.

**Международные экономические отношения:
сущность и формы**

Мировая экономика — совокупность национальных экономик, связанных международным разделением труда, мировым рынком, системой межгосударственных хозяйственных связей; законодательный процесс интернационализации и глобализации хозяйственной жизни. В последние десятилетия повышение открытости стран, сближение и взаимодополняемость их экономик привели к небывало высокой степени интеграции хозяйственных систем различных государств. Отличительные признаки мировой экономики — нарастание степени открытости национальных хозяйств; создание системы международных негосударственных организаций, деятельность которых призвана обеспечить стабильность и сбалансированное экономическое развитие. Речь идет о создании таких структур, как Организация Объединенных Наций, Всемирный банк, Международный валютный банк, Европейское экономическое сообщество, Всемирная торговая организация, Парижский и Лондонский клубы и др. Отличительные черты современной мировой экономики — возникновение многонациональных корпораций, наличие развитой

сферы международной торговли, межгосударственного перемещения рабочей силы, капитала и технологий и др. Активное включение российской экономики в мировую — одна из актуальных задач создания современной рыночной системы. Будущее мировой экономики связано с ее глобализацией, усилением открытости и взаимозависимости.

Итак, **мировое хозяйство** — это многоуровневая, глобальная экономическая система, совокупность национальных хозяйств отдельных стран, участвующих в международном разделении труда и связанных системой международных экономических отношений (рис. 19.1).



Рис. 19.1. Мировое хозяйство

Международное разделение труда (МРТ) — это устойчивая специализация отдельных стран на производстве определенных видов продукции, которыми страны обмениваются между собой; совокупность особых и обособленных, но взаимосвязанных видов общественного труда. Все страны мира в той или иной степени включены в систему МРТ — важный фактор экономии труда и роста его производительности. Между общественным разделением труда и научно-техническим прогрессом

сом (НТП) существует тесная взаимосвязь: первое создает условия возникновения и развития техники, последний стимулирует углубление разделения труда.

В основе МРТ лежат разнообразные факторы:

- 1) *природные* (географическое положение и размер территории страны, почвенно-климатические условия, наличие природных ресурсов, площадь сельскохозяйственных угодий и т.п.);
- 2) *технико-экономические* (степень освоения достижений НТР, возможности замены природного сырья, внедрения новых технологий, снижения трудоемкости продукции);
- 3) *социально-экономические* (типы хозяйственной системы в той или иной стране, исторически сложившиеся отношения между странами, идеология, религия, внешняя и внутренняя политика, проводимая страной).

Совокупность всех этих факторов определяет различные **виды специализации стран:**

- 1) *естественную*, возникающую на основе различий в природно-климатических условиях;
- 2) *межотраслевую* (предметную), порождаемую индустриализацией производства;
- 3) *внутриотраслевую* (подетальную), применяемую при производстве отдельных деталей, узлов, полуфабрикатов, комплектующих изделий.

Специализация страны на производстве той или иной продукции ведет к повышению эффективности использования ее ресурсов, позволяет полнее и с меньшими издержками удовлетворять потребности общества.

Одновременно с международной специализацией происходит **кооперирование производства** (от лат. «cooperatio» — «сотрудничество») — объединение предприятий разных стран в едином производственном процессе.

Углубление международного разделения труда и процесс кооперирования производства привели к развитию устойчивых экономических связей между странами, выходу процесса воспроизводства за рамки национальных границ. Интернационализация хозяйственной жизни, порожденная НТР, во второй половине

XX в. стала ведущей тенденцией развития современного мирового сообщества, которое объединяет сегодня более 180 стран.

На базе международного разделения труда между странами возникают международные экономические отношения — система экономических связей между субъектами хозяйственной деятельности разных стран. Основные *формы международных экономических отношений*:

- 1) *международная торговля*;
- 2) международная миграция капитала и международный кредит;
- 3) международная миграция рабочей силы;
- 4) международные валютно-кредитные отношения;
- 5) *международное научно-техническое и производственное сотрудничество*.

Необходимое условие включения страны в систему международных экономических отношений — **открытость экономической системы**, т.е. *возможность поступления в страну товаров, капитала, рабочей силы, технологий из других стран*. Степень открытости экономики во многом зависит от структуры производства: чем больше в стране удельный вес добывающих отраслей, отраслей тяжелой промышленности, тем меньше ее участие в международном разделении труда и меньше открытость экономики, чем больше удельный вес производства современной сложной, наукоемкой продукции, тем больше открытость экономики.

Итак, открытая экономическая система ориентирована на максимальное участие в мировых хозяйственных связях и в международном разделении труда.

Другой показатель степени открытости — экспортная квота (отношение стоимости экспорта к стоимости внутреннего продукта или же объем экспорта на душу населения).

Особенность современного экономического развития заключается в опережающем росте мировой торговли по отношению к мировому производству. Международная специализация выгодна национальной экономике и способствует увеличению объемов мирового производства. Вместе с тем открытостью экономики не устраняются двух разнонаправленные тенденции в развитии всемирного хозяйства — усиление ориентации наци-

онально-государственных экономических образований на свободную торговлю (фритрейдерство) и стремление к защите внутреннего рынка (протекционизм). Их сочетание в той или иной пропорции лежит в основе внешнеэкономической политики государства.

Противоположность открытой экономики—**закрытая экономика**, ориентированная на полное национальное самообеспечение; это независимая хозяйственная система с ограниченными внешнеэкономическими связями, способная обеспечить себя всем необходимым. Исторический опыт показывает, что закрытость экономики, стремление во всем опираться на собственные силы ведут к изоляции, снижению эффективности производства, падению уровня жизни. Типичным примером страны с закрытой экономикой до недавнего времени была Албания, сегодня — Северная Корея (КНДР).

19.2. Мировая торговля. Внешнеторговая политика

Мировая торговля — это обмен товарами и услугами между государствами-национальными хозяйствами. Развитие мировой торговли привело к возникновению мирового рынка товаров.

Мировой рынок — это совокупность взаимосвязанных и взаимодействующих друг с другом национальных рынков отдельных стран, участвующих в международном разделении труда и связанных друг с другом системой международных экономических отношений.

Развитие международной торговли:

- 1) позволяет преодолеть ограниченность национальной ресурсной базы;
- 2) расширяет емкость внутреннего рынка и устанавливает связи национального рынка с мировым;
- 3) обеспечивает получение дополнительного дохода за счет разницы национальных и интернациональных издержек производства;
- 4) расширяет производственные возможности стран (происходит сдвиг кривой производственных возможностей вправо);

5) ведет к углублению специализации производства, повышению на этой основе эффективности использования ресурсов и увеличению объема производства.

Мировая торговля формируется на базе внешней торговли, осуществляемой разными странами.

Внешняя торговля — *торговля между странами, состоящая из вывоза (экспорта) и ввоза (импорта) товаров и услуг*, осуществляется преимущественно через коммерческие сделки, оформляемые внешнеторговыми контрактами, и регулируется государством. О этой целью используются таможенные тарифы, лицензирование и другие тарифные ограничения, а также прямое и косвенное субсидирование экспорта и другие средства. Правовой базой для ведения внешней торговли являются торговые договоры и соглашения о платежах, а также кредитные и иные договоренности.

Существуют следующие отличия внешней торговли от внутренней.

- 1. Товары и услуги на мировом уровне менее мобильны, чем внутристраны.*
- 2. При расчетах каждая страна использует свою национальную валюту, отсюда необходимость сопоставления валют различных государств.*
- 3. Внешняя торговля в большей степени подвержена государственному контролю, нежели внутренняя.*
- 4. Больше число покупателей и большее число конкурентов.*

Состояние внешней торговли страны и уровень ее развития зависят от конкурентоспособности производимых товаров, на уровень которой влияют:

- 1) обеспеченность страны ресурсами (факторами производства), в т.ч. и такими, как информация, технология;
- 2) емкость и требования внутреннего рынка к качеству продукции;
- 3) уровень развития связей экспортных отраслей с сопряженными отраслями и производствами;
- 4) стратегия фирм, их организационная структура, степень развития конкуренции на внутреннем рынке.

На стабильный и постоянный рост международной торговли влияют:

- 1) углубление международного разделения труда и интернационализация производства;
- 2) НТР, способствующая созданию новых отраслей экономики и ускоряющая реконструкцию старых;
- 3) активная деятельность транснациональных компаний на мировом рынке;
- 4) либерализация международной торговли;
- 5) развитие процессов торгово-экономической интеграции, устранение межгосударственных барьеров, формирование зон свободной торговли и др.

Внешняя торговля — объект пристального внимания государства. Существуют **два основных вида внешней торговой политики** — политика свободной торговли и политика протекционизма.

Свободная торговля — это политика невмешательства государства во внешнеторговые отношения предпринимателей, предполагающая отсутствие каких-либо внешнеторговых ограничений.

Протекционизм — государственная политика защиты внутреннего рынка от иностранной конкуренции. Политика протекционизма осуществляется посредством прямого и косвенного ограничения ввоза иностранных товаров и поддержки национального экспорта. Она может проводиться в отношении отдельных стран или отдельных видов товаров, защищать определенные отрасли, носить односторонний или коллективный характер (протекционизм группы стран в отношении стран, не входящих в группировку). Политика протекционизма осуществляется тарифными и нетарифными методами (рис. 19.2).

Тарифный метод основан на использовании таможенных пошлин. **Таможенная пошлина** — это взимаемый государственными таможенными органами при ввозе товара на территорию данной страны или вывозе товара с этой территории обязательный взнос — неотъемлемое условие такого ввоза или вывоза.

Таможенные пошлины устанавливаются в виде твердой ставки за единицу товара или в виде процента к цене товара.

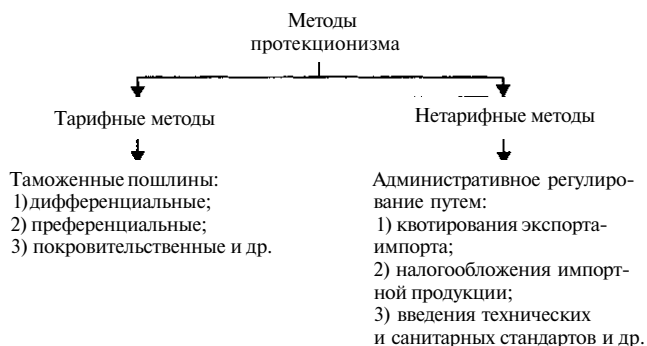


Рис. 19.2. Методы протекционизма

Таможенные пошлины могут быть:

- 1) дифференциальными, назначающими разные ставки на одинаковые товары;
- 2) преференциальными — устанавливаемые для всех или некоторых товаров отдельных стран и не распространяемые на товары прочих стран;
- 3) покровительственными — устанавливаемые на отдельные товары с целью затруднить проникновение этих товаров на внутренний рынок.

Наряду с тарифными методами регулирования внешней торговли широко используются *нетарифные методы*, представляющие собой административное регулирование внешней торговли путем:

- 1) квотирования экспорта-импорта — установления в количественном или стоимостном выражении предельного объема (квот) на ввоз или вывоз товаров;
- 2) введения государственной монополии на торговлю определенными товарами;
- 3) лицензирования — требования получения от государственных органов разрешения на импорт или экспорт товаров в установленном количестве за определенный промежуток времени;
- 4) добровольного ограничения экспорта — принятия экспортером обязательства ограничить или не расширять объем экспорта;

- 5) введения технических и санитарных стандартов;
- 6) налогообложения импортной продукции;
- 7) выдачи субсидий — денежных выплат, направленных на поддержку национальных экспортеров и косвенную дискриминацию импорта. Субсидии часто принимают форму кредитов, выдаваемых государственными банками под процент ниже рыночного.

19.3. Валюта: сущность и виды.

Международные валютные отношения

Валюта — это денежная единица, лежащая в основе денежной системы того или иного государства (например, рубль — валюта РФ, доллар — валюта США и т.д.).

Различают такие *виды валюты, как:*

- 1) *базисная* валюта, служащая в данной стране основой для определения курсов других валют;
- 2) *замкнутая (неконвертируемая) валюта*, используемая в пределах одной страны;
- 3) *конвертируемая (обратимая)* валюта, свободно обмениваемая на другую валюту;
- 4) *мягкая* валюта, неустойчивая по отношению к собственному номиналу и к курсам валют других стран;
- 5) *национальная* валюта, выпускаемая центральным банком данного государства и имеющая хождение на территории данной страны;
- 6) *валюта платежа* — валюта, в которой производится оплата за поставленные товары при внешнеторговой сделке;
- 7) *валюта сделки* — валюта, в которой устанавливается цена товара во внешнеторговом контракте или выражается сумма предоставленного иностранного кредита;
- 8) *твердая* валюта, т.е. устойчивая валюта со стабильным курсом;
- 9) *валюта цены* — денежная единица, в которой выражается цена, указанная в контракте.

В ходе осуществления международных расчетов, кредитных и валютных операций между частными лицами, фирмами, банками, правительствами, международными организациями

возникают **валютные отношения** — совокупность экономических отношений, связанных с функционированием денег на мировом рынке (рис. 19.3).



Рис. 19.3. Валютные отношения

Комплекс правовых норм и институтов, регулирующих валютные отношения, представляет собой **валютный механизм страны**. Совокупность валютных отношений и валютного механизма образует **валютную систему**.

Каждое государство, будучи независимым и самостоятельным экономическим субъектом, само определяет форму организации валютных отношений, т.е. имеет свою **национальную валютную систему**. Ее основные элементы:

- 1) *национальная валютная единица* (денежная единица данной страны, используемая во внешнеэкономических связях и международных расчетах с другими странами);
- 2) *объем и состав официальных золотовалютных резервов* (иностранной валюты, золота и других активов, находящихся в распоряжении центрального банка страны);
- 3) *паритет национальной валюты* (соотношение между национальной и иностранной валютами, устанавливаемое в зако-

нодательном порядке) или режим (механизм формирования) валютного (обменного) курса;

- 4) условия обратимости (конвертируемости) валюты;
- 5) наличие или отсутствие валютных ограничений;
- 6) порядок осуществления международных расчетов;
- 7) статус национальных органов и учреждений, регулирующих валютные отношения, и др.

Обмен одной валюты на другую осуществляется в процессе купли одной и продажи другой валюты на валютных рынках. **Валютный рынок** — это система социально-экономических и организационных отношений по купле-продаже иностранной валюты.

Валютные рынки — это конкурентные рынки, характеризующиеся большим числом покупателей и продавцов, торгующих таким стандартным товаром, как рубль, доллар, иена, евро и т.д.

Объемы, условия продаж валют, их курсы во многом зависят от наличия или отсутствия валютных ограничений, устанавливаемых государством, что находит свое отражение в характере обратимости, или конвертируемости (от лат. *converto* — «изменять, обращать») валют.

Конвертируемость (обратимость) — это определенный валютно-финансовый режим, позволяющий в ходе всех или определенных внешнеэкономических операций осуществлять свободный обмен национальных денежных единиц на иностранные валютные единицы. Конвертируемость означает, что национальная валюта в той или иной мере выполняет функцию мировых денег. С точки зрения конвертируемости все валюты условно можно разделить на три группы: свободно конвертируемые (СКВ), частично конвертируемые и неконвертируемые (замкнутые).

Свободно конвертируемая валюта (СКВ) — это валюта, свободно обмениваемая на денежные единицы других стран, и международные платежные средства, которые могут использоваться любым держателем для расчетов по международным операциям без каких-либо ограничений. Она обладает полной внутренней и внешней обратимостью, т.е. одинаковым режимом обмена как для резидентов, так и для нерезидентов.

В мировой практике основной показатель конвертируемости валюты — отсутствие каких бы то ни было ограничений при ее обмене.

Валютное регулирование — это комплекс мер, предпринимаемых государством по регулированию курса национальной валюты. Существует пять основных методов регулирования валютного курса:

- 1) *финансирование сальдо платежного баланса страны через изменение резервов и обязательств.* Применение данного метода может быть временным или постоянным;
- 2) *валютный контроль;*
- 3) *плавающие валютные курсы;*
- 4) *фиксированные валютные курсы;*
- 5) *комбинация режимов валютных курсов:*
 - а) изменяемые паритеты валют;
 - б) управляемые режимы («плавание», «скользящая привязка», «ползущая привязка», «грязное плавание»).

Валютная политика Российской Федерации — комплекс мероприятий, проводимых Российским государством и Центральным банком в сфере валютных отношений и денежного обращения с целью воздействия на экономику страны и покупательную способность российского рубля. Валютная политика не цель, а средство проведения экономических реформ в РФ.

Валютная политика выполняет роль связующего звена национальной и мировой экономики, это важный инструмент создания предпосылок интеграции экономики России в мирохозяйственные связи, один из признаков защиты ее товарной массы от неэквивалентного обмена и экономического суверенитета.

Цели валютной политики Российской Федерации в переходный период от командно-административной экономики к рыночным отношениям:

- 1) прекращение всеобщей долларизации всей страны;
- 2) поддержка стабильности национальной валюты — российского рубля, т.е. стабильного курса по отношению к валютам других стран;
- 3) достижение и поддержание конвертируемости рубля.

Краткие выводы

1. Мировая торговля — исторически первая форма международных экономических связей. Развитие торговли привело к формированию мирового рынка и мирового хозяйства.

2. В отношении внешней торговли государство может проводить либо протекционистскую политику, направленную на защиту внутреннего рынка от иностранных конкурентов, либо полностью отказаться от каких-либо внешнеторговых ограничений (проводить политику свободной торговли).

3. Международные валютные отношения строятся на основе валютных систем отдельных государств и мировой валютной системы.

4. Валютные рынки — система экономических отношений между продавцами и покупателями иностранной валюты. Цена валюты, или валютный (обменный) курс, — это цена валюты одной страны, выраженная в денежных единицах другой страны.

5. Курсы национальной и иностранной валют изменяются в противоположных направлениях. Падение курса национальной валюты удешевляет отечественный экспорт и делает дороже импортные товары, наоборот, повышение курса национальной валюты удешевляет импорт и вызывает рост стоимости экспортируемой продукции.

Экономический тренинг

Ключевые термины и понятия

Мировая экономика, международное разделение труда, международная торговля, мировой рынок, внешнеэкономическая политика государства, структура мировой торговли, эффективность внешней торговли, международная миграция рабочей силы, внешнеэкономическая политика государства, протекционизм, таможенный тариф, таможенная политика, валютные отношения, валюта, конвертируемая валюта, обратимая валюта, национальная денежная единица, мировая валютная система, полная конвертируемость, частичная конвертируемость, валютный курс, валютный коридор, фиксированные границы колебания курса рубля.



Контрольные вопросы и задание

1. Какие формы международных отношений являются основными для нашей страны?
2. Чем закрытая экономика отличается от открытой?
3. В чем сущность и главные причины международной миграции рабочей силы?
4. Объясните, почему международная торговля в наше время имеет меньше ограничений, чем в прошлом?
5. Для какой цели и когда был создан Международный валютный фонд?
6. Что означает процесс, когда цена одной валюты по отношению к другой повышается? Как это может происходить?
7. Какие валюты называются конвертируемыми?
8. Что означает полная и частичная конвертируемость денежной единицы?
9. Объясните, почему страны ведут счета платежного баланса?

Задание. Составьте экономический кроссворд, используя следующие термины: торговля, рынок, протекционизм, тариф, квота, валюта, конвертируемость, рубль, доллар, иена, евро.

Тесты

Выберите правильный ответ.

1. Мировое хозяйство — это:

- а) совокупность национальных хозяйств развитых капиталистических стран;
- б) совокупность национальных хозяйств государств, объединенных в экономические блоки;
- в) совокупность национальных хозяйств отдельных стран, участвующих в международном разделении труда и связанных системой международных экономических связей;
- г) совокупность национальных хозяйств государств, объединенных едиными экономическими интересами.

2. Под международным разделением труда следует понимать:

- а) специализацию отдельных стран на выработке определенных продуктов и обмен этими продуктами между собой;
- б) взаимоприспособление национальных хозяйств к требованиям мирового рынка;
- в) производство определенных продуктов и обмен ими между странами, объединенными в экономические блоки;
- г) международную миграцию рабочей силы.

3. Внешняя торговля представляет собой:

- а) сделки, совершаемые на крупнейших товарных биржах мира;
- б) сферу обращения товаров и услуг между странами мира;
- в) экономические отношения между продавцами и покупателями, опосредуемые через спрос и предложение;
- г) совокупность экспорта и импорта.

4. Экономической основой мировой торговли являются:

- а) различия в уровне экономического развития стран;
- б) международное разделение труда;
- в) различия в природно-климатических уровнях стран;
- г) международное разделение труда и различия в природно-климатических уровнях стран.

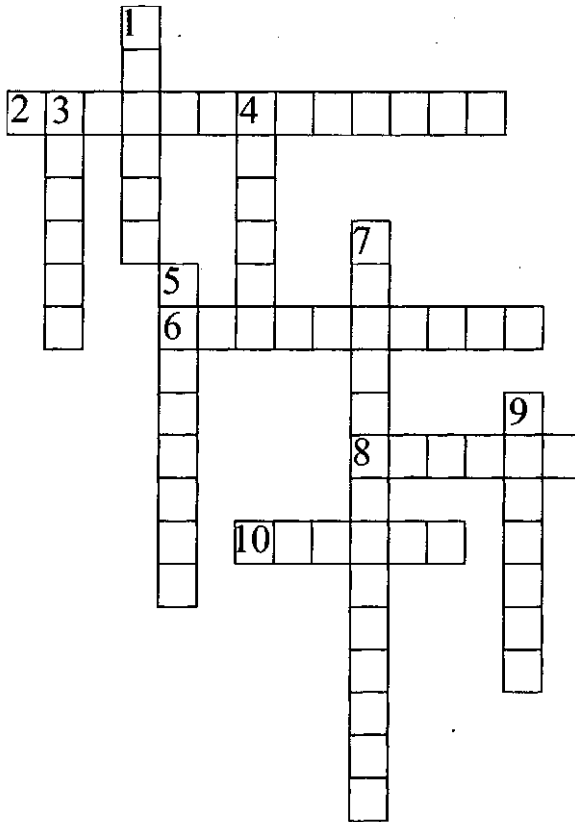
5. Под валютными отношениями следует понимать:

- а) экономические отношения, связанные с функционированием денежной единицы страны;
- б) экономические отношения, связанные с функционированием иностранной валюты;
- в) экономические отношения, связанные с функционированием международных денежных расчетных единиц и платежных средств;
- г) экономические отношения, связанные с функционированием мировых денег и обслуживающие различные виды хозяйственных связей между странами.

6. Валюта — это:

- а) денежная единица, используемая для измерения величины стоимости товара;
- б) денежная единица страны;
- в) денежные знаки иностранных государств;
- г) международная денежная расчетная единица и платежное средство.

Кроссворд



По горизонтали. 2. Система ограничений импорта, когда вводятся высокие таможенные пошлины, запрещается ввоз определенных продуктов, и другие меры, препятствующие конкуренции иностранных изделий с местным производством. 6. Высшая на современном этапе ступень интернационализации хозяйственной жизни. 8. Страна, которая еще в XIX в. считалась «фабрикой мира». 10. Что лежит в основе мировой валютной системы?

По вертикали. 1. Сколько этапов процесса формирования всемирного хозяйства известны истории? 3. Какая страна по объему промышленного производства находится на пятом месте в мире, однако в расчете на каждого жителя она входит во вторую десятку? 4. По производству какого вида промышленной продукции Россия в 1994 г. занимала шестое место в мире? 5. Вывоз капитала происходит, когда он может быть помещен в другом государстве с большей нормой прибыли, чем в своей стране. 7. Образование капитала относительного избытка, где он не может найти высокоприбыльного применения. 9. Кто впервые сформулировал принцип сравнительного преимущества, который возобладавал на индустриальной стадии производства в экономических взаимоотношениях стран?

РАЗДЕЛ IV. ОСОБЕННОСТИ ПЕРЕХОДНОЙ ЭКОНОМИКИ РОССИИ

Тема 20. Концепции основы переходной экономики в России

- 20.1. *Переходная экономика: сущность, закономерности, этапы*
- 20.2. *Экономическая политика государства в переходный период в России*
- 20.3. *Перестройка отношений собственности в переходной экономике. Особенности российской приватизации*

Опорный конспект лекции

20.1. Переходная экономика: сущность, закономерности, этапы

Экономическое развитие общества неизбежно связано с переходом экономики из одного состояния в другое.

В нашей стране происходит переход от административно-командной экономики к рыночной.

Переходная экономика — экономическая система, в которой сочетаются экономические отношения и механизмы, присущие как отмирающей, так и нарождающейся системам; взаимодействие старой и новой систем приводит к вытеснению первой и утверждению последней в качестве господствующей.

Основные черты переходной экономики:

- 1) *формирование новой экономической системы;*
- 2) *многоукладность экономики;*
- 3) *неустойчивость развития (стабильных переходных экономик не существует);*

4) *относительная длительность преобразования в переходной экономике.*

Переход от административно-командной к рыночной экономической системе в разных странах имеет общие закономерности (тенденции). Этот процесс включает либерализацию экономики, глубокие изменения в отношениях собственности, структурные преобразования, а также финансовую стабилизацию (рис. 20.1).



Рис. 20.1. Общие закономерности перехода от административно-командной экономики к рыночной

Главные направления формирования рыночной экономики:

- 1) **либерализация экономики.** Это система мер, направленных на отмену или резкое сокращение запретов и ограничений, а также государственного контроля во всех сферах хозяйственной жизни;

- 2) демократизация экономики и создание конкурентной среды**, предполагающая создание равных условий для деловой активности всех экономических агентов, доступ на рынок иностранных конкурентов, поощрение малого бизнеса;
- 3) институциональные преобразования**, включающие изменения отношений собственности (создание частного сектора), формирование рыночной инфраструктуры (коммерческих банков, товарных и фондовых бирж, инвестиционных фондов), создание новой системы государственного регулирования экономики;
- 4) структурные преобразования**, направленные на устранение или смягчение унаследованных от прежней системы диспропорций в отраслевой структуре народного хозяйства. Главная цель перестройки структуры экономики — производство продукции, пользующейся платежеспособным спросом на внутреннем и внешнем рынках;
- 5) формирование новой системы социальной защиты населения**. Это система мер, направленная на переход к адресной социальной поддержке наиболее нуждающихся слоев населения.
- К числу общеэкономических закономерностей переходной экономики относятся следующие.

1. Неустойчивость экономической системы. Переходная экономика объективно нецелостна, поскольку характеризуется сочетанием как старых, так и новых форм и отношений.

2. Альтернативный характер развития экономики. Переход от одной экономической системы к другой может проходить с использованием различных вариантов действий.

3. Проявление и функционирование особых переходных форм (например, коллективно-долевая собственность на землю в РФ при переходе к постиндустриальному обществу).

4. Особый характер противоречий. Экономические противоречия представляют собой противоречия развития (между новыми и старыми элементами производственных отношений).

5. Историчность, т.е. преходящий характер переходной экономики, которая сменяется периодом зрелости экономической системы.

Становление рыночной экономики в России сопровождается с такими негативными тенденциями, как:

- 1) высокие социальные издержки (более 30% населения живет за чертой бедности);
- 2) высокий уровень безработицы;
- 3) криминализация экономики (теневой сектор экономики производит до 35-50% ВВП);
- 4) технологическая деградация.

Кроме общеэкономических закономерностей переходной экономики для стран, осуществляющих переход от административно-командной к рыночной экономической системе, существуют следующие *типичные закономерности*.

1. Становление многообразия экономических субъектов как основное условие формирования конкурентной среды рыночной экономики, которое осуществляется через приватизацию государственной собственности (земли, недвижимости, имущества) и создание новых коммерческих структур.

2. Продолжающееся в течение 9-10 лет падение объемов ВВП обуславливает снижение жизненного уровня населения из-за конфискации накопленных доходов, инфляции и роста безработицы.

3. «Открытие» подавленной инфляции, либерализация цен обусловили высокую инфляционность транзиторных экономических систем, скорость подавления которой зависит от последовательности и темпов рыночных преобразований.

4. Аграрный кризис и полная монополия государственной собственности на землю усложняют становление многообразия экономических субъектов на аграрном рынке.

5. Высокий налоговый прессинг: налоги составляют более 22%, а вместе с обязательными взносами во внебюджетные фонды — около 35%; государственные расходы — 45% ВВП, что превышает оптимальные границы кривой А. Лаффера.

Опыт стран по трансформации экономических систем выделяет следующие этапы переходной экономики:

- 1) этап 1 (1991 г.) — создание политических и институциональных предпосылок;

- 2) этап 2 (1992 г.) — либерализация экономики;
- 3) этап 3 (1992-1994 гг.) — приватизация;
- 4) этап 4 (1996 — первая половина 1998 гг.) — финансовая стабилизация;
- 5) этап 5 (вторая половина 1998 г. — настоящее время) — структурная перестройка.

В нашей стране переход от административно-командной экономики к рыночной проходит в пять этапов (табл. 20.1).

Таблица 20.1

Основные этапы переходной экономики в России

Этап	Период	Характеристика этапов
1	1991-1993 гг.	Развал административно-командной системы, становление основ рыночной экономики
2	1994-1995 гг.	Постоянный рост цен, протекционистская политика
3	1996-1997 гг.	Достижение финансовой стабильности, реструктуризация предприятий; приостановление падения объемов производства
4	1998-1999 гг.	Финансовый кризис и его последствия
5	2000 г. — настоящее время	Начало экономического роста

20.2. Экономическая политика государства в переходный период в России

Особенности экономической политики государства в переходной экономике обусловлены рядом обстоятельств. Переходная экономика выходит из состояния равновесия, требует для своей стабилизации на качественно новой основе не только создания новых институтов, но и организации принципиально новой схемы взаимодействия между государством и экономическими субъектами (агентами). В этом процессе активная роль принадлежит государству.

В переходной экономике возникают *новые функции государственного регулирования*:

- 1) *обеспечение институционально-правовой основы деятельности всех экономических субъектов* (определение прав и форм собственности, условий заключения и исполнения контрактов, отношения работников и работодателей и т.д.);
- 2) *ликвидация негативных эффектов рыночного поведения* (государство занимается вопросами охраны окружающей среды, организацией фундаментальных научных исследований, государственной системы образования и медицинского обслуживания и т.д.);
- 3) *разработка нового хозяйственного законодательства*;
- 4) *демонополизация и поощрение конкуренции*;
- 5) *приватизация государственной собственности и поощрение частного сектора*.

Государственное регулирование — одна из основных форм участия государства в экономической жизни, состоящая в прямом или косвенном воздействии на распределение ресурсов и формирование пропорций.

Необходимость государственного регулирования экономики в переходный период обусловлена:

- 1) требованием устранения внешних факторов;
- 2) производством общественных благ;
- 3) обеспечением экономики необходимым количеством денег;
- 4) осуществлением целенаправленного процесса реформирования административно-командной экономики.

Перечисленные выше проблемы определяют цели государственного регулирования в переходной экономике (рис. 20.2).

В настоящее время выделяют следующие формы экономического регулирования:

- 1) *административное регулирование* (за счет использования лицензирования и квотирования, контроля над ценами, доходами, валютным курсом, а также других форм);
- 2) *правовое регулирование* (на основе гражданского и хозяйственного законодательства, путем установления системы норм и правил).

Цели государственного регулирования



Рис. 20.2. Цели государственного регулирования

- 3) *прямое экономическое регулирование* (через различные формы безвозмездного финансирования секторов, отраслей, территорий и предприятий);
- 4) *косвенное экономическое регулирование* (использует в основном рычаги кредитно-денежной, налоговой, амортизационной, валютной, внешнеэкономической политики и др.) (рис. 20.3).

На микроуровне регулирующее воздействие государства осуществляется посредством:

- 1) налогов (НДС, налогов на доходы, акцизов и др.);
- 2) дотаций (выплат производителям или потребителям, обеспечивающих доведение цены продаж до равновесной);
- 3) фиксированных цен, устанавливаемых государством (выше или ниже равновесных) на отдельные товары или их группы.

Происходят институциональные преобразования (создание основ рыночной экономики). Под **институциональными преобразованиями** понимают изменения формальных и неформальных условий хозяйственной деятельности. Эта система мер включает разработку и применение законодательства, соответствующего рыночным условиям хозяйствования. К институ-

циональным преобразованиям относятся изменение отношений собственности (создание частного сектора), формирование новых организаций и учреждений рыночного типа (коммерческих банков, товарных и фондовых бирж, инвестиционных фондов и др.), а также создание новой системы управления народным хозяйством (путем замены административных рычагов экономическими, прежде всего бюджетными и налоговыми).

Институциональные преобразования выражаются в разработке законов, регулирующих деятельность экономических субъектов в условиях рыночной экономики. Рыночное законодательство должно регулировать:

- 1) право собственности;
- 2) договоры между экономическими агентами, включая их выполнение;
- 3) порядок начала и окончания хозяйственной деятельности (процедуры открытия фирм или регистрации юридических лиц, слияния, поглощения и банкротства предприятий);
- 4) поддержание конкурентной среды и др.

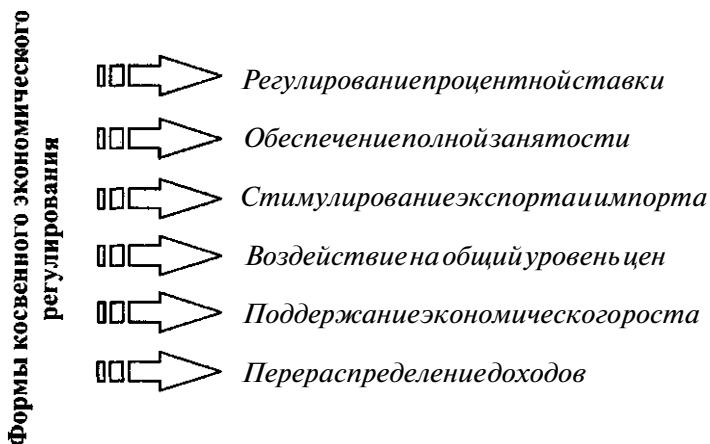


Рис. 20.3. Формы косвенного экономического государственного регулирования

20.3. Перестройка отношений собственности в переходной экономике. Особенности российской приватизации

Преобразование собственности в России ассоциируется чаще всего с приватизацией. Однако приватизация только одна из его форм. Преобразование собственности включает в себя как *перераспределение прав в рамках одной и той же собственности*, так и *переход от одних форм собственности к другим*.

Основные этапы разгосударствления собственности в РФ:

- 1) в транзитарный период;
- 2) полный хозрасчет (полное хозяйственное ведение);
- 3) аренда;
- 4) аренда с выкупом;
- 5) коммерциализация деятельности государственных предприятий;
- 6) приватизация.

Приватизация — передача имущества (предприятий, цехов, производственных участков, иных подразделений, выделяемых в самостоятельные производства, оборудования, зданий, сооружений, лицензий, патентов и других материальных и нематериальных активов предприятий, а также совместных предприятий, коммерческих банков, ассоциаций, жилых и нежилых помещений и т.д.), находящегося в государственной или муниципальной собственности, в собственность граждан и юридических лиц в порядке, предусмотренном ФЗ «О приватизации государственного и муниципального имущества».

Для понимания современной природы процессов приватизации необходимо учитывать особенности двух типов приватизации.

Первый тип приватизации связан со структурой перестройки стран Запада в конце 1970-х гг., с переоценкой места и роли государственной собственности и государственного предпринимательства в экономике стран с большой долей госсектора. Мотивы приватизации данного типа:

- 1) увеличение доходов бюджета;
- 2) оздоровление государственных финансов;
- 3) повышение эффективности экономики;
- 4) оживление конкуренции;
- 5) специализация и демополизация.

Второй тип приватизации формировался с 1989 г. в ходе преобразований в бывших социалистических странах. Особая роль данного типа приватизации отведена переходу от административно-командного типа экономической системы к рыночному. Цели приватизации:

- 1) исходная — создание слоя частных собственников (в РФ — посредством ваучеризации);

- 2) аккумуляция средств в государственном бюджете;
- 3) основной мотив в странах с рыночной экономикой;
- 4) обеспечение экономической и имущественной самостоятельности;
- 5) повышение эффективности экономики.

Особенности российского процесса приватизации.

1. *Директивность.* Решения о приватизации принимались не трудовыми коллективами или руководителями (менеджерами), знавшими специфику финансового и технического состояния предприятий, а Госкомимуществом.

2. *Приоритетность одной формы.* В качестве приоритетного направления было превращение государственной собственности в частную.

3. *Приоритет социально-политических целей над экономическими.* Российская модель приватизации не учитывала критериев экономической эффективности, что привело к расточительности.

Этапы российской приватизации.

1. *Доучерная приватизация* в форме выкупа арендованного имущества охватывала в основном сферу социальной инфраструктуры (торговлю, бытовое обслуживание, общественное питание и др.).

2. *Ваучерный (чековый) этап* приватизации. Его основой стали преобразование государственных предприятий в акционерные общества открытого типа и продажа малых предприятий.

3. *Послечековый (денежный) этап* приватизации. Его основным содержанием была продажа самих предприятий и их акций.

4. *Залоговые аукционы.* Государство с целью покрытия дефицита госбюджета отдает в залог под кредиты коммерческим банкам пакеты акций крупных предприятий.

Различают малую и большую приватизацию. Различие в том, что в *первом случае* создаются индивидуальные частные предприятия, мелкие кооперативы, небольшие хозяйственные товарищества и ООО, во *втором* — акционерные общества.

В ходе приватизации во всех странах с переходной экономикой проявились примерно одинаковые важнейшие тенден-

ции, проблемы и противоречия. Приватизация охватила промышленность и сферу услуг, торговлю и общественное питание, при этом использовались схожие методы передачи имущества. Мелкие предприятия переходили в частные руки путем их продажи на аукционах или по конкурсу. Крупные предприятия передавались приватизационными ведомствами, которые осуществляли их разгосударствление путем акционирования. Акции этих предприятий частично предоставлялись коллективам предприятия, а оставшаяся часть акций приобреталась частными (юридическими и физическими) лицами на аукционах или конкурсах.

В нашей стране малая приватизация не достигла главной экономической и социальной цели — создать мощный средний класс, который во всех развитых странах является важнейшей опорой для общества, гарантом его стабильного развития.

Как известно, во всех странах с развитой рыночной экономикой именно данная группа предприятий (а не крупные фирмы и концерны) обеспечивают занятость большей части населения.

Российское законодательство регламентирует условия создания малых предприятий. Налоговая, финансовая и кредитная политика государства поддерживает малый бизнес России.

Еще более противоречивыми и во многом негативными оказались итоги большой приватизации. На основе ваучерной приватизации возникли новые формы экономической преступности, весьма сомнительными оказались льготы коллективам и предприятиям.

В российском сельском хозяйстве преобразование отношений собственности происходит совершенно иными путями по сравнению с промышленностью и сферой услуг. Бывшие колхозы и совхозы пошли по пути преобразования в общества с ограниченной ответственностью (ООО).

Краткие выводы

1. Переход к рынку сопровождается либерализацией экономики — отказом государства от монополии на те или иные

виды хозяйственной деятельности. Одновременно происходит переход от преимущественно административных методов государственного регулирования к экономическим (через денежно-кредитную и денежно-налоговую системы).

2. Переход от административно-командной к рыночной экономике создает необходимость финансовой стабильности. Ее главная цель — подавление высокой инфляции.

3. Структурная политика в переходный период направлена на создание условий для устойчивого экономического роста и перестройку отраслевой структуры народного хозяйства с целью защиты отраслей, конкурентоспособных на внутреннем и внешнем рынках.

4. Институциональные преобразования включают разработку рыночного законодательства и контроль за его применением, изменение отношений собственности, формирование хозяйствующих субъектов рыночного типа, создание новой системы управления народным хозяйством.

5. Приватизация в странах с переходной экономикой характеризуется сочетанием общих тенденций и национальных особенностей.

6. В российской приватизации выделяются два этапа, что главным образом обусловлено протеканием процессов большой и малой приватизации.

7. Итоги приватизации в России оказались противоречивыми, скорее негативными, чем позитивными.

Экономический тренинг

Ключевые термины и понятия

Переходная экономика, многоукладность экономики, неустойчивость развития, либерализация экономики, демократизация экономики, конкурентная среда, институциональное преобразование, структурные преобразования, демонополизация, хозяйственное законодательство, разгосударствление, приватизация, формы приватизации, этапы приватизации, малая и большая приватизация, ваучер, залоговый аукцион.

Контрольные вопросы и задание

1. Какие экономические функции государство вынуждено брать на себя в связи с переходным характером экономики?
2. Почему в начале переходного периода необходима макроэкономическая стабилизация?
3. Какие проблемы в транзитный период решает государство?
4. Что такое государственный сектор экономики, каковы его рамки в переходной экономике?
5. Чем различаются малая и большая приватизация?
6. Что в российской приватизации способствует криминализации экономики?

Задание. Составьте экономический кроссворд, используя следующие термины: экономика, рынок, либерализация, демократизация, конкуренция, криминализация, кризис, налоги, политика, регулирование, собственность, разгосударствление, хозрасчет, аренда, лизинг, ваучер.

Тесты

Выберите правильный ответ.

1. Какие меры необходимы для финансовой стабилизации в переходной экономике:

- а) свобода частной предпринимательской деятельности;
- б) отмена государственной монополии на внешнеэкономическую деятельность;
- в) повышение ссудного процента сверх уровня инфляции;
- г) все ответы верны.

2. Какими проблемами в переходной экономике должно заниматься государство:

- а) осуществлять импорт продовольственных товаров;
- б) оказывать помощь коммерческому банку, находящемуся в тяжелом финансовом положении;
- в) определять круг товаров и услуг, необходимых для государственных нужд;
- г) все ответы верны.

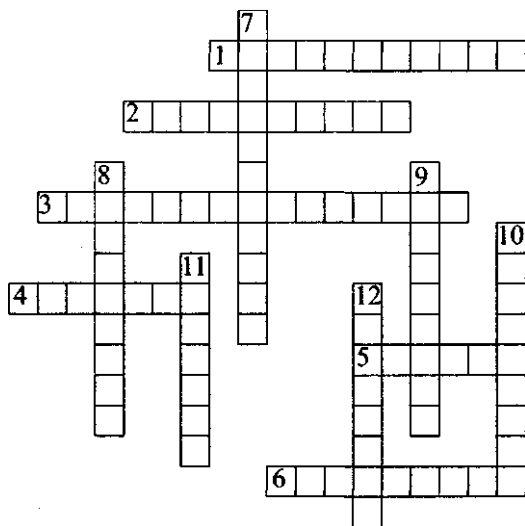
3. Какие меры относятся к институциональным преобразованиям:

- а) повышение цен на бензин;
- б) введение валютного коридора;
- в) создание двухуровневой банковской системы;
- г) все ответы верны.

4. Какие отрасли российской промышленности должны пользоваться в ходе структурной перестройки поддержкой государства:

- а) газовая;
- б) легковая;
- в) пищевая;
- г) все ответы неверны.

Кроссворд



По горизонтали. 1. Один из субъектов рыночных отношений. 2. Имущественные и интеллектуальные ценности, вкладываемые в объекты предпринимательской и других видов деятельности, в результате чего образуется прибыль или доход. 3. Тип государства. 4. Полный или частичный запрет на ввоз в страну или вывоз из страны каких-либо видов товаров. 5. Обязательные сборы с юридических и физических лиц, проводимые государством на основе государственного законодательства. 6. Законодательный орган страны.

По вертикали. 7. Главный закон жизни общества. 8. Реально функционирующие сегодня экономические системы. 9. Крупная корпорация, которая занимает господствующее положение в определенной сфере хозяйства. 10. Высшее должностное лицо в государстве. 11. Сумма денежных средств, выделяемая из бюджета предприятиям, у которых затраты на производство и реализацию продукции не покрываются полученными доходами. 12. Одна из функций государства в сфере регулирования экономических процессов.

Тема 21. Становление российского предпринимательства в переходной экономике

- 21.1. Содержание и признаки предпринимательства.
Основные черты предпринимателя*
- 21.2. Предпринимательская среда и функции предпринимательства*
- 21.3. Организационно-правовые формы предпринимательства в России*
- 21.4. Формирование конкурентной среды предпринимательства*

Опорный конспект лекции

21.1. Содержание и признаки предпринимательства. Основные черты предпринимателя

В России предпринимательство существует с давних времен, но наибольшее развитие предпринимательство получило в период правления Петра I.

Дальнейшее развитие предпринимательства сдерживалось наличием крепостного права, поэтому серьезным стимулом для его роста явилась реформа 1861 г.

В 1890-е гг. в России окончательно складывается индустриальная база предпринимательства. В начале XX в. предпринимательство становится массовым явлением в России. Предприниматель формируется как собственник, хотя влияние иностранного капитала и государства остается значительным.

После Первой мировой войны и Октябрьской революции 1917 г. в России был взят курс на ликвидацию предпринимательской деятельности, национализированы все крупные предприятия, экспропрированы средства производства и имущество частных предпринимателей.

Некоторое оживление в предпринимательскую деятельность внесли годы НЭПа. Однако в конце 1920-х гг. предпри-

нимательство вновь сворачивается, и лишь в 1990-е гг. начинается его реанимация в России.

Согласно ГК РФ **«предпринимательская деятельность — это самостоятельная, осуществляемая на свой риск деятельность, направленная на систематическое получение прибыли от пользования имуществом, продажи товаров, выполнения работ или оказания услуг лицами, зарегистрированными в установленном порядке».**

Таким образом, предпринимательство — это:

- 1) процесс создания нового, обладающего ценностью;
- 2) процесс принятия на себя финансовой, моральной и социальной ответственности;
- 3) процесс, приносящий в результате денежный доход и личное удовлетворение достигнутым.

Предприниматель должен решить четыре главных вопроса:

- 4) поиск новой идеи и ее оценка;
- 5) составление бизнес-плана;
- 6) поиск необходимых ресурсов;
- 7) управление созданным предприятием.

Одна из самых сложных задач предпринимателя — поиск новых идей и их реализация.

Осознав это развернутое определение, легко заметить, что предпринимательство имеет две стороны — приятную и неприятную.

Приятная сторона — возможность получить прибыль, иметь экономическую выгоду и личное удовлетворение достигнутым.

Неприятная сторона в том, что весь груз забот, усилий, ответственности, риска за исход затеянного дела ложится на плечи предпринимателя. Есть угроза не только ничего не приобрести и выгоду не получить, но даже потерять то, что имеешь.

Главная цель предпринимательства — получение экономической выгоды (рис. 21.1).

По своей экономической природе предпринимательство неразрывно связано с рыночным хозяйством и является его продуктом. Экономическая природа предпринимательства харак-

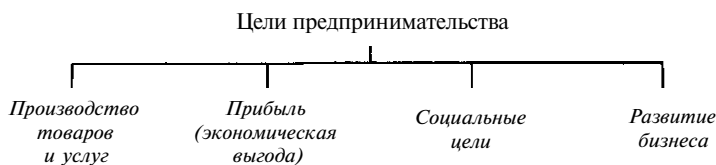


Рис. 21.1. Основные цели предпринимательства

теризуется такими **функциональными признаками, как:** инициатива, коммерческий риск, ответственность, комбинирование факторов производства, новаторство и др.

1. Предпринимательская инициатива. Предпринимательство постоянно стремится к производству новых товаров (услуг), поиску новых возможностей извлечения и реализации экономической выгоды. Инициатива требует известной хозяйственной свободы.

2. Экономическая свобода — определенный признак предпринимательской среды. Для предпринимателя наличие экономической свободы — это возможность заниматься тем или иным видом деятельности, иметь равный доступ к ресурсам рынка, реализовать себя как личность, как специалист, удовлетворять морально-этическую потребность.

3. Личная заинтересованность — движущий мотив предпринимательства. Поэтому обеспечение условий для присвоения полученных результатов, извлечения и накопления дохода — определяющее условие предпринимательской среды.

4. Комбинирование факторов производства. Предприниматель всегда стремится к повышению доходности от используемых факторов производства, следовательно, к более рациональному их применению. Суть комбинирования состоит в поиске наиболее рационального (оптимального) варианта сочетания факторов путем замещения одного из них другим.

5. Новаторство — это практическое применение принципиально новых товаров, технологий, новых форм организации производства и сбыта.

6. Коммерческий риск хозяйственной ответственности.

Неопределенность в деятельности предпринимательства возникает в связи с изменением конъюнктуры рынка, цен и предпочтений потребителей, непредсказуемостью реакции рынка на предлагаемые решения, отсутствием объективной информации на рынке. Таким образом, осуществляемая предпринимательская деятельность представляется в виде неподвластной ей неопределенности, что и порождает коммерческий риск, основанный на расчете и учете возможных отрицательных последствий.

7. Рыночное пространство определяет возможности реализации функциональных признаков предпринимательства. Чем более развит рынок, тем с меньшими препятствиями сталкивается предприниматель в своей деятельности и тем полнее раскрывается его потенциал.

8. Конкуренция выступает основной силой, регулирующей рынок. Рынок — экономический инструмент установления пределов реализации личного интереса. Особенность рынка в том, что требование экономической свободы для себя довольно часто связано со стремлением ограничить ее для других.

Предприниматель — гражданин или объединение граждан, занятых инициативной, самостоятельной деятельностью (в производстве, торговле, финансовой сфере, менеджменте, сфере услуг и т.д.), осуществляемой от имени гражданина под его имущественную ответственность или от имени и под юридическую ответственность объединений граждан (юридического лица), цель которой — получение прибыли или личного (коллективного) дохода.

Предпринимателями являются граждане и организации, имеющие статус физических и юридических лиц, принимающие участие в хозяйствовании в тех организационно-правовых формах, которые установлены законодательством конкретной страны. В зависимости от форм собственности предприниматель может осуществлять свою деятельность в государственном секторе, частном, а также на условиях смешанных форм хозяйствования. Предпринимателем в определенной сфере деятельности может быть и общественная организация, имеющая статус юридического лица.

Предприниматель не обязательно является собственником. Он самостоятельный агент рынка, действующий на свой страх и риск и несущий имущественную ответственность, берущийся за организацию бизнеса; может осуществлять любые виды хозяйственной деятельности, не запрещенные законом. В связи с этим предприниматель должен обладать определенным набором черт и личностных качеств:

- 1) знанием технологии производства;
- 2) нацеленностью на получение большой прибыли;
- 3) бережливостью, расчетливостью;
- 4) склонностью к риску;
- 5) способностью правильно оценивать структуру рыночных потребностей;
- 6) умением формировать цели, организовывать людей на их достижение, создавая необходимые стимулы; способность руководить;
- 7) знание психологии людей и желанием развивать в себе умение ладить с людьми;
- 8) гибкостью, корректностью в общении и др.

Таким образом, предприниматель обладает следующими основными чертами (рис. 21.2).

Индивидуальный предприниматель — гражданин, занятый инициативой, самостоятельной деятельностью (в рамках, не запрещенных законом), осуществляемой от своего имени, под свою имущественную ответственность, цель которой —



Рис. 21.2. Основные черты предпринимателя

получение прибыли или личного дохода. Он осуществляет хозяйственную деятельность за свой счет, несет полную имущественную ответственность за ее результаты, сам управляет своим предприятием, полностью самостоятелен в организации и развитии своего дела, единолично решает вопросы распределения полученного дохода после уплаты налогов. Все это обуславливает возможность гибкой адаптации, но и повышает степень риска. Индивидуальный предприниматель имеет право как и юридическое лицо использовать наемный труд, в отличие от юридического лица, имеет право завещать свое имущество.

В России в 1990-е гг. юридически оформлялись два субъекта индивидуального предпринимательства:

- а) индивидуальный предприниматель;
- б) крестьянин (фермер).

Предприниматель в соответствии с действующим законодательством имеет право создавать любые виды предприятий (не запрещенные законом), осуществлять наем и увольнение работников, определять формы, системы, размеры оплаты труда, разрабатывать и реализовывать программу хозяйственной деятельности, устанавливать цены, тарифы; выбирать поставщиков, покупателей, выбирать банк для открытия счета, осуществлять все виды расчетных кредитных операций, свободно распоряжаться прибылью после уплаты налогов и других обязательных платежей, получать неограниченный по размерам личный доход, пользоваться государственной системой социального обеспечения и страхования, обжаловать в установленном порядке действие государственных органов, ущемляющих его права и интересы, осуществлять валютные операции, разрешенные законодательством, вступать во внешне-экономические отношения в порядке, установленном законодательством.

Наибольшее распространение индивидуальное предпринимательство получило в розничной торговле, сфере услуг, сельском хозяйстве, в различного рода промыслах.

21.2. Предпринимательская среда и функции предпринимательства

Общественный характер предпринимательства означает наличие в общественном производстве определенных условий, позволяющих реализовать функциональные признаки предпринимательства.

Предпринимательство функционирует в условиях:

- 1) неопределенности, постоянного изменения рынка, к которому необходимо непрерывно адаптироваться;
- 2) неустойчивости, (ни один хозяйствующий субъект рынка не находится на нем бесконечно);
- 3) риска, требующего собственной интуиции и логического анализа ситуации.

Различают *внешние* условия, обусловленные характером окружающей предпринимателя среды, и *внутренние*, обусловленные особенностями внутренней организации факторов предпринимательства.

Квнешнейсредепредпринимательстваотносятсяследующие факторы:

- 1) природно-демографические (климатические условия и качество земель, сырьевая база, численность и половозрастная структура населения и др.). Эти факторы определяют отраслевую организацию и размещение предприятий, уровень издержек и возможности использования рабочей силы;
- 2) технологические (уровень развития науки и техники, наличие современных технологий и их применение и др.). Обуславливают не только характер и формы осуществления предпринимательства, но и способы предпринимательской деятельности;
- 3) экономические. Это степень развития рынков, объем совокупного спроса, уровень рыночной конкуренции, устойчивость денежной системы, уровень доходов и характер их распределения, уровень сбережений, налоговая политика и т.д. Определяют уровень распределения ограниченных ресурсов и уровень предпринимательской активности;
- 4) правовые (степень развития хозяйственного права, регулирование взаимоотношений агентов хозяйственного оборо-

та, законодательная защита предпринимательства, характер регулирующего вмешательства государства). Не только обеспечивают предпосылки предпринимательской деятельности, но и определяют уровень их активности;

- 5) институциональные (развитие банковской системы, страхового дела, развитость каналов снабжения и сбыта, наличие рыночных посредников (консультационные, юридические, рекламные и другие агентства), развитие средств связи и информационного обеспечения). Обуславливают интенсивность товарообмена, расширенные возможности ведения предпринимательской деятельности;
- 6) социально-культурные (нравственные и моральные нормы, образовательный уровень населения). Влияют на формирование потребностей и особенности спроса, на специфику организации предпринимательства и деловую этику, на отношение к предпринимательству.

К внутренней среде предпринимательства относятся особенности внутренней организации хозяйствующего субъекта, непосредственно влияющие на содержание и формы реализации функциональных признаков предпринимательства (масштабы организации, формы и характер управления организацией и др.).

Следует различать две группы функций предпринимательства. Одна из них отражает *текущие задачи приспособления к условиям среды*, другая — *способности предпринимателя реагировать на все изменения* (рис. 21.3).

По функциональным признакам предпринимательства функции подразделяются на управление финансами и производством, кадрами, материальными потоками и сбытом (рис. 21.4).

Управление финансами. Главная задача финансового управления — обеспечение максимально возможной отдачи при наименьшем риске. Решая ее, предприниматель должен, с одной стороны, минимизировать цену мобилизуемых финансовых ресурсов, а с другой — максимизировать отдачу инвестиционных средств.

Функция материально-технического обеспечения состоит в обеспечении бесперебойного снабжения при минимальных затратах. Самым сложным в решении этого вопроса является

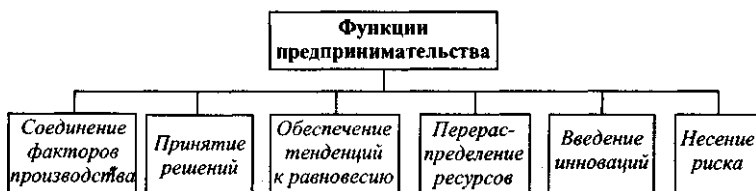


Рис. 21.3. Функции предпринимательства

не организационная сторона дела, а предсказуемость рыночной конъюнктуры. *Управление производством* во многом связано с техническим и технологическим аспектами. Содержательность его как предпринимательской функции состоит в поиске такой комбинации факторов производства, которая дала бы максимальный выпуск продукции при минимальных издержках.

Управление кадрами связано не только с подбором и расстановкой работников. Экономическая содержательность данной функции сводится в основном к формированию у работников чувства сопричастности к предпринимательской деятельности.

Управление сбытом. Выявление самой потребности становится главной задачей функции сбыта.



Рис. 21.4. Сферы функции предпринимательской деятельности

Другая группа функций предпринимательства характеризует его влияние на хозяйственную среду и вызываемые им последствия. Одной из таких функций является *содействие установлению рыночного равновесия*. Реагируя на потенциальный источник выгоды, предприниматель увеличивает предложение. Перемещая блага с рынка, где они в избытке, на рынки, где они дефицитны, предприниматель способствует установлению равновесия на товарных рынках.

21.3. Организационно-правовые формы предпринимательства в России

В экономической литературе все предпринимательские структуры условно объединяются в три организационные формы: индивидуальное предпринимательство, партнерство и корпорация.

Индивидуальные предприниматели — лица, осуществляющие коммерческую деятельность на основе принадлежащей им собственности, непосредственно управляющие ею и несущие полную ответственность за ее результаты.

Товарищество (партнерство) — объединение закрытого типа с ограниченным числом участников, осуществляющих совместную деятельность на основе долевой собственности и принимающих непосредственное участие в управлении.

Корпорация — основанное на долевом участии в капитале объединение, юридические права и обязательства которого обособлены от прав и обязательств его участников.

Преимущества и недостатки этих форм показаны в таблице 21.2.

В России структура организационно-правовых форм определена ГК РФ, который подразделяет всех участников предпринимательской деятельности по юридическому статусу на физические и юридические лица, а по цели деятельности — на коммерческие и некоммерческие организации.

В зависимости от содержания предпринимательской деятельности и ее связи с основными стадиями воспроизводственного процесса различают следующие виды предпринимательства:

**Преимущества и недостатки основных форм
предпринимательства**

Формы предприятий	Преимущества	Недостатки
<i>Индивидуальное</i> — 70% от числа предприятий в США, 6% в объеме продаж	Легко учредить, значительная свобода действий, существенный стимул эффективной работы	Ограниченность финансовых средств, трудности совмещения функций контроля и управления, полная финансовая ответственность
<i>Партнерство</i> — 10% от числа предприятий в США, 4% выручки от продаж	Легко учредить, более высокая, чем в индивидуальном предприятии, специализация в управлении и более широкие возможности	Возможность возникновения несовместимости интересов в управлении, несогласованности действий, риск распада фирмы при выходе одного из владельцев, неограниченная финансовая ответственность
<i>Корпорация</i> — 20% от числа предприятий в США, 90% выручки от продаж	Широкие возможности привлечения капитала, ограниченная ответственность, преимущества объединения капитала	Организационные и финансовые сложности учреждения, двойное налогообложение, расходы в функциях контроля и присвоения

производственное, коммерческое, финансовое, страховое, посредническое.

В соответствии с ГК РФ в нашей стране существует 15 организационно-правовых форм (табл. 21.3).

21.4. Формирование конкурентной среды предпринимательства

Экономическая свобода — основной принцип организации рыночного хозяйства; гарантирует не только *свободу выбора* (возможность заниматься любыми видами деятельности), но и *свободу предпринимательства* (приобретать ресурсы, орга-

Таблица 21.3

**Краткая характеристика организационно-правовых форм
предпринимательства в России**

№	Организа- ционно- правовая форма	Учреди- тели	Источни- ки образо- вания уставного капитала	Ответствен- ность по обязатель- ствам	Дополнительные сведения
1	2	3	4	5	6
I. Коммерческие организации					
1	Индивидуальный предприниматель	Гражданин РФ	Частное или приобретенное у государственных или муниципальных предприятий	Всем принадлежащим ему имуществом, за исключением имущества, на которое в связи с гражданским процессуальным законодательством не может быть обращено взыскание	Государственная регистрация в качестве индивидуального предпринимателя без образования юридического лица
2	Полное товарищество	Индивидуальные предприниматели и (или) коммерческие организации	Вклады участников (полных товарищей)	Солидарная субсидиарная ответственность участников всем своим имуществом	Создается и действует на основании учредительного договора. Вклады участников могут переходить от одного к другому либо третьему лицу с согласия остальных участников
3	Товарищество на вере (коммандитное товарищество)	Полные товарищи — индивидуальные предприниматели и (или) коммерческие организации; коммандисты — гражданские и юридические лица	Вклады участников	Полные товарищи — всем своим имуществом, коммандисты — в пределах вклада	Состоит из полных товарищей (они осуществляют предпринимательскую деятельность) и коммандистов (вкладчиков), которые не принимают участия в предпринимательской деятельности. Создается и действует на основании учредительного договора

Продолжение таблицы 21.3.

1	2	3	4	5	6
4	Общество с ограниченной ответственностью	Граждане и юридические лица	Вклады участников	Все участники — в пределах своих вкладов. Не отвечают по обязательствам общества собственным имуществом	Создается и действует на основании учредительного договора и устава
5	Общество с дополнительной ответственностью	Граждане и юридические лица	Вклады участников	Солидарная субсидиарная ответственность участников всем своим имуществом	Создается и действует на основании учредительного договора и устава
6	Открытое акционерное общество	Граждане и юридические лица	За счет продажи акций в форме открытой подписки	Все владельцы акций — в пределах своего вклада (пакета акций)	Действует на основании устава. Участники могут отчуждать принадлежащие им акции без согласия других акционеров путем свободной продажи
7	Закрытое акционерное общество	Граждане и юридические лица	За счет распределения акций только среди распределителей или иного заранее определенного круга лиц	Все владельцы акций — в пределах своего вклада (пакет акций)	Действует на основании устава. Вклады участников могут переходить от одного к другому

Продолжение таблицы 21.3

1	2	3	4		6
8	Дочерние хозяйственные общества	Полные товарищества, товарищества на вере, акционерные общества, общества с ограниченной и дополнительной ответственностью (основной учредитель), а также граждане и юридические лица	Вклады участников	Солидарная субсидиарная ответственность совместно с основным учредителем. Не отвечает по долгам основного учреждения	Действуют на основании учредительного договора и устава
9	Зависимое хозяйственное общество	Акционерное общество, общества с ограниченной и дополнительной ответственностью (преобладающий учредитель), а также граждане и юридические лица	Вклады участников. Вклад преобладающего учредителя должен составлять более 20% уставного капитала	Все участники — в пределах своих вкладов	Действует на основании учредительного договора и устава
10	Производственные кооперативы	Граждане и юридические лица	Вклады участников	Субсидиарная ответственность в размерах и в порядке, предусмотренных Законом о производственных кооперативах	Действует на основании устава

Продолжение таблицы 21.3.

1	2	3	4	5	6
11	Государственные и муниципальные унитарные предприятия	Органы государственного управления или органы местного самоуправления	Вклады других универсальных предприятий	По обязательствам собственника имущество не отвечает	Действуют на основании устава, утвержденного собственником имущества. Может передаваться коллективу предприятия в хозяйственное ведение или оперативное управление
II. Некоммерческие организации					
12	Потребительские кооперативы	Гражданские и юридические лица	Паевые взносы участников	Солитарная субсидиарная ответственность в пределах невнесенной части дополнительного взноса каждого из членов кооператива	Являются некоммерческими организациями, действуют на основании устава
13	Общественные и религиозные организации (объединения)	Граждане	Членские взносы участников	Участники (члены) не отвечают по обязательствам организации, а организация не отвечает по обязательствам своих членов	Являются некоммерческими организациями, не имеют членства, действуют на основании устава

1	2	3	4	5	6
14	Фонды	Граждане и юридические лица	Имущественные взносы учредителей	Учредители не отвечают по обязательствам созданного ими фонда, а фонд не отвечает по обязательствам своих учредителей	Являются некоммерческими организациями, не имеют членства, действуют на основании устава
15	Ассоциации и союзы	Коммерческие и некоммерческие организации	Вклады участников	Ассоциации (союзы) не отвечают по обязательствам своих членов. Члены несут субсидиарную ответственность по их обязательствам	Члены организации и союзов сохраняют свою самостоятельность и права юридического лица. Создаются и действуют на основании учредительного договора и устава

низовывать производство и реализовывать произведенную продукцию).

В рыночной экономике экономическая свобода предпринимателя — объективный результат взаимодействия экономически обособленных субъектов хозяйственных отношений, а ее границы отражают степень согласования их интересов.

В переходной экономике предпринимательская свобода имеет иную природу; формируется на основе перераспределения экономической власти путем наделения ею одних субъектов за счет других. Непосредственное переплетение политической и экономической власти стало общим фоном и характерной чертой формирующегося российского предпринимательства.

Правовое регулирование предпринимательской деятельности ведется по таким основным направлениям, как:

- 1) регулирование внутренних отношений в субъекте предпринимательства (порядок учреждения, управление и организация труда);
- 2) регулирование отношений субъектов предпринимательства с органами государственной и муниципальной власти;
- 3) регулирование отношений субъектов предпринимательства с учреждениями финансовой сферы (банками, органами валютного регулирования и контроля, органами таможенной службы и т.д.);
- 4) регулирование отношений субъектов предпринимательства со своими партнерами-поставщиками, покупателями, страховщиками и др.

Правовая база, которую унаследовала переходная экономика России, не соответствовала рыночным отношениям, поэтому возникла необходимость в создании нового законодательства, в котором предусматриваются меры по государственной поддержке предпринимательства. Это:

- 1) формирование широкого слоя предпринимателей;
- 2) стимулирование перспективных видов и направлений предпринимательства;
- 3) содействие накоплению инвестиционных ресурсов и использованию их на приоритетных направлениях;
- 4) обеспечение устойчивости функционирования отечественного предпринимательства в условиях международной конкуренции.

Конкуренция и предпринимательство взаимообуславливают друг друга.

Экономика предпринимательского типа — это экономика с высокой степенью конкурентной активности. Чем выше уровень конкуренции, тем больше степень предпринимательской активности, и наоборот.

С точки зрения отдельного предпринимателя *конкуренция* — это процесс сознательной борьбы фирм за ограниченный пла-

тежеспособный спрос. В действительности конкурентные отношения фирм выходят далеко за границы отдельных рынков и даже отраслей.

Конкуренция служит питательной средой для предпринимательства. Она уравнивает частнобизнеснические устремления отдельных предпринимателей, выражающиеся в требовании свободы для себя и стремлении ограничить ее у других. Ограничивая рыночную власть отдельных фирм и противодействуя монопольным направлениям, конкуренция создает благоприятные условия для появления новых предпринимательских структур.

Обеспечивая равные принципы состязательности, конкуренция противодействует абсолютному доминированию какого-либо из преимуществ фирм, обуславливая существование самых разных типов и форм. Крупные предприятия выигрывают за счет экономической мощности и масштабности производства. Малые, напротив, компенсируют свою экономическую стабильность предпринимательской гибкостью. В то же время специализированные предприятия выигрывают благодаря своей приспособляемости; фирмы-новаторы пользуются преимуществами первопроходцев.

Конкуренция — это условие предпринимательской активности. Задавая критерии эффективности и ориентируя предпринимателей на поиск лучших способов управления фирмой, конкуренция обуславливает необходимость непрерывного совершенствования форм и способов хозяйствования, становится вечным двигателем развития самой предпринимательской функции.

Взаимодействие конкуренции и предпринимательства носит неоднородный характер. Предпринимательство активно воздействует на конкуренцию. Так, если конкуренция обуславливает многообразие предпринимательских структур, то это в свою очередь способствует поддержанию высокой конкурентной активности и развитию самой конкуренции, ее форм и методов.

Конкурентная среда переходной экономики имеет свои особенности. Для нее характерны:

- 1) слабая видовая дифференциация фирм и доминирование отдельных их видов;
- 2) ярко выраженное стремление к реализации имеющихся монопольных преимуществ;
- 3) регионализация предпринимательства как форма реализации рыночной власти;
- 4) преобладание состязательных рынков над конкурентными;
- 5) распространение практики различного рода законодательных ограничений как результат лоббистской деятельности.

Все это указывает на слабость и неразвитость конкуренции. Без преодоления этих недостатков сформировать эффективно действующую предпринимательскую среду невозможно.

Для развития конкуренции необходимы экономические, технологические и социальные предпосылки.

Экономические предпосылки:

- 1) рассредоточение рыночной власти;
- 2) множественность предпринимательских образований;
- 3) государственная поддержка предпринимательства.

Для переходной экономики необходимо создание условий массового появления новых фирм.

Технологические предпосылки (доступность технологий и информационное обеспечение) позволяют создавать параллельные производства, открывать новые рыночные ниши, способствуют укреплению конкурентоспособности вновь формирующихся предпринимательских структур.

Социальные предпосылки связаны с созданием новой системы мотивации и преодоления управленческой психологии командно-административной системы — узкокорыстных интересов, доминирования текущих приоритетов над долгосрочными, стремления к монополизму.

Создание в экономике конкурентной среды — сложный и долгосрочный процесс, подвергающийся воздействиям различного рода ограничений (экономических, технических и социальных), поэтому он может быть осуществлен только поэтапно.

На первом этапе необходимы демонополизация и разгосударствление экономики, включая ликвидацию ведомственной подчиненности, коммерциализацию государственных предприятий и развитие частного сектора.

На **втором этапе** внимание должно быть сконцентрировано на создании рыночной инфраструктуры, антизатратных механизмов и поэтапного прекращения субсидирования цен.

Третий этап — период формирования конкурентных рынков.

Краткие выводы

1. Предпринимательство — это инициативная, самостоятельная хозяйственная деятельность людей, направленная на получение прибыли посредством организации и использования ресурсов в целях получения товара и его реализации.

2. Основные признаки предпринимательства — новаторский подход, самостоятельность, ответственность в принятии решений, высокая степень риска, возможность проявления инициативы и творческого подхода.

3. Предпринимательство возможно при наличии определенных условий, в т.ч. при соответствующих имущественных правах на средства и результаты производства, при определенной экономической, правовой и политической среде и полной экономической ответственности предпринимателя за результаты деятельности.

4. Успешное предпринимательство достигается при соблюдении участниками этого процесса морально-этических норм: обязательности, честного соперничества, общей высокой культуры и образованности, контактности, умения общаться с людьми.

5. Промышленное предпринимательство связано с созданием материального продукта, служащего удовлетворению базовых потребностей людей или являющегося капиталом для всех сфер предпринимательства. Торговое предпринимательство занимается доведением продукта от производителя к потребителю. Основные функции кредитного предпринимательства — аккумуляция временно свободных денежных средств и последующее их использование для предоставления кредита.

Экономический тренинг

Ключевые термины и понятия

Предпринимательство, признаки предпринимательства, инициатива, коммерческий риск, хозяйственная ответственность, новаторство, формы и виды предпринимательства, функции предпринимательства, условия предпринимательской деятельности, экономическая свобода, личная заинтересованность, роль государства, индивидуальные предприниматели, товарищество (партнерство), корпорация, коммерческие организации, некоммерческие организации, производственное предпринимательство, коммерческое предпринимательство, финансовое предпринимательство, консультативное предпринимательство, факторы предпринимательства; природно-демографические, технологические, экономические, правовые, институциональные, социально-культурные отрасли, экономическая свобода, свобода выбора, свобода предпринимательства, кооператив, объединение, фонды, ассоциации.

Контрольные вопросы и задание

1. Что такое предпринимательство? Каковы его признаки?
2. Каковы особенности предпринимательской деятельности в России?
3. Какие пути и средства обогащения предпринимателя являются нелегальными (по новому УК РФ)?
4. Каковы среда и функции предпринимательства в переходной экономике?
5. Вы хотели бы стать предпринимателем? Каким видом деятельности вы бы занялись? Объясните свой ответ.
6. Какой организационной форме предпринимательства вы отдаете предпочтение и почему?
7. Какие основные этапы создания конкурентной среды в переходной экономике вы знаете и какова их сущность?

Задание. Составьте экономический кроссворд, используя следующие термины: предпринимательство, инициатива, риск, ответственность, новаторство, свобода, заинтересованность, предприниматели, товарищество, общество, партнерство, кооперация, кооператив, объединение, ассоциация.

Тесты

Выберите правильный ответ.

1. К числу целей предпринимателя относится:

- а) обеспечение жизнедеятельности своего предприятия;
- б) создание дополнительных рабочих мест;
- в) наращивание масштабов производства;
- г) повышение эффективности функционирования предприятия.

2. Для какой формы предпринимательской деятельности справедливо утверждение о том, что имущественная ответственность распространяется как на его капитал, так и на имущество, используемое предпринимателем для личных нужд:

- а) индивидуальное предпринимательство;
- б) товарищества;
- в) полные товарищества;
- г) акционерные общества.

3. Какая форма организации предпринимательской деятельности несет минимальный риск для физического лица:

- а) индивидуальное предпринимательство;
- б) товарищества;
- в) акционерные общества;
- г) государственное предприятие.

4. Риск в предпринимательстве — это:

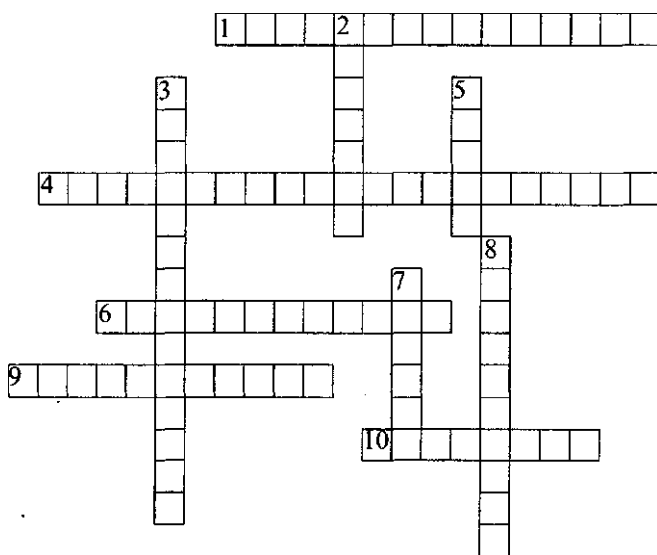
- а) вероятность убытков или недополучения доходов по сравнению с прогнозом;

- б) движущий стимул эффективного использования капитала;
- в) непредсказуемость поведения партнеров;
- г) результат хозяйственной деятельности, связанный с личностью предпринимателя и обусловленный природными факторами.

5. Как оценивается допустимый риск в предпринимательской деятельности:

- а) потерей ожидаемой прибыли;
- б) потерей всей выручки от реализации;
- в) естественными потерями;
- г) банкротством и потерями всего имущества.

Кроссворд



По горизонтали. 1. Человек, который берет на себя риск и ответственность за организацию и управление фирмой. 4. Создание коммерческой организации без намерения осуществлять

предпринимательскую деятельность, имеющее целью получение кредитов, извлечение иной имущественной выгоды. **6.** Человек, настолько увлеченный новациями, что это идет во вред предпринимательской деятельности. **9.** Средство, направленное против коммерческого риска. **10.** Научная дисциплина, которая находит пути и методы для того, чтобы приспособить производственную среду к особенностям и возможностям человеческого организма.

По вертикали. **2.** Плата за использование чужих денег. **3.** Часть всего народного хозяйства, в которую входят каждый, кто обладает преимущественно частной собственностью на факторы производства и в той или иной форме участвует в создании материальных благ и услуг. **5.** Цена, устанавливаемая за пользование чужой землей. **7.** Человек, верно определяющий направление, но не доводящий до конца создание новой фирмы. **8.** Система теоретических и практических знаний о принципах, методах, средствах и формах управления производством в целях повышения его эффективности и увеличения прибыли.

Тема 22. Теневая экономика

22.1. Сущность и источники теневой экономики

22.2. Теневое предпринимательство в переходной экономике

22.3. Экономико-правовое содержание налоговых правонарушений

Опорный конспект лекции

22.1. Сущность и источники теневой экономики

Теневая экономика — это сложные социально-экономические процессы и явления, охватывающие всю систему экономических отношений, не контролируемых обществом, экономических структур, скрываемых от органов государственного управления и контроля. Эти хозяйствующие субъекты используют государственную, негосударственную и криминально нажитую собственность в целях извлечения сверхдоходов для удовлетворения личных и групповых потребностей. Теневая экономика тесно связана и переплетена с легальной экономикой, является составной частью хозяйствующих субъектов легальной экономики, пользующихся в своей деятельности «услугами» государства, его производственными факторами, не вступая в экономические отношения с государством как субъектом хозяйствования.

Теневая экономика — противоправные, неучтенные государством виды экономической деятельности; включает производство, распределение, обмен и потребление товаров и услуг, а также социально-экономические отношения между гражданами, социальными группами и обществом в целом. Теневая экономика существует практически во всех странах мира. Согласно исследованию зарубежных экспертов во второй половине 1990-х гг. в развитых странах мира теневая экономика занимала 12% от ВВП, в странах с переходной экономикой — 23%, а в развивающихся — 39%. В России

удельный вес теневой экономики к ВВП составляет примерно 40%. Структурно она состоит из криминальных и некриминальных секторов. К первому из них относятся сугубо криминальные элементы (торговцы наркотиками, оружием, рэкетеры, коррупционеры, фальшивомонетчики, лица и организации, занимающиеся отмыванием грязных денег, и др.).

Некриминальный сектор включает в себя хозяйственную деятельность, которая не попадает в отчетность (либо отражается в ней с искажением) и не фиксируется в договорах. Речь идет о домашнем хозяйстве, репетиторстве, частном извозе, строительстве дач, ремонте техники, сдаче в поднаем жилья, частной медицинской практике, обслуживании автомобилей, самогоноварении и др. На рост теневого сектора экономики влияют чрезмерно высокие налоги, вынуждающие предпринимателей уводить свои капиталы в тень.

Итак, теневая экономика — это не контролируемые государством производство, распределение, обмен, потребление товарно-материальных ценностей и услуг; скрываемые от органов государственного управления незаконные отношения между отдельными гражданами, социальными группами по использованию государственной, частной, акционерной и других видов собственности в корыстных личных и групповых интересах.

Структура теневой экономики представлена как криминальными, так и некриминальными типами отношений.

Во-первых, это экономические отношения между отдельными гражданами и (или) неформальными объединениями, не регистрируемые и не учитываемые государством (вторая экономика). Данный тип отношений — ответная реакция граждан на просчеты хозяйственного механизма, игнорирование их нужд и потребностей. Изменение российского хозяйственного законодательства привело к легализации индивидуального предпринимательства, которое долгие годы относилось к нелегальному сектору экономики.

Во-вторых, это неформальные, часто фиктивные экономические отношения, обеспечивающие удовлетворение лич-

ных и групповых интересов за счет несовершенства действующей системы хозяйствования. Подобные неформальные экономические отношения проявляются как повторный счет общественного продукта, приписки и другие искажения отчетности, выпуск некачественной (фальсифицированной) продукции, непроизводительные расходы и потери, неэквивалентный обмен сырьем, готовой продукцией и т.п., что позволяет получать значительные нетрудовые доходы. Отмеченные виды теневых отношений функционируют внутри официальных экономических структур и сопровождаются коррупцией, взяточничеством и вымогательством.

В-третьих, это криминальные отношения, базирующиеся на незаконной производственной деятельности, злоупотреблении служебным положением, корыстно-насильственном вторжении в производственную и распределительную сферы экономики. Этот тип отношений теневой экономики включает многие виды экономической преступности, в т.ч. наиболее общественно опасную форму ее проявления — организованную экономическую преступность. Здесь характерными правонарушениями являются незаконная производственная деятельность, часто связанная с нарушением прав человека; хищения; корыстные должностные и хозяйственные преступления; наркобизнес; незаконный игорный бизнес; вымогательство (рэкет) т.п. Широко распространенным явлением этого вида теневой экономики стало сокрытие доходов от налогообложения.

Теневая экономика существовала и в административно-командной системе, а в рыночной она получила галопирующее развитие. Удельный вес теневой экономики в общемировом масштабе составляет 5-10% валового внутреннего продукта, тогда как по некоторым экспертным оценкам в России доля теневой экономики — 40-50% (рис. 22.1).

Анализ показывает, что этот показатель является критическим: на этом рубеже влияние теневой экономики на хозяйственную жизнь страны становится настолько ощутимым, что дальнейшее усиление теневой экономики грозит всеобщим подчинением ей. Поэтому проблема теневой экономики приобрела общегосударственное значение.

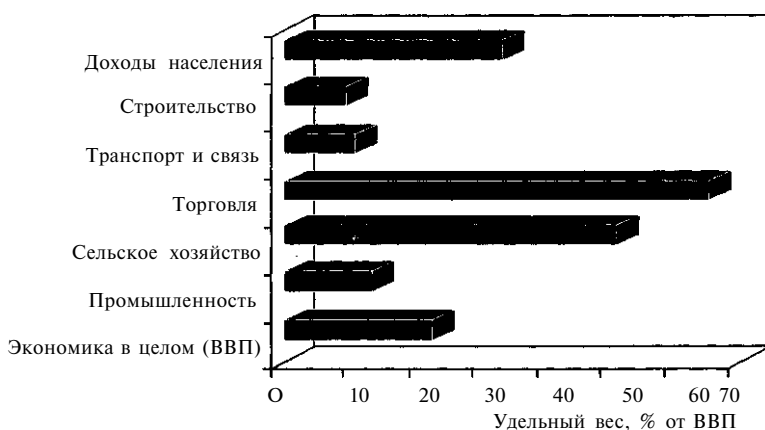


Рис. 22.1. Доля теневого сектора в экономике России (ВВП, %)

В экономической литературе теневая экономика называется, нелегальной, неконтролируемой, незаконной, скрытой, неформальной, криминальной, фиктивной (рис. 22.2).



Рис. 22.2. Виды теневой и контролируемой экономики

Неформальная экономика — совокупность видов хозяйственной деятельности, не охватываемых правовым, фискальным и статистическим учетом. Неформальная экономика представлена широким спектром неформальных отношений, которые имманентно присущи экономике развитых, развивающихся и постсоциалистических стран. Неформальная экономика именуется иногда параллельным хозяйством, второй экономикой. Она описывается в структуре современной рыночной экономики, взаимодействует и переплетается с официальной экономикой.

Различают две основные группы неформальных видов деятельности — легитимную (легальную) и нелегитимную (нелегальную).

К *первой группе* относятся легальные, но не учитываемые официальными органами виды деятельности. Примером могут служить ремонтные и строительные работы, пошив одежды и обуви, уборка помещений и другие виды деятельности, осуществляемые в рамках родственных, натуральных и других отношений. Сюда же входит легитимная хозяйственная деятельность, использующая недостатки в законодательстве или неточности в функционировании хозяйственного механизма. В российских условиях эти взаимозачеты — барьер, при котором нарушаются эквивалентные обмены в хозяйственных связях.

Ко *второй группе* неформальных отношений относятся нелегитимные виды деятельности. Теневая экономика не соответствует действующему законодательству (имеются уход от налогов, скрытая занятость, скрытое предпринимательство). Это также криминальная экономика, нарушающая принятое законодательство и являющаяся согласно его нормам преступной (коррупция, отмывание грязных денег, наркобизнес и др.).

Масштабы и динамика неформальной экономики зависят от мировой тенденции развития неформальных отношений. Они определяются конкретными историческими условиями каждой страны. При этом важнейшим фактором служит степень эффективности регулирующих механизмов (как рыночных, так и государственных).

Неформальные отношения охватили в России все стороны жизни. В ходе структурных реформ должны быть созданы правовые и экономические условия для уменьшения неформально-легитимных отношений, вытеснения теневой экономики и усиления борьбы с ее криминальными проявлениями.

Итак, неформальная экономика — экономическая деятельность, основанная на неформальных межличностных связях. Наибольшая опасность такой экономики в том, что происходит сращивание предпринимательства и аппарата государственных чиновников, растет коррупция, происходит лоббирование интересов отдельных предпринимателей. В результате часть предпринимателей получают льготные условия деятельности в области налогообложения, распределения капитала и доступа к сырьевым ресурсам. Наносится вред здоровой конкуренции, дискредитируется государственный аппарат, разворовывается государственная собственность, наносится вред доходной части бюджета. Все это ведет к тому, что государство утрачивает контроль над экономическими процессами в стране.

Фиктивная экономика — сходная, по сути, с неформальной экономикой, но в ней «явная» часть экономической деятельности является полностью или частично фиктивной и служит прикрытием для осуществления фактически теневой деятельности. К фиктивной экономике можно отнести деятельность, направленную на заведомо фиктивные цели. В качестве примера можно привести деятельность по обналичиванию денежных средств, невозвращению кредитов.

Криминальные отношения теневой экономики включают все виды экономических преступлений, кроме корыстных обще-уголовных, особенно в наиболее общественно опасной форме проявления организованной преступности. В сфере криминальных экономических отношений, происходящих в переходный к рынку период, изменения приобретают в большей степени негативный характер. Наносится огромный ущерб государству и нарождающемуся предпринимательству, фактически сводящий на нет все завоевания в области демократии.

Усиливаются злоупотребления служебным положением. Взяточничество (так называемый бюрократический рэкет) приобрело широкие масштабы (растет число взяточников и размеры взяток), изменилась структура взяткодателей и взяткополучателей. Произошла интеграция бюрократической формы рэкета с уголовной с целью подчинить себе предпринимателей, загнать их в теневую экономику.

Криминальная экономика — состояние экономики, при котором значительное место занимает деятельность по увеличению и присвоению доходов, полученных преступным путем. Для обозначения не контролируемых государством экономических процессов используются два понятия — «теневая» и «криминальная» экономика. Понятия эти близки, но не совсем. Теневая экономика шире второго понятия включает некриминальные экономические процессы. Иными словами, структура теневой экономики включает в себя как криминальные, так и некриминальные действия (репетиторство, частный извоз, левую врачебную практику, шабашничество и др.).

В России наиболее криминализованные сферы — отношения собственности, финансы, банковская деятельность, торговля, внешнеэкономическая деятельность, денежное обращение. Последнее обладает наибольшей привлекательностью, поскольку деньги были и остаются самой ликвидной формой капитала; служит финансовой опорой организованной преступности, способствует разрушению нравственных устоев общества, обуславливает недобор налоговых поступлений в государственный бюджет. Для борьбы требуются устранение в законодательстве «правовых дыр», позволяющих преступным элементам разворовывать национальное богатство страны; принятие мер, позволяющих исключить проникновение преступного капитала в законную экономику, во властные структуры.

Криминализация экономики — процесс формирования экономики, в которой значительное место занимают преступные элементы и формы хозяйствования, мафиозные структуры, промышляющие, например, наркобизнесом,

торговлей людьми, экспортом запрещенных к ввозу вещей, подпольной добычей и торговлей драгоценными металлами и камнями, осуществляющие махинации и спекуляции на биржах, в банках и т.д., т.е. осуществляющие действия, подпадающие под уголовную ответственность.

В процессах криминализации экономики могут функционировать экономические структуры, не занимающиеся запретным бизнесом, но скрывающие свои доходы (частично или полностью) и не уплачивающие государству налоги, осуществляющие не учтенные в их банковских счетах бартерные сделки, нанимающие рабочую силу, за которую не выплачивают отчислений в Пенсионный фонд, или занижающие официально зарегистрированную заработную плату и т.д. Эти формы незаконного бизнеса также относятся к теневой экономике.

Источниками теневой экономики являются как легальные, так и нелегальные хозяйствующие субъекты.

1. Самостоятельные экономические отношения между отдельными гражданами и их неформальными объединениями, преследующие цель удовлетворить личные потребности и потребности, не регистрируемые и не учитываемые государством. Эти отношения связаны с просчетами в хозяйственной деятельности и недооценивают контролирующие отрасли государственной власти, что говорит о:

- 1) слабости финансовых и налоговых служб, стимулирующей уклонение от налогов;
- 2) отсутствию развитой системы рынков, заставляющем полагаться на незаконные источники ресурсоснабжения;
- 3) избыточной административной регламентации, в т.ч. противозаконной;
- 4) сомнении в долговременности нынешней политики государства в отношении негосударственного предпринимательства и др.

2. Теневую экономику питает сложившаяся система неформальных, фиктивных экономических отношений, обеспечивающих удовлетворение корыстных интересов за счет несовершенства действовавшей и складывающейся системы хозяйствования.

3. Теневую экономику питает система криминальных отношений (черная экономика), базирующихся на злоупотреблении служебным положением или на корыстном насильственном вторжении в производственную и распределительную сферы экономики (незаконная производственная деятельность). К ней относятся все виды деятельности, полностью исключенные из официальной экономической жизни, поскольку они считаются несовместимыми с ней, разрушающими ее:

- 1) хищения;
- 2) корыстные должностные и хозяйственные преступления;
- 3) наркобизнес;
- 4) азартные игры;
- 5) проституция;
- 6) грабежи, разбои, кражи личного имущества;
- 7) вымогательство (рэкет) и т.п.

Таким образом, к теневой экономике относятся разнообразные виды хозяйственной деятельности, приносящие нетрудовые доходы. Теневая экономика имеет два основных признака (нелегальная деятельность и нетрудовые доходы), которые непосредственно взаимосвязаны.

22.2. Теневое предпринимательство в переходной экономике

Предпринимательская деятельность предполагает функционирование законов, регулирующих финансово-кредитную и валютную политику, инвестиции, налогообложение, структурную перестройку экономики, становление и развитие инфраструктуры рынка (биржи, коммерческие банки, страховые компании, аудиторские фирмы и др.). Независимо от организационно-правовой формы предприятия при оценке перспектив развития предпринимательства следует придерживаться критериев, выработанных мировой практикой бизнеса.

При организации предпринимательской деятельности люди сталкиваются с большими трудностями при открытии счетов в банке. Бюрократический аппарат поставил много преград, преодолеть которые, не вступая в криминальные экономические от-

ношения, не под силу многим предпринимателям. К этому добавляют бюрократический рэкет в процессе контроля за финансово-хозяйственной деятельностью хозяйствующих субъектов. Предпринимателям стало сложно решать многие хозяйственные вопросы, они вынуждены войти в криминальные отношения с коррумпированными чиновниками и с уголовными элементами.

Отрицательное отношение общества к доходам от теневой экономической деятельности требует усиления влияния государства на обеспечение законности и безопасности в сфере экономики.

Теневое предпринимательство затрагивает практически все общественные производственные структуры, всю систему экономических отношений, все фазы воспроизводства. *Сюда относятся не контролируемое обществом производство, распределение, обмен и потребление экономических благ и услуг; скрываемые от органов государственного управления социально-экономические отношения между физическими и юридическими лицами по использованию государственной и негосударственной собственности в корыстных личных и групповых интересах.* Теневое предпринимательство несет в себе негативные и преступные начала, в то же время это и определенная совокупность общественных производственных отношений, т.е. теневая экономика.

Незаконное предпринимательство — преступление в сфере экономической деятельности. С объективной стороны, это осуществление предпринимательской деятельности без регистрации, без специального разрешения (лицензии) или с нарушениями условий лицензирования.

Теневое предпринимательство двояко воздействует на экономику: не приемлет законов цивилизованного рынка и в этом понимании становится мощным тормозом на пути его развития; дельцы теневого бизнеса заставляют общество быстрее переходить на рыночные отношения.

Каждый из рассмотренных типов теневой экономики рожден определенными нуждами теневой предпринимательской деятельности, направленной на извлечение и присвоение сокрытой от общества прибыли. Прибыль от теневого бизнеса превращается в доходы предпринимательской деятельности и корруп-

пированных чиновников, дельцов уголовных структур, что наносит значительный экономический ущерб государству, бюджету и негативно воздействует на социальные отношения людей, подрывая моральные и нравственные устои общества.

Сегодня ни одно решение в предпринимательской деятельности, ни одна хозяйственная сделка практически не обходятся без мзды. Взяточничество стало распространенным явлением в экономических отношениях по вертикали. Приобрел широкие масштабы бюрократический, чиновничий рэкет, изменилась структура взяточдателей и ее получателей. По горизонтали появился и распространился уголовный рэкет как форма реализации теневого экономического предпринимательства, обмена материально-денежного содержания на своеобразную эквивалентную услугу (охрану от конкурентов, других рэкетиров, сохранение и завоевание экономического пространства, выжимание долгов и многое другое).

Организованная преступность активно действует в различных отраслях экономики, внедрилась в различные сферы общественной жизни (рис. 22.3).

Изменилась структура хищений государственной и негосударственной собственности. Традиционные формы этого правонарушения расширились за счет новых, прежде всего связанных с разгосударствлением и приватизацией форм собственности. Чиновничья номенклатурная приватизация поз-

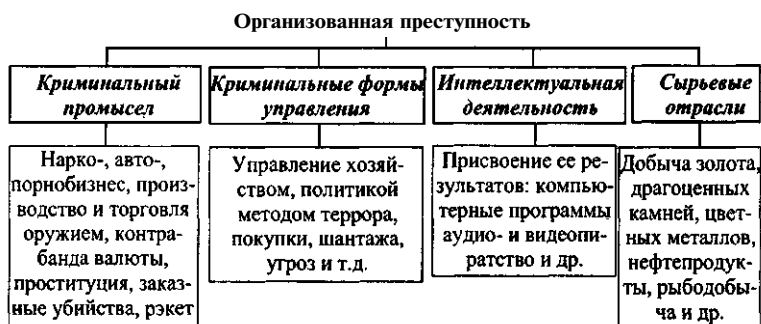


Рис. 22.3. Сферы деятельности организованной преступности

волила растащить государственную собственность представителям номенклатуры, теневым капиталистам, директорскому корпусу и криминальным структурам через различные формы акционирования и выкупа.

Меняется структура теневых видов предпринимательства. Расширяется наркобизнес, медленно легализуются азартные игры, усиливается сутенерство и т.д.

Формы криминального предпринимательства начинают занимать одно из ведущих мест в структуре теневой экономики.

Все больше отраслей и производств уходят в тень, осуществляя экономическую деятельность вне контроля со стороны государства, не вступая в экономические отношения как субъекты хозяйствования.

Возникновение новых хозяйственных структур основывается на подпольных капиталах, отмываемых через законные экономические структуры. Неформальные экономические отношения между фирмой, предприятием, предпринимателем, с одной стороны, и банком — с другой, зачастую превращаются в криминальные.

Самыми широкораспространенными формами теневых криминальных экономических отношений стали сокрытие предпринимательской деятельности и доходов от нее, неуплата налогов. Представленные законодательством возможности легализации многих видов теневого бизнеса не получили распространения, т.к. лишали возможности получения сверхдоходов. И подобное положение сохранится, пока будет существовать жесткий пресс налогообложения.

Легализация теневого бизнеса для предпринимателей с криминальной установкой и уголовным прошлым практически невозможна. Правила криминального экономического поведения субъектов хозяйствования распространяются и на законопослушных предпринимателей, вынужденных вести свою деятельность в соответствии с криминальными нормами. Здесь нужны иные формы воздействия, прежде всего экономические, точнее, экономико-правовые.

Таким образом, теневой бизнес стал тем стержнем, на котором сформировались современная криминальная структура

(уголовная преступность) и коррумпированные государственные чиновники. Теневой финансовый капитал с его мощной ресурсной базой подчинил себе уголовный элемент и привлек на свою сторону значительные силы бюрократического аппарата, создав сплоченные организованные преступные группы. Сращивание этих сил создало в обществе такую систему специфических криминальных экономических отношений, которые стали способны определять и регулировать значительную часть общественных процессов в стране.

22.3. Экономико-правовое содержание налоговых правонарушений

Налоговое правонарушение — противоправное, виновное действие или бездействие, которое нарушает права и законные интересы участников налоговых отношений и за которое установлена юридическая ответственность.

К налоговым относятся правонарушения, касающиеся налоговой системы непосредственно.

Можно выделить несколько *групп налоговых правонарушений*:

- 1) правонарушения против системы налогов;
- 2) правонарушения против прав и свобод налогоплательщиков;
- 3) правонарушения против использования доходной части бюджетов;
- 4) правонарушения против системы гарантий выполнения обязанностей налогоплательщиков;
- 5) правонарушения против контрольных функций налоговых органов;
- 6) правонарушения против порядка ведения бухгалтерского учета, составления бухгалтерской и налоговой отчетности;
- 7) правонарушения против обязанностей по уплате налогов.

Налоговые правонарушения в последнее время выходят на одно из первых мест среди различных видов экономических правонарушений.

Причины, вызвавшие резкий рост налоговой преступности:

- 1) налоговые нарушения трудно обнаруживаются;
- 2) за совершение налогового правонарушения виновного трудно привлечь к ответственности.

Теневой бизнес, если его отделить от незаконной по своему характеру деятельности, подразумевает умысел на сокрытие от уплаты налоговых, таможенных и других платежей.

Существуют различные способы уклонения от уплаты налогов и таможенных платежей:

- 1) *сокращение субъектов налогообложения* (ведение финансово-хозяйственной деятельности без необходимой регистрации, постановки на учет в Государственной налоговой инспекции или лицензирования, в т.ч. с использованием подложных документов и документов фиктивных фирм, неотражение финансово-хозяйственных сделок в бухучете, уничтожение бухгалтерских документов после совершения сделки, ведение финансово-хозяйственной деятельности через счета других организаций или структурных подразделений без проводки по своим бухгалтерским счетам и др.);
- 2) *занижение объектов налогообложения* (внесение в бухгалтерские документы искаженных данных, отнесение части выручки на ненадлежащие бухгалтерские счета, создание неучтенных излишков продукции путем необоснованного списания и др.);
- 3) *сокращение средств от уплаты налогов при наличии недоимки или с целью неуплаты текущих налогов* (создание дебиторской задолженности, отпуск товаров без предоплаты, в т.ч. на реализацию, с намерением не возвращать выручку на счета предприятия и др.);
- 4) *неуправляемое использование льгот* (ведение основного вида деятельности под видом льготного, включение в штат неработающих пенсионеров, инвалидов и др.);
- 5) *занижение налога на прибыль* (неравномерное отнесение расходов на финансовые результаты предприятия, искусственное увеличение фонда заработной платы за счет завышенной численности работников, завышение внереализационных расходов и др.);

- 6) *уклонение от уплаты акцизов* (внесение в технологию производства подакцизной продукции незначительного изменения с целью вывода ее из-под налогообложения, но фактического использования в том же порядке);
- 7) *уклонение от уплаты или занижение НДС* (неначисление НДС по взаиморасчетам и бартеру, завышение в налоговых декларациях сумм НДС, подлежащих возмещению из бюджета, и др.);
- 8) *уклонение от уплаты подоходного налога* (получение крупной материальной помощи, персонального вознаграждения или безвозвратной ссуды, непредставление или искажение данных в декларации о совокупном годовом доходе и др.).

Соккрытие операций от контроля со стороны налоговых органов может происходить путем маскировки этих операций под вид другой деятельности, для которой представлены льготы или которая регулируется иным законодательством. В таком случае учитывается совсем не та операция, которая имела место на самом деле.

Юридический состав налогового правонарушения включает в себя следующие элементы: объективную сторону правонарушения, объект, субъективную сторону правонарушения, субъект. Юридическим составом охватывается еще один компонент — *юридическая ответственность* в виде санкций (неблагоприятных последствий) за совершение правонарушений.

Объективную сторону правонарушения образует противоправное деяние, которое может выражаться в виде действия (например, ведение учета объекта налогообложения с нарушением установленного порядка, повлекшее за собой сокрытие доходов за проверяемый период) или в виде бездействия (например, непредставление в налоговый орган документов, необходимых для исчисления, а также для уплаты налогов).

Объектом налогового правонарушения являются налоговые правоотношения, на которые посягает правонарушитель, т.е. «общественные отношения, возникающие в процессе установления и взимания налогов, пошлин, сборов и других обязательных платежей, объединенных в единую налоговую систему РФ, и урегулированные нормами налогового права...». При

налоговом правонарушении не исполняются или не надлежащим образом исполняются обязанности, нарушаются права участников налоговых отношений, которые (обязанности и права) и составляют основное содержание налогового правоотношения.

Субъективная сторона налогового правонарушения выражается в виновности. Применительно к конкретному правонарушению предусматривается умысел либо неосторожная форма вины.

Субъектами налоговых правонарушений могут быть налогоплательщики, третьи лица, налоговые органы.

Согласно ст. 106 Налогового кодекса (НК) РФ налоговым правонарушением признается виновно совершенное налогоплательщиком противоправное деяние, за которое установлена ответственность.

Законодатель выделяет следующие признаки налоговых правонарушений:

- 1) виновность (умысел и неосторожность);*
- 2) противоправность (нарушение законодательства о налогах и сборах) деяния (действия и бездействия);*
- 3) его наказуемость (НК РФ установлена ответственность).*

Только наличие всех перечисленных признаков позволяет квалифицировать деяние как правонарушение, что является основанием для привлечения его субъекта к установленной Кодексом ответственности.

По мнению законодателя, уголовно наказуемым следует признать не любое уклонение от уплаты налогов, а только такое, которое причиняет существенный ущерб бюджетной системе государства.

Налоговые правонарушения могут совершаться умышленно и по неосторожности. Деяния же, входящие в число налоговых преступлений, являются только умышленными. Именно поэтому, руководствуясь соображениями социально-экономического характера, законодатель установил уголовную ответственность за уклонение от уплаты налогов с организаций.

Налоговым преступлением является виновное, общественно опасное, противоправное деяние, посягающее на установленный порядок налогообложения и выражающееся в действии или бездействии, направленном на оставление в собственности виновных или третьих лиц неуплаченных денежных средств, в ре-

зультате чего бюджетной системе Российской Федерации причиняется существенный ущерб.

Уклонение от уплаты налогов с организаций может быть совершено включением в бухгалтерские документы заведомо искаженных данных о расходах или доходах, а также иным способом. Первый из названных способов—это действие, заключающееся во внесении в бухгалтерские документы сведений, которые не соответствуют действительности, сознательно уменьшают размер доходов или увеличивают размер расходов.

Соответствующие данные искажаются составлением фиктивных документов (квитанций, чеков и т.д.) при их реальном отсутствии, искажением фактических показателей, связанных с доходами.

Решая вопрос о наличии заведомых искажений в бухгалтерских документах, следует установить факты не только неподтверждения первичной документацией изложенных в них сведений, но и соответствия этой информации реальным расходам и доходам. По действующему законодательству внесение ложных сведений в документы, не являющиеся бухгалтерскими, состава преступлений не образует.

Иные способы уклонения от уплаты налогов:

- 1) непостановка на налоговый учет;
- 2) занижение числа работников;
- 3) незаконное использование предоставленных законодательными актами льгот;
- 4) фальсификация данных о работающих инвалидах и т.д.

Не следует рассматривать в качестве доказательства намерения уклониться от уплаты налогов наличие в представленных налоговым органам бухгалтерских документах неточностей, описок, исправлений, арифметических ошибок, допущенных вследствие невнимательности, небрежности, легкомыслия, которые привлекли необоснованное уменьшение налоговых платежей и иных сборов. В этом случае имеют место *налоговые ошибки*, и они должны преследоваться в административном или дисциплинарном порядке.

Наиболее криминализованными на настоящий момент являются налоги на прибыль, на добавленную стоимость и акцизы. Данное обстоятельство объясняется довольно просто: по

своей совокупности эти налоги приносят в бюджет около 60% денежных средств от общей суммы налоговых поступлений.

Наиболее распространенные способы уклонения от уплаты НДС:

- 1) неотражение по счету реализации сумм выручки от продажи товаров, выполнения работ и оказания услуг по основной деятельности, включая суммы арендной платы и прочие обороты по реализации;
- 2) занижение объема (стоимости) реализованной продукции;
- 3) отпуск собственной продукции, материальных ресурсов, основных фондов с применением натуральной формы расчетов по договоренности, по бартерным скидкам, в порядке оплаты труда, безвозмездной передачи;
- 4) искажение отчетных данных при определении расходов на оплату труда;
- 5) фиктивный экспорт;
- 6) заключение фиктивных договоров о совместной деятельности и т.д.

В целях уклонения от уплаты акцизов используются:

- 1) вывоз товаров на временное хранение и переработку сырья за границу с последующей реализацией;
- 2) ложные экспортные операции;
- 3) занижение контрактных цен по сравнению с фактическими на импортные товары и услуги;
- 4) провоз товаров с использованием похищенных акцизных марок на вино-водочные изделия;
- 5) организация подпольных цехов по производству спиртных напитков и т.д.

Наиболее распространенные способы сокрытия прибыли и доходов:

- невнесение в бухгалтерский учет предприятия данных о полученных суммах дохода;
- занижение показателей от реализации продукции;
- завышение себестоимости реализованной продукции (работ, услуг) за счет неполноты и неправильности отражения в учете фактических затрат на ее производство и реализацию;

- 4) неправильное или несвоевременное отнесение на себестоимость расходов будущих периодов;
- 5) уклонение от уплаты налогов на прибыль с помощью офшорных компаний и т.д.

Перечень способов уклонений от налогообложения, конечно же, неполный. Их, по мнению одних специалистов, насчитывается около 60, по оценкам других — более 100.

Краткие выводы

1. Теневая экономика — незаконная, нелегальная, неформальная, криминальная экономическая деятельность, основанная на государственной, муниципальной, частой собственности с целью наживы отдельных лиц или группы лиц.

2. В современной экономике удельный вес теневой экономики в общемировом масштабе составляет 5-10% ВВП. По экспертным оценкам в России доля теневой экономики достигает 40-50%, а в отдельных отраслях хозяйства свыше 60% (торговля — 63%).

3. Теневое предпринимательство — инициативная, самостоятельная деятельность не контролируемых обществом экономических структур с целью получения личного или коллективного сверхдохода (сверхприбыли).

4. Налоговые нарушения в последнее время выходят на одно из первых мест среди различных видов экономических нарушений.

5. Основные причины налоговых преступлений:

- а) трудность обнаружения;
- б) трудности при привлечении к ответственности виновного за совершенное преступление.

Экономический тренинг

Ключевые термины

Теневая экономика, неконтролируемая экономика, нелегальная экономика, незаконная экономика, криминальная экономика, черная экономика, неформальная экономика, скрытая (фигурная) экономика, подпольная экономика, контрабанда, преступление, взятка, злоупотребление, хищение, вымогательство (рэкет), грабежи, разбои, кража, наркобизнес, азартные игры, теневое предпринимательство, организованная преступность, криминальный промысел, налоговые правонарушения, объективные стороны правонарушения, объект налогового правонарушения, субъективная сторона правонарушения, субъект налогового правонарушения.

Контрольные вопросы и задание

1. Какова сущность теневой экономики и какие ее виды вы знаете?
2. Что значит черная экономика? В какие отрасли народного хозяйства она проникает?
3. Какие источники теневой экономики вам известны?
4. Что означает теневое предпринимательство? Какое воздействие оно оказывает на экономику страны в целом?
5. Какова сфера деятельности организованной преступности?
6. Что означает налоговое правонарушение и какова его сущность?
7. Каковы способы уклонения от налогов?

Задание. Составьте экономический кроссворд, используя следующие термины: экономика, коррупция, лоббирование, предпринимательство, преступление, злоупотребление, хищение, наркобизнес, грабежи, разбои, кража, вымогательство, бизнес, убийство, террор, подкуп, шантаж, угроза, видеопиратство.

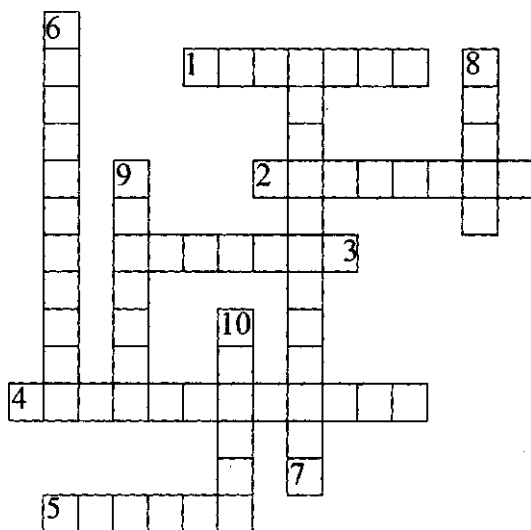
Тесты

Выберите правильный ответ.

1. Конечной целью криминального производства является:

- а) получение максимального дохода;
- б) удовлетворение потребности людей;
- в) производство материальных и духовных благ;
- г) ни одно из вышеперечисленных.

Кроссворд



По горизонтали. 1. Ставки налогов, устанавливаемые в абсолютной сумме на единицу объекта налогообложения независимо от размера дохода. 2. Превышение доходной части бюджета над его расходной частью. 3. Система экономических отношений, связанных с образованием, распределением и ис-

пользованием фондов денежных средств. 4. Одна из функций финансов. 5. Товар, выполняющий роль всеобщего эквивалента стоимости.

По вертикали. 6. Один из субъектов финансовых отношений. 7. Ставки налогов, предполагающие снижение их величины по мере роста дохода. 8. Налог, включаемый в цену товара или тариф на услугу и оплачиваемый покупателем при покупке товара (услуги). 9. Превышение расходной части бюджета над его доходной частью. 10. Обязательные сборы с юридических и физических лиц, проводимые государством на основе государственного законодательства.

ЛИТЕРАТУРА

Нормативная литература

1. Конституция Российской Федерации. М.: Юридическая литература, 1995.
2. Гражданский кодекс Российской Федерации. Ч. 1—2. М.: ИНФРА-М — НОРМА, 1997.
3. Налоговый кодекс Российской Федерации. Ч. 1-2. М.: ИКФ «ЭКСМОС», 2002.
4. Трудовой кодекс Российской Федерации. Ростов-на-Дону: Феникс, 2001.
5. Закон «Об акционерных обществах» № 208-ФЗ от 26 декабря 1995 г.
6. Закон «О банках и банковской деятельности» № 395-ФЗ от 2 декабря 1990 г.
7. Закон «Об инвестиционной деятельности в РСФСР» № 1488-1 от 25 июля 1991 г.
8. Закон «Об обществах с ограниченной ответственностью» № 14-ФЗ от 8 февраля 1998 г.
9. Закон «Об общественных объединениях» № 82-ФЗ от 19 мая 1995 г.
10. Закон «О валютном регулировании и валютном контроле» № 3615-1 от 9 октября 1992 г.
11. Закон «О государственной поддержке малого предпринимательства в Российской Федерации» № 88-ФЗ от 14 июня 1995 г.
12. Закон «О естественных монополиях» № 147-ФЗ от 17 августа 1995 г.
13. Закон «О защите прав потребителей» № 2300-1 от 7 февраля 1992 г.
14. Закон «О конкуренции и ограничении монополистической деятельности на товарных рынках» № 948-1 от 22 марта 1991 г.
15. Закон «О некоммерческих организациях» № 7-ФЗ от 12 января 1996 г.
16. Закон «О несостоятельности (банкротстве)» № 6-ФЗ от 8 января 1998 г.

17. Закон «О приватизации государственного имущества и об основах приватизации муниципального имущества в Российской Федерации» № 123-ФЗ от 21 июля 1997 г.

18. Закон «О производственных кооперативах» № 41-ФЗ от 8 мая 1996 г.

19. Закон «О рынке ценных бумаг» № 39-ФЗ от 22 апреля 1996 г.

20. Закон «О товарных биржах и биржевой торговле» № 2383-ФЗ от 20 февраля 1992 г.

Учебно-методическая литература

21. *Баликов В.З.* Общая экономическая теория: Учебное пособие. Новосибирск: ТОО «ЮКЭА», НПК «Модус», 1996.

22. *Бартенев С.А.* Экономические теории и школы (история и современность): Курс лекций. М.: БЕК, 1996.

23. *Бетге Й.* Балансоведение Пер. с нем. Под ред. В.Д. Новодворского. М.: Бухгалтерский учет, 2000.

24. Большой юридический словарь. М.: ИНФРА-М, 1998.

25. *Борисов Е.Ф.* Основы экономики: Учебник для студентов средних специальных учебных заведений. М.: Юристъ, 1998.

26. *Борисов Е.Ф.* Экономическая теория: вопросы-ответы. Ключевые понятия. Логика курса: Учебное пособие. М.: Юридическая фирма «КОНТРАКТ», «ИНФРА-М», 2000.

27. *Борисов Е.Ф.* Экономическая теория: Учебник. М.: Юристъ, 2001.

28. Вводный курс по экономической теории: Учебник для лицеев / Под ред. Г.П. Журавлевой. М.: ИНФРА-М, 1997.

29. *Воложенкин Б.В.* Экономические преступления. СПб.: Юридический центр-Пресс, 1999.

30. *Верин В.П.* Преступления в сфере экономики: Учебно-практическое пособие. Изд. 2-е, доп. М.: Дело, 2001.

31. *Герчикова И.Н.* Международные экономические организации: регулирование мирохозяйственных связей и предпринимательской деятельности: Учебное пособие. М.: Консалтбанк, 2001.

32. *Гуськова М.Ф., Стерликов В.Ф., Стерликов Ф.Ф.* Экономика: 100 ответов: Учебное пособие. М.: ВЛАДОС, 1999.

33. Дайджест экономической теории: Учебное пособие / Под ред. В.М. Соколинского. М.: Аналитика-Пресс, 1998.
34. *Долан Э.Дж., Линдсей Д.* Микроэкономика / Пер. с англ. В. Лукашевича и др.; под ред. Б. Лисовика и В. Лукашевича. СПб.: Санкт-Петербург оркестр, 1994.
35. *Ефимова Е.Г.* Экономика для юристов: Учебник. М.: Флинта; Московский психолог-социальный институт, 1999.
36. *Забоя А.А., Петруня Ю.Е.* Основы экономической теории: Учебное пособие. М.: Рыбари, 2000.
37. *Иохин В.Я.* Экономическая теория: Учебник. М.: Юрист, 2000.
38. История экономических учений: Учебник для эконом. спец. вузов / М.Н. Рындина, Е.Г. Василевский, В.В. Голосов и др. М.: Высшая школа, 1983. 559 с.
39. *Казаков А.П., Карчевский П.А.* Реферат-дайджест учебника Макконнелла К., Брю С. Экономикс: принципы, проблемы и политика. В 2 т. Пер. с англ. Изд. 11-е. М.: Республика, 1992; М.: Менеджер, 1993.
40. *Камаев В.Д. и др.* Практическое пособие к семинарским занятиям по экономической теории. М.: ВЛАДОС, 1998.
41. *Камаев В.Д. и др.* Экономическая теория: Учебник. М.: ВЛАДОС, 1998.
42. *Козырев В.М.* Основы современной экономики: Учебник. М.: Финансы и статистика, 1998.
43. *Короткое А.П.* Преступление в сфере экономической деятельности как угроза экономической безопасности в России: Научно-практическое издание. М.: ПРИОР, 2002.
44. *Куликов Л.М.* Основы экономической теории: Учебное пособие. М.: Финансы и статистика, 2001.
45. Курс экономики: Учебник / Под ред. Б.А. Райзберга. М.: ИНФРА-М, 2000. Изд. 3-е доп. С. 716.
46. Курс экономической теории. Общие основы экономической теории, микроэкономика, макроэкономика, переходная экономика: Учебное пособие / ред. А.В. Сидорович. М.: МГУ ДИС.
47. Курс экономической теории: Учебник. изд. 4-е перераб. и доп. Киров: АСА, 2000.

48. *Липсиц КВ.* Экономика без тайн. М.: Дело ЛТД, 1993.
49. *Макконнелл К.Р., Брю С.Л.* Экономикс: принципы, проблемы и политика: В 2 т. Т. 1. М.: Республика, 1992.
50. Микро-, макроэкономика: Практикум / Под общ. ред. Ю.А. Огибина. СПб.: ЛитерПлюс, 1997.
51. Микроэкономика. Теория и российская практика: Учебник для студентов вузов, обучающихся по экономическим специальностям и направлениям / Под ред. А.Г. Грязновой и А.Ю. Юданова. М.: ИТД «КноРус», 1999.
52. *Михайлушкин А.И., Шимко П.Д.* Основы экономики: Учебное пособие. СПб.: Бизнес-пресс, 2001.
53. *Мостовая Е.Б.* Основы экономической теории: Курс лекций. М.: ИНФРА-М; Новосибирск: НГАЭиУ, 1997.
54. *Мочерный СВ., Некрасов В.Н., Овчинников В.Н., Секретарюк В.В.* Экономическая теория: Учебник. М.: ПРИОР, 2000.
55. *Мэнкью Н.Г.* Принципы экономикс. СПб.: Питер Ком, 1999.
56. *Негичиши Т.* История экономической теории: Учебник / Пер. с англ.; под ред. Л.Л. Любимова и В.С. Автономова. М.: АО «Аспект Пресс», 1995.
57. Основы экономической теории и практика рыночных реформ в России: Учебное пособие для вузов / Под ред. М.М. Загорюлько, О.В. Иншакова, В.Н. Овчинникова. Изд. 2-е, перераб. и доп. М.: Логос, 1997.
58. Основы экономической теории. Политэкономия: Учебник / Под ред. Д.Д. Москвина. М.: Эдиториал УРСС, 2001.
59. Основы экономической теории: Учебное пособие / Под ред. В.Д. Камаева. М.: МГТУ им. Н.Э. Баумана, 1996.
60. Политэкономия (история экономических учений, экономическая теория, мировая экономика): Учебник для вузов / Под ред. Д.В. Валового. М.: ЗАО «Бизнес-школа "Интел-Синтез"», 1999.
61. *Сакс Дж.* Рыночная экономика и Россия / Пер. с англ. ВВСМРМ. М.: Экономика, 1994.
62. *Самуэльсон П.А., Нордхаус В.Д.* Экономика / Пер. с англ. М.: Лаборатория базовых знаний, 2000.
63. *Самуэльсон П.А.* Экономика. Вводный курс. Т. 1. М.: Алфавит, 1993.

64. Теоретическая экономика. Политэкономия: Учебник для вузов / Под ред. Г.П. Журавлевой и Н.Н. Мильчаковой. М.: Банки и биржи, ЮНИТИ, 1997.

65. *Тодаро М.П.* Экономическое развитие: Учебник / Пер. с англ.; под ред. С.М. Яковлева, Л.З. Зевина. М.: Экономический факультет МГУ, ЮНИТИ, 1997.

66. *Фишер С., Дорнбуш Р., Шмалензи Р.* Экономика / Пер. с англ. М.: Дело ЛТД,

67. *Хеше Т.* Экономический образ мышления / Пер. с англ. М.: Дело, при участии изд-ва «Catallaxy», 1993.

68. Хрестоматия по экономической теории / Сост. Е.Ф. Борисов. М.: **Юристъ**, 1997. .

69. Экономика. Учебник / Под ред. А.И. Архипова, А.Н. Нестеренко, А.К. Большакова. М.: Проспект, 1998.

70. Экономика: Учебник. Изд. 3-е, перераб. и доп. / Под ред. А.С. Булатова. М.: **Юристъ**, 2002.

71. Экономика и право. М: ЮНИТИ, Закон и право, 1999.

72. Экономическая теория. Задачи, логические схемы, методические материалы: Учебник для вузов / Под ред. А.И. Добрынина, Л.С. Тарасевича. СПб.: Питер, 2000.

73. Экономическая теория: Учебник для вузов / Под ред. А.И. Добрынина, Л.С. Тарасевича. СПб.: СПбГУЭФ, Питер Паблишинг, 1997.

74. Экономическая теория (политэкономия): Учебник / Под ред. В.И. Видяпина, Г.П. Журавлевой. М.: ИНФРА-М, 1997.

75. Экономическая теория: Учебник для студ. высш. учеб. заведений / Под ред. В.Д. Камаева. Изд. 6-е, перераб. и доп. М.: ВЛАДОС, 2001.

76. Экономическая теория: Учебник для вузов. Ростов-на-Дону: Феникс, 2001; ИНФРА-М, 2000.

Учебное издание для вузов
Янова Валентина Васильевна

ЭКОНОМИКА

Курс лекций

Издательство «ЭКЗАМЕН»
ИД № 05518 от 01.08.01

Гигиенический сертификат
№ 77.99.02.953.Д.005320.08.04 от 12.08.2004 г.

Редактор: *В.И. Осипов*
Дизайн обложки *И/Р. Захаркина*
Компьютерная верстка *М.Ю. Шарапова*

105066, Москва, ул. Александра Лукьянова, д. 4, стр. 1.
www.examen.biz

E-mail: по общим вопросам: info@examen.biz;
по вопросам реализации: sale@examen.biz
тел./факс 263-96-60

Общероссийский классификатор продукции
ОК-005-93, том 2; 953005 — литература учебная

Издание осуществлено при техническом содействии
ООО «Издательство АСТ»

Издано при участии ООО «Харвест».
Лицензия № 02330/0056935 от 30.04.04.
РБ, 220013, Минск, ул. Кульман, д. 1, корп. 3, эт. 4, к. 42.

Республиканское унитарное предприятие
«Издательство «Белорусский Дом печати».
220013, Минск, пр. Независимости, 79. Заказ 1593.

Открытое акционерное общество
«Полиграфкомбинат им. Я. Коласа».
220600, Минск, ул. Красная, 23.

По вопросам реализации обращаться по тел.: 263-96-60