ФЕДЕРАЛЬНОЕ АГЕНТСТВО ПО ОБРАЗОВАНИЮ

НОВОСИБИРСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ

ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ФАКУЛЬТЕТ

Л. С. Веселая, А. Н. Буфетова

ОСНОВЫ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ТЕОРИИ

Учебное пособие

.

Новосибирск
2011

УДК 330.01
ББК 65.018я729
В38

Веселая Л.С., Буфетова А.Н.

Основы экономической теории: Учеб. пособие / Новосиб. гос. ун-т. Новосибирск, 2011. ─ 140 с.

ISBN 978-5-94356-714-8

Содержание настоящего учебного пособия составляют лекции по курсу «Основы экономической теории», который в течение ряда лет авторы читали абитуриентам экономического факультета Новосибирского государственного университета, ориентируясь на программу вступительного экзамена по предмету «Обществознание» (Раздел «Экономика»). В пособии рассматриваются ключевые темы вводного курса, даны определения и разъяснения основных понятий, освоение которых обеспечивает формирование базового уровня экономической грамотности, создает фундамент для развития экономического образа мышления.

Учебное пособие сопровождается практикумом для абитуриентов Л.С. Веселой «Основы экономики» и учебным пособием А.Н. Буфетовой «Вопросы и задачи по экономике».

Для учащихся старших классов школ, лицеев, гимназий, колледжей, абитуриентов экономических вузов, преподавателей экономики в школе.

Рецензент
канд. экон. наук, доцент Э. Г. Синявская

ISBN 978-5-94356-714-8

©Новосибирский государственный
университет, 2011
© Экономический факультет, 2011
© Л.С. Веселая, 2011
© А.Н. Буфетова, 2011

СОДЕРЖАНИЕ

ГЛАВА 1. ОСНОВНЫЕ ПОНЯТИЯ ... **5**

1.1. Предмет и методы экономической теории ... 5
1.2. Основные понятия экономической теории ... 6
1.2.1. Экономические потребности ... *6*
1.2.2. Факторы производства ... *8*
1.2.3. Экономический выбор ... *8*
1.2.4. Экономическая эффективность ... *9*
1.3. Кривая производственных возможностей ... 10

ГЛАВА 2. ЭКОНОМИЧЕСКИЕ СИСТЕМЫ ... **12**

2.1. Основные вопросы экономики ... 12
2.2. Понятие собственности ... 12
2.3. Типы экономических систем ... 13

ГЛАВА 3. РЫНОК ... **17**

3.1. Рынок. Условия возникновения рынка. Виды рынков ... 17
3.2. Субъекты рыночной экономики, схема ее функционирования ... 18
3.3. Рыночный механизм: взаимодействие спроса и предложения ... 20
3.3.1. Спрос ... *20*
3.3.2. Предложение ... *22*
3.3.3. Рыночное равновесие ... *23*
3.4. Вмешательство государства в процесс рыночного ценообразования ... 24
3.5. Эластичность спроса и предложения ... 26
3.6. Рынки факторов производства ... 28
3.6.1. Рынок труда ... *29*
3.6.2. Рынок земли ... *32*
3.6.3. Рынок капитала ... *33*

ГЛАВА 4. ПОВЕДЕНИЕ ПОТРЕБИТЕЛЯ ... **35**

4.1. Понятие полезности ... 35
4.2. Бюджетное ограничение потребителя ... 36
4.3. Равновесие потребителя ... 37
4.4. Графическая модель поведения потребителя ... 38

ГЛАВА 5. ПРЕДПРИЯТИЯ В ЭКОНОМИКЕ ... **41**

5.1. Предприятие ... 41
5.2. Виды предприятий ... 43
5.3. Доход, издержки, прибыль предприятия ... 49
5.4 Концентрация производства. Эффект масштаба производства ... 55
5.5. Эффективность работы предприятия ... 56

ГЛАВА 6. СТРУКТУРЫ РЫНКА ... **59**

6.1. Конкуренция и структуры рынка ... 59
6.2. Образование монополий. Виды монополий. Антимонопольная политика ... 61
6.3. Особенности ценообразования и поведение предприятия на рынках совершенной и несовершенной конкуренции ... 63

ГЛАВА 7. ДЕНЬГИ. ИНФРАСТРУКТУРА РЫНКА ... **69**

7.1. Деньги ... 69
7.2. Инфраструктура рынка ... 72
7.3. Биржи ... 73
7.4. Виды ценных бумаг ... 75
7.5. Кредитная система ... 76

ГЛАВА 8. МАКРОЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПОКАЗАТЕЛИ ... **81**

ГЛАВА 9. ЭКОНОМИЧЕСКИЙ РОСТ И ИНВЕСТИЦИИ ... **87**

9.1. Экономический рост ... 87
9.2. Инвестиции, их роль и основные источники ... 89

ГЛАВА 10. ЭКОНОМИЧЕСКАЯ НЕСТАБИЛЬНОСТЬ 91

10.1. Экономические циклы 91
10.2. Инфляция 94
10.3. Безработица 98

ГЛАВА 11. ДОХОДЫ И РАСХОДЫ НАСЕЛЕНИЯ 104

11.1. Доходы и расходы 104
11.2. Уровень жизни 107

ГЛАВА 12. ГОСУДАРСТВО В ЭКОНОМИКЕ 110

12.1. Недостатки рынка и способы их преодоления 110
12.2. Роль государства в современной экономике 111
12.3. Понятие финансовой системы 112
12.4. Налоги и налоговая система 113
12.5. Государственный бюджет 117
12.6. Государственный долг 121
12.7. Государственное регулирование экономики 122

ГЛАВА 13. МИРОВОЕ ХОЗЯЙСТВО 126

13.1. Современная структура мирового хозяйства 126
13.2. Формы международных экономических связей 127
13.2.1. Международное разделение труда и международная торговля 127
13.2.2. Международное движение капитала 130
13.2.3. Международная миграция трудовых ресурсов 132
13.2.4. Международные научно-технические связи 132
13.2.5. Международная экономическая интеграция 132
13.3. Валюта. Валютный курс 134
13.4. Платежный баланс 136

ПРИЛОЖЕНИЕ 139

ЛИТЕРАТУРА 140

Глава 1. ОСНОВНЫЕ ПОНЯТИЯ

1.1. Предмет и методы экономической теории

Что такое экономика?

Слово «экономика» происходит от греческого OIKONOMIA – управление домашним хозяйством. Впервые это слово использовал Аристотель в IV в. до н. э.

В современном русском языке оно имеет несколько значений.

1. **Хозяйство** отдельного района, страны, группы стран или всего мира, например экономика России. Под *хозяйством* понимаются все те средства (природные или созданные людьми), которые человек использует для обеспечения своей жизнедеятельности.

2. **Совокупность** общественных отношений, связанных с производством и всей хозяйственной деятельностью людей (экономических отношений). По характеру этих отношений, формам и методам ведения хозяйства различают, например, экономику рыночную и плановую.

3. **Система наук**, изучающих экономические отношения людей.

Экономические отношения – это общественные отношения в процессе производства, распределения, обмена и потребления жизненных благ.

Производство – это процесс создания благ.

Распределение – процесс разделения созданных благ между лицами, чьи ресурсы были использованы в производстве.

Обмен – процесс перехода произведенных благ к потребителям.

Потребление – процесс использования благ.

В системе экономических наук можно выделить:

а) **экономическую теорию**, которая является общетеоретической основой для всех экономических наук;

б) **конкретные экономические науки**, изучающие отдельные области хозяйственной жизни общества, например, финансы и кредит, экономика строительства, экономическая география, экономическая статистика и т. д.

Предмет экономической теории

Экономическая теория является общественной наукой. Это значит, что, как и другие общественные науки, она исследует связи и отношения между людьми, поведение человека в обществе. Однако, в отличие от социологии и философии, она рассматривает не общество в целом, а лишь сферу его экономической жизни, т. е. экономические связи и отношения, экономическое поведение людей. Если конкретизировать, то экономическая теория занимается такими вопросами, как организация и регулирование хозяйства страны, ценообразование, формирование денежных доходов, безработица, инфляция, бедность, неравенство, экономические последствия чрезмерных военных расходов, загрязнение окружающей среды и др.

Все эти вопросы являются, однако, отражением главной экономической проблемы – проблемы получения достаточного количества необходимых людям благ в условиях ограниченности ресурсов, которые могут быть использованы для производства этих благ.

Предмет экономической теории – это поиск путей эффективного использования ограниченных (редких) ресурсов в производстве благ для наиболее полного удовлетворения потребностей людей.

Экономическая теория изучает экономические отношения на разных уровнях.

Микроэкономика изучает поведение отдельных фирм, домохозяйств и отраслей; ситуации, которые возникают на рынках отдельных товаров.

Макроэкономика исследует хозяйственные системы в целом, оперируя обобщающими категориями (например, инфляция) и показателями (например, национальный доход).

Основные функции экономической теории

Познавательная – *изучать и объяснять* экономическую жизнь общества и представлять полученные знания в обобщенном и систематизированном виде.

Практическая – *предлагать рецепты* рационального хозяйствования, обосновывать экономическую политику государства.

Проведение экономических исследований предполагает использование различных методов.

В таблице представлены некоторые методы экономических исследований.

Наблюдение и сбор фактов	Экономические исследования носят эмпирический (основанный на опыте) характер. Это предполагает **наблюдение**, т. е. восприятие экономических процессов в их реальном виде, и **сбор фактов**, происходящих в действительности. *Например, наблюдение за изменением цен на продукты питания в течение месяца.*
Метод научных абстракций	**Абстрагирование** используется для выработки тех или иных отвлеченных понятий – так называемых абстракций, или категорий, которыми пользуются экономисты. При этом абстрагируются от второстепенных свойств изучаемого объекта, а нужные свойства выделяют. *Например, экономическая категория «товар»: мы отвлекаемся от размера, веса, цвета и других несущественных в данном случае характеристик предметов, предлагаемых в магазинах, а фиксируем объединяющее их свойство: все эти вещи – продукты труда, предназначенные для продажи.*
Эксперимент	**Эксперимент** предполагает проведение искусственного научного опыта, когда изучаемый объект ставится в специально созданные и контролируемые условия. *Например, предприятие собирается перевести всех работников на новую систему оплаты труда. Чтобы убедиться в целесообразности такого перевода, новую систему в порядке эксперимента внедряют в одной бригаде.*
Моделирование	**Моделирование** предусматривает изучение социально-экономических явлений по их теоретическому образцу (модели). *Например, математическое моделирование хозяйственных связей предприятия.*
Графический метод	**Графический метод** основан на использовании различных чертежей и рисунков – схем, таблиц, графиков, диаграмм и т.д. Благодаря этим инструментам обеспечиваются компактность и наглядность в изложении теоретического материала. *Например, график зависимости цены на билеты в театр и числа желающих посмотреть спектакль*.
Индукция и дедукция	Это два противоположных, но взаимосвязанных способа рассуждения. **Индукция**, или обобщение, – движение мысли от частных (отдельных) фактов к общему выводу. **Дедукция** – рассуждение от общего положения к частным выводам. *Например, факт увеличения цен на молоко, хлеб и другие продукты приводит к мысли об инфляции в стране (индукция). Из общего положения об экономическом кризисе можно вывести предположения о падении производства в различных отраслях экономики (дедукция)*

Набор методов, используемых экономической наукой, безусловно, этими примерами не ограничивается.

1.2. Основные понятия экономической теории

1.2.1. Экономические потребности

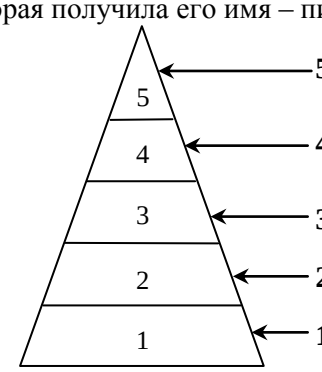
Человек живет, удовлетворяя свои потребности.

Потребности – материальные, духовные и социальные условия жизни, к достижению которых стремятся люди, их группы и общество в целом.

Следуя данному определению, необходимо подчеркнуть, следующее.

- *Потребности людей неоднородны.* Различают потребности:
  - первичные (пища, одежда, жилище);
  - более высокого порядка (образование, искусство, культура);
  - высшие (свобода, самореализация, управление общественной жизнью, широкое общение).

Американский ученый А. Маслоу, классифицируя потребности человека, построил пирамиду, которая получила его имя – пирамида Маслоу.



5. Потребности в самореализации (потребность в развитии своих способностей и их активном использовании).

4. Потребности в уважении (уважение со стороны других людей и самоуважение).

3. Социальные потребности (потребности в любви, дружбе, общении).

2. Потребности в безопасности (защита от врагов, болезней).

1. Физиологические потребности (еда, одежда, жилье).

- *Потребности побуждают людей к действиям*. Они тем и отличаются от желаний, что люди прилагают усилия для их удовлетворения.

• *Потребности не сводятся только к потребностям отдельных индивидов.* У различных групп людей, как и у общества в целом, появляются *коллективные* потребности, которые можно удовлетворять только совместно, общими усилиями.

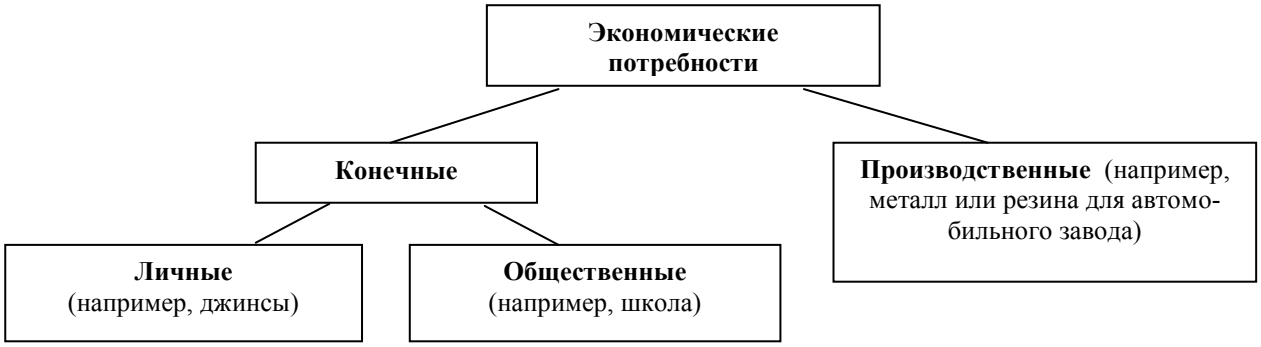
Экономика имеет дело не с потребностями вообще, а с теми из них, которые направлены на определенные товары или услуги, т.е. с экономическими потребностями.

Экономические потребности – потребности в конкретных товарах и услугах.

В частности, потребности, представленные в пирамиде Маслоу, могут быть конкретизированы в экономические потребности, т. е. можно назвать такие товары и услуги, которые необходимы человеку, чтобы удовлетворять его потребности.

Например, физиологические потребности → хлеб, потребность в безопасности → замок, социальные потребности → телефон, потребность в уважении → коллекция картин, потребность в самореализации → холст и краски.

Ниже приведена структура экономических потребностей.



Конечные экономические потребности – это потребности в товарах и услугах для удовлетворения личных и общественных нужд людей.

Производственные экономические потребности – это потребности в товарах и услугах для удовлетворения производственных нужд.

• *Экономические потребности человека и общества следует рассматривать комплексно*.

Комплекс потребностей зависит от разных факторов, например от *уровня развития общества*. В обществе, находящемся на низкой ступени развития, в структуре потребностей преобладают первичные потребности, которые удовлетворяются скромным набором благ и услуг. В развитом обществе акценты смещаются на потребности более высокого порядка, а первичные потребности удовлетворяются благами более высокого качества. Также комплекс потребностей человека зависит от *места жительства, величины дохода, традиций, привычек, уровня образования, рекламы, от набора благ*, который он имеет, и множества других факторов.

• *Экономические потребности развиваются*, меняются во времени, одни потребности исчезают, но постоянно появляются новые потребности, меняется их структура. Экономические потребности зависят от изменений в технике, изменений в общественной и культурной жизни.

Следует подчеркнуть тот факт, что **в каждый данный момент времени у людей есть множество неудовлетворенных экономических потребностей.**

Потребности людей могут быть удовлетворены с помощью благ.

Блага – средства, с помощью которых удовлетворяются потребности.

Блага могут быть свободными и экономическими.

Свободные блага – блага, имеющиеся в распоряжении общества в практически неограниченном количестве, т. е. достаточном для удовлетворения потребностей людей (например, воздух, ветер, солнечный свет).

Экономические блага – блага, имеющиеся в распоряжении общества в ограниченном количестве, т. е. недостаточном для удовлетворения потребностей людей (например, автомобили, компьютеры, скоросшиватели).

Экономические блага могут быть *воспроизводимыми* (автомобили) и *невоспроизводимыми* (картины Рембрандта).

Для увеличения количества воспроизводимых экономических благ необходимо организовать их **производство** – т. е. превратить ресурсы в блага.

1.2.2. Факторы производства

Для начала процесса производства необходимы ресурсы.

Ресурсы – средства, которые могут быть использованы для производства благ (трудовые, природные, материальные, финансовые, информационные и др.).

Трудовые – население в трудоспособном возрасте, которое в ресурсном аспекте оценивается по трем параметрам: социально-демографическому (пол, возраст), профессионально-квалификационному (профессиональная подготовка) и культурно-образовательному (уровень образования).

Природные – потенциально пригодные для применения в производстве естественные силы и вещества. Они могут быть исчерпаемыми (запасы нефти, леса) и неисчерпаемыми (энергия ветра), а исчерпаемые, в свою очередь, могут быть воспроизводимыми (запасы леса) и невоспроизводимыми (месторождения нефти, угля).

Материальные – все созданные человеком средства производства.

Финансовые – денежные средства, которые общество в состоянии выделить на организацию производства.

Информационные – различного рода сведения, знания.

Экономическая теория оперирует понятием «факторы производства».

Факторы производства (экономические ресурсы) – это основные ресурсы, которые непосредственно могут быть вовлечены в процесс производства товаров и услуг.

Выделяют следующие факторы производства, которые, соединяясь воедино, создают необходимые обществу товары и услуги.

«Труд» – физические и умственные способности людей, применяемые в производстве. Объем этих ресурсов оценивается численностью трудоспособного населения.

«Земля» – природные ресурсы: сама земля, лесные угодья, полезные ископаемые, водные ресурсы, используемые в процессе производства. Объем этих ресурсов оценивается объемом отдельных элементов.

«Капитал» – ресурсы, созданные трудом человека и используемые в производстве (произведенные человеком средства производства – машины, оборудование, здания, сооружения, сырье, материалы). Объем этих ресурсов оценивается их суммарной денежной стоимостью.

В данном случае речь идет о *реальном капитале*. Деньги не являются фактором производства, так как непосредственно не используются в процессе производства. В принципе можно начать процесс производства вообще не имея денег, но располагая необходимыми факторами производства.

Помимо названных факторов производства, можно выделить еще **«предпринимательские способности»** – особые способности человека проявить инициативу, принять решение о производстве товара, собрать воедино необходимые факторы производства, организовать производственный процесс, взять на себя весь риск.

В связи с быстрым развитием научно-технического прогресса экономисты стали выделять еще один новый фактор производства, значение которого в последние годы заметно растет, - **«информация»** – необходимые сведения для организации производственной деятельности. Это технология производства товара, «ноу-хау», патенты, лицензии и др.

Владельцы факторов производства получают ***факторные доходы***. Владелец фактора производства «труд» получает **заработную плату**, владелец фактора производства «земля» получает **ренту,** владелец фактора производства «капитал» получает **процент**. Доход от фактора производства «предпринимательские способности» – **прибыль.**

Очень важно отметить, что **в каждый данный момент времени имеющихся в распоряжении общества экономических ресурсов недостаточно, чтобы удовлетворить все экономические потребности.**

Конечно, с развитием науки и техники растет количество доступных ресурсов, но экономические потребности общества растут еще быстрее, и поэтому доступных ресурсов всегда не хватает для удовлетворения всех потребностей общества. Эту проблему экономисты называют *проблемой ограниченности.*

1.2.3. Экономический выбор

Итак, современная экономическая наука исходит из того факта, что имеющихся в распоряжении общества ресурсов недостаточно для удовлетворения всех экономических потребностей. И поэтому люди неизбежно оказываются перед *проблемой выбора:* как, используя ограниченные ресурсы, достичь наибольшей степени удовлетворения своих экономических потребностей.

Экономический выбор – решения людей о наилучшем использовании имеющихся ограниченных ресурсов.

Выбор должны делать любые лица, действующие в экономике. Выбор делает потребитель – как потратить свой доход; выбор делает предприятие – какие произвести товары, какую технологию производства выбрать; выбор делает правительство – как использовать государственный бюджет.

Экономическая теория – это наука о том, как люди и общество в целом, имея ограниченные ресурсы, делают выбор способа удовлетворения своих потребностей в товарах и услугах в настоящем и будущем.

Альтернативная стоимость

Для оценки экономического выбора экономисты ввели понятие «альтернативная стоимость». В общем случае

Альтернативная стоимость – упущенная выгода из-за отказа от осуществления следующей по значимости альтернативы.

Пример. *Вася и Катя имеют по 500 руб. На эти деньги каждый из них может приобрести или пару джинсов, или магнитофон, или альбом импрессионистов. И Вася, и Катя сделали выбор. Каждый из них решил купить себе* ***джинсы****. А вот какова цена их выбора, или альтернативная стоимость? Чтобы ответить на этот вопрос, надо знать, в каком порядке по предпочтительности рассматривают они возможные альтернативы расходования денег.*

Если для Васи этот порядок таков: 1– джинсы, 2 – магнитофон, 3 – альбом, то ***альтернативная стоимость выбора для Васи – это магнитофон.***

*Допустим, что система предпочтений у Кати иная: 1 – джинсы, 2 – альбом, 3 – магнитофон****, тогда альтернативная стоимость выбора для Кати – это альбом.***

В данном случае альтернативная стоимость – это те товары и услуги, которые могли быть получены по альтернативному, лучшему из отвергнутых вариантов.

Альтернативная стоимость может иметь и денежную оценку. В этом случае под альтернативной стоимостью понимаются все затраты, которые повлек наш выбор, включая явные затраты (в денежной форме) и неявные затраты (неполученные доходы по лучшему из отвергнутых вариантов использования имевшихся ресурсов).

Задача*. Чему равна альтернативная стоимость одного года Вашего обучения в университете, если известно, что:*

а) расходы на приобретение учебников – 1тыс. руб.;

б) затраты на питание – 6 тыс. руб.;

в) если бы Вы пошли работать, а не учиться, то могли бы получать годовую зарплату 20 тыс. руб.

Альтернативная стоимость Вашего выбора – год обучения в университете составит 21 тыс. руб.

Расходы на приобретение учебников – это Ваши явные затраты, которые повлек Ваш выбор, поэтому мы их учитываем. Расходы на питание не связаны с вашим выбором (будете ли Вы учиться или нет, но питаться Вам все равно придется). Поэтому они не учитываются в альтернативной стоимости.

Неполученный доход – это неявные затраты, которые повлек Ваш выбор. Их тоже надо учитывать, так как и они берутся Вами в расчет, когда приходится делать свой выбор.

В экономической теории часто вместо понятия «альтернативная стоимость» используется близкое понятие *альтернативные издержки*. Не вдаваясь в долгие дискуссии, будем считать эти понятия тождественными.

1.2.4. Экономическая эффективность

Эффективность – понятие, характеризующее соотношение полученных результатов и затрат, связанных с их достижением.

О достижении эффективности говорят, если:

- заданный результат (например, строительство дома или моста) достигается при наименьших затратах;

ИЛИ

- с помощью имеющихся ресурсов получается наилучший из возможных результатов (например, наибольший доход от продажи, наибольшая прибыль, наилучшее удовлетворение потребностей).

Для измерения эффективности используются показатели, которые строятся следующим образом:

1) отношение результатов к затратам (результат / затраты). Чем больше полученная величина, тем выше эффективность;

2) отношение затрат к результатам (затраты / результат). Чем меньше полученная величина, тем выше эффективность;

Например, для оценки эффективности работы предприятия используются показатели рентабельности производства, производительности труда, фондоотдачи и пр. (см. разд. 5.5).

В экономической теории используется следующее определение эффективности.

Экономическая эффективность – это такое состояние дел, при котором любые изменения, осуществляемые в целях улучшения положения одного экономического субъекта (домашнего хозяйства, фирмы и т. п.) неминуемо ведут к ухудшению положения другого. Эффективность, определяемая таким способом, иногда называется эффективностью по Парето, (от имени итальянского экономиста В. Парето).

Понятие эффективности имеет множество приложений. Например, ***эффективность в производстве*** – это ситуация, когда при данном количестве производительных ресурсов и наличном уровне знаний невозможно произвести большее количество одного товара, не жертвуя при этом возможностью произвести некоторое количество другого товара.

Эффективность в распределении – ситуация, когда невозможно *перераспределить* имеющиеся блага так, чтобы повысить степень удовлетворения потребностей одного человека, не уменьшая степени удовлетворения потребностей других людей.

Например, если у вашего соседа по парте есть лишний карандаш, а у вас его нет, но он вам нужен, то можно попросить у него на время этот карандаш или поменять его на ваш запасной ластик, который, возможно, необходим соседу. Тогда ваше благосостояние возрастает, а его по крайней мере не уменьшится (если ваш ластик ему не нужен, и он согласится дать вам карандаш просто так). Это означает, что первоначально блага (карандаши и ластики) были распределены неэффективно.

Когда же все имеющиеся карандаши уже используются, то улучшить чье-либо положение, не затрагивая положение других, невозможно, и это означает, что блага уже распределены эффективно.

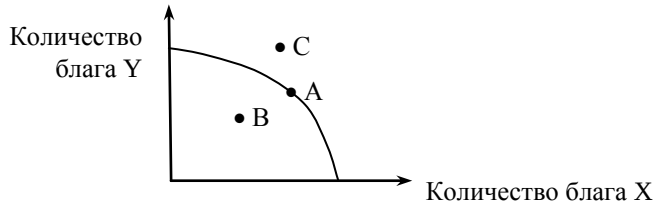
1.3. Кривая производственных возможностей

Для объяснения фундаментальных экономических понятий «экономический выбор» и «альтернативная стоимость» может быть использована модель «кривая производственных возможностей».

Условные допущения, принимаемые при построении кривой производственных возможностей (КПВ):

- производится два блага;
- в течение короткого времени количество и качество ресурсов не меняется;
- применяемые технологии неизменны;
- ресурсы используются полностью и наиболее эффективным образом (нет простоев, нет отходов, используются лучшие из имеющихся на данный момент технологий).

На рисунке представлен *общий вид КПВ*.



КПВ показывает возможные объемы производства двух благ при полном и эффективном использовании ресурсов, т. е. какое максимальное количество блага Y может быть произведено при каждом возможном объеме производства блага X и наоборот.

Полное использование ресурсов означает, что хотя бы один ресурс используется без остатка.

Эффективное использование ресурсов означает в данном случае, что иное их использование не может обеспечить *одновременный* рост производства и блага X, и блага Y, т. е. ресурсы используются наилучшим образом.

КПВ показывает, что для общества существует предел производства товаров и услуг при заданных ресурсах и технологиях, что в общем случае большее количество одного товара может быть произведено только за счет сокращения производства других товаров. Фактически когда общество выбирает, какие товары и в каком объеме ему следует производить, то оно определяет, в какой точке – на КПВ или под КПВ – оно будет находиться.

Точки на кривой (А) соответствуют наборам благ, которые могут быть произведены при полном и эффективном использовании ресурсов.

Однако нельзя сказать, какая точка на кривой самая лучшая. Все зависит *от целей*, которые ставит перед собой общество. Собственно, определение целей не есть дело экономистов. Они должны показать возможности, а определение целей – это уже политическая задача.

Итак, все точки на КПВ иллюстрируют достижение состояния эффективности производства – в общем случае нельзя увеличить производство одного вида блага, не уменьшая производства другого.

Точки под кривой (В) соответствуют наборам благ, которые могут быть произведены, но при этом ресурсы будут использоваться или не полностью, или неэффективно. При этом может быть увеличено производство как одного, так и другого блага.

Точки над кривой (С) соответствуют наборам благ, которые не могут быть произведены, так как для их производства ресурсов не хватит.

Несколько слов о виде КПВ.

1. *КПВ – убывающая функция.* Это означает, что если мы хотим увеличить производство одного блага, то вынуждены уменьшить выпуск другого блага, так как экономика работает в условиях ограниченности и полного использования ресурсов.

2. *КПВ имеет выпуклую форму.* Это означает, что, увеличивая производство одного блага, приходится отказываться от все большего количества другого блага. Действует так называемый **закон возрастающих альтернативных издержек**:[1] в условиях полного использования ресурсов при производстве каждой дополнительной единицы продукции наблюдается тенденция возрастания альтернативных затрат, т. е. каждое увеличение производства одного продукта на единицу приводит к уменьшению производства другого продукта во все большем объеме (каждый дополнительный шаг в наращивании производства дается все труднее и труднее).

Действие этого закона объясняется *отсутствием абсолютной взаимозаменяемости ресурсов*. Ресурсы качественно неоднородны, и не все ресурсы можно с одинаковой легкостью переключать с производства продукции одного вида на производство продукции другого вида.

Пример. *Пусть в некой стране производится два вида товаров: сапоги и пироги. Используемый ограниченный ресурс – труд (труд сапожников и труд пирожников). Пусть первоначально все трудовые ресурсы использовались для производства сапог. Если теперь в стране начнется производство пирогов, то на выпуск пирогов в первую очередь будут переориентированы пирожники, и только в том случае, если будут задействованы все пирожники, а выпуск пирогов надо будет увеличивать, за изготовление пирогов возьмутся и сапожники, но теперь такой же прирост производства пирогов будет сопровождаться более значительным снижением выпуска сапог.*

Если же ресурсы будут однородны, т. е. одинакового качества, кривая производственных возможностей будет прямой. Тогда при каждом увеличении выпуска одного вида продукта на единицу производство другого вида продукта сокращается на одну и ту же величину.

Каким образом страна может одновременно увеличить производство блага X и блага Y, т. е. достичь точки С? Это может произойти в результате сдвига КПВ.

Существует только четыре способа, которые могут привести к сдвигу кривой производственных возможностей:

1) увеличение объема доступных стране ресурсов;

2) усовершенствование технологии производства, тогда при том же объеме используемых ресурсов станет возможным увеличение производства как блага X, так и блага Y.

3) улучшение организации экономической деятельности;

4) принуждение людей к чрезмерно напряженному труду.

Соответствующие способы развития экономики имеют следующие названия:

- *экстенсивный* – рост экономики за счет расширения объема используемых ресурсов (1);
- *интенсивный* – рост экономики за счет более рационального использования имеющихся ресурсов (2, 3);
- *внеэкономический* – рост экономики за счет создания условий для сверхнапряженного труда без учета воли и интересов граждан (4). Этот способ в итоге может привести к уничтожению ресурсов, имеющихся в распоряжении общества, а значит, к снижению производственных возможностей. В дальнейшем мы его рассматривать не будем.

[1] Альтернативные издержки производства товара или услуги в данном случае определяются тем количеством других товаров или услуг, которым пришлось «пожертвовать», чтобы получить единицу данного товара или услуги.

Глава 2. ЭКОНОМИЧЕСКИЕ СИСТЕМЫ

2.1. Основные вопросы экономики

Главная задача экономики – выбрать наиболее *эффективный способ* распределения факторов производства, чтобы в условиях *ограниченности ресурсов* обеспечить *удовлетворение потребностей.*

Для ее решения необходимо дать ответ на приведенные ниже вопросы:

ЧТО ПРОИЗВОДИТЬ, т. е. какие товары и услуги должны быть предложены потребителям?

Все произвести нельзя из-за ограниченности доступных ресурсов, поэтому надо решать, какие из взаимоисключающих товаров и услуг должны быть произведены и в каком количестве.

Ответ на этот вопрос должен искать и фермер, который решает, что ему сделать с земельным участком – или засеять его, или построить на нем загон для скота – и правительство, которое решает, куда направить бюджетные деньги – или стимулировать производство предметов потребления, или производство военной техники, или вкладывать деньги в систему образования.

КАК ПРОИЗВОДИТЬ, т. е. как будут производиться товары, каким способом?

Важно определить, кем будут производиться товары, с помощью каких ресурсов и каких технологий. Например, вскопать грядку можно вручную лопатой, а можно использовать сельскохозяйственную технику.

ДЛЯ КОГО ПРОИЗВОДИТЬ, т. е. кому будут предназначаться производимые товары и услуги, как они будут распределены?

На первый взгляд ответ на вопрос «для кого?» очевиден – для людей. Но коль скоро товаров на всех не хватает, нужен какой-то *механизм их распределения*. Механизмы распределения могут быть разными, например, всем поровну или больше тому, кто больше работал, или тому, кто больше может заплатить, и т. д.

Чтобы обеспечить удовлетворение своих потребностей, людям приходится искать ответы на эти вопросы и при этом как-то взаимодействовать.

Экономическая система – это способ согласования экономической деятельности людей, определяющий ответы на основные экономические вопросы.

Основные критерии, по которым можно различать экономические системы таковы:

1) форма собственности на средства производства (землю и реальный капитал);

2) способ принятия экономических решений.

Форма собственности на средства производства может быть частной, коллективной, государственной.

Способы принятия решений могут быть следующие:

а) централизованный – когда решения принимаются на основе указаний из единого центра;

б) децентрализованный – когда решения принимаются экономическими субъектами самостоятельно.

2.2. Понятие собственности

Собственность – признаваемое обществом и охраняемое законом право гражданина, фирмы или государства владеть, пользоваться или распоряжаться каким-либо имуществом, экономическими ресурсами (юридический аспект собственности);

– экономические отношения между людьми по поводу принадлежности, хозяйственного использования объектов собственности, присвоения приносимых ими доходов (экономический аспект собственности).

Современные экономисты предлагают рассматривать собственность не как нечто единое и неделимое, а как некий набор («пучок») прав[2]. Назовем некоторые элементы этого «пучка» прав собственности:

- право владения;
- право использования;
- право управления;
- право на доход.

Права собственности раскрывают конкретное содержание понятия собственности и определяют характер отношений между людьми по поводу материальных благ в различных экономических системах.

[2] Теория прав собственности впервые сформулирована американским экономистом Р. Коузом в 60-е гг. XX в.

Огромное значение здесь имеет тип собственности на средства производства (на землю, производственные здания, сооружения, оборудование и т. д.).

Формы собственности

В экономической теории различают следующие формы собственности.

Частная собственность строится на присвоении ресурсов отдельными частными лицами. Частная собственность охватывает собственность физических лиц и созданных ими юридических лиц (предприятий). Она наиболее эффективна в бизнесе, так как порождает сильную заинтересованность в эффективном ее использовании.

Общественная собственность основана на общественном присвоении факторов производства (т. е. все члены общества могут распоряжаться, пользоваться и владеть общественной собственностью). Примером блага, находящегося в общественной собственности, может быть ИНТЕРНЕТ.

Зачастую понятие общественной собственности подменяется понятием **государственной собственности**, когда собственность находится в распоряжении государственных органов.

Как отдельную форму собственности нередко выделяют **коллективную собственность**, как собственность группы лиц, которая принимает форму акционерной собственности, кооперативной собственности.

Согласно Конституции Российской Федерации в России признается и защищается равным образом частная, государственная, муниципальная и иные формы собственности (например, собственность общественных организаций, смешанная форма собственности). Государственная собственность включает федеральную собственность и собственность субъектов РФ.

Об абсолютной частной собственности следует говорить, когда все права «пучка» сосредоточены в руках одного физического или юридического лица. Однако собственник может передать часть прав на определенных условиях другим лицам, как делает, например, владелец фирмы, передавая менеджерам право на управление ею.

Законом должны быть четко определены и защищены права каждого собственника, разграничены элементы «пучка». Только в этом случае рыночные отношения начинают работать нормально.

В России пучок прав собственности четко не определен и недостаточно закреплен законодательно, из-за чего возникают конфликты и споры.

Например, права собственности на приватизированных предприятиях «размыты» между трудовыми коллективами, руководством этих предприятий и внешними акционерами.

Между ними очень часто разгорается борьба за обладание всем «пучком» прав или главными из них. Нередки случаи, например, когда руководители предприятия реализуют готовую продукцию компаниям, которые принадлежат им самим или их родственникам, по заниженным ценам. В результате прибыль уходит с предприятия, тем самым ущемляется право акционеров на доход.

Развитие рыночных отношений должно привести к появлению эффективного собственника, способного рационально использовать свои права. Эффективный собственник, реализуя свои права, создаст условия для развития предприятия, что, в свою очередь, приведет к тому, что выгоду смогут получить как сами собственники, так и трудовой коллектив и директорат предприятия.

2.3. Типы экономических систем

В экономической теории обычно выделяют три основных типа экономических систем: традиционная экономика, командно-административная экономика, рыночная экономика.

В **традиционной экономике** основные экономические вопросы решаются на основе обычаев и традиций, передающихся из поколения в поколение.

ЧТО *производить* – решается на основе обычаев и традиций, наборы производимых благ практически не изменяются.

КАК *производить* – тоже решается на основе традиций. Технологии производства совершенствуются крайне медленно.

Решение вопроса ***ДЛЯ КОГО*** *производить* также закреплено традициями. Готовый продукт получает тот, кто его произвел, но существенная часть готового продукта передается тем, у кого есть власть (феодалу, королю, церкви).

Традиционная экономическая система играла большую роль в жизни общества вплоть до средневековья, когда многие виды деятельности переходили по наследству, существовали жесткие границы жизненного уровня для различных социальных групп, цеховая и общинная замкнутость и т. д.

Традиционная экономика базируется на неизменных примитивных технологиях, широком распространении ручного труда, натуральном хозяйстве. В жизни общества преобладают освященные века-

ми традиции и обычаи, религиозные и культурные ценности, кастовое и сословное деление, которые сдерживают социально-экономический прогресс.

Сейчас в чистом виде такой тип экономической системы не существует. Хотя его элементы присущи экономике слаборазвитых стран. В этих странах огромное значение имеет мелкое товарное производство, представленное многочисленными крестьянскими и ремесленными хозяйствами, которые доминируют в экономике. Оно основано на частной собственности на производственные ресурсы и личном труде их владельца. В условиях относительно слабо развитого национального предпринимательства огромную роль в экономике слаборазвитых стран часто играет иностранный капитал.

Но и в современных развитых странах можно обнаружить примеры, когда в основе поведения людей лежат обычаи и традиции: разделение профессий на мужские и женские, «привычная» организация отдельных видов деятельности (например, выращивание картошки, даже если ее дешевле купить на рынке), некоторые способы распределения потребительских благ.

В таблице дана характеристика традиционной экономики.

Основные черты	Основные «плюсы»	Основные «минусы»
Применяются примитивные технологии. Широко распространен ручной труд. Преобладает натуральное хозяйство	Стабильность. Предсказуемость. Добротность, высокое качество ***отдельных видов*** продукции как результат использования технологий, отработанных поколениями	Незащищенность перед любыми внешними изменениями. Неспособность к прогрессу

Административно-командная экономика – ответы на основные экономические вопросы определяются на основе указаний вышестоящих структур.

ЧТО *производить* – решает центр на основе разрабатываемых планов и нормативов.

КАК *производить* – решает центр на основе плана внедрения достижений НТП в производство.

Распределять продукцию (решение вопроса ***ДЛЯ КОГО*** *производить*) в странах с командной экономикой предполагалось по принципу «в меру разумных потребностей и трудового вклада», но фактически основные блага распределялись всем поровну, а дефицитные блага – по очереди или в зависимости от послушности системе власти и места в ее иерархии.

Административно-командная система предполагает, что экономика должна развиваться по единому и обязательному для всех народнохозяйственному плану. В плановой экономике возникают проблемы на всех уровнях.

Проблемы центра

Сама по себе идея составить идеальный план выглядит очень заманчиво. Но ее практически *невозможно осуществить*, по следующим причинам:

а) текущая информация, необходимая для составления плана, очень быстро устаревает (фактор времени);

б) собрать всю необходимую информацию для составления плана физически невозможно (неполнота данных);

в) некоторые данные невозможно предвидеть, например погоду (неопределенный характер данных);

г) при обработке больших объемов информации возникают ошибки.

Планы составляются на определенный период (5 лет) и внести в них изменения довольно сложно, т. е. *планы негибки*.

Производители сообщают в центр зачастую недостоверную, но выгодную для себя информацию. Информация об объемах производства становится недостоверной, а планирование – формальным.

Проблемы производителей

У производителей отсутствует свобода выбора, и нет заинтересованности делать товары лучше.

Погоня за цифрами плана тормозит техническое развитие экономики.

Так как предприятиям платить из своего кармана за ресурсы не надо, то ресурсы используются расточительно, как следствие возникает дефицит ресурсов, «черный рынок».

Проблемы потребителей

Свобода выбора у потребителей ограничена.

Потребители страдают от низкого качества товаров и их дефицита.

Производство отстает от потребностей покупателей.

В таблице дана характеристика административно-командной экономики.

Основные черты	Основные «плюсы»	Основные «минусы»
Государственная собственность на средства производства и природные ресурсы. Государственное планирование всей экономики, в том числе: а) планирование производства; б) планирование распределения ресурсов и продукции, установление хозяйственных связей; в) регулирование потребления через систему планового ценообразования и единую систему оплаты труда. Административные (командные) методы управления экономикой. Главный стимул экономической активности – выполнение плана.	Стабильная экономика (отсутствие экономических кризисов, ярко выраженной инфляции). Уверенность в будущем. Гарантия всем минимума жизненных благ. Отсутствие неравенства в обществе. Нет проблем трудоустройства. Возможность мобилизовать достаточное количество ресурсов для быстрого решения наиболее острых проблем.	Медленное внедрение новых технологий. Нет экономических стимулов к эффективной работе, так как преобладает уравнительный подход к оплате труда. Формируются безынициативные и безответственные работники. Присутствует диктат производителей над потребителем (монополизация экономики). Ресурсы используются неэффективно. Экономика становится дефицитной. Относительно низкий уровень жизни народа (удовлетворение минимальных потребностей). Правящая элита находится в привилегированном положении.

Рыночная экономика – ответы на основные экономические вопросы определяются рынком.

ЧТО *производить* – решают производители, учитывая желания потребителей, которые готовы отдать свои деньги только за товары, удовлетворяющие их потребности. Таким образом производители, принимая решения, ориентируются на платежеспособный спрос потребителей.

КАК *производить* – решают производители, которые, стремясь получить наибольшую выгоду для себя, выбирают наиболее эффективную технологию производства.

Распределяется продукция (***ДЛЯ КОГО*** *производить*) посредством рыночного механизма – больше получает тот, кто готов заплатить большую цену за товар.

Ниже дана характеристика рыночной экономики.

Основные черты	Основные «плюсы»	Основные «минусы»
Частная собственность на средства производства и природные ресурсы. Свобода выбора (свобода предпринимательства, свобода выбора экономических партнеров, свобода потребительского выбора). Саморегулирование экономики. Главный стимул экономической активности – личная выгода. Множество самостоятельно действующих продавцов и покупателей. Минимум вмешательства государства в экономику	Стимулируется высокая эффективность и предприимчивость. Отторгаются неэффективные и ненужные производства. Рынок насыщен товарами. У потребителей имеется больше прав и возможностей. Быстро внедряются новые технологии. Осуществляется в основном справедливое распределение доходов, то есть больше получают те, кто больше и лучше работает или вкладывает средств в производство	Экономика нестабильна – ее развитие регулярно прерывается кризисами. Нет заботы о создании необходимых обществу, но неприбыльных благ. Усиливается неравенство в обществе. Безразличие к ущербу, который наносит бизнес человеку и природе. Возникают монополии, снижающие эффективность экономики

Со временем недостатки рыночной экономики стали проявляться настолько остро, что возникла необходимость регулирования хозяйственной деятельности в целях их смягчения. Эту функцию взяло на себя государство. Так сформировался новый тип экономической системы – **смешанная экономика.**

Современная смешанная экономика предполагает сочетание регулирующей роли государства и экономической свободы предпринимателей. Фактически все современные экономики являются смешанными.

Далее перечислены некоторые отличия смешанной экономики от чисто рыночной.

Признаки	**Рыночная экономика**	**Смешанная экономика**
Преобладающая форма собственности	Экономическая деятельность на базе частной собственности единоличных предпринимателей.	Экономическая деятельность на базе коллективной, частной и государственной собственности.
Регулирование экономики	Саморегулирование системы на основе свободного рынка без вмешательства государства.	Активное государственное регулирование для стимулирования спроса и предложения, предотвращения кризисов и безработицы.
Социальные гарантии	Социальная незащищенность граждан в случае безработицы, болезни, старости.	Создание государственных и частных фондов социального страхования и социального обеспечения.

Модели смешанной экономики

Американская модель построена на системе всемерного поощрения предпринимательской активности, обогащения наиболее активной части населения. Малообеспеченным группам создается приемлемый уровень жизни за счет частичных льгот и пособий. Задача социального равенства здесь вообще не ставится. Эта модель основана на высоком уровне производительности труда и массовой ориентации на достижение личного успеха.

Японская модель характеризуется определенным отставанием уровня жизни населения (в том числе уровня заработной платы) от роста производительности труда. За счет этого достигаются снижение себестоимости продукции и резкое повышение ее конкурентоспособности на мировом рынке. Препятствий имущественному расслоению не ставится. Такая модель возможна только при исключительно высоком развитии национального самосознания, приоритете интересов нации над интересами конкретного человека, готовности населения идти на определенные материальные жертвы ради процветания страны.

Шведская модель отличается сильной социальной политикой, направленной на сокращение имущественного неравенства за счет перераспределения национального дохода в пользу наименее обеспеченных слоев населения. Здесь в руках государства находится всего 4 % основных фондов, зато доля государственных расходов была в 80-х гг. на уровне 70 % ВВП, причем более половины этих расходов направлялось на социальные цели. Естественно, это возможно только в условиях высокой нормы налогообложения. Функция производства здесь 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.

Особый вид смешанной экономики – **переходная экономика** (переход от командно-административной к рыночной).

Ее характерные черты:

а) трансформация отношений прежней системы;

б) возникновение новых отношений;

в) обострение социально-экономических противоречий.

Глава 3. РЫНОК

3.1. Рынок. Условия возникновения рынка. Виды рынков

Экономический термин «рынок» имеет множество значений.

Когда мы говорим о рыночных отношениях, то подразумеваем под рынком всю *совокупность отношений* товарного обмена.

Говоря «цена рождается на рынке», мы имеем в виду *механизм взаимодействия* продавцов и покупателей.

Когда речь идет, например, о тенденциях развития рынка алюминия, то рассматривается рынок как *сфера обмена* внутри страны и между странами, связывающая между собой производителей и потребителей продукции.

Мы будем использовать следующее определение рынка.

Рынок – это совокупность отношений между продавцами и покупателями, позволяющая им совершать сделки купли-продажи

При этом в качестве предметов торговли могут выступать различные товары, услуги, недвижимость, ценные бумаги, валюта и др.

Условия возникновения рынка

1. Общественное разделение труда

Разделение труда – специализация людей и их групп на выполнении определенного вида работ.

Общественное разделение труда – разделение труда, связанное с появлением отдельных отраслей народного хозяйства.

Общественное разделение труда предполагает специализацию в масштабах всего общества в отличие от *естественного разделения труда*, которое предполагает специализацию, например, в семье, в зависимости от пола и возраста.

Основные этапы развития общественного разделения труда:

1. отделение скотоводства от земледелия;
2. выделение ремесла как самостоятельной отрасли;
3. возникновение купечества и т. д.

Новые производства появляются и сейчас, т. е. процесс специализации бесконечен.

Разделение труда приводит к росту производительности труда, в результате чего производится больше продукции, которую можно обменять на другие товары. *Разделение труда закладывает возможность обмена*. Однако *это необходимое, но недостаточное* условие для возникновения рынка.

2. Экономическая обособленность производителей.

Каждый производитель ведет хозяйство отдельно от других участников рынка. Он имеет собственные ресурсы, цели, интересы и хочет, предлагая свой товар на продажу, получить равное по ценности количество другого товара.

Обособленность интересов возникла исторически на базе *частной собственности.* Потом появляется коллективная собственность (кооператив, товарищество, акционерные общества).

Для эффективного функционирования рынка необходима **самостоятельность производителя**, которая определяет свободу предпринимательства. Внерыночное регулирование хозяйства неизбежно в любой системе, однако чем меньше скован производитель, тем больше простора для развития рыночных отношений.

Первым действие рыночного механизма описал А. Смит, основоположник современной экономической науки: «Каждый человек мыслит лишь о собственной выгоде, но «невидимая рука», которая его направляет, приведет его к результату, о котором он и не помышлял».

Эта «невидимая рука» не бог и не царь. Это рынок, рыночная конкуренция и ее законы, которые заставляют самых ярых эгоистов думать о других, заставляют их производить такие товары и услуги, которые требуются другим людям.

Функции рынка

Информационная – действуя как гигантский компьютер, рынок, через постоянно меняющиеся цены, дает участникам *информацию* о том, какие товары, в каком количестве и какого качества нужны обществу, какие они понесут затраты и какие получат доходы, если будут производить эту продукцию.

Посредническая – рынок соединяет продавцов и покупателей, позволяет участникам *выбрать партнера* для взаимовыгодного обмена результатами своей деятельности.

Ценообразующая – затраты на производство различны у производителей, но рынок *признает* только те *затраты*, которые готов оплатить покупатель. В результате устанавливается цена.

Регулирующая – рынок *регулирует распределение ресурсов* по отраслям и сферам хозяйства. Ресурсы перетекают из менее прибыльных отраслей в более прибыльные. В результате формируется оптимальная структура экономики, соответствующая структуре потребностей.

Оздоравливающая – рынок *очищает общественное производство* от экономически нежизнеспособных хозяйственных единиц.

Основные виды рынков

В таблице представлены классификации рынков по различным признакам.

Признак	Экономическое назначение товара	Пространственный признак	Отраслевой признак	Характер конкуренции	Соответствие действующему законодательству
Виды рынков	Рынок потребительских товаров и услуг. Рынок факторов производства (рынок рабочей силы; рынок средств производства; рынок земли). Рынок информации. Рынок ценных бумаг. Денежный рынок	Местный рынок. Национальный рынок. Международный региональный рынок (ЕС). Мировой рынок	Рынок зерна. Рынок металла	Рынок совершенной конкуренции. Рынок чистой монополии. Рынок монополистической конкуренции. Рынок олигополии	Легальный (законный) рынок. Теневой рынок

Классификация рынков может осуществляться и по иным признакам.

3.2. Субъекты рыночной экономики, схема ее функционирования

Хозяйствующие субъекты (экономические агенты) – действующие лица в экономике, которые самостоятельно принимают решения и осуществляют экономические действия.

Основными действующими лицами в национальной экономике являются: домашние хозяйства, предприятия (фирмы) и государство.

Домашние хозяйства включают все семьи, живущих отдельно людей, людей, не являющихся членами одной семьи, но совместно ведущих хозяйство (монахи в монастыре, лица, проживающие в домах престарелых и др.). Их деятельность направлена на удовлетворение собственно человеческих потребностей. Домашние хозяйства являются собственниками всех факторов производства, находящихся в частной собственности. За счет их продажи или предоставления в аренду домашние хозяйства получают свой доход, который распределяют между текущим личным потреблением и сбережением. Итак, домашние хозяйства выполняют следующие *основные экономические функции*:

- предложение факторов производства;
- формирование спроса на потребительские блага и собственно их ***потребление.***

Предприятия представляют собой совокупность всех организаций, осуществляющих производство и реализацию благ. Их деятельность сводится к приобретению факторов производства, производству и продаже товаров и услуг, поддержанию и развитию производственной базы. Предприятия выполняют следующие *основные экономические функции*:

- спрос на факторы производства;
- ***производство*** и предложение благ.

Государство объединяет все государственные институты и учреждения. Государство занимается предоставлением *общественных благ,* которые в отличие от частных благ, производимых предприя-

тиями, достаются потребителю бесплатно, т. е. без непосредственной оплаты каждой потребляемой единицы блага. К числу важнейших благ такого рода относятся национальная безопасность, достижения фундаментальной науки, государственное бесплатное здравоохранение и образование.

Источник покрытия государственных расходов – это налоги, которые государство взимает с предприятий и домашних хозяйств. Часть собранных налогов государство вновь направляет домашним хозяйствам в виде социальных трансфертов (пенсии, пособия) и предприятиям в виде государственных субсидий (безвозмездная финансовая помощь, например, предприятиям, изготавливающим инвалидные коляски).

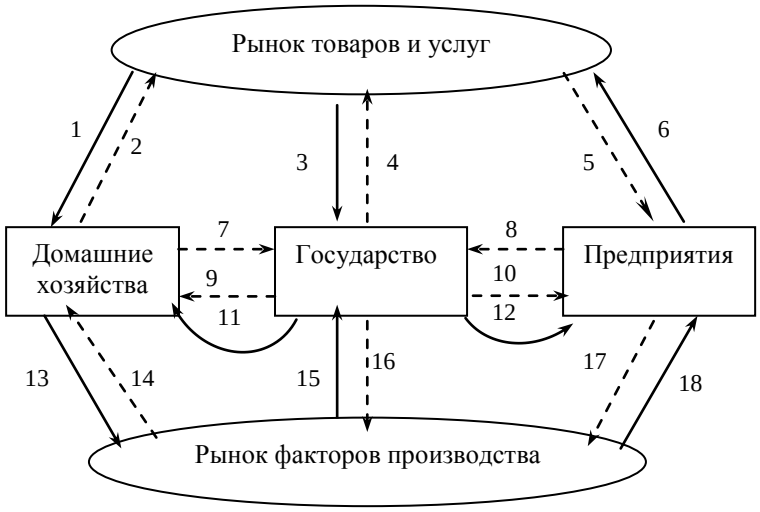
Итак, государство выполняет следующие *основные экономические функции*:

- обеспечение общественных потребностей путем предоставления общественных благ;
- перераспределение части доходов.

Еще одной важной экономической функцией государства является обеспечение экономики деньгами.

Кроме того, государство может также предъявлять спрос как на рынке товаров и услуг, так и на рынке факторов производства.

Рассмотрим упрощенную схему взаимодействия основных экономических субъектов.



– потоки товаров и услуг; – денежные потоки;

6, 1, 3, – товары и услуги; 2, 4, 5 – оплата товаров и услуг (доходы предприятий); 13, 15, 18 – услуги факторов производства; 17, 16, 14 – оплата услуг факторов производства (доходы на факторы производства); 7, 8 – налоги; 9 – социальные трансферты (пенсии, пособия); 10 – субсидии; 11, 12 – общественные блага, государственные услуги.

Экономические интересы действующих лиц в экономике зависят от множества факторов. Выделим основные ***цели субъектов рыночной экономики***.

Домашние хозяйства стремятся *максимизировать полезность* (удовлетворение от потребления) приобретаемых благ: они осуществляют расходы в пределах располагаемой суммы доходов таким образом, чтобы наиболее полно удовлетворить свои потребности.

Предприятия стремятся *максимизировать прибыль* (разницу между выручкой от реализации продукции и затратами на ее производство): они затрачивают факторы производства, производят товары и услуги, которые затем продают на рынке.

Государство ставит цель *обеспечить стабильный экономический правопорядок и способствовать социально-экономическому развитию страны*. Максимизация прибыли не является его главной задачей.

Мы описали, как взаимодействуют между собой экономические субъекты национальной экономики. Однако в условиях открытой экономики им приходится также взаимодействовать и с экономическими субъектами других стран, которые принято объединять в один сектор **«заграница»**. Взаимодействие национальной экономики и заграницы осуществляется через взаимный обмен товарами, услугами, ресурсами, а также национальными валютами.

3.3. Рыночный механизм: взаимодействие спроса и предложения

Важным показателем в экономической науке является **цена**. От уровня цен зависят и показатели работы предприятий, и уровень благосостояния людей. Цена – результат взаимодействия спроса и предложения.

3.3.1. Спрос

Спрос – это обобщающий термин, отражающий готовность (т.е. желание и возможность) покупателей приобретать товары и услуги на рынке.

Рассматривая рынок одного товара, мы будем использовать следующее определение рыночного спроса.

Спрос – количество товара, которое покупатели готовы (то есть хотят и могут) купить на рынке в единицу времени.

Рыночный спрос на товар зависит от различных факторов.

Во-первых, от ***цены на данный товар***. Этот фактор иногда называют *ценовым фактором.*

Во-вторых, от других факторов, которые принято называть ***неценовыми***. К ним относятся *уровень доходов, цены на другие товары, сложившиеся вкусы, предпочтения покупателей* и пр.

Если меняется цена на данный товар, а другие факторы остаются без изменений, то экономисты говорят, что при этом **меняется величина спроса.**

Величина спроса здесь – это количество товара, которое покупатели желают и в состоянии купить при *фиксированной* цене.

Если меняются неценовые факторы, то экономисты говорят, что при этом **меняется спрос.**

Спрос здесь – это зависимость между ценой и величиной спроса.

Зависимость между ценой на данный товар и величиной спроса на него можно задать с помощью шкалы, функции или графика – кривой спроса.

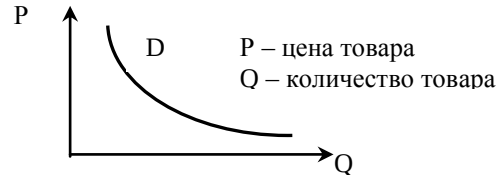
Шкала спроса

Цена (руб.)	P	1	2	3	4	5
Величина спроса (шт.)	Qd	9	6	4	3	2

Функция спроса

При прочих равных условиях, когда меняется только цена на данный товар, функция спроса записывается так: **Qd = f(P).**

График спроса



На графике изображена кривая спроса. Каждая точка на кривой спроса показывает, на какое количество товара предъявляется спрос при данной цене в течение определенного периода времени при прочих равных условиях.

Характер зависимости между ценой данного товара и величиной спроса на него определяется законом спроса.

Закон спроса: при прочих равных условиях цена товара и величина спроса на него находятся в обратной зависимости – чем больше цена, тем меньше величина спроса.

Закон спроса можно объяснить действием:

- *Эффекта нового покупателя*: снижение цены позволяет новым покупателям предъявлять спрос на данный товар;
- *Эффекта замещения*: снижение цены приводит к тому, что люди отказываются от товаров-заменителей, цены на которые не изменились и хотят купить больше подешевевшего товара;
- *Эффекта дохода*: снижение цены приводит к тому, что у людей появляются свободные деньги, которые они зачастую тратят на подешевевший товар;
- *Закона убывающей предельной полезности* (объясним позже в разд. 4.1).

Заметим, что в некоторых случаях закон спроса *не действует*. Исключением из закона являются:

А) *Товары Гиффена.* Английский экономист Роберт Гиффен еще в XIX в., исследуя расходы бедняков в Лондоне, установил, что потребление картофеля возрастает с увеличением цены на него. Причина заключалась в том, что более дешевых заменителей у картофеля не было, поэтому, чтобы не умереть с голоду, бедняки вынуждены были отказаться от других относительно дорогих продуктов питания и увеличить потребление все того же картофеля.

Товары Гиффена – это относительно дешевые и малоценные блага, удовлетворяющие основные потребности людей, расходы на приобретение которых занимают большую долю в расходах потреби-

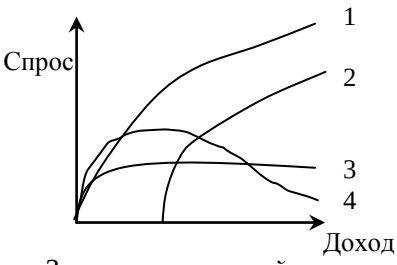
телей; с ростом цены растет величина спроса на данный товар. Последнее означает, что когда этот товар дорожает, то потребители отказываются от более дорогих товаров, чтобы купить больше этого.

Б) *Наиболее престижные товары,* которые покупают с целью подчеркнуть свое социальное положение. Их потому и покупают, что они дорогие.

Неценовые факторы спроса

Как было сказано выше, под воздействием неценовых факторов меняется спрос на товар. Рассмотрим воздействие на спрос некоторых неценовых факторов.

- *Изменение вкусов и предпочтений покупателей*. Если становится все более популярным здоровый образ жизни, то снижается спрос на табачные изделия и, значит, растет спрос на спортивные тренажеры.
- *Изменение доходов покупателей.* Спрос на различные товары неодинаково реагирует на изменение доходов покупателей. В зависимости от того, как меняется спрос на товары при изменении доходов покупателей различают следующие виды товаров (см. график):



1 – товары, которые в экономической теории принято называть *нормальными*. Это товары, спрос на которые растет с ростом доходов покупателей (например, одежда).

2 – товары *престижного спроса (предметы роскоши)*. Это товары, приобретаемые в целях демонстрации своего социального статуса, положения в обществе. При низких доходах спроса на данные товары нет, дальнейший рост доходов приводит к появлению и быстрому росту спроса (например, драгоценности).

3 – товары *первой необходимости* – товары, удовлетворяющие основные потребности людей и практически не имеющие заменителей. С ростом доходов спрос на данные товары практически не меняется (например, соль).

4 – товары *низшей категории* – наиболее дешевые и малоценные блага, удовлетворяющие основные потребности людей и поддающиеся замене более качественными и полезными благами при росте дохода (например, ливерная колбаса). По мере роста доходов спрос на эти товары сначала растет, а потом, начиная с некоторого уровня доходов, снижается.

- *Изменение цен на другие товары.*

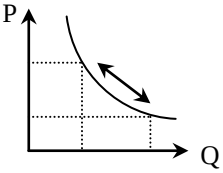
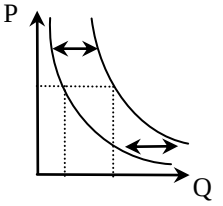
Различают:

– *товары-заменители* – товары, удовлетворяющие одну и ту же потребность. Изменение цен на товар-заменитель ведет к однонаправленному изменению спроса на данный товар. Например, рост цен на кофе приводит к росту спроса на чай;

– *взаимодополняющие товары* – товары, используемые совместно. Изменение цен на взаимодополняющий товар ведет к противоположному изменению спроса на данный товар. Например, рост цен на фотоаппараты приводит к снижению спроса на фотопленку.

- *Изменение в ожиданиях покупателей*. Ожидание роста цен приводит к росту спроса на сахар, а ожидание поступления в продажу компьютеров нового поколения приводит к снижению спроса на старые модели компьютеров.
- *Изменение количества покупателей*. Например, сокращение рождаемости в стране ведет к снижению спроса на детские товары, а рост продолжительности жизни ведет к росту спроса на медицинские услуги.

Факторы, способные повлиять на готовность покупателей приобретать товары на рынке, приведены в таблице.

Ценовой фактор	Цена на данный товар	При изменении цены данного товара и при прочих равных условиях меняется ***величина спроса***		Происходит сдвиг **по кривой** (смещение точки на кривой)
Неценовые факторы – факторы НЕ связанные с ценой данного товара	а) Вкусы и предпочтения б) Уровень доходов в) Цены на другие товары г) Ожидания покупателей д) Количество покупателей	При изменении неценовых факторов меняется ***спрос***		Происходит сдвиг **кривой** (смещение кривой)

Следует отметить, что у каждого покупателя на рынке свой *индивидуальный* спрос. *Совокупный рыночный спрос* – сумма индивидуальных спросов.

3.3.2. Предложение

Если спрос на рынке формируют покупатели, то предложение формируют продавцы товаров и услуг.

Предложение – это обобщающий термин, отражающий готовность (желание и возможность) продавцов предлагать товары и услуги на рынке для продажи.

Рассматривая рынок одного товара, мы будем использовать следующее определение рыночного предложения.

Предложение – количество товара, которое продавцы готовы (то есть хотят и могут) продать в единицу времени.

Рыночное предложение товара зависит от различных факторов.

Во-первых, от ***цены на данный товар***. Этот фактор иногда называют *ценовым фактором.*

Во-вторых, от других факторов, которые принято называть ***неценовыми***. К ним относятся *технология производства товара, цены на используемые в производстве ресурсы* и пр.

Если меняется цена на данный товар, а другие факторы остаются без изменений, то экономисты говорят, что при этом **меняется величина предложения.**

Величина предложения *з*десь – это количество товара, которое продавцы желают и в состоянии выставить на продажу по *фиксированной* цене.

Если меняются неценовые факторы, то экономисты говорят, что при этом **меняется предложение.**

Предложение здесь – это зависимость между ценой и величиной предложения.

Зависимость между ценой на данный товар и величиной его предложения можно задать с помощью шкалы, функции или графика – кривой предложения.

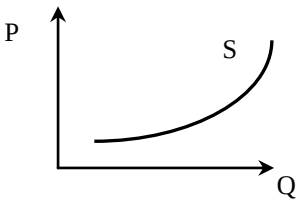
Шкала предложения

Цена (руб.)	P	1	2	3	4	5
Величина предложения (шт.)	Qs	0	3	4	5	6

Функция предложения

При прочих равных условиях, когда меняется только цена на товар, функция предложения записывается, как **Qs = f(P).**

График предложения



P – цена товара
Q – количество товара

На графике изображена кривая предложения. Каждая точка на кривой предложения показывает, какое количество товара предлагается на рынке при каждом значении его цены за определенный период времени**.**

Характер зависимости между ценой данного товара и величиной его предложения определяется законом предложения.

Закон предложения: при прочих равных условиях цена товара и величина его предложения находятся в прямой зависимости – чем больше цена товара, тем больше величина его предложения.

В основе действия закона предложения лежит стремление к увеличению прибыли. И поэтому этот закон можно объяснить тем, что при повышении цены:

- производители вводят в действие резервные или быстро вводимые новые мощности*;*
- в производство вовлекаются ранее неэффективные факторы производства;
- появляются новые производители из других отраслей, привлеченные высокими ценами.

Неценовые факторы предложения

Под воздействием неценовых факторов меняется предложение товара. Рассмотрим воздействие на предложение некоторых неценовых факторов.

- *Изменение технологии производства продукции*. Новые эффективные технологии позволяют меньше расходовать сырья, следовательно, растет предложение продукции.
- *Введение налогов и дотаций*. Если правительство вводит налог на товар, то как следствие предложение товара снижается. Когда же правительство вводит дотацию на товар, предложение товара растет.

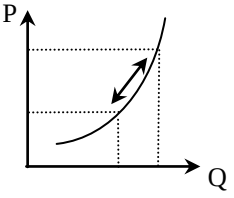
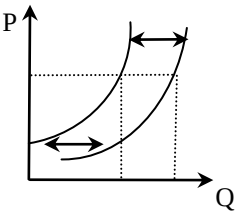
- *Изменение цен на ресурсы*. Если дорожают ресурсы, необходимые для производства продукции, то предложение товара будет снижаться, если же ресурсы дешевеют, то предложение товара скорее всего будет расти. Например, рост цен на молоко ведет к снижению предложения масла; за снижением цен на шерсть следует рост предложения шерстяных изделий.
- *Изменение цен на другие товары*. Предположим, что для производства двух видов товаров используется одинаковое сырье или схожие технологии. Если повысится спрос на один из этих товаров и его рыночная цена начнет расти, то предложение второго товара будет снижаться. Например, для производства йогурта и кефира используется молоко. И рост цен на ставший популярным йогурт приведет к снижению предложения кефира.
- *Изменение ожиданий продавцов.* Если ожидается, например, повышение цен, то:

а) в краткосрочном периоде – производители придерживают товар, чтобы потом продать его подороже (предложение снижается).

б) в долгосрочном периоде – ожидание повышения цен способно побудить предприятия увеличить производственные мощности (предложение растет).

- *Изменение количества продавцов.* Рост числа продавцов, желающих реализовать свою продукцию на рынке, ведет к росту предложения. Например, строительство новых автомобильных дорог ведет к росту предложения овощей на рынках города, так как теперь многие жители окрестных деревень смогут доставить свой урожай в город.

Факторы, влияющие на готовность продавцов реализовать товары на рынке, приведены ниже.

Ценовой фактор	Цена на данный товар	При изменении цены данного товара и при прочих равных условиях меняется ***величина предложения***		Происходит сдвиг **по кривой** (смещение точки на кривой)
Неценовые факторы – факторы НЕ связанные с ценой данного товара	а) Технологии производства б) Налоги и дотации в) Цены на ресурсы г) Цены на другие товары д) Ожидание изменений е) Количество продавцов	При изменении неценовых факторов меняется ***предложение***		Происходит сдвиг **кривой** (смещение кривой)

Следует отметить, что у каждого продавца на рынке свое *индивидуальное* предложение. *Совокупное рыночное предложение* – сумма предложений отдельных продавцов.

3.3.3. Рыночное равновесие

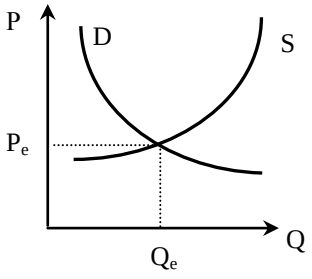
Сразу оговоримся, что все дальнейшие наши рассуждения относятся к условиям совершенной конкуренции, при которой большое число продавцов взаимодействует с большим числом покупателей, и никто из них в отдельности не может влиять на цену.

Рыночное равновесие – ситуация на рынке, когда при данной цене величина спроса равна величине предложения.

Равновесная цена – цена, при которой количество товара, предлагаемого продавцами, совпадает с количеством товара, которое готовы купить покупатели.

Равновесное количество – количество товара, соответствующее равновесной цене.

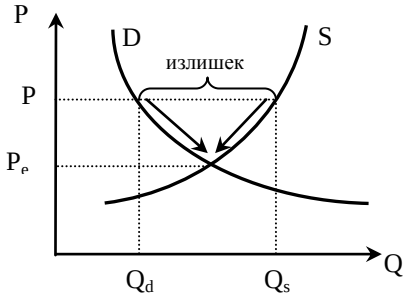
Ситуация рыночного равновесия представлена на графике: это точка пересечения кривой спроса и кривой предложения.



P_e – равновесная цена товара
Q_e – равновесное количества товара

Излишек товара на рынке

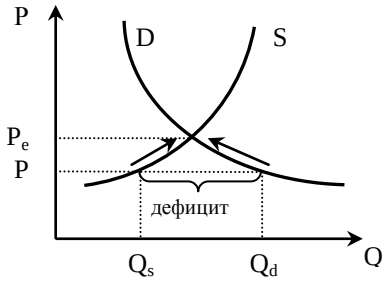
Если цена товара выше равновесной (P > Pe), то величина предложения товара больше, чем величина спроса на него (Qs > Qd), на рынке образуется **излишек** товара и его цена начнет снижаться.



Величина излишка = Qs – Qd

Дефицит товара на рынке

Если цена товара ниже равновесной (P < Pe), то величина спроса на товар больше величины его предложения (Qs < Qd), на рынке образуется **дефицит** товара и его цена начнет повышаться.



Величина дефицита = Qd – Qs

Рыночная цена не может оставаться долгое время неизменной. Изменение спроса и предложения будет проявляться в сдвигах кривых спроса и предложения, что неминуемо приведет к изменению рыночного равновесия, а значит и равновесной цены.

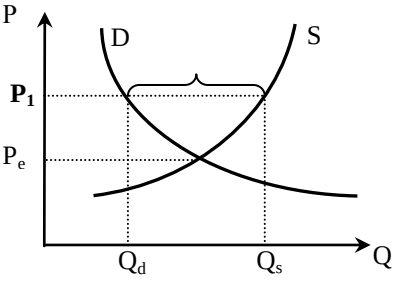
3.4. Вмешательство государства в процесс рыночного ценообразования

Установление фиксированной цены

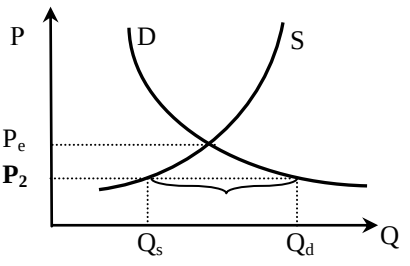
В этом случае государство назначает цену, по которой товар будет продаваться на рынке. В зависимости от соотношения установленной цены (Рфиксир.) и равновесной цены (Pe) на рынке сложится ситуация равновесия (если Рфиксир. = Pe), либо неравновесия, приводящая к возникновению дефицита товара на рынке (если Рфиксир. < Pe) или излишка (если Рфиксир. > Pe).

Однако возникновение неравновесных ситуаций невыгодно ни продавцам, ни покупателям, ни государству. Установление фиксированной цены – мера слишком жесткая для регулирования рынка, что делает ее малопривлекательной. Поэтому государство зачастую стремится поддержать желаемый уровень цен с помощью *товарных интервенций* (покупка или продажа государством товаров на рынке с целью поддержания определенного уровня цены*)*.

Товарные интервенции



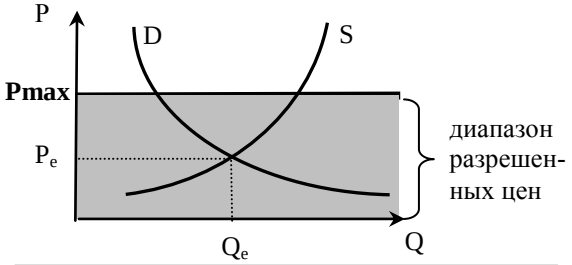
Чтобы удержать рыночную цену на уровне P_1 государство должно скупить излишки продукции (Qs - Qd), которые могли бы возникнуть на рынке при этой цене



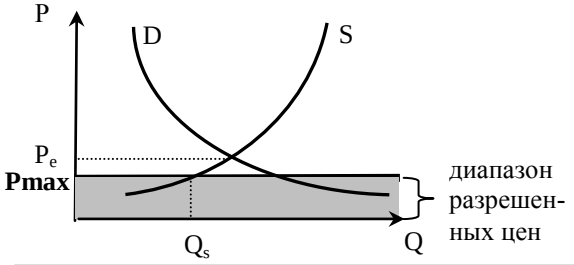
Чтобы поддержать рыночную цену на уровне P_2 государству необходимо удовлетворить возникающий при этой цене избыточный спрос (Qd - Qs), путем продаж этого товара из государственных запасов.

Установление пределов (границ) цены

Устанавливая **верхний предел (границу) цены** Pmax, государство определяет таким образом уровень, выше которого цена не должна подниматься.

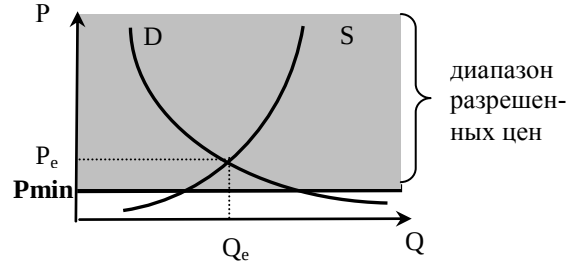


Если Pe < Pmax, то равновесная цена является разрешенной, и товар на рынке будет продаваться по этой цене Pe в количестве Qe.

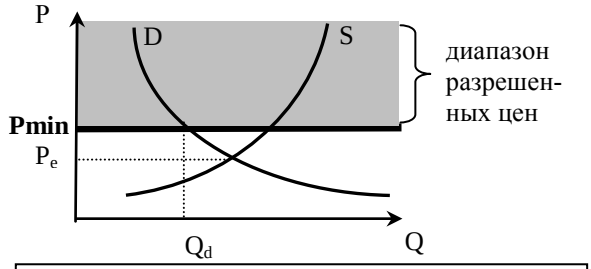


Если Pe > Pmax, то равновесная цена запрещена, и товар будет продаваться по цене Pmax в количестве Qs, при этом на рынке возникнет *дефицит* товара.

Устанавливая **нижний предел (границу) цены** Pmin, государство определяет такой уровень цены, ниже которого она не может опускаться.



Если Pe > Pmin, то равновесная цена является разрешенной и действует на рынке. Товар будет продаваться по цене Pe в количестве Qe.



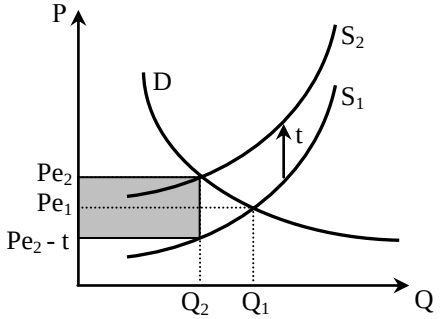
Если Pe < Pmin, то равновесная цена запрещена, и товар будет продаваться по цене Pmin в количестве Qd при этом на рынке возникнет *излишек* товара.

Введение налогов и субсидий

Введение **налогов на продавцов товара** ведет к уменьшению предложения.

Рассмотрим, как повлияет на рынок некоторого товара введение налога на продавцов величиной t денежных единиц за каждую проданную единицу товара (абсолютный потоварный налог).

Этот налог сдвигает кривую предложения параллельно вверх из положения S_1 в S_2.



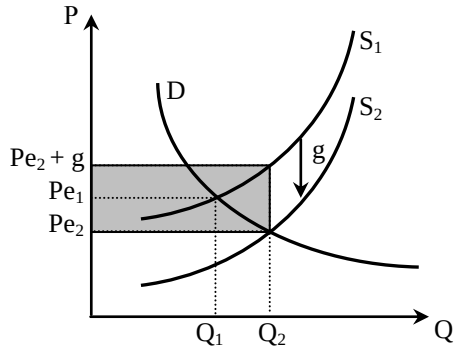
В результате равновесная цена повысится с Pe_1 до Pe_2, а равновесное количество снизится с Q_1 до Q_2. Общая сумма налоговых поступлений в государственный бюджет в этом случае составит: $T=(t \cdot Q_2)$.

Если первоначальная функция предложения линейна, т.е. имеет вид $Qs=a+b \cdot P$, где a и b – это параметры, то после введения налога новая функция предложения будет выглядеть так: $Qs=a+b \cdot (P-t)$.

Введение **субсидий (дотаций) для продавцов товара** ведет к увеличению предложения.

Рассмотрим, как повлияет на рынок некоторого товара введение субсидий для производителей, реализующих товар на рынке, в размере g денежных единиц за каждую проданную единицу товара.

Эта субсидия сдвигает кривую предложения параллельно вниз из положения S_1 в S_2.



Соответственно равновесная цена понизится с Pe_1 до Pe_2, при этом равновесное количество повысится с Q_1 до Q_2. На выплату субсидий из государственного бюджета должно быть выделены денежные средства в размере $G=(g \cdot Q_2)$.

Если первоначальная функция предложения линейна, т.е. имеет вид $Qs=a+b \cdot P$, где a и b – это параметры, то после введения субсидий новая функция предложения будет выглядеть так: вид $Qs=a+b \cdot (P+g)$.

3.5. Эластичность спроса и предложения

Предположим, что цены на молоко и кока-колу выросли в 2 раза. Очевидно, что объем спроса на оба напитка снизится в разной степени.

Как сильно меняется величина спроса на товар при изменении цены на него?

Ответ на этот вопрос представляет интерес не только для ученого, но и для предпринимателя – от этого зависит изменение его выручки. Государство тоже хочет знать ответ на этот вопрос, чтобы принять решение, какие товары лучше облагать налогом.

Для того чтобы измерить, как одна величина реагирует на изменение другой величины, используется понятие «*эластичность*».

Ценовая эластичность спроса

Эластичность спроса по цене, или ценовая эластичность спроса, – показатель реакции величины спроса на товар на изменение цены данного товара.

Ценовая эластичность спроса количественно измеряется коэффициентом эластичности спроса по цене (Edp), который показывает, на сколько процентов изменится величина спроса на товар, если цена этого товара изменится на 1 % (*коэффициент точечной эластичности*):

$$\mathbf{Edp} = \frac{\text{Изменение величины спроса (в \%)}}{\text{Изменение цены (в \%)}} = \frac{Qd_2 - Qd_1}{Qd_1} : \frac{P_2 - P_1}{P_1},$$

где Qd_1 – величина спроса в период 1; P_1 – цена в период 1;

Qd_2 – величина спроса в период 2; P_2 – цена в период 2.

Коэффициент точечной эластичности применяют при небольшом изменении цены ($\Delta P \to 0$). Если же цена меняется значительно, то для оценки эластичности используют формулу *коэффициента дуговой эластичности.*

$$\mathbf{Edp} = \frac{Qd_2 - Qd_1}{Qd_2 + Qd_1} : \frac{P_2 - P_1}{P_2 + P_1},$$

Коэффициент эластичности спроса по цене для большинства товаров (по закону спроса) – всегда отрицательная величина, поэтому для удобства знак « - » часто опускают.

Эластичный спрос – спрос, при котором изменение цены на 1% ведет к изменению величины спроса больше чем на 1%, т.е. коэффициент ценовой эластичности имеет значение больше единицы: $|Edp| > 1$.

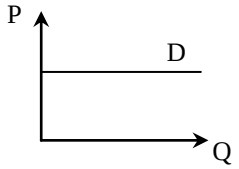
Неэластичный спрос – спрос, при котором изменение цены на 1% ведет к изменению величины спроса меньше чем на 1%, т.е. коэффициент ценовой эластичности меньше единицы: $|Edp| < 1$.

Спрос единичной эластичности – спрос, при котором при котором изменение цены на 1% ведет к изменению величины спроса тоже на 1%, т.е. коэффициент ценовой эластичности равен единице: $|Edp| = 1$.

Между эластичностью спроса на товар и выручкой продавцов этого товара существует зависимость, которая представлена в таблице. Эту зависимость иногда называют ***тестом на эластичность***.

Тип эластичности	*Изменение цены (P)*	*Изменение выручки продавцов (P·Q)*	*Взаимное изменение цены и выручки продавцов*
Спрос эластичный	растет	падает	противоположное
	падает	растет	
Спрос неэластичный	растет	растет	одинаковое
	падает	падает	
Спрос единичной эластичности	растет	не изменяется	—
	падает	не изменяется	

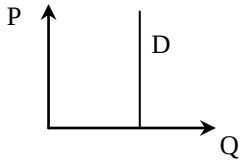
Ценовая эластичность спроса может принимать крайние значения.



Абсолютно эластичный спрос: |Edp| = ∞.

При данной установившейся цене покупатели готовы купить любое количество товара, но если цену немного увеличить, то величина спроса падает до 0.

Пример. *Спрос на продукцию одного продавца на рынке совершенной конкуренции, где много продавцов и много покупателей (рынок пшеницы).*



Абсолютно неэластичный спрос: |Edp| = 0.

Объем спроса совсем не реагирует на изменение цены.

Пример. *Спрос больных сахарным диабетом на инсулин; спрос наркоманов на наркотики.*

Факторы, влияющие на ценовую эластичность спроса:

- *Наличие заменителей.* Товары, имеющие заменители, обладают более эластичным спросом.

Пример. *Спрос на электроэнергию неэластичный, а спрос на стиральный порошок «Аист» эластичный.*

- *Широта определения товара.* Если дать широкое определение товара, например «хлеб», то спрос на него будет менее эластичным, чем на товар, определяемый более узко, например «ржаной хлеб».
- *Степень необходимости данного товара для потребителя*. Спрос на товары первой необходимости неэластичен, на предметы роскоши эластичен.

Пример. *Спрос на картофель неэластичен, а спрос на изделия из драгоценных камней эластичен.*

- *Доля в бюджете потребителя.* Если доля расходов на приобретение данного товара в общих расходах потребителя небольшая, то спрос на товар неэластичен.

Пример. *Спрос на спички неэластичный, а спрос на автомобили – эластичный.*

- *Период времени.* В течение короткого периода времени спрос на товар, как правило, менее эластичен, чем в течение более длинного периода времени, так как люди не сразу могут найти замену подорожавшему товару или изменить свои привычки и пристрастия в потреблении.

Пример. *Спрос на бензин за месяц менее эластичен, чем за год, так как при подорожании бензина потребители не сразу могут перестроиться, им требуется время, чтобы значительно уменьшить потребление бензина.*

Ценовая эластичность предложения

Аналогично ценовой эластичности спроса рассматривается ценовая эластичность предложения, которая показывает, как изменится количество товаров, предлагаемых к продаже при изменении цены на данный товар. Таким образом, ценовая эластичность предложения отражает реакцию продавцов на изменение цены товара.

Эластичность предложения по цене, или ценовая эластичность предложения, – показатель реакции величины предложения товара на изменение цены данного товара.

Ценовая эластичность предложения количественно измеряется коэффициентом эластичности предложения, который показывает, на сколько процентов изменится величина предложения товара, если цена этого товара изменится на 1 % (*коэффициент точечной эластичности*):

$$\mathbf{Esp} = \frac{\text{Изменение величины предложения (в \%)}}{\text{Изменение цены (в \%)}} = \frac{Qs_2 - Qs_1}{Qs_1} : \frac{P_2 - P_1}{P_1},$$

где Qs_1 – величина предложения в период 1; P_1 – цена в период 1;

Qs_2 – величина предложения в период 2; P_2 – цена в период 2.

Коэффициент точечной эластичности применяют при небольшом изменении цены (ΔP→0). Если же цена меняется значительно, то для оценки эластичности используют формулу *коэффициента дуговой эластичности.*

$$\mathbf{Esp} = \frac{Qs_2 - Qs_1}{Qs_2 + Qs_1} : \frac{P_2 - P_1}{P_2 + P_1},$$

Коэффициент эластичности предложения по цене обычно положительная величина, в соответствии с законом предложения.

Эластичное предложение – предложение, при котором коэффициент ценовой эластичности больше единицы: Esp > 1.

Если предложение эластично, то небольшое повышение цены приведет к значительному росту величины предложения.

Неэластичное предложение – предложение, при котором коэффициент ценовая эластичность меньше единицы: Esp < 1.

В этом случае увеличение цены мало сказывается на изменении величины предложения.

Факторы, влияющие на ценовую эластичность предложения

- Самым значимым фактором *является период времени*. При изменении цены на товар продавец не может мгновенно отреагировать, изменив предложение, ему для этого необходимо время. Поэтому в краткосрочном периоде его предложение менее эластично, чем в долгосрочном.

Пример. *Пусть у предпринимателя есть договор на еженедельную поставку вагона фруктов в Новосибирск из Узбекистана. Если цены на фрукты начнут расти, то сразу увеличить предложение фруктов он не сможет, так как необходим какой-то период времени для организации поставки продукции в большем объеме.*

С учетом временного периода можно выделить и другие факторы, влияющие на эластичность предложения товара.

- *Технология производства товара.* Если расширение производства сопряжено с большими затратами капитала, существенными изменениями в технологическом процессе, то предложение такого товара будет неэластичным. Наоборот, если производственный процесс легко перестроить на выпуск данного вида продукции, то ее предложение будет эластичным.

Пример. *Если цены на малину растут, то за месяц продавец не в состоянии сильно увеличить объем предложения (малина дает урожай только на второй год). А вот если растут цены на ставшие популярными детективные романы, то типография легко за месяц расширит их выпуск, снизив выпуск других печатных изданий.*

- *Наличие свободных производственных мощностей.* Если мощности предприятия загружены не полностью, т.е. оно имеет свободные производственные помещения, неиспользуемое оборудование, то расширить производство можно довольно легко, и предложение в данном случае будет эластичным. Если все мощности предприятия уже задействованы в производстве, то предложение будет неэластичным.
- *Возможность длительного хранения товара.* Если товар может храниться длительное время, то его предложение эластично, если товар скоропортящийся, то его предложение неэластично.

Пример. *Предложение картофеля эластично, а молока неэластично.*

3.6. Рынки факторов производства

Рынки факторов производства занимают особое место в схеме экономического кругооборота, но и они подчиняются тем же законам, что и рынки товаров и услуг.

Особенности рынков факторов производства

1. *Продавцами* на рынке факторов производства выступают *домашние хозяйства*, *а покупателями – предприятия*, поэтому спрос на факторы производства определяется не предпочтениями отдельных индивидов, а выгодностью использования этих ресурсов в производстве товаров и услуг.
2. На рынке факторов производства *продаются* не сами ресурсы, а *право* их *использования* в течение определенного периода времени. В этом случае цена фактора производства – это цена услуги, которую он оказывает.
3. Факторы производства передаются в пользование покупателя на определенный срок. Поэтому *цена* услуг фактора производства – это *интервальная величина,* т. е. она выражается в рублях в единицу времени (например, зарплата за месяц).
4. Спрос на факторы производства является ***производным спросом.*** Он *зависит от спроса на товары и услуги*, для изготовления которых используются эти факторы производства.

5. *Плата за использование* факторов производства (зарплата, процент, рента), с одной стороны, выступает как производственные *затраты* для предприятия, а с другой – одновременно формирует *доходы* владельцев факторов производства.

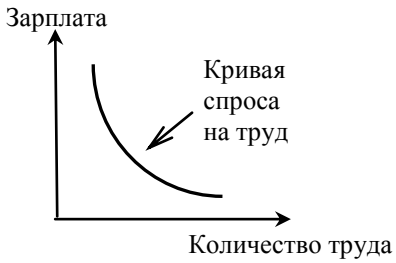
3.6.1. Рынок труда

Рынок труда появился тогда, когда человек получил возможность свободно распоряжаться своим трудом. Ни раб, ни крепостной крестьянин не могли выступать продавцами услуг своего труда.

Только с развитием капитализма и отменой феодальной личной зависимости у человека появилась свобода выбора: или заниматься предпринимательской деятельностью, или продавать свою рабочую силу (по некоторым оценкам только 9 % людей могут быть предпринимателями).

Товаром на рынке труда является ***рабочая сила***, т. е. совокупность физических и умственных способностей, которые могут быть применены в процессе производства товара или услуги[3].

Цена рабочей силы, или фактора производства «труд», называется ***заработной платой***.



Заработная плата – плата работнику за использование его рабочей силы.

Как и на обычном рынке, цена труда [4] формируется в результате взаимодействия спроса и предложения рабочей силы. Поэтому, для того чтобы понять, какие факторы могут влиять на равновесный уровень заработной платы, рассмотрим факторы, влияющие на спрос и предложение рабочей силы.

Факторы, определяющие спрос на труд

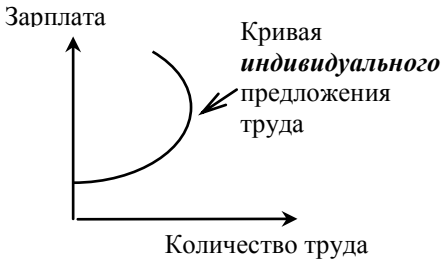
- *Динамика цен на продукцию, производимую с помощью данного вида труда*. Если растет цена на продукцию (из-за роста спроса на нее), то увеличивается прибыль у производителей, они стремятся расширить производство, им требуется дополнительная рабочая сила, а значит, растет спрос на труд.
- *Изменение соотношения цен реального капитала и рабочей силы*. Если использование рабочей силы будет обходиться относительно дешевле использования элементов реального капитала (машин, оборудования), то станет выгоднее использовать больше ручного труда, а значит, спрос на труд вырастет.
- *Изменение производительности труда*. Действие этого фактора неоднозначно. Если вырастет производительность труда на предприятии, то любой работник за то же время сможет изготовить больше продукции. А это значит, что при прочих равных условиях, каждый дополнительный работник теперь может обеспечить предпринимателю больший прирост выручки. И если прежде его труд для предпринимателя был невыгодным, то сейчас ситуация изменилась, и предприниматель готов нанять этого дополнительного работника. В итоге спрос на труд вырастет.

Однако это приведет также к тому, что предприниматель увеличит предложение товара на рынке. И если рост производительности труда распространится на все предприятия отрасли, то это приведет к масштабному росту предложения товара. Цены на данный товар упадут, а следом может снизиться и спрос на труд.

- *Состояние экономики, темпы экономического роста* – чем они выше, тем выше спрос на труд.

Предложение труда

В отличие от рынка товаров, кривая *индивидуального* предложения на рынке труда выглядит иначе, чем линия рыночного предложения труда.



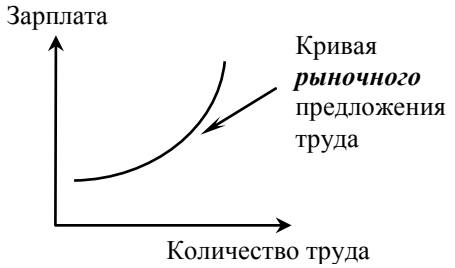
Первая особенность состоит в том, что кривая индивидуального предложения труда имеет характерный изгиб. Объясняется это тем, что при высоких ставках заработной платы (т. е. заработной плате в расчете за 1 ч) человек начнет сокращать свое рабочее время (работать, например, не 12, а 10 или меньше часов в сутки), чтобы иметь больше времени на отдых и досуг.

Другая особенность заключается в том, что как правило

[3] Ранее мы использовали понятие «фактор производства «труд»». Фактически «рабочая сила» и «фактор производства «труд»» – это тождественные понятия.

[4] На самом деле речь здесь идет конечно же о цене рабочей силы, или цене использования фактора производства «труд», но в соответствии с общепринятой терминологией для краткости в дальнейшем мы будем использовать в этом значении слова «цена труда».

кривая индивидуального предложения труда не начинается у горизонтальной оси, т. е. для любого человека существует минимальный уровень заработной платы, получая меньше которого он вообще не согласен работать. Разумеется, у каждого такой минимальный уровень заработной платы свой в зависимости от индивидуальных предпочтений, накопленного богатства, возможности получать нетрудовой доход и пр.



Кривая *рыночного* предложения труда имеет обычный вид, так как сокращение объема предложения труда со стороны одних работников сопровождается ростом объема предложения труда другими работниками, которых привлекает высокая зарплата и они готовы поменять место работы и предложить свой труд на том рынке, где заработная плата выше.

Факторы, влияющие на предложение труда

- *Демографическая ситуация* (соотношение рождаемости и смертности, прирост или убыль населения)[5].
- Интенсивность *миграции населения*.
- *Уровень экономической активности населения*. Он определяется тем, какая часть трудоспособного населения желает предлагать услуги своей рабочей силы на рынке труда. Это, в свою очередь, зависит от многих факторов: *уровня доходов в стране* (низкий доход мужчины в семье вынуждает женщину идти работать, даже если она предпочитает заниматься домашним хозяйством), *законодательства*, позволяющего получать пособия отдельным категориям граждан (безработным, женщинам с маленькими детьми, многодетным матерям и проч.), а потому не предлагать свои услуги на рынке труда в течение определенного срока, и т. д.
- *Предпринимательская активность людей*: если человек стал предпринимателем, то он не является продавцом своего труда на рынке.

Особенности рынка труда

1. Особенность рынка труда состоит в том, что в процессе формирования уровня заработной платы чрезвычайно ***велика роль нерыночных факторов.***

К таковым относят: А) воздействие государства; Б) влияние профсоюзов, а также существующую в обществе В) дискриминацию в оплате труда.

Главный инструмент *государственного воздействия* на уровень заработной платы – введение минимума заработной платы.[6] В развитых странах он устанавливается обычно для обеспечения прожиточного минимума неквалифицированных рабочих. В России размер минимальной зарплаты настолько низок, что никакого реального воздействия на рынок труда он не оказывает и используется скорее для определения цен на некоторые виды услуг (например, на нотариальные услуги) или размеров штрафов.

Профсоюзы могут воздействовать на уровень заработной платы если:

а) Они объединяют большинство или всех работников данной профессии (отрасли). В этом случае профсоюз, выражая интересы всех рабочих данного рынка труда, выступает на рынке единственным продавцом рабочей силы, т. е. монополистом, и, значит, может вынудить нанимателя повысить заработную плату выше равновесного уровня.

б) Профсоюзы, объединяющие не всех работников отрасли, вынуждают предпринимателей нанимать на работу только своих членов и ограничивают таким образом их выбор на рынке труда.

В России профсоюзы пока еще делают первые шаги к установлению новых взаимоотношений с государством и предприятиями. В их деятельности все еще заметны элементы формализма и бюрократии, однако первые признаки активной борьбы профсоюзов за интересы трудящихся уже имеют место. Прежде всего, это организация забастовок и массовых акций протеста.

Различия в оплате труда могут проявляться из-за *дискриминации* по возрасту, полу и положению работников. Так, бывают случаи, когда за сопоставимый труд женщинам платят меньше, чем мужчи-

[5] На демографическую ситуацию влияют такие факторы, как уровень экономического развития, безопасность жизни, состояние здравоохранения и пр.

[6] *Минимальный уровень заработной платы* – величина зарплаты, меньше которой платить работнику запрещено законом.

нам, хотя это и запрещено законодательством. Встречаются случаи более низкой оплаты труда эмигрантов из стран СНГ.

2. Еще одно отличие рынка труда от товарных рынков состоит в том, что на нем ***не происходит выравнивания цены труда***. На рынках товаров цены стремятся к выравниванию: предприниматели, узнав, что цены на товары значительно различаются, например, в разных регионах, перевезут часть товара с рынка, где он дешевле, на рынок, где он дороже, повысив таким образом цену на первом и понизив на втором. Почему же на практике не происходит выравнивание общего уровня заработной платы на всех рынках труда?

Факторы, влияющие на дифференциацию заработной платы.

а) *автономность рынков труда*. Каждый из этих рынков предъявляет особые требования к физическим данным работников, их умственным и творческим способностям, профессиональным навыкам (летчик или оперный певец);

б) *способности людей* (оперная прима или певица в хоре);

в) *различия в квалификации работников* (высококлассный программист или рядовой программист);

г*) уровень образования* (высшее образование или среднее образование);

д) *условия труда* (продавец, торгующий в супермаркете, или продавец, торгующий на городском рынке);

е) *региональные различия* (работа на Крайнем Севере или работа в средней полосе России);

ж) *рискованность труда* (водитель автобуса или водитель-каскадер);

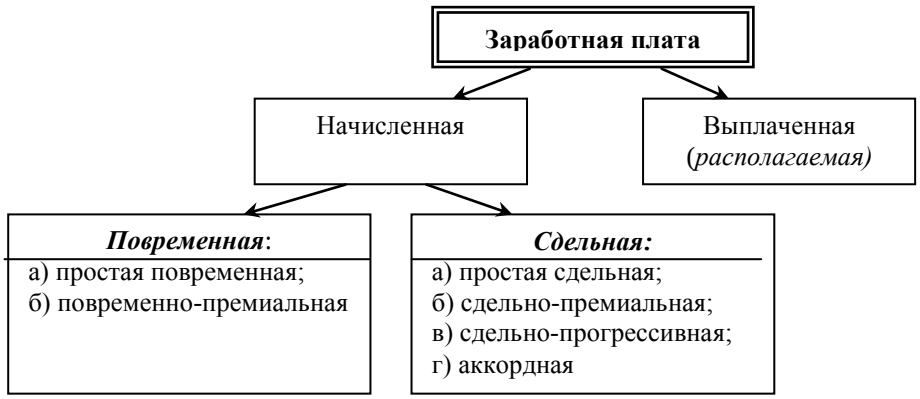
з) *ограниченная мобильность труда* (переезд в другой город может для некоторых стать непреодолимым препятствием в получении работы);

и) *нехватка информации* (люди, ищущие работу, не обладают полной информацией об имеющихся вакансиях, уровне оплаты труда и проч.).

Если бы не воздействие указанных факторов, то имело бы место сравнительно быстрое перетекание рабочей силы с одного предприятия на другое, из одной отрасли в другую, из одного региона в другой. И это обеспечило бы выравнивание уровня зарплаты.

Виды заработной платы

На схеме приведены основные виды и формы заработной платы.



Начисленная заработная плата – сумма денег, которая начисляется работнику за услуги его труда (она включает и налоги, выплачиваемые из заработной платы).

Выплаченная (располагаемая) заработная плата – начисленная заработная плата за вычетом налогов.

Основные формы заработной платы (по способам начисления заработной платы)

1. **Повременная** зависит от количества отработанного работником времени. Применяется в условиях, когда:

а) темп труда задан, например оплата работы на конвейере;

б) труд сложный, например оплата труда научного работника;

в) труд разнородный, например оплата труда секретаря.

Основные системы повременной заработной платы:

– простая повременная (непосредственно зависит от количества отработанного времени);

– повременно-премиальная: сверх обычной повременной оплаты выдается премия за определенные количественные и качественные показатели (например, оплата труда бухгалтера, которому выплачивают премию за сдачу квартального отчета).

2. **Сдельная** зависит от количества продукции, произведенной работником. Чаще применяется там, где конечные результаты значительно зависят от интенсивности труда работника (например, оплата труда швей-надомниц).

Основные системы сдельной заработной платы

– простая сдельная;

– сдельно-премиальная: помимо сдельной оплаты выдается премия за качество (например, оплата труда плотника);

– сдельно-прогрессивная: устанавливается норма выработки, и при расчете зарплаты за выпуск продукции в пределах нормы выработки используются одни расценки, а за выпуск сверх нормы – повышенные расценки (например, оплата труда сборщика ягод);

– аккордная: оплата труда устанавливается на основе договора за определенный объем, сроки и качество выполненных работ (например, оплата труда бригады строителей за возведение дачного домика).

В настоящее время более широкое распространение имеет повременная заработная плата и ее разновидности, а также аккордная заработная плата.

Для целей экономического анализа различают также номинальную, располагаемую и реальную заработную плату.

Номинальная заработная плата – заработная плата в денежном выражении.

Располагаемая** (выплаченная) **заработная плата – номинальная заработная плата за вычетом налогов и обязательных платежей.

Реальная заработная плата – количество товаров и услуг, которое можно приобрести на располагаемую заработную плату.

Непосредственно рассчитать реальную заработную плату невозможно, так как люди приобретают разные товары, и конечно же нельзя просто сложить вместе буханки хлеба, видеокассеты, обувь, автомобили и пр. Поэтому экономисты оценивают *изменение* реальной заработной платы.

Для оценки изменения реальной заработной платы используется индекс[7] реальной заработной платы (Iреал з/п), который рассчитывается как отношение индекса располагаемой заработной платы (Iраспол з/п) к индексу потребительских цен (ИПЦ).

$$Iреал\ з/п = \frac{Iраспол\ з/п}{ИПЦ}, \quad \text{где}$$

$$Iраспол\ з/п = \frac{Располагаемая\ заработная\ плата\ в\ году\ 2}{Располагаемая\ заработная\ плата\ в\ году\ 1}.$$

Индекс потребительских цен (ИПЦ) можно определить, например, следующим образом: если цены возросли на 50%, т. е. увеличились в 1,5 раза, то индекс цен равен 1,5 (или 150 %). Подробнее об индексах цен смотри раздел «Инфляция» (см. разд. 10.2).

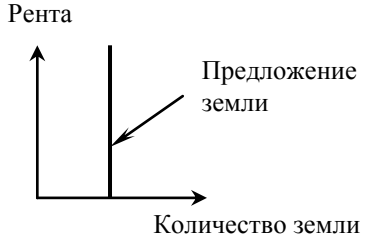
3.6.2. Рынок земли

Сразу оговоримся, что мы здесь рассматриваем только *рынок аренды земли*, а не куплю продажу земли в собственность.

Товаром на данном рынке являются ***земля и ее недра***, точнее право их использования в течение определенного периода времени.

Ценой фактора производства «земля» является ***рента***.

Рента (арендная плата) – регулярная плата предпринимателя владельцам земли, рудников, лесов и других природных ресурсов за использование их собственности.



Экономическая теория считает, что ***предложение*** на рынке земли абсолютно неэластично. Это объясняется тем, что земля является невоспроизводимым ресурсом, а значит, независимо от цены количество земли, которое может быть предложено, всегда постоянно.

Таким образом, главные факторы, определяющие величину равновесной ренты, лежат на стороне спроса.

Что касается ***спроса***, то он может быть сельскохозяйственный (земля используется для производства сельскохозяйственной продукции) и несельскохозяйственный (земля используется для произ-

[7] Индекс показывает, *во сколько раз* одна величина больше другой.

водства промышленной продукции и оказания услуг, строительства жилья и объектов инфраструктуры, добычи полезных ископаемых, леса и пр.). Во всех этих случаях имеют значение, т. е. оказывает влияние на спрос следующие *факторы*:

– *географическое положение* участка земли. Например, спрос на участок в центре Новосибирска больше, чем спрос на участок на острове Врангеля;

– *связь с другими рынками* – рынками ресурсов и готовой продукции, т. е. наличие удобных путей сообщения (автомобильных, железных дорог), связывающих данный регион с другими;

– *освоенность участка*, т. е. состояние его инфраструктуры – внутренних дорог, степень развития телефонной и других видов связи и пр.;

– *рост спроса на продукцию, для производства которой требуется использование данного участка земли.* Например, если растет спрос на экологически чистую сельскохозяйственную продукцию, то будет расти спрос и на дачные участки.

Кроме того, в зависимости от цели приобретения или аренды земли могут иметь значение:

– климатические условия;

– плодородность земель;

– наличие полезных ископаемых, запасов леса и пр.

Земля, как и любой другой товар, может быть объектом купли-продажи в собственность. В СССР вся земля находилась в государственной собственности. Сейчас рынок купли-продажи земли в России находится в стадии становления. Принятый в 2001 г. Земельный кодекс уже предусматривает продажу земли гражданам России в частную собственность. Но данный закон не распространяется на земли сельхозназначения, а также на земельные угодья вблизи крупных водоемов и на лесные земельные наделы.

3.6.3. Рынок капитала

В широком смысле капитал – это все, что способно приносить доход.

Чаще всего различают две основные формы капитала: физический (реальный) и человеческий капитал.

Физический (реальный) капитал – произведенные ресурсы, используемые в процессе производства товаров и услуг.

Человеческий капитал – общие и специальные знания, трудовые навыки, производственный опыт и т. д., которыми обладает человек, и которые могут быть применены в процессе производства благ и услуг.

Человеческий капитал – понятие, тесно связанное с качеством трудовых ресурсов. Однако возникают большие сложности при его оценке.

Как было отмечено в подразделе 1.2.2, традиционно в экономическом анализе под капиталом подразумевают физический капитал.

<table>
<tr><td rowspan="3">Физический капитал
=
Средства производства</td><td rowspan="2">Средства труда</td><td>А) Здания и сооружения</td><td rowspan="2">Основной капитал</td></tr>
<tr><td>Б) Машины и оборудование</td></tr>
<tr><td>Предметы труда</td><td>В) Сырье и материалы</td><td>Оборотный капитал</td></tr>
</table>

Основной капитал – средства производства, которые служат в течение длительного срока и подвергаются постепенному изнашиванию, не изменяя своей натуральной формы в процессе производства.

Оборотный капитал – средства производства, которые полностью используются в одном производственном цикле и требуют восполнения для продолжения производства.

При анализе рынка капитала экономисты обычно рассматривают капитал исключительно в денежной форме, подразумевая, что он используется для покупки физического капитала.

Денежный капитал – денежные средства, предназначенные для приобретения реального капитала.

Таким образом, в качестве *товара* на рынке капитала мы будем рассматривать ***денежный капитал***.

Отметим, что рынок денежного капитала включает в себя два сегмента: 1) рынок средне- и долгосрочных банковских кредитов и 2) рынок ценных бумаг (облигации и проч. долговые обязательства (подробнее см. разд. 7.4).

Ценой капитала является ***процент***.

Процент – цена, уплачиваемая собственнику капитала за использование его средств в течение определенного периода времени.

Процент может выступать в различных формах, если:

– собственником капитала является банк, который одалживает деньги предпринимателю в виде ссуды, то процент принимает форму ***ссудного процента*;**

– собственником капитала является любое физическое или юридическое лицо, которое одалживает капитал путем покупки облигации (например, у фирмы), и процент принимает форму ***процентного дохода по облигации***.

Когда речь идет о реальном капитале, сданном в аренду, то доход его собственника принимает форму ***арендной платы*.**

Ставка процента (r) – это отношение годовой суммы процента к сумме капитала, предоставленного во временное пользование (имеет размерность % в год):

$$r = \frac{\textit{Сумма годового процента}\,(\textit{руб.})}{\textit{Предоставленный в пользование капитал}\,(\textit{руб.})} \times 100\,\%.$$

Для целей экономического анализа рассматривается номинальная и реальная процентная ставка.

Номинальная ставка процента ($r_н$) – это ставка процента, назначенная, например, банком по кредиту или депозиту (вкладу).

Однако, отдавая деньги на длительный срок, банк рискует по истечении этого срока получить деньги, обесценившиеся из-за инфляции – явления, свойственного в той или иной степени любой экономике. Поэтому доход, который получает банк, реально будет меньше провозглашенного, так как обесценится в результате роста цен.

Реальная ставка процента ($r_р$) – ставка процента с поправкой на инфляцию.

Связь между номинальной и реальной ставкой процента описывается следующим соотношением:

$$\left(1+\frac{r_р}{100\%}\right)=\left(\frac{1+\frac{r_н}{100\%}}{\text{Индекс цен}}\right),$$

где $\left(1+r_н/100\%\right)$ – индекс возрастания номинального вклада, который показывает, во сколько раз возрастает вклад (или сумма долга) за год.

Если номинальная ставка процента может быть только положительной величиной, то реальная ставка процента может оказаться и отрицательной величиной. Она становится отрицательной в том случае, если цены возрастают быстрее, чем увеличивается сумма вклада (задолженности).

Пример. *Если банк выдал ссуду сроком на год в размере К рублей под 50% годовых, значит, через год ему заемщик должен вернуть в 1,5 раза больше (1,5 К). Но если в течение этого года цены выросли на 30 % (т. е. в 1,3 раза), то значит, что вся эта сумма (1,5 К) одновременно и обесценится (станет меньше) в 1,3 раза, т. е. «реально»*[8] *станет 1,15 К (1,5 К/1,3≈1,15 К). В итоге, хотя фактически банк получит в 1,5 раза больше денег, но «реально» возвращенная сумма будет лишь в 1,15 раза больше и значит, реальная ставка процента составит только 15 %:*

[8] Слово «*реально*» в контексте данного примера значит «*в пересчете на количество товара, которое можно приобрести*», т. е. если на сумму, которую выдал банк (К), раньше можно было приобрести, например, 100 ед. товара, то через год, когда банку вернут ссуду с процентами (1,5 К), на полученную сумму можно приобрести только 115 ед. товара.

Глава 4. ПОВЕДЕНИЕ ПОТРЕБИТЕЛЯ

Главной движущей силой в экономике является желание человека удовлетворить свои потребности. Этим и объясняется интерес науки к тому, как ведет себя обычный потребитель.

На первый взгляд кажется, что один потребитель ничего не решает – он капля в огромном море рыночной экономики. Но, во-первых, общество состоит из огромного числа потребителей; во-вторых, каждый из них принимает абсолютно самостоятельные решения.

Поэтому фирмам приходится учитывать коллективное мнение потребителей. Если потребители будут готовы отдать за данный товар деньги, то производитель покроет свои издержки и получит прибыль. Если нет, то производитель, не сумев продать свою продукцию, не покроет издержки на ее производство, понесет убытки и даже может разориться. Именно поэтому потребителя часто называют королем рынка. Он фактически наделен правом решать судьбу фирм-производителей, «голосуя» своим рублем «за» или «против» произведенных ими товаров.

Следует отметить, что потребители определяют судьбу не только тех предприятий, которые действуют на рынке потребительских товаров (еда, одежда), но и тех, которые действуют на рынке товаров производственного назначения (сырье, оборудование). Дело в том, что спрос на сырье, оборудование носит *производный характер*, т.е. он определяется спросом на потребительские товары, для производства которых используется это сырье и оборудование, а значит в итоге он определяется спросом все тех же конечных потребителей.

Свободный выбор потребителя является решающим в условиях совершенной конкуренции, когда на рынке много продавцов, много покупателей, товар однороден.

В условиях же несовершенной конкуренции власти потребителя в известной степени противостоит власть производителя, например в условиях монополии.

Ограничение свободы потребительского выбора ведет к нарушению обратной связи между производством и потреблением. В результате потребитель уже не подает «сигналы» производителю о том, что и в каком количестве следует производить. А производитель, потеряв этот ориентир, одних товаров будет производить больше, а других меньше. Следствие этого – появление дефицита товаров на рынке, возникновение так называемых черных рынков, спекуляция. Такие явления характерны для административно-командной экономики.

Однако и в рыночной экономике есть множество примеров ограничения свободы выбора потребителей. Например, запреты на производство и продажу товаров вредных с точки зрения общества (сухой закон в 20-е гг. в США), или введение некоторых ограничений в чрезвычайных обстоятельств (войны, стихийные бедствия, неурожай).

4.1. Понятие полезности

Потребитель всегда стоит перед выбором: что приобрести, какой набор потребительских товаров и услуг выбрать, располагая ограниченными денежными средствами. Ответ на вопрос, как делает свой выбор рациональный потребитель, стремящийся получить наибольшее удовлетворение от потребления благ, дает *теория поведения потребителя.*

В основе теории поведения потребителя лежит ***теория предельной полезности***, играющая важную роль в экономической науке. Эта теория полагает, что потребители могут количественно оценить удовлетворение, которое они получают в процессе потребления благ. Измеряется это удовлетворение в условных единицах – ютилях. Конечно же это субъективная система измерения, ведь оценки получаемого удовлетворения строятся на основе личных вкусов и предпочтений.

Пример. *Юра оценивает свое удовлетворение от потребления порции мороженого в жаркий день в 12 ютилей, а стакана сока – в 10 ютилей. Лена оценивает свое удовлетворение от потребления порции мороженого в 6 ютилей, а стакана сока – в 3 ютиля.*

Важно отметить, что из этого не следует, что Юра получает большее удовлетворение от мороженого, чем Лена. Ведь у каждого из них своя система оценки удовлетворения. Это означает лишь, что Юра от мороженого получает удовлетворение в 1,2 раза больше, чем от сока, а Лена – в 2 раза больше. Таким образом, зная, как потребитель оценивает удовлетворение от потребления различных благ, можно представить себе систему его предпочтений и вкусов.

Полагая, что потребители могут измерить удовлетворение от потребления благ и услуг, теория предельной полезности использует понятия *общей и предельной полезности.* С помощью этих понятий отражаются **предпочтения** потребителя.

Общая полезность (TU) – то удовлетворение, которое получает индивид от потребления всего имеющегося у него количества благ.

Предельная полезность (MU) – прирост общей полезности, возникающий вследствие увеличения количества потребляемых благ данного вида на единицу, или полезность последней из имеющихся в распоряжении индивида единицы блага.

$$MU = \frac{\Delta TU}{\Delta Q}.$$

Чем больше мы потребляем какого-либо блага, тем меньшее удовлетворение мы получаем от каждой дополнительной единицы.

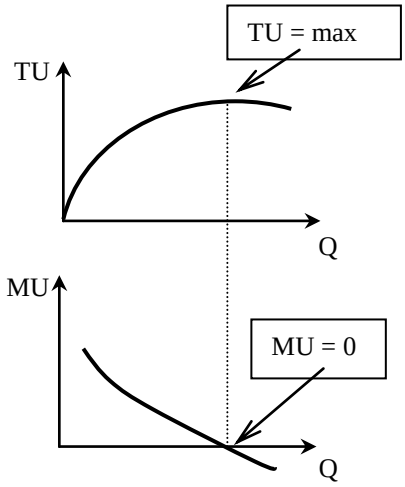
Пример. *Чем больше пирожков мы съедаем за обедом, тем меньшее удовлетворение нам приносит каждый следующий съеденный пирожок.*

Эта зависимость отражает закон убывающей предельной полезности.

Закон убывающей предельной полезности: по мере того как объем потребляемых благ растет, предельная полезность каждой дополнительной единицы блага уменьшается.

Наоборот, если объем потребляемых благ уменьшается, то предельная полезность каждой последней из остающихся в распоряжении потребителя единиц блага возрастает.

Взаимосвязь общей и предельной полезности:



а) общая полезность возрастает, пока каждая дополнительная единица блага увеличивает общую полезность, т. е. пока предельная полезность больше нуля (MU > 0);

б) предельная полезность убывает;

в) общая полезность достигает максимума, когда предельная равна нулю (TU = max при MU = 0).

Связь теории предельной полезности и закона спроса

Можно заметить, что кривая предельной полезности имеет тот же вид, что и кривая спроса.

*Закон спроса вытекает из закона убывающей предельной полезности: к*аждая дополнительная единица блага приносит потребителю меньшее удовлетворение (согласно закону убывающей предельной полезности), поэтому он готов купить дополнительную единицу блага, если она будет стоить меньше, т.е. если цена на данное благо снизится.

4.2. Бюджетное ограничение потребителя

Рациональный потребитель стремится получить наибольшее удовлетворение от потребления благ, т.е. максимизировать общую полезность. Его **предпочтения,** как отмечено выше, можно описать с помощью величин общей и предельной полезности. Но блага он покупает на рынке, а значит, его **возможности** в их получении ограничиваются той суммой денег, которой он располагает, – *доходом*. Разумеется, возможности потребителя зависят и от цен на нужные ему товары.

Возможности потребителя определяются *бюджетным ограничением потребителя*.

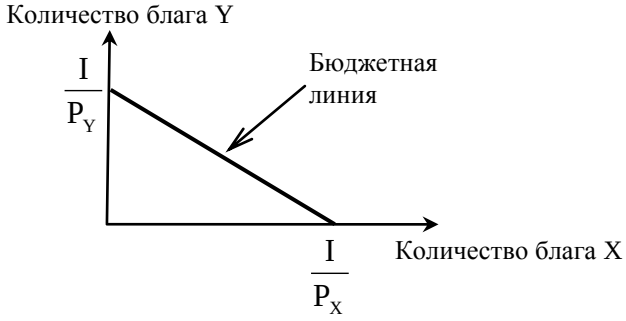
Бюджетное ограничение потребителя заключается в том, что стоимость любого набора благ, который он может приобрести, не превышает его дохода:

$$P_X \cdot Q_X + P_Y \cdot Q_Y + P_Z \cdot Q_Z + \ldots \le I,$$

где, I – доход, т. е. сумма денег, которой располагает потребитель;

P_X, P_Y, P_Z – цены благ вида X, Y, Z;

Q_X, Q_Y, Q_Z – количества благ вида X, Y, Z.



Покажем на графике, как выглядит бюджетное ограничение для случая, когда потребитель распределяет свой доход на приобретение двух видов благ X и Y.

Все возможные наборы благ, которые может приобрести потребитель, находятся ниже *бюджетной линии* или лежат на ней.

Бюджетная линия – множество точек, показывающих все наборы двух видов благ (X и Y), которые при данных ценах может купить потребитель, потратив весь свой доход.

Уравнение бюджетной линии имеет вид: $P_x \cdot Q_x + P_y \cdot Q_y = I$, или $Q_y = \frac{I}{P_y} - \frac{P_x}{P_y} \cdot Q_x$.

Наклон кривой показывает коэффициент $\left(-\frac{P_x}{P_y}\right)$, который зависит от соотношения цен на товары.

Если при прочих равных условиях изменится цена одного товара, то изменится угол наклона бюджетной линии. Например, если цена товара Y уменьшится, то бюджетная линия станет круче, а если увеличится, бюджетная линия станет более пологой.

Если при прочих равных условиях изменится денежный доход потребителя, то произойдет параллельный сдвиг бюджетной линии.

Если доход и цены вырастут или уменьшатся в одинаковой мере, то положение бюджетной линии не изменится.

4.3. Равновесие потребителя

Итак, располагая ограниченными возможностями, которые описываются бюджетным ограничением, и сложившейся системой предпочтений и вкусов (она описывается величинами предельных полезностей для различных товаров), потребитель стремится максимизировать общую полезность. Экономисты говорят, что он стремится достичь состояния равновесия потребителя.

Равновесие потребителя – это состояние, при котором потребитель покупает товары и услуги при данных ценах и денежном доходе в таких количествах, что достигает максимума общей полезности и расходует при этом весь доход.

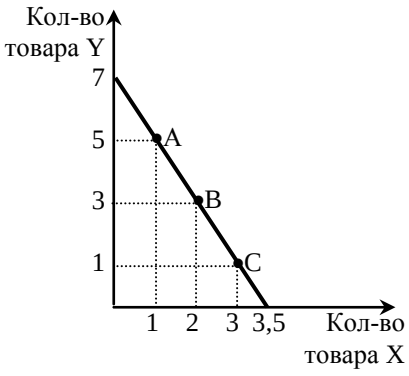
Как определить те количества товаров, которые позволят потребителю получить наибольшую общую полезность?

Рассмотрим решение этой проблемы на примере.

Пример. *Предположим, потребитель пришел в магазин, имея 35 руб. и планируя потратить их на два товара X и Y, цены которых соответственно равны 10 и 5 руб. Система его предпочтений описана в таблице величинами общей и предельной полезности.*

Товар X (цена 10 руб.)				***Товар Y (цена 5 руб.)***			
Q_X	TU_X	MU_X	MU_X/P_X	Q_Y	TU_Y	MU_Y	MU_Y/P_Y
1	6	6	0,6	1	8	8	1,6
2	10	4	***0,4***	2	12	4	0,8
3	13	3	0,3	3	14	**2**	***0,4***
4	15	**2**	0,2	4	15	1	0,2
5	16	1	0,1	5	15	0	0

Бюджетная линия потребителя определяется уравнением $\mathbf{10Q_X+5Q_Y=35}$ *и представлена на графике.*



Поскольку потребитель стремится получить максимальную общую полезность, то ему следует израсходовать на приобретение товаров все свои деньги, т. е. выбрать набор товаров, лежащий на бюджетной линии.

Предположим, он выбрал набор (1X, 5Y). Этому набору соответствует точка A. От последней (единственной) потребляемой единицы товара X он получает удовлетворение 6 ютилей ($MU_X = 6$), затрачивая на ее приобретение 10 руб. Выходит, что каждый рубль, потраченный на приобретение этой последней единицы товара X, приносит 6/10 = 0,6 ютиля. Заметим, что эта величина – своего рода показатель эффективности: 6 ютилей – это оценка удовлетворения, т. е. результат, а 10 руб. – затраты на его получение. От последней (пятой) потребляемой единицы товара Y потребитель вообще не получает удовлетворения ($MU_Y = 0$).

Итак, рубль, вложенный в приобретение последней единицы товара X, принес потребителю большую полезность, чем рубль, вложенный в покупку последней единицы товара Y. Значит, расходы на приобретение последней единицы товара X более эффективны и можно увеличить общую полезность, если приобретать больше товара X.

Но увеличить потребление товара X невозможно, не отказавшись от некоторого количества товара Y (доход тратится полностью и свободных денег нет). Поэтому потребитель должен выбрать другой набор товаров, включающий больше товара X и меньше товара Y. Пусть это будет набор (3X, 1Y), которому на графике соответствует точка C.

Теперь последняя (третья) потребляемая единица товара X приносит потребителю3 ютиля, т. е. каждый рубль, потраченный на ее приобретение, дает 3/10 =0,3 ютиля. Каждый рубль, израсходованный им на приобретение последней (единственной) единицы товара Y, принесет 8/5 = 1,6 ютилей. Следовательно, расходы на приобретение последней единицы товара Y оказались эффективнее, и теперь следует больше покупать товара Y и меньше товара X, поскольку таким образом можно увеличить общую полезность.

В результате подобных колебаний потребитель в конце концов выберет набор B (2X, 3Y). Здесь каждый рубль, затраченный на приобретение последней единицы как товара X, так и товара Y, приносит 0,4 ютиля. Иначе говоря, расходы на блага оказались равноэффективны и теперь ***невозможно увеличить общую полезность****, потребляя большее или меньшее количество какого-либо товара. А раз так, то этот набор и принесет наибольшую полезность.*

Теперь сделаем некоторые обобщения.

Выбирая наилучший набор из тех, которые доступны потребителю, т. е. удовлетворяют его бюджетному ограничению, мы сравниваем величины MU/P, своего рода показатели эффективности расходования денег. Тот набор, для которого эти величины равны для всех входящих в него видов товаров (их может быть и больше двух), является лучшим.

Формально это означает, что в состоянии равновесия потребителя одновременное выполняются два условия:

$$\begin{cases} \dfrac{MU_X}{P_X} = \dfrac{MU_Y}{P_Y}, & (1) \\ P_X Q_X + P_Y Q_Y = I. & (2) \end{cases}$$

Эта система условий и определяет критерий потребительского выбора:.

Первое условие (1) имеет такой экономический смысл: ***рубль, вложенный в покупку последней единицы товара X, должен приносить потребителю такую же полезность, как и рубль, вложенный в покупку последней единицы товара Y.***

В противном случае потребитель может улучшить распределение денег, используемых на покупку товаров X и Y.

Если, например, окажется, что $\dfrac{MU_X}{P_X} > \dfrac{MU_Y}{P_Y}$, то потребителю следует покупать больше товара X и меньше товара Y, так как это обеспечит для него *прирост общей полезности*. При этом значение левой части неравенства уменьшится, а правой возрастет в соответствии с законом убывающей предельной полезности, т. е. неравенство стремится к равенству.

Аналогичные рассуждения можно привести и для случая, когда $\dfrac{MU_X}{P_X} < \dfrac{MU_Y}{P_Y}$.

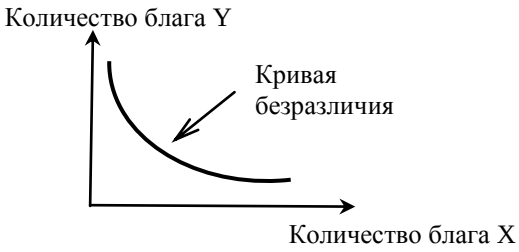
Таким образом, если будет выполнено первое условие, то это означает, что потребитель, перераспределяя свои деньги на покупку товаров X и Y, не сможет увеличить общую полезность, а значит, это распределение соответствует максимуму общей полезности.

Второе условие (2) означает, что ***потребитель должен расходовать на приобретение товаров X и Y весь свой доход.***

Это условие очевидно: если каждая единица товара приносит потребителю положительную предельную полезность, а свой доход он может использовать только на покупку товаров X и Y, то ему следует израсходовать всю сумму денег. В противном случае он теряет часть общей полезности, а значит, ведет себя нерационально.

4.4. Графическая модель поведения потребителя

На практике дать количественную оценку общей и предельной полезности благ вряд ли возможно. Действительно трудно даже субъективно оценить, во сколько раз полезность кроссовок больше, чем джинсов. Поэтому экономисты предложили другой подход, позволяющий объяснить, как потребитель делает выбор. Этот подход основан на предположении, что потребитель *не соизмеряет количественно полезность благ, а лишь ранжирует (упорядочивает)* их по принципу: данный набор благ для меня более полезен, чем другой набор благ, или менее полезен, или равнозначен. Например, для потребителя одинаковую полезность могут иметь набор А (5 булочек и 2 стакана сока) и набор Б (3 булочки и 3 стакана сока).

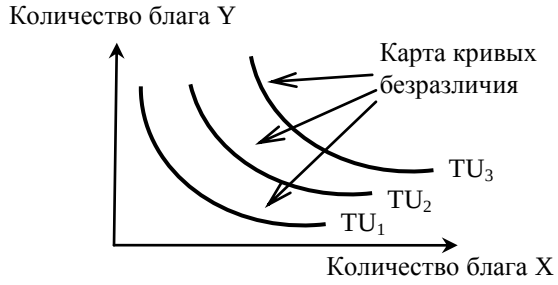


Если потребитель определит все наборы благ, имеющие для него одинаковую полезность, то мы сможем построить его *кривую безразличия*.

Кривая безразличия – множество точек, иллюстрирующих наборы 2-х видов благ (X и Y), обладающих для потребителя одинаковой полезностью.

Если заполнить все имеющееся пространство благ кривыми безразличия, то мы получим карту кривых безразличия.

Карта кривых безразличия – множество кривых безразличия, каждой из которых соответствует различный уровень полезности.



В принципе кривая безразличия может быть проведена через любую точку пространства благ X и Y.

Каждой кривой безразличия соответствует свой уровень общей полезности (TU_1, TU_2, TU_3), однако для ее построения вовсе не обязательно знать эти значения. Важным здесь является лишь то, что $TU_1<TU_2<TU_3$.

Чем дальше кривая от начала координат, тем она предпочтительнее для потребителя.

Свойства кривых безразличия

- *Кривые безразличия не пересекаются*. Если бы они пересекались, то набор благ, соответствующий точке их пересечения, оказался бы сразу на двух кривых безразличия, а, значит, он оценивался бы одновременно разными уровнями полезности, чего быть не может.

Если в пространстве благ рассматривать только такие количества благ X и Y, при которых предельная полезность и блага X, и блага Y положительна, то можно утверждать, что в таком сегменте пространства благ кривые безразличия обладают следующими свойствами.

- *Кривые безразличия убывают*, т.к. увеличивая потребление одного блага, потребитель может остаться на той же кривой безразличия, только если уменьшит потребление другого блага.
- *Кривые безразличия вогнуты*. Это свойство является следствием действия закона убывающей предельной полезности. Кривая является вогнутой, если отношение $\Delta Y/\Delta X$ при движении сверху вниз уменьшается. Потребитель, переходя к наборам благ, представленным более низко расположенными точками, готов жертвовать все меньшим количеством единиц товара Y ради получения «в обмен» единицы товара X, так как потребность в товаре X насыщается и ради каждой дополнительной единицы товара X потребитель не хочет жертвовать прежним количеством товара Y.

Кривые безразличия используются для анализа ***предпочтений*** потребителя. О предпочтениях потребителя можно судить по виду кривой безразличия. Приведем некоторые частные примеры кривых безразличия.

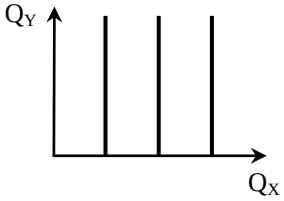


График А. Потребитель любит благо X и НЕ любит благо Y.

Пример. *Если благо X – это томатный сок, а благо Y – это морковный сок, то этот потребитель любит пить томатный сок, а морковный не любит.*

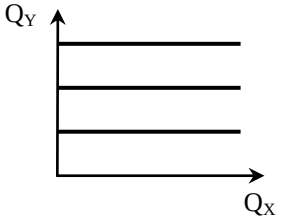


График Б. Потребитель НЕ любит благо X, но любит благо Y.

Пример. *Если благо X – это пирожки с капустой, а благо Y – это пирожки с курагой, то потребитель пирожки с капустой не любит, а предпочитает пирожки с курагой.*

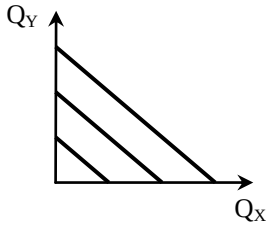


График В. Блага X и Y являются для потребителя абсолютно взаимозаменяемыми в пропорции 1:1.

Пример. *Если благо X – это синие футболки, а благо Y – это зеленые футболки, то потребителю все равно какого цвета у него будут футболки.*

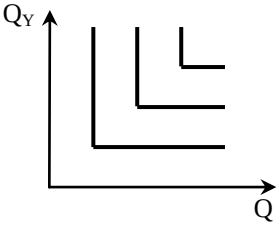
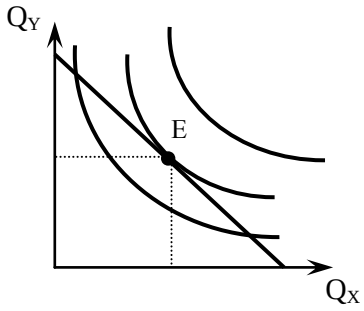


График Г. Блага X и Y являются для потребителя взаимодополняемыми в пропорции 1:1.

Пример. *Если благо X – это левые ботинки, а благо Y – это правые ботинки, но потребителю приносят пользу только ботинки, составляющие пару.*

Для анализа ***возможностей*** потребителя используется рассмотренная нами выше бюджетная линия.



Совместим анализ предпочтений потребителя (карта кривых безразличия) и анализ его возможностей (бюджетная линия).

Потребитель желает приобрести на свой доход такой набор товаров X и Y, который обеспечил бы ему максимум общей полезности, а, значит, он стремится достичь самой высокой кривой безразличия.

В общем случае, как уже отмечалось выше, кривые безразличия имеют вид убывающих и вогнутых кривых. Следовательно, *оптимальный (наилучший) набор* для потребителя в этом случае – *это точка касания бюджетной линии и кривой безразличия***,** самой высокой из доступных (точка E на графике). В этой точке достигается *равновесие потребителя***.**

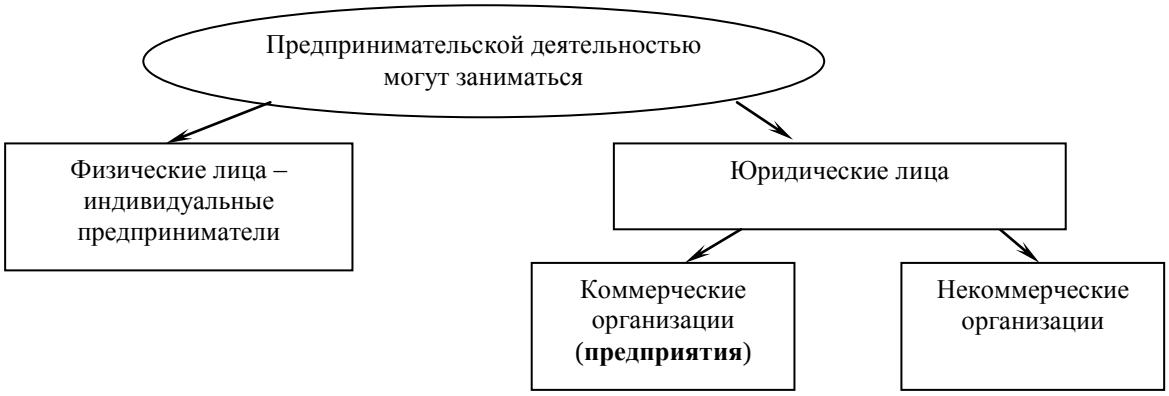
Глава 5. ПРЕДПРИЯТИЯ В ЭКОНОМИКЕ

5.1. Предприятие

Мы уже знаем место предприятия в системе экономического кругооборота, представляем, как взаимодействуют между собой домашние хозяйства и предприятия, а также предприятия и государство (см. разд. 3.2).

Предприятия бывают разные. Одни производят товары, необходимые для жизни людей (швейная фабрика «Северянка»), другие изготавливают инвестиционные товары (машиностроительный завод «Сибсельмаш»), есть транспортные предприятия (МУП ПАТП-3), предприятия, оказывающие услуги связи («МТС»), предприятия, оказывающие услуги населению (салон-парикмахерская «Лена») и др. Все эти предприятия объединяет то, что они занимаются предпринимательской деятельностью.

Предпринимательская деятельность – 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 законом порядке.



Согласно российскому законодательству, предпринимательской деятельностью могут заниматься:

А) *Физические лица* – граждане, занимающиеся предпринимательской деятельностью без образования юридического лица, т. е. индивидуальные предприниматели (они по российским законам не являются предприятиями).

Индивидуальный предприниматель:

- проходит государственную регистрацию в качестве индивидуального предпринимателя;
- ему не присваивается фирменное название;
- самостоятельно решает, что, для кого и как производить;
- источником имущества для начала индивидуальной предпринимательской деятельности у него являются собственные накопления, помощь друзей, банковский кредит;
- риск неудачи целиком лежит на предпринимателе, он несет ответственность по своим обязательствам всем принадлежащим ему имуществом;
- система бухгалтерского учета у него упрощена.

Преимущества и недостатки организации бизнеса в форме индивидуального предпринимательства

Преимущества

- Несложная процедура регистрации.
- Значительная свобода действий, независимость предпринимателя.
- Оперативное управление и принятие решений.
- Прямой и непосредственный личный стимул для эффективной деятельности.
- Упрощенный бухгалтерский учет, основной налог – подоходный.

Недостатки

- Финансовые средства ограничены личными активами предпринимателя, а коммерческие банки очень неохотно предоставляют ему кредиты из-за высокого риска невозврата выдаваемых ссуд.
- Предпринимателю приходится решать все вопросы самому, а он не может быть специалистом во всех областях (производство, снабжение, маркетинг, финансы и т. д.). В результате велик риск принятия ошибочных решений, а значит, и экономических убытков.

- Бизнес неустойчив, велика вероятность его ликвидации в силу разных причин.
- В случае неудачи предприниматель рискует всей своей личной собственностью, а не только средствами, вложенными в дело, – ответственность неограниченная.

Б) Юридические лица[9]*:*

- *коммерческие организации,* главная цель которых – получение прибыли. Именно коммерческие организации называют предприятиями.

Предприятие – это коммерческая организация – юридическое лицо, осуществляющее затраты факторов производства для создания жизненных благ и их продажи в целях получения прибыли.

- *некоммерческие организации,* для которых основная цель не связана с получением прибыли. Полученную прибыль они не распределяют среди учредителей, а используют на реализацию целей, определяемых уставом. Некоммерческими организациями являются различные фонды, религиозные организации, профсоюзы, спортивные общества и др.

Причины создания предприятий

Предпринимательской деятельностью можно заниматься и не создавая предприятия, но практически во всех сферах экономики основными производителями товаров и услуг являются все-таки предприятия. Назовем основные причины их создания:

- *Производство технически сложной продукции* – производить многие виды продукции в одиночку технически сложно и экономически невыгодно (так как не используются преимущества разделение труда).
- *Потребность в концентрации средств* – только в рамках организации можно сконцентрировать средства, необходимые для крупномасштабного производства.
- *Обеспечение эффективного управления производством* – производственная деятельность требует четкой координации; и именно организация работ в рамках предприятия обеспечивает необходимую стабильность производства, поддержание заданного порядка в выполнении всех этапов производственного процесса, рациональный подход к организации управления.
- *Уменьшение трансакционных издержек,* т. е. затрат, связанных с заключением и осуществлением торговых сделок, – экономятся затраты на поиск информации, ведение переговоров, представительские расходы.

Цели предприятия

Как отмечено выше, *главной* целью предприятия является получение прибыли. Но эта цель имеет и оборотную сторону. Увеличить прибыль можно только обеспечивая удовлетворение потребностей покупателей. Поэтому, преследуя собственную выгоду, предприятие должно учитывать интересы потребителя.

Предприятие может преследовать и *иные* цели: завоевание рынка, вытеснение конкурентов путем снижения цен на свою продукцию и др. В начале рыночных реформ большинство российских предприятий ставило перед собой цель – выжить в условиях масштабного спада производства. И тогда речи о прибыли не могло идти.

У предприятия могут быть также и *внутренние* цели: создание единой команды, обновление используемого парка машин и оборудования и др.

Однако все цели подчинены главной – получению прибыли.

Ответственность предприятий

Предприятие отвечает по своим обязательствам своим имуществом, т. е. несет материальную ответственность за результаты своей работы. Если оно окажется неплатежеспособным, то оно должно быть объявлено банкротом и его имущество распродано.

Материальная ответственность может быть:

– *неограниченной* – собственник предприятия рискует не только деньгами, вложенными в дело, но и всем своим имуществом;

– *ограниченной* – собственник предприятия рискует только суммой денег, вложенной в капитал предприятия.

[9] *Юридическим лицом* признается организация, которая имеет обособленное имущество и отвечает по своим обязательствам этим имуществом, может от своего имени приобретать и осуществлять имущественные и неимущественные права, нести обязанности, быть истцом и ответчиком в суде. Юридические лица должны иметь самостоятельный баланс или смету.

5.2. Виды предприятий

Предприятия можно классифицировать по различным признакам (см. таблицу).

По отраслевому признаку		*По формам собственности*
Производство товаров:	*Оказание услуг:*	Частные
– Промышленные;	– Ремонтные;	Государственные
– Сельскохозяйственные;	– Бытовые;	Муниципальные
– Строительные и др.	– Посреднические и др.	Иных форм собственности
По количеству видов производимой продукции (по ассортименту)		***По размерам предприятий***
Специализированные		Крупные
Многопрофильные (диверсифицированные)		Средние
		Малые

В России предприятия могут быть зарегистрированы только в тех организационно-правовых формах, которые предусмотрены Гражданским кодексом.

Организационно-правовые формы предприятий в России



Государственные и муниципальные унитарные предприятия

Государственные и муниципальные унитарные предприятия – предприятия, которые создаются государством и органами местного самоуправления, наделяются ими необходимыми средствами и на коммерческих принципах действуют в соответствии с теми целями и задачами, которые для них определяют учредители.

В СССР именно эти предприятия были главными и ведущими звеньями хозяйственной системы.

Унитарное – значит единое, не разделяемое на части, т. е. предприятие не располагает правом собственности на закрепленное за ним имущество (имущество нельзя разделить, например, между работниками предприятия). В форме унитарных могут быть созданы только государственные и муниципальные предприятия.

Имущество, которым наделяются такие предприятия, находится соответственно в государственной или муниципальной собственности и принадлежит предприятию на праве «хозяйственного ведения» или «оперативного управления».

Следует упомянуть, что Гражданский кодекс России допускает три формы обособления имущества:

1. ***Имущество в собственности***. Предприятие владеет, пользуется и распоряжается этим имуществом, имеет право его продавать, отдавать в залог, сдавать в аренду. Все негосударственные предприятия являются собственниками своего имущества. Предприятие не может существовать только на основе заемных средств.

2. ***Имущество в хозяйственном ведении.*** Предприятие пользуется и распоряжается им, но не является его собственником. Собственник (например, федеральное правительство, городская администрация), контролирует его использование и сохранность, а также имеет право на получение части прибыли. Предприятие не имеет права без согласия собственника продавать, передавать в залог, сдавать в аренду недвижимую часть, находящегося в его ведении имущества. Имущество такого предприятия неделимо. Его нельзя распределять между работниками фирмы.

3. ***Имущество в оперативном управлении.*** Это относится к государственным «казенным» предприятиям. Они также не являются собственниками закрепленного за ними имущества, а только пользуются им. Собственник имущества вправе изъять излишнее, неиспользуемое или используемое не по назначению имущество и распорядиться им по своему усмотрению.

Иметь имущество в хозяйственном ведении могут как государственные, так и муниципальные предприятия, а иметь имущество в оперативном управлении могут только государственные предприятия, находящиеся в федеральной собственности.

Управление – руководитель предприятия назначается государственными органами или органами местного самоуправления.

Ответственность – по обязательствам предприятие отвечает своим имуществом. Оно отвечает только по своим обязательствам, а не по обязательствам собственника.

Преимущества и недостатки государственных и муниципальных унитарных предприятий

Преимущества

- Средства для создания предприятия не надо собирать по частям – они целиком передаются предприятию государством и может быть получен очень большой капитал.
- Предприятие и его работники могут получать существенные льготы от государства (субсидии, льготные кредиты и др.)
- Руководитель предприятия наделен правом единоличного управления предприятием.
- Государственные предприятия с имуществом в оперативном управлении обеспечиваются централизованно сырьем, государство обеспечивает сбыт их продукции, может даже покрывать убытки из средств государственного бюджета.
- Предприятия зачастую производят продукцию, которую частный производитель не стал бы производить, но которая необходима обществу. Производство этой продукции находится под контролем государства.
- Часто государственные предприятия являются единственным производителем определенного вида продукции, и в этом случае государству проще контролировать объем выпуска и цены.

Недостатки

- У руководителя предприятия нет полной свободы действий (ограниченность самостоятельности), он должен отчитываться перед вышестоящими структурами, которые его жестко контролируют (регламентация деятельности).
- Нередко ресурсы предприятия используются недостаточно эффективно, так как средства для создания предприятия достались ему как бы бесплатно. Руководитель и работники рискуют только потерять работу, а государственные чиновники, представляющие интересы государства, практически ничем не рискуют, так как все убытки покрываются за государственный счет – имуществом государственного предприятия (если имущество находится в хозяйственном ведении) или за счет налоговых поступлений в государственный бюджет (если предприятие имеет имущество в оперативном управлении).
- Возможны непроизводительные потери: хищения, брак, т. к. часто работники относятся к государственной собственности как к ничейной.
- Предприятие не может гибко реагировать на изменение ситуации на рынке.
- Государство имеет право изымать часть прибыли предприятия, и даже часть имущества, если имущество находится в оперативном управлении.

Хозяйственные товарищества и общества

Хозяйственные товарищества и общества – коммерческие организации с разделенным на доли участников уставным капиталом.

Уставный капитал (складочный капитал) – денежная оценка имущества, необходимого для организации и функционирования предприятия. Вкладом в уставный капитал могут быть: деньги, ценные бумаги, вещи, имущественные права, имеющие денежную оценку.

Имущество, созданное за счет вкладов участников, произведенное или приобретенное в процессе деятельности, принадлежит хозяйственным товариществам и обществам на правах собственности.

Отличие хозяйственных товариществ от хозяйственных обществ состоит в том, что:

1) товарищество – это объединение лиц, занимающихся предпринимательской деятельностью от имени товарищества, а общество – это объединение капиталов;

2) участники товарищества – это индивидуальные предприниматели и (или) коммерческие организации, а члены общества – это отдельные граждане и юридические лица.

Хозяйственные товарищества

Полное товарищество – объединение предпринимателей и (или) коммерческих организаций, которые на основе совместного договора занимаются предпринимательской деятельностью от имени товарищества и несут ответственность по его обязательствам всем принадлежащим им имуществом.

Фирменное название: полное товарищество «Иванов и Петров» или полное товарищество «Иванов и компания».

Число участников – не менее двух (ими могут быть как индивидуальные предприниматели, так и коммерческие организации). Все участники равны в правах и обязательствах по делам товарищества.

Управление – по общему согласию «товарищей».

Распределение прибыли – пропорционально долям в уставном капитале.

Ответственность – если имущества товарищества недостаточно для погашения долгов, то «товарищам» придется расплачиваться принадлежащим им личным имуществом – ответственность неограниченная.

Товарищество на вере (коммандитное товарищество) отличается от полного товарищества тем, что оно объединяет две категории участников – полных товарищей и участников-вкладчиков.

Полные товарищи:

- осуществляют предпринимательскую деятельность от имени товарищества;
- отвечают по обязательствам товарищества своим имуществом.

Участники-вкладчики:

- несут риск убытков только в пределах своих вкладов (деньги, помещения, транспорт и др., вложенные в товарищество);
- не принимают участия в предпринимательской деятельности предприятия;
- не участвуют в управлении товариществом;
- получают часть прибыли, причитающуюся на их долю в складочном капитале.

Преимущества и недостатки хозяйственных товариществ (полное товарищество)

Преимущества

- Относительно легко участникам договориться о создании предприятия.
- Экономические (материальные, трудовые, финансовые) возможности предприятия многократно возрастают по сравнению с организацией бизнеса в форме индивидуального предпринимательства (ИП).
- Возникает возможность специализации участников на решении отдельных вопросов, возрастает эффективность принимаемых решений по сравнению с ИП.

Недостатки

- Ограниченность финансовых ресурсов может быть препятствием в случае успешного развития дела, которое потребует новых вложений.
- Вероятные разногласия между партнерами в понимании целей деятельности предприятия и средств их достижения часто затрудняют управление предприятием, поскольку партнеры равноправны и каждый из них может выступать от имени товарищества.
- Участники несут неограниченную ответственность, причем не только за собственные решения, но и за последствия действий других партнеров.
- Сложность определения вклада каждого участника в создание доходов и убытков предприятия затрудняет их раздел, а также порядок раздела всего вместе «нажитого» имущества.
- Предприятие неустойчиво, так как непредсказуема его судьба в случае выхода из дела одного из партнеров.

Хозяйственные общества

Общество с ограниченной ответственностью – организация, созданная одним или несколькими лицами, уставный капитал которой разделен на доли, величина которых отражена в учредительных документах.

Число участников ограничено (не более 50). Прием новых членов может быть только с согласия других участников. Если число участников будет достаточно большим, то ООО должно быть преобразовано в АО.

Управление: высшим органом управления общества является общее собрание его участников. На общем собрании решаются все принципиальные вопросы. Для текущего руководства избирается исполнительный орган (коллегиальный или единоличный).

Ответственность – участники общества не отвечают по его обязательствам лично принадлежащим им имуществом и рискуют только стоимостью своих вкладов. Во всем мире обязательно принято указывать в названии таких предприятий на ограниченный характер ответственности (например, в Англии – Ltd, в Германии – GmbH), с тем чтобы все, кто имеет с этим предприятием дело, знали о возможном риске.

Общество с дополнительной ответственностью – отличается от ООО тем, что ответственность расширена. Участники несут дополнительную материальную ответственность по обязательствам общества своим личным имуществом в одинаковом для всех кратном размере к стоимости их вкладов, определяемых учредительными документами.

Например, если коэффициент кратности равен 3, а стоимость вклада участника равна Х, то он будет нести дополнительную материальную ответственность своим личным имуществом в размере 3Х.

Обе формы хозяйственных обществ имеют общую черту: доли участников в уставном капитале нельзя свободно продавать и покупать.

Акционерные общества

Акционерное общество – общество, уставный капитал которого разделен на определенное число акций, акционеры не отвечают по его обязательствам, а несут риск убытков в пределах стоимости принадлежащих им акций.

Закрытое акционерное общество – общество, акции которого распределены только среди учредителей или иного заранее определенного круга лиц (например, среди работников предприятия) и не могут передаваться другим лицам без согласия остальных акционеров. Численность акционеров в ЗАО – не более 50.

Открытое акционерное общество – общество, акции которого могут передаваться владельцем другим лицам без согласия остальных акционеров.

Капитал АО образуется за счет выпуска и продажи акций.

Акция – ценная бумага, свидетельствующая о доле ее владельца в капитале общества и дающая право на участие в его прибылях.

Дивиденд – часть чистой прибыли АО, приходящаяся на акцию и выплачиваемая ее владельцу.

Дивиденды определяются обычно в процентах к номинальной стоимости акций[10].

Различают такие акции, как:

– **простые, или обыкновенные,** которые дают право голоса на общем собрании АО, т. е. право на участие в управлении АО; дивиденд по ним зависит от результатов деятельности предприятия;

– **привилегированные,** которые отличаются от простых тем, что:

а) не дают права голоса на общем собрании;

б) величина, получаемого на них дивиденда носит фиксированный характер, т. е. не зависит от результатов деятельности предприятия. Дивиденд на эти акции выплачивается в обязательном порядке;

в) в случае ликвидации АО расчет производится сначала с владельцами привилегированных акций (после погашения кредиторской задолженности), а затем с владельцами простых.

Доля привилегированных акций в уставном капитале АО должна быть не более 25 %.

Управление: высшим органом управления АО является общее собрание акционеров, которое обычно проводят один раз в год. В обществе с числом акционеров более 50 избирается Совет директоров (наблюдательный совет), который управляет делами АО и один раз в год отчитывается на общем собрании. Для текущего руководства назначается исполнительный орган – правление, дирекция и (или) директор. Исполнительный орган может полностью состоять из наемных менеджеров.

Решение вопросов, вынесенных на собрание, осуществляется голосованием, в котором участвуют обладатели простых акций. Одна такая акция приравнивается к одному голосу. Решение принимается

[10] *Номинальная стоимость акций* – стоимость, обозначенная на самой акции.

простым большинством голосов. Следовательно, большинство голосов будет иметь тот, кто обладает большим количеством обыкновенных акций.

Контрольный пакет акций – пакет простых акций, дающий право реально управлять АО, т. е. он обеспечивает его владельцу большинство голосов на собрании акционеров (теоретически это 50 % акций + 1 акция).

Если акции распылены среди множества мелких акционеров, которые, как правило, даже не являются на общее собрание акционеров, так как их голос там практически ничего не значит, то, для того чтобы реально управлять акционерным обществом, иногда бывает достаточно владеть пакетом в 10–15 % акций, а иногда даже 3–5 %. Такая особенность акционерной формы предпринимательства привела к образованию холдингов.

Холдинг – компания, которая контролирует юридически самостоятельные компании с помощью контрольных пакетов их акций, не имея при этом собственного производства.

Часто холдингом называют не только саму «материнскую компанию», а все объединение хозяйственных организаций, контролируемое этой «материнской компанией», посредством управления контрольными пакетами акций «дочерних компаний». При этом сами «дочерние компании», в свою очередь, могут владеть контрольными пакетами акций других компаний. Таким образом, владельцы холдинга имеют возможность контролировать капитал, иногда даже в 1 000 раз превосходящий их собственный.

Следует также отметить, что российским законодательством предусмотрено **специальное право «Золотая акция»** – это обыкновенная акция, которая дает ее владельцу право «вето» на общем собрании акционеров по ряду вопросов, например, внесение изменений в устав, продажа имущества, ликвидация предприятия. Чаще всего золотую акцию имеет государство, которую оно оставляет за собой при приватизации предприятия.

Преимущества и недостатки хозяйственных обществ (открытое акционерное общество)

Преимущества

- Неограниченные возможности привлечения денежного капитала через продажу акций и облигаций.
- Выбытие из общества любого из его акционеров не сказывается непосредственно на производственном процессе, так как это выбытие означает просто смену владельца акций при их перепродаже или наследовании. Это делает такое общество практически вечным.
- Имея достаточные финансовые ресурсы, общество может привлечь к управлению профессионалов, которые смогут организовать эффективное принятие решений во всех сферах функционирования предприятия.
- Акционер может не обременять себя управленческими решениями, ничего при этом не теряя в имущественном плане.
- Свободная передача долей собственности в виде акций (для ОАО).
- В случае банкротства предприятия владельцы акций рискуют только той суммой, в которую оценивается их доля в имуществе АО – ответственность ограниченная.

Недостатки

- Сложно организовать предприятие и это требует больших затрат.
- Рядовые акционеры не могут влиять на процесс управления предприятием.
- Возможны противоречия интересов акционеров (собственников) и управляющих.
- Дивиденды, которые получают акционеры, подпадают под двойное налогообложение (как прибыль предприятия и как доходы граждан).
- Для кредиторов: в случае банкротства предприятия-кредиторы могут рассчитывать только на средства, находящиеся в собственности предприятия.
- Возникают трудности с сохранением коммерческой тайны, так как ОАО обязано открыто давать достаточно подробную информацию о своем финансовом положении.

Производственный кооператив (артель)

Производственный кооператив – добровольное объединение граждан для совместной производственной или иной хозяйственной деятельности, основанной на личном трудовом участии.

Количество членов – не меньше 5 человек.

Имущество складывается из вкладов, вступающих в кооператив членов. В составе имущества могут быть выделены «неделимые фонды», которые используются на цели, определенные уставом. Если член кооператива имеет собственные долги, то у него могут изъять его вклад, но не «неделимое имущество».

Управление: высшим органом управления ПК является общее собрание его членов. Каждый член имеет один голос. Если членов кооператива более 50, то может быть создан наблюдательный совет, который осуществляет контроль за деятельностью исполнительных органов.

Исполнительный орган – правление и (или) председатель.

Распределение прибыли – в соответствии с трудовым участием. Так же распределяется и имущество после ликвидации.

Ответственность – неограниченная.

Преимущества и недостатки хозяйственных производственных кооперативов

Преимущества

- Работники прямо заинтересованы в результатах своего труда, так как прибыль распределяется пропорционально трудовому участию. Это стимулирует работников эффективно использовать ресурсы, быстро и качественно производить продукцию.
- На предприятии образуются «неделимые фонды», а значит выход из кооператива одного члена существенно не скажется на общей слаженной работе предприятия.
- Есть возможность специализации работников.
- Кооператив получает оптовые скидки при закупке сырья, имеет возможность получать крупные выгодные заказы на изготовление продукции.

Недостатки

- Каждый член кооператива имеет один голос на общем собрании, поэтому могут возникнуть трудноразрешимые споры, конфликты, противоречия, так как уровень компетенции членов кооператива, их собственные интересы могут сильно различаться.
- Финансовые ресурсы кооператива ограничены, так как складочный капитал формируется из вкладов работников, которые могут не иметь достаточных накоплений.
- Сложность определения трудового вклада каждого работника, особенно если сильно различаются виды трудовой деятельности внутри кооператива.
- Полная ответственность членов кооператива по его обязательствам.

В таблице представлены характеристики основных видов предприятий.

Признак	**Индивидуальный предприниматель** *(не предприятие)*	**Полное товарищество**	**Открытое акционерное общество**	**Производственный кооператив**	**Государственное предприятие**
Кто владелец	Гражданин, осуществляющий предпринимательскую деятельность без образования юридического лица	Несколько (не менее двух) индивидуальных предпринимателей и (или) коммерческих организаций	Граждане и юридические лица (акционеры)	Объединение граждан – работников ПК (не менее пяти человек)	Государство
Откуда берется первоначальный капитал и имущество	Собственные накопления, помощь друзей, родственников, кредит	Вклады участников в уставный капитал	Доход от первичной продажи акций акционерам	Взносы участников	Передается государством и принадлежит предприятию на праве хозяйственного ведения или оперативного управления
Кто и как управляет	Индивидуальный предприниматель самостоятельно принимает все решения по управлению	Участники по общему согласию или большинством голосов (у каждого, как правило, один голос)	Высший орган управления – общее собрание акционеров (если акционеров больше 50, то создается совет директоров). Исполнительный орган – дирекция или директор	Высший орган управления – общее собрание членов ПК (если членов ПК больше 50, то может быть создан наблюдательный совет). Исполнительный орган – правление или председатель	Руководитель назначается государственными органами

Окончание таблицы.

Признак	Индивидуальный предприниматель *(не предприятие)*	Полное товарищество	Открытое акционерное общество	Производственный кооператив	Государственное предприятие
Как распределяется прибыль	Целиком принадлежит индивидуальному предпринимателю	Пропорционально доле участников в уставном капитале или по договоренности	В виде дивидендов в соответствии с количеством и типом акций между акционерами	В соответствии с трудовым участием	Государство имеет право на получение части прибыли
Кто и как несет ответственность по обязательствам	Индивидуальный предприниматель отвечает по обязательствам всем своим имуществом	Участники несут полную ответственность всем своим имуществом	Акционеры в пределах стоимости принадлежащих им акций	Члены кооператива несут полную ответственность всем своим имуществом	Предприятие отвечает по обязательствам своим имуществом; собственник отвечает по обязательствам предприятия, если имущество в оперативном управлении, а если в хозяйственном ведении, тоне отвечает

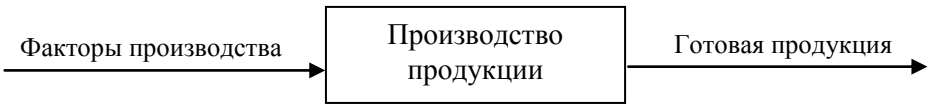
В принципе выбор организационно-правовой формы предприятия зависит от желаний учредителей, целей создания предприятия, вида деятельности. Например, индивидуальным пошивом женской одежды может заниматься частный предприниматель, а для организации производства автомобилей необходимо создать ОАО. Для оказания нотариальных услуг больше подходит предприятие в форме полного товарищества, а для мелкооптовой торговли продуктами питания – ООО или ЗАО. Чеканкой монет, изготовлением орденов и медалей конечно же должно заниматься государственное унитарное предприятие.

5.3. Доход, издержки, прибыль предприятия

Главная цель для предприятия – получение максимальной прибыли.

В общем случае **Прибыль = Доход – Издержки.** Как она образуется?

Рассмотрим общую модель предприятия.



Привлекая необходимые ресурсы, предприятие формирует **издержки** (затраты)	Используя факторы производства, предприятие производит продукцию	Реализуя готовую продукцию, предприятие получает **доход** (выручку)

Определим основные понятия, характеризующие доход предприятия.

Понятие дохода

Валовой доход (TR) – вся та сумма денег, которую получает предприятие от реализации своей продукции:

$$TR = P \times Q.$$

Для целей экономического анализа важно определять также, средний доход и предельный доход.

Средний доход (AR) – общий доход в расчете на единицу продукции

$$AR = \frac{TR}{Q}.$$

Если предприятие всю произведенную продукцию будет реализовывать по одной цене, то его средний доход будет равен цене.

Предельный доход (MR) – прирост общего дохода в результате увеличения выпуска продукции на единицу.

$$MR = \frac{\Delta TR}{\Delta Q}.$$

Понятие издержек

Категория издержек более сложная. Существуют разные концепции издержек и разные способы определения их величины.

Получая какое-либо благо, мы должны чем-то пожертвовать. Исходя из этого, дадим самое общее определение издержек.

Издержки – это то, во что обойдется производство товара или услуги.

Различают бухгалтерские и экономические издержки.

Бухгалтерские (явные) издержки – все издержки, которые несет предприятие, приобретая факторы производства по фактическим ценам, сложившимся на рынке.

Бухгалтерские издержки – это *себестоимость продукции.*

Основные статьи бухгалтерских издержек:

1) *материальные затраты* – оплата сырья, материалов, топлива, электроэнергии, покупных комплектующих и полуфабрикатов;

2) *затраты на оплату труда* – заработная плата наемным работникам и другие выплаты, предусмотренные трудовыми договорами, а также все начисления на зарплату, в частности расходы на выплату единого социального налога;

3) *амортизационные отчисления*;

4) *прочие затраты* – платежи банку за обслуживание счетов предприятия, проценты за кредит, арендные платежи, оплата работ и услуг, оказанных другими предприятиями, налоги и сборы, включаемые по законодательству в издержки, например дорожный налог.

Поясним, что такое амортизационные отчисления.

Амортизация – это сумма износа зданий, машин, оборудования.

Для ее оценки определяется *норма амортизации*, которая показывает, какой процент стоимости зданий, машин, оборудования необходимо ежегодно включать в издержки.

Пример. *Станок стоит 1 000 руб., срок его службы – 10 лет. Чтобы через 10 лет накопить нужную сумму для замены станка, необходимо установить норму амортизации – 10 %. Тогда сумма амортизационных отчислений, ежегодно включаемая в издержки, составит 100 руб. в год.*

Если выручка от продажи продукции превышает бухгалтерские (явные) издержки, то предприятие имеет бухгалтерскую прибыль.

Бухгалтерская прибыль = выручка – бухгалтерские (явные) издержки.

Однако наличие бухгалтерской прибыли не является критерием выгодного вложения капитала. Дело в том, что для организации бизнеса помимо покупных ресурсов были задействованы ресурсы, принадлежащие самому предпринимателю, и его интересует:

- есть ли другие альтернативные сферы приложения его денег, квалификации, опыта;
- если есть, то имеет ли для него смысл продолжать заниматься данным видом бизнеса.

Поэтому он должен учитывать так называемые неявные издержки.

Неявные издержки – денежные доходы, которые могли бы быть получены за собственный и самостоятельно используемый ресурс при другом наилучшем из возможных способов его применения.

Это *неполученная зарплата*, которую мог бы получить предприниматель, если бы стал наемным работником. Это *неполученные проценты* по вкладу, если бы предприниматель отнес в банк свои деньги, вложенные в бизнес. Это *неполученная плата за сдачу в аренду* собственного имущества, используемого в бизнесе, (собственных производственных помещений, оборудования) и т. д.

Экономические издержки – сумма бухгалтерских (явных) и неявных издержек.

Хотя категория экономических издержек носит субъективный характер, она позволяет понять мотивы экономических решений. *В экономической теории при анализе поведения предприятия на рынке учитываются именно экономические издержки.*

Экономическая прибыль = выручка – экономические издержки.

Экономическая прибыль всегда меньше бухгалтерской на величину неявных издержек.

Экономическая прибыль определяет, как используются средства, вложенные в бизнес, возможно, что, занявшись другим делом, предприниматель получит большую выгоду для себя.

Если экономическая прибыль меньше нуля, то существуют более выгодные сферы приложения ресурсов и необходимо принимать какие-то меры по изменению ситуации.

Если экономическая прибыль равна нулю, то иное использование ресурсов не принесет большего дохода.

Если экономическая прибыль больше нуля, то данный бизнес приносит сверхприбыль, все другие способы использования ресурсов принесут меньший доход.

Как связаны между собой издержки и объем выпускаемой продукции?

Ответ на этот вопрос зависит от того, в течение какого периода – долгосрочного или краткосрочного – рассматривается деятельность предприятия.

Краткосрочный период – интервал времени, в течение которого количество одних факторов производства может изменяться, а других – оставаться фиксированным.

Например, на предприятии количество станков неизменно, но меняется число рабочих, обслуживающих этих станки.

Долгосрочный период – интервал времени, в течение которого величины всех факторов производства подвержены изменению.

Например, на предприятии меняется и количество рабочих, и количество станков.

Для разных производств длительность краткосрочного и долгосрочного периода будет не одинаковой.

Для автомобильного завода долгосрочный период – это время, необходимое для строительства нового цеха (минимум 5 лет), а для уличного кафе долгосрочный период – это время, например, на установку дополнительных столиков (достаточно одного дня).

Мы будем анализировать *поведение предприятия в краткосрочном периоде*, когда к неизменному количеству одного ресурса, например капитала, присоединяется другой ресурс, количество которого изменяется, например труд.

Различают общие издержки, общие постоянные и общие переменные издержки:

Общие издержки (TC) – все издержки, связанные с выпуском всей продукции предприятия.

Очевидно, что чем больше мы хотим произвести продукции, тем больше должны быть наши затраты. Но в краткосрочном периоде есть затраты, которые не связаны напрямую с объемом выпускаемой продукции.

Общие постоянные издержки (TFC), или просто постоянные издержки – та часть общих издержек предприятия, которая не зависит от объема производимой продукции.

Например, плата за аренду помещения, проценты за полученный кредит, амортизация, зарплата управляющего, содержание охраны и т. д.

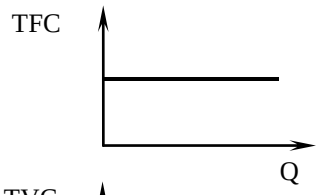
Общие переменные издержки (TVC) или просто переменные издержки – та часть общих издержек предприятия, величина которых находится в прямой зависимости от выпуска продукции.

Например, затраты на сырье, материалы, зарплата рабочим и т. д.:

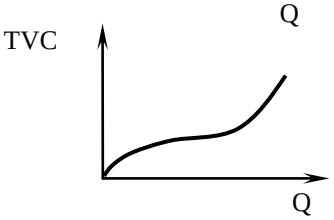
Общие издержки (TC) равны сумме общих постоянных (TFC) и общих переменных (TVC) издержек.

TC = TFC + TVC.

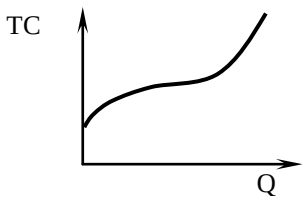
С ростом объема производства продукции происходит следующее:



– *величина общих постоянных издержек* (TFC) не меняется (расходы, например, на охрану складов, не зависят от количества произведенной продукции). Если предприятие временно прекращает производство, величина постоянных издержек все равно остается прежней;

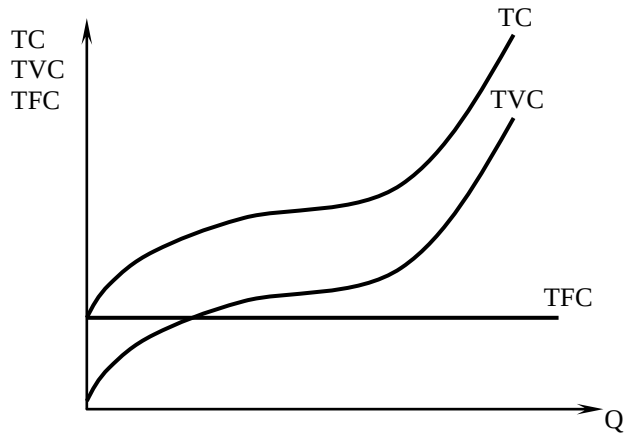


– *общие переменные издержки* (TVC) растут: когда производится больше продукции, то используется больше труда рабочих, больше материалов, электроэнергии и других ресурсов. Значит, и расходы на их приобретение тоже растут. Если же продукция не производится, то переменные издержки равны нулю;



– *общие издержки* (TC) растут. Но так как общие издержки есть сумма постоянных и переменных издержек, то даже если предприятие ничего не производит, общие издержки отличаются от нуля и равны постоянным издержкам.

Взаимное расположение графиков TC, TFC, TVC подчинено определенным закономерностям.



- график TFC – прямая горизонтальная линия, параллельная оси Q: с ростом объема производства величина постоянных издержек не меняется;
- когда Q=0, то TVC=0, а TC=TFC>0: пока предприятие не ушло из бизнеса, оно должно покрывать свои постоянные издержки, даже если оно временно приостановило производство;
- по мере роста объема производства общие (TC) и переменные (TVC) издержки, как правило, растут;
- общие издержки (TC) всегда больше общих переменных издержек (TVC) на величину общих постоянных издержек (TFC), поэтому график TC параллелен графику TVC и расположен выше него;
- рост общих (TC) и переменных (TVC) издержек обычно сначала замедляется, но потом ускоряется, т.е. кривые TC и TVC становятся более крутыми с ростом объема производства. Такой вид кривых является следствием действия *закона убывающей отдачи*. В экономической литературе этот закон часто называют также законом убывания предельного продукта, законом убывающей предельной производительности,

Закон убывающей отдачи

Закон убывающей отдачи (убывания предельного продукта) – начиная с определенного момента, последовательное присоединение единиц переменного ресурса (например, труда) к неизменному, фиксированному ресурсу (например, капиталу) дает уменьшающийся добавочный продукт в расчете на каждую последующую единицу переменного ресурса.

Поясним суть этого закона на числовом примере.

Пример. *Предприниматель изготавливает столы. В мастерской у него имеется, например, два станка. Данные о количестве произведенной продукции в зависимости от количества нанимаемых работников представлены в таблице.*

Количество работников (L)	Количество произведенных столов (Q)	Прирост количества работников (ΔL)	Прирост количества продукции (ΔQ)	Прирост количества произведенной продукции на одного работника (предельная производительность) ($\Delta Q/\Delta L$)	Средняя производительность (Q/L)
0	0	-	-	-	-
1	20	1	20	20	20
2	50	1	30	30	25
3	78	1	28	28	26
4	96	1	18	18	24
5	105	1	9	9	21
6	102	1	-3	-3	17

Анализируя таблицу, можно заметить, что, присоединяя все большее количество переменного ресурса (работников) к постоянному ресурсу (станкам), предприниматель получает все меньший прирост продукции, начиная с третьего работника. Сначала наблюдался рост предельной производительности - часть мощностей простаивала и легко можно было увеличить производство продукции, но когда уже все мощности оказались задействованы, привлечение нового работника не повлекло прироста продукции в том же объеме и началось снижение предельной производительности.

По сути дела мы увидели, что, ***начиная с третьего работника начал действовать закон убывающей отдачи – последовательное увеличение количества работников, нанимаемых для обслуживания двух станков, ведет к снижению прироста количества выпускаемых столов в расчете на каждого нового работника.***

Следует отметить, что хотя предельная производительность с наймом третьего работника начала снижаться, средняя производительность еще росла и начала снижаться только при найме четвертого работника. Таким образом, мы видим, что пока предельная производительность была выше средней, средняя производительность росла, а когда предельная производительность оказалась ниже средней, средняя начала падать.

Это не означает, что новый работник трудится хуже, просто имеющихся станков уже недостаточно, чтобы его эффективно задействовать. При этом, привлекая нового работника, предприниматель должен ему платить столько же, сколько и другим (все работники одинаковой квалификации и все в данном случае равны). А значит, прирост продукции будет обходиться ему все дороже, т. е. общие переменные, а следовательно и общие издержки начнут расти быстрее.

Для целей экономического анализа на предприятии всегда хотят знать, с какими затратами сопряжено производство единицы продукции. Поэтому рассчитываются средние издержки:

$$\frac{\mathrm{TC}}{\mathrm{Q}} = \frac{\mathrm{TFC}}{\mathrm{Q}} + \frac{\mathrm{TVC}}{\mathrm{Q}}.$$

Средние общие издержки: $ATC = \frac{TC}{Q}.$

Средние постоянные издержки: $AFC = \frac{TFC}{Q}.$

Средние переменные издержки: $AVC = \frac{TVC}{Q}.$

$$\mathrm{ATC} = \mathrm{AFC} + \mathrm{AVC}$$

Для того чтобы определить, как вырастут общие издержки при выпуске дополнительной единицы продукции, исчисляют предельные издержки.

Предельные издержки (MC) – прирост общих издержек, связанный с выпуском дополнительной единицы продукции.

$$\boldsymbol{MC = \frac{\Delta TC}{\Delta Q}}.$$

Так как общие постоянные издержки при изменении объема производства продукции не меняются, то верным будет определить предельные издержки и таким образом:

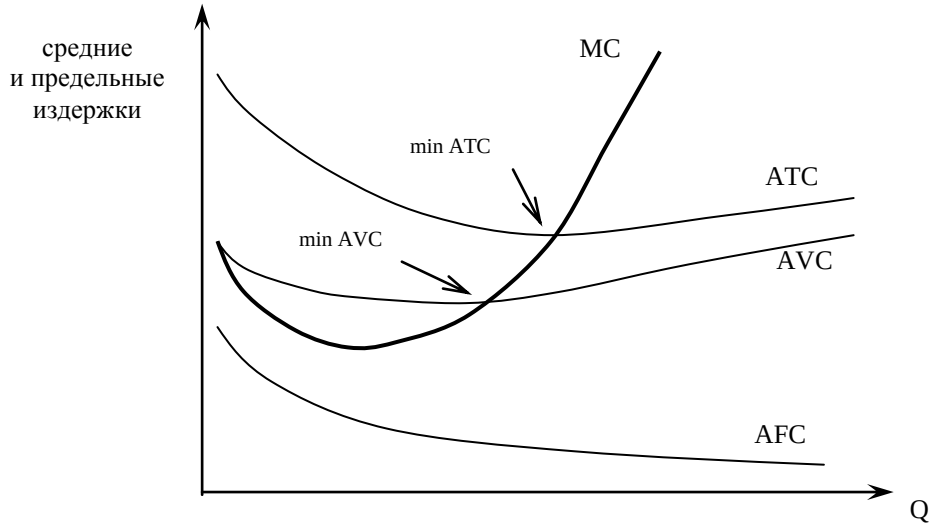
Предельные издержки (MC) – прирост общих переменный издержек, связанный с выпуском дополнительной единицы продукции.

$$MC = \frac{\Delta TVC}{\Delta Q}.$$

Соотношение средних и предельных издержек подчинено некоторым закономерностям:

- по мере роста производства AFC снижаются, так как на единицу продукции приходится меньше затрат, не зависящих от объема производства;
- ATC находится выше AVC и с ростом производства ATC и AVC сближаются, поскольку средние общие издержки (ATC) больше средних переменных (AVC) издержек на величину средних постоянных (AFC), которые с ростом объема производства убывают;
- ATC, AVC и MC обычно имеют U-образную форму – сначала падают, а потом, начиная с некоторого момента, растут (это следствие действия закона убывающей отдачи);
- когда AVC уже начинают расти, ATC еще какое-то время падают потому, что средние постоянные издержки (AFC) снижаются;
- кривые ATC и AVC начинают расти с момента пересечения с кривой MC, потому что:
  - если ATC (AVC) меньше MC, то ATC (AVC) снижаются;
  - если ATC (AVC) больше MC, то ATC (AVC) растут.

Схематично взаимное расположение графиков средних и предельных издержек представлено на рисунке:



Пример *на расчет издержек, дохода и прибыли*

Предприниматель решил заняться изготовлением табуреток. Он уже закупил оборудование, арендовал на длительный срок производственные помещения. Им разработано 4 варианта производственной программы, которые различаются объемами производства и, соответственно, затратами, связанными с привлечением переменных ресурсов (найм работников, закупка сырья и материалов). В таблице представлены данные по этим вариантам (выделены жирным шрифтом).

Рассчитайте общие постоянные, общие переменные, средние общие, средние постоянные, средние переменные и предельные издержки по каждому варианту производственной программы. Сколько табуреток следует производить предпринимателю, если рыночная цена за одну табуретку установится 2 условных денежных единиц? А 6 условных денежных единиц?

Результаты расчетов представлены в таблице.

Количество продукции (шт.)	**Издержки (у. д. е. – условные денежные единицы)**							**Общий доход (у. д. е.)**		**Прибыль π=(TR – TC) (у. д. е.)**	
Q	**TC**	**TFC**	**TVC**	**ATC**	**AFC**	**AVC**	**MC**	**TR** (при P = 2 у. д. е.)	**TR** (при P = 6 у. д. е.)	**Прибыль** (при P = 2 у. д. е.)	**Прибыль** (при P = 6 у. д. е.)
0	70	70	0	-	-	-	-	0	0	- 70	- 70
40	120	70	50	3,0	1,8	1,3	1,3	80	240	- 40	120
90	170	70	100	1,9	0,8	1,1	1,0	180	540	10	370
120	220	70	150	1,8	0,6	1,3	1,7	240	720	20	500
130	270	70	200	2,1	0,5	1,5	5,0	260	780	- 10	510

Ответ. *При цене 2 у. д. е. следует производить 120 табуреток, а при цене 6 у. д. е. – 130 табуреток.*

Условие максимизации прибыли

Логично предположить, что предприятие будет стремиться произвести такое количество продукции, которое обеспечит ему максимум прибыли или минимум убытков. Определить этот оптимальный объем производства можно двумя способами:

а) *сравнивая общий доход и общие издержки*. Предприятие будет производить такой объем продукции, при котором разница общего дохода и общих издержек (TR-TC), т.е**.** прибыль (π) будет максимальна. Если при любом объеме производства предприятие будет получать убытки, то оно в краткосрочном периоде постарается их минимизировать. При этом предприятие либо прекратит производство и тогда получит убытки равные общим постоянным издержкам, либо продолжит выпуск. Выпуская продукцию, предприятие может получить минимум убытков, если выручка от продажи продукции покроет все переменные и часть постоянных издержек.

б) *сравнивая предельный доход и предельные издержки*. Допустим, что предприятие уже получает некоторую прибыль, и если при этом у него предельный доход больше предельных издержек (MR>MC), то предприятию следует расширять производство, так как производство дополнительной

единицы продукции увеличивает общую прибыль. Если же окажется, что предельный доход меньше предельных издержек (MR<MC), то предприятию следует уменьшить производство, так как, снизив производство, можно добиться увеличения прибыли. Если же предельный доход окажется равен предельным издержкам (MR=MC), то это значит, что предприятие уже получает максимум прибыли, стимулов расширять или сокращать производство теперь у него нет – предприятие находится в состоянии равновесия, получая максимальную прибыль.

Равенство ***MR=MC*** принято называть ***условием максимизации прибыли.***

Однако это условие не является универсальным для нахождения оптимального объема производства, обеспечивающего предприятию максимум прибыли. Оно также может соответствовать ситуациям, когда предприятие получает минимум или максимум убытков. Поэтому, определив объем производства, при котором MR=MC далее следует произвести дополнительный анализ, чтобы выяснить, получает ли предприятие при этом прибыль. И если Вы получите ответ «да», то, значит, найденный объем производства действительно принесет предприятию максимум прибыли.

5.4 Концентрация производства. Эффект масштаба производства

Когда предприятие ставит задачу расширения производства, то в краткосрочном периоде оно может увеличить использование переменных ресурсов – нанять дополнительных работников, организовать работу в 2–3 смены и т. д. В долгосрочном периоде оно может расширить производство за счет строительства еще одного цеха, установки дополнительное оборудование, т. е. за счет расширения мощностей.

Концентрация производства – сосредоточение производства продукции на крупных предприятиях.

Часто и сам процесс укрупнения предприятия за счет расширения его мощностей называют концентрацией производства.

Итак, концентрация производства имеет отношение к долгосрочному периоду.

Процесс укрупнения предприятия сопровождается эффектом масштаба производства.

Эффект масштаба производства – результат концентрации производства, проявляющийся в изменении величины средних издержек при увеличении размеров предприятия.

Эффект масштаба может быть как положительным, так и отрицательным.

Положительный эффект масштаба производства проявляется в снижении средних издержек в долгосрочном периоде с ростом производственных мощностей предприятия.

Причины действия положительного эффекта масштаба производства:

- разделение труда и специализация работников, которые приводят к росту производительности труда;
- применение более совершенной техники, более эффективного специализированного оборудования;
- сокращение расходов на содержание административно-управленческого персонала в расчете на единицу выпускаемой продукции;
- оптовые скидки при покупке производственных ресурсов (сырья и материалов);
- преимущества при получении банковских ссуд.

Однако дальнейшее укрупнение предприятие может привести к отрицательному эффекту масштаба производства.

Отрицательный эффект масштаба производства проявляется в росте средних издержек в долгосрочном периоде с ростом производственных мощностей предприятия.

Причины действия отрицательного эффекта масштаба производства перечислены ниже.

- Трудности эффективного управления крупным предприятием: возникает довольно сложная многозвенная система управления, теряется гибкость при принятии решений, сложнее осуществлять контроль за выполнением принятых решений.
- Ослабление стимулов к эффективному труду, так как исчезает наглядная связь между результатом труда работника и результатом работы предприятия.

Исходя из вышесказанного можно дать определение оптимального размера предприятия.

Оптимальный размер предприятия (количество используемого оборудования, число рабочих и т. д.) – такой размер предприятия, при котором средние издержки в долгосрочном периоде достигают минимума.

Есть отрасли, где этот минимум достигается при небольших размерах предприятия. Это означает, что там может эффективно функционировать множество мелких предприятий (сфера бытового обслуживания населения).

Есть отрасли, где минимум достигается при наличии одного единственного предприятия, производящего товар в объеме, удовлетворяющем потребности всех покупателей. В этом случае говорят о существовании *естественной монополии* (метрополитен).

Есть отрасли, где средние издержки одинаковы и на крупных, и на мелких предприятиях. В таком случае в отрасли сосуществуют как мелкие, так и крупные предприятия, производящие одну и ту же продукцию (производство швейных изделий).

Преимущества крупных и малых предприятий

Положительный эффект масштаба производства определяет преимущества крупного предприятия на рынке перед малым, которые проявляются в том, что затраты на производство единицы продукции на больших предприятиях меньше, чем на малых. Дополнительно отметим еще несколько преимуществ крупного предприятия, непосредственно не связанных с эффектом масштаба производства.

- Оно относительно устойчиво, может планировать свою деятельность на долгий срок.
- Имеет рыночные преимущества в конкурентной борьбе, поскольку имеет достаточно средств на оплату услуг квалифицированных специалистов, экспертов, рекламных агентств и пр.
- Имеет возможность проводить научно-исследовательские и опытно-конструкторские разработки (или работы) – НИОКР, которые приводят к совершенствованию технологии производства.

Когда в экономике не происходит резких изменений, то крупные предприятия получают значительные преимущества, однако в тех областях, где надо быстро принимать решение или пойти на риск, малые предприятия действуют намного более успешно. Для их создания не требуется больших затрат и в случае банкротства они не так много теряют. Малые предприятия часто первыми начинают разработку технических новинок, на что фирмы гиганты не всегда отваживаются.

Преимущества малых предприятий с позиций предпринимателя:

- не требуется большого первоначального капитала для организации бизнеса;
- не нужны большие помещения, склады;
- ими легче управлять;
- гибкие, быстро приспосабливаются к изменениям спроса и ситуации на рынке.

Преимущества малых предприятий с позиций общества:

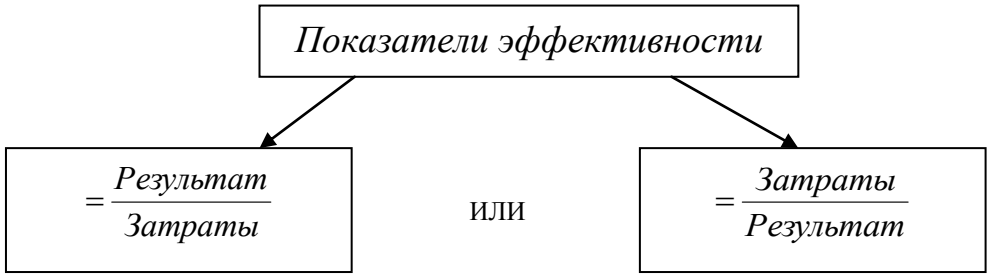
- быстро «впитывают» новые веяния НТП, фактически обеспечивают прорыв в НТП, осваивают новую продукцию;
- заполняют ниши на рынке, куда крупные предприятия не идут, обслуживают географически небольшие рынки;
- содействуют крупным фирмам в доработке продукции, выступают поставщиками деталей для крупного производства;
- более полно удовлетворяют потребности клиентов;
- решают проблему занятости.

5.5. Эффективность работы предприятия

Если два предприятия имеют одинаковые результаты производственной деятельности, например величину прибыли, как их можно сравнить? Другими словами, как можно оценить эффективность работы предприятия?

Понятие эффективности уже рассматривалось нами в подразд. 1.2.4. Напомним, что любой показатель эффективности – это результат сравнения затрат и результатов.

В самом общем виде показатели эффективности рассчитываются так:



Рентабельность

Общим критерием эффективности работы предприятия является показатель рентабельности.

Рентабельность (R) – показатель эффективности работы предприятия, определяемый отношением прибыли к сумме затрат на производство.

$$R = \frac{Прибыль\ от\ реализации\ продукции}{Себестоимость\ продукции} \times 100\ \%.$$

Факторы повышения рентабельности

Безусловно, добиться повышения рентабельности можно, если:

а) увеличить выручку; б) снизить издержки.

Если выручка и издержки одновременно растут или одновременно снижаются, рентабельность тоже может повышаться. Но это происходит только тогда, когда выручки растет быстрее, чем издержки, или издержки снижаются быстрее, чем уменьшается выручка.

Назовем основные пути повышения рентабельности на предприятии:

– *внедрение нововведений, новой техники и технологий.* Необходимость их внедрения подталкивается конкуренцией.

Из-за снижения спроса выпуск устаревшей продукции приходится сокращать. Рост выручки можно обеспечить только в том случае, если будут усовершенствованы старые виды продукции или будет осуществлен переход на новые виды продукции, т. е. осуществлены нововведения.

Использование новой более эффективной техники, современных прогрессивных технологий может приводить к снижению издержек в расчете на единицу продукции. Но сами по себе нововведения, техника и технологии не делают предприятия конкурентоспособными, и если их внедрение не подготовлено должным образом, то роста рентабельности на предприятии может и не быть;

– *повышение квалификации персонала фирмы:* повышение общеобразовательного уровня работников, их профессионального мастерства способствует росту трудовой активности и инициативности, что ведет к увеличению объема выпускаемой продукции;

– *совершенствование организации производства:* переход на формы оплаты труда, стимулирующие рост выпуска, изменение структуры управления предприятием и т. д. ведут к росту объема производства;

– *сокращение непроизводительных издержек:* проведение мероприятий по снижению брака, прогулов, хищений сокращает общие издержки;

– *расширение масштабов производства до оптимального размера* позволяет осуществлять экономию на транспортных расходах, управленческих расходах и проч.;

– *поиск путей снижения расходов, связанных с покупкой сырья, материалов, оборудования*: заключение прямых договоров с поставщиками, приобретение ресурсов по ценам с оптовой скидкой и т. п. позволяют снизить затраты;

– *улучшение коммерческо-сбытовой, маркетинговой деятельности предприятия:* использование новых видов транспортных средств, новых форм торговли, новых видов рекламы способствует увеличению выручки.

В соответствии с двумя способами определения уровня эффективности могут рассчитываться следующие *частные показатели эффективности* использования отдельных видов ресурсов:

Результат / Затраты	**Затраты / Результат**
Производительность труда = Q / L продукция / затраты труда	*Трудоемкость* = L / Q затраты труда / продукция
Капиталоотдача = Q / K продукция / затраты капитала	*Капиталоемкость* = K / Q затраты капитала / продукция
Материалоотдача = Q / M продукция / затраты сырья и материалов	*Материалоемкость* = M / Q затраты сырья и материалов / продукция

Производительность труда

Рассмотрим один из частных показателей эффективности, который однако имеет большое значение не только для каждого предприятия, но и для экономики в целом.

Производительность труда (ПТ) – количество продукции, изготавливаемой одним работником в единицу времени: ПТ = Q/L,

где Q – количество произведенной продукции (измеряется, например, в штуках, тоннах и т. д.); L – количество затрачиваемого труда (измеряется, например, в человеко-часах).

Посмотрим на проблему повышения производительности труда сначала с *макроэкономических позиций*. Рост объема производимой продукции в расчете на одного занятого в экономике, т. е. повышение производительности труда в масштабах страны способствует экономическому росту и повышению уровня жизни (см. разд. 9.2.). И это должно восприниматься как явное благо.

Однако есть еще один аспект этой проблемы: в какой-то момент рост производительности может оказаться противопоставленным интересам общества вследствие появления полностью автоматизированных предприятий и увольнения персонала. В результате процесс повышения производительности может сопровождаться ростом безработицы, забастовками и социальными потрясениями.

Движущей силой повышения производительности является *конкуренция,* так как под ее давлением каждое предприятие стремится улучшить свои позиции на рынках готовой продукции и закупаемых ресурсов. Оно стремится увеличить выпуск готовой продукции в расчете на единицу затраченных ресурсов, а это ведет в конечном счете к росту производительности труда.

Факторы, оказывающие влияние на производительность труда

Показатели рентабельности и производительности труда тесно связаны между собой. Рост производительности зачастую приводит к росту рентабельности. Однако на показатель рентабельности сильное влияние оказывают цены на сырье, материалы и оборудование, а также цены на готовую продукцию. Вполне возможна такая ситуация, когда рост рентабельности может сопровождаться снижением производительности.

Непосредственно способствует повышению производительности труда действие следующих факторов:

1. *Научно-технического прогресс*. Применение новых видов техники и технологий позволяет снижать затраты труда в расчете на единицу выпускаемой продукции*;*
2. *Квалификация.* Высокое профессиональное мастерство является ключевым фактором роста производительности. При этом профессионализм проявляется не только в результативности, но и в готовности к выполнению работы, знаниях, мастерстве, гибкости, умении работы с клиентом. Хорошие результаты получают те предприятия, которые осознают необходимость повышения квалификации работников. Речь идет как о повышении общего образовательного уровня работников, так и о повышении их профессионального мастерства.
3. *Организация труда и управление*. Важным является и организация рабочего места каждого работника, и способ связи с коллегами. В последнее время значимой стала такая форма взаимодействия работников, как работа в рамках проекта, когда работники несут большую ответственность за коллективный результат труда. Свободный график работы также может способствовать росту производительности труда, так как работники имеют больше возможностей для проявления творческой инициативы, повышения квалификации.
4. *Условия и охрана труда*. Здоровые работники и безопасные условия труда являются непременным условием высокой производительности труда. Однако далеко не на всех предприятиях осознают ценность здоровья работников и заботятся о его поддержании. Новые технологии привели к появлению новых заболеваний, вызываемых высокой интенсивностью труда, возросшей ответственностью, монотонностью и определенной социальной изоляцией.
5. *Социальное партнерство*. Большую роль играет сознательное участие каждого работника в производственном процессе, его заинтересованность в конечном результате. Чтобы повысить такую заинтересованность, работникам предлагается, например, приобрести акции предприятия. И тогда их доходы складываются не только из зарплаты, но и из дивидендов, которые, в свою очередь, зависят от размеров прибыли предприятия. Таким образом, для работников создается мотивация обеспечивать рост производительности труда на каждом рабочем месте.

Заинтересованность в конечном результате также зависит от психологического климата в коллективе, создания условий для широкого сотрудничества руководства предприятия и рядовых работников, формирования на предприятии единой команды единомышленников.

Глава 6. СТРУКТУРЫ РЫНКА

6.1. Конкуренция и структуры рынка

Когда предприятие выходит на рынок, оно сталкивается с другими производителями продукции, вступает с ними в конкурентную борьбу.

Конкуренция – соперничество между участниками рыночных отношений за лучшие условия производства (конкуренция производителей), продажи (конкуренция продавцов) и купли товаров (конкуренция покупателей).

Выделяют две формы ***конкуренции продавцов***:

а) *ценовая,* когда продавцы стремятся привлечь покупателя более низкими ценами, установлением скидок и премий, проведением широких распродаж по сниженным ценам;

б) *неценовая,* когда продавцы стремятся привлечь покупателей, обеспечивая высокое качество продукции, проводя широкую рекламу своей продукции, организуя лучшую систему продажного и послепродажного обслуживания.

Конкуренция является главным стимулом активности предпринимателя, заставляя его расширять производство и заботиться о повышении эффективности.

Рынок, на который выходит предприятие, может быть рынком совершенной или несовершенной конкуренции.

Отличительные черты ***рынка совершенной конкуренции*** (идеальная модель рынка):

- большое количество покупателей и продавцов;
- товар, продаваемый на рынке, однороден;
- во взаимоотношениях между продавцами и покупателями отсутствуют предпочтения временного, пространственного и личностного характера, т. е. не имеет значения когда, где и у кого покупать товар;
- рынок полностью прозрачен, т. е. все участники имеют возможность получать необходимую им информацию.

В реальности хотя бы одно условие, как правило, нарушается, и на практике чаще всего приходится иметь дело с ***рынком несовершенной конкуренции.***

Принципиальное различие этих рынков состоит в том, что на рынке совершенной конкуренции участники не в состоянии контролировать цены на продукцию, на рынке же несовершенной конкуренции участники в той или иной степени могут контролировать цены, оказывая на них влияние.

Типы структур рынка

В экономической теории рассматривают следующие основные типы структур рынка: *рынок совершенной конкуренции, рынок монополии, рынок олигополии и рынок монополистической конкуренции.*

Рынок совершенной конкуренции – рынок, на котором действует большое количество мелких фирм, реализующих однородную продукцию. Как уже отмечалось, это идеальная модель рынка. Доля каждого продавца на рынке очень мала, он не может оказывать ощутимого воздействия на цену

Преимущества:

- *средние издержки производства стремятся к минимуму*. Поскольку продавцы не имеют возможности повлиять на рыночную цену, то единственным способом увеличения прибыли для них является снижение средних издержек;
- на рынке устанавливаются *цены ниже,* чем на рынке несовершенной конкуренции;
- выпускается *большое количество продукции* по сравнению с другими рыночными структурами;
- *высокая скорость* внедрения достижений НТП.

Недостатки:

- *нет разнообразия продукции*, что может не устраивать покупателей, вкусы которых заметно различаются;
- поскольку преобладают небольшие фирмы, то их финансовые *возможности в проведении научно-исследовательских работ ограничены.*

Рынок монополии – рынок, на котором действует только один продавец. Хотя продавец и диктует цену на этом рынке, тем не менее у него нет абсолютной свободы в назначении цены, так как приходится учитывать спрос на продукцию.

Преимущества:

– монополия в некоторых отраслях обеспечивает снижение средних затрат (положительный эффект масштаба производства), а потому она *может быть более эффективна;*

– у монополиста имеется больше *средств для проведения научно-исследовательских работ и внедрения достижений научно-технического прогресса в производство*.

Недостатки:

– в погоне за сверхприбылью монополисты искусственно *ограничивают производство* и *поднимают цены*, что приводит к нерациональному распределению ресурсов с точки зрения общества;

– монополисты *увеличивают неравенство* в распределении доходов в обществе, так как обеспечивают себе получение сверхприбылей;

– в условиях монополии возможен *застой и замедление научно-технического прогресса*, так как монополист непосредственно не испытывают давления конкурентов и без необходимости не будет нести дополнительные затраты, связанные с разработкой и внедрением новых технологий;

– монополисты, обладая экономической властью, *могут оказывать* активное *влияние на политику* в своих интересах, добиваясь принятия нужных для себя решений, получения налоговых льгот и т. д.

Отметим, что монополия, с одной стороны, может способствовать развитию НТП, а с другой – служить препятствием для его развития.

Рынок олигополии – рынок нескольких крупных продавцов, каждый из которых имеет большое влияние на количество предлагаемой продукции и цену. В этих условия продавцам довольно часто бывает невыгодно конкурировать друг с другом, и они стремятся достигнуть взаимных соглашений об установлении цен.

Преимущества и недостатки

Этот рынок очень близок к рынку монополии и обладает всеми его преимуществами и недостатками, исключая утверждения относительно невысоких темпов НТП, поскольку конкуренция на этом рынке есть. Некоторые исследователи считают, что на практике рынок олигополии даже хуже, чем монополистический, так как там очень сильны стимулы к сговору, в результате чего фактически образуется монополия. Но поскольку законом такие соглашения между олигополистами запрещены, то возникшая монополия будет нелегальной и, значит, ее регулирование государством будет затруднено.

Рынок монополистической конкуренции – рынок, характеризующийся большим количеством мелких фирм, производящих дифференцированную продукцию, т. е. продукцию, удовлетворяющую одну и ту же потребность, но имеющую качественные отличия.

Преимущество

Производится большое количество видов продукции, удовлетворяющих самые разные вкусы и потребности покупателей.

Недостатки

Предприятия недостаточно эффективны (по сравнению с рынком совершенной конкуренции), так как, работая на узкий сегмент рынка, удовлетворяя потребности небольшой группы покупателей (например, одежда для полный людей, предпочитающих спортивный стиль), они не могут получить достаточно выгод от действия положительного эффекта масштаба производства.

В таблице представлена обобщенная характеристика основных типов структур рынка.

Признак	**Рынок совершенной конкуренции**	**Рынки несовершенной конкуренции**		
		Рынок монополии	**Рынок олигополии**	**Рынок монополистической конкуренции**
Число продавцов	Очень много мелких продавцов	Один продавец	Несколько крупных продавцов	Много продавцов
Тип продукции	Однородная	Уникальная	Однородная или дифференцированная	Дифференцированная
Доля одного продавца на рынке	Очень маленькая	100 %	Довольно большая	Небольшая в целом по рынку, но 100 % по конкретной разновидности продукции
Контроль над ценой	Отсутствует	Почти полный, но ограничен спросом на продукцию монополиста	Значительный (приоритет ценового лидера)	Частичный, ограничен возможностью замены товара
Существование барьеров для вступления в отрасль	Барьеры отсутствуют	Барьеры почти непреодолимые	Барьеры высокие	Барьеры низкие

Окончание таблицы.

Признак	Рынок совершенной конкуренции	Рынки несовершенной конкуренции		
		Рынок монополии	Рынок олигополии	Рынок монополистической конкуренции
Наличие неценовой конкуренции	Отсутствует	Преобладает реклама не продукции, а имени фирмы-монополиста, ее вклада в жизнь общества (благотворительность, спонсорская помощь и т. д.)	Часто используется	Преобладает
Доступ к информации	Практически свободный	Практически невозможен	Ограничен	Ограничен из-за наличия технологических секретов
Примеры	Рынок зерна	Рынок услуг метрополитена	Рынок легковых автомобилей	Рынок одежды, услуг парикмахеров

Далее мы рассмотрим основные барьеры вступления в отрасль на примере монополий.

6.2. Образование монополий. Виды монополий. Антимонопольная политика

Существование монополии определяется наличием достаточно высоких барьеров, препятствующих проникновению на рынок других предприятий.

Барьеры для вступления в отрасль

- *Юридические барьеры,* т. е. барьеры, установленные законодательством той или иной страны. Некоторые фирмы получают от государства монопольные права и привилегии на производство и реализацию своих товаров и услуг, приобретая лицензии.

Лицензия – право на осуществление определенного вида деятельности.

Роль барьеров, ограничивающих проникновение на отраслевой рынок конкурентов, играют также авторские права и патенты.

Патент – свидетельство, удостоверяющее исключительные права на использование разработанной автором технологии.

В США установленный законом период действия патента – 17 лет.

Положительный эффект от предоставления государством указанных исключительных прав обеспечивает дополнительное стимулирование деловой и творческой активности изобретателей.

- *Собственность на уникальные источники сырья* для производства продукции.
- *Экономические барьеры*. Вследствие положительного эффекта масштаба производства в некоторых отраслях крупные фирмы достигают низких издержек производства, что приводит к вытеснению конкурентов. Значительные размеры эффективно функционирующего капитала делают невозможным вхождение в отрасль новых фирм. Обычно такими предприятиями являются предприятия общественного пользования (предприятия водоснабжения, газоснабжения, электроснабжения, метрополитен и т. п.). Они являются естественными монополиями.

Естественная монополия – это такое предприятие, которое удовлетворяет рыночный спрос с меньшими издержками, чем если бы его обеспечивали несколько конкурирующих между собой предприятий.

Естественные монополии часто находятся в собственности государства или контролируются государством. Это связано с тем, что, хотя естественные монополии объективно выгодны обществу в целом, их монополистическая природа все равно требует контроля со стороны общества.

- *Искусственные барьеры* – барьеры, создаваемые конкурентами. К ним относятся, например, методы нечестной конкуренции: промышленный шпионаж, блокирование доступа на рынок новых предприятий криминальными методами, антиреклама и пр.

Образование монополий

Ситуация чистой монополии на рынке – довольно редкое явление. Поэтому правомерно здесь говорить о таком явлении, как монополизация рынка.

Монополизация рынка – занятие предприятием или группой предприятий такой позиции на рынке, которая позволяет им диктовать свои условия.

Монополизация рынка одним предприятием может происходить как за счет ***концентрации производства***, укрупнения размера существующего предприятия в результате расширения его мощностей, так и за счет ***централизации капитала*** в результате слияния и поглощения конкурирующих предприятий.

Монополизация рынка выгодна предприятию, так как создает возможность единоличного контроля рыночных цен. Кроме того, *концентрация производства* обеспечивает *производственные выгоды* – снижаются издержки производства продукции из-за действия положительного эффекта масштаба производства. *Централизация* же *капитала* дает *внепроизводственные выгоды*, т. е. снижаются издержки, непосредственно не связанные с производством продукции. В результате слияния и поглощения устанавливается единый финансовый контроль, создается единая бухгалтерия, юридический отдел, организуется единая реклама торговой марки, происходит мобилизация денежного капитала, используется единая сбытовая сеть и проч.

Усиление позиций предприятия на рынке может происходить вследствие интеграции и диверсификации.

Интеграция – объединение технологически связанных производств.

Различают:

а) *горизонтальную интеграцию* – объединение технологически однородных производств.

б) *вертикальную интеграцию* – объединение производств, образующих единую технологическую цепочку, начиная с добычи сырья и кончая производством готовых продуктов.

Горизонтальная интеграция позволяет получить экономию на НИОКР, использовании совместных сбытовых и ремонтных служб, организации рекламы.

Вертикальная интеграция, кроме того, дает экономию от сокращения расходов на ведение рыночных операций, обеспечивает надежность сбыта и поставок.

Диверсификация – объединение технологически разнородных производств, часто близких, родственных отраслей.

Например, предприятие контролирует большую часть рынка хлопчатобумажных тканей, но его положение на рынке недостаточно устойчиво, так как существуют товары-заменители, которые производятся другими предприятиями. Оно может укрепить свои позиции на рынке тканей за счет диверсификации – поглощения предприятия-производителя синтетических тканей или создания собственного нового подразделения, специализирующегося на выпуске синтетических тканей.

Формы монополистических объединений

В целях завоевания рынка и установления на нем монопольных цен создаются также монополистические объединения, которые существенно ограничивают свободу конкуренции внутри соответствующих отраслей. Исторически возникновение монополистических объединений сопровождалось усилением хозяйственных, экономических связей между отдельными предприятиями сначала одной отрасли производства, потом взаимосвязанных отраслей и, наконец, отраслей, на первый взгляд совсем не связанных друг с другом.

В первой половине XX в. наиболее распространенными формами монополистических объединений являлись картели, синдикаты и тресты.

Картель – *простейшая форма объединения предприятий, делящих между собой рынки сбыта, договаривающихся о ценах, объемах производства и т. п.* В картелях сохраняется производственная и коммерческая самостоятельность участвующих предприятий. Последние сами принимают планы производства (в пределах взаимно согласованных максимальных квот), сами сбывают продукцию в установленных районах и по совместно выработанным ценам.

Синдикат – более высокая ступень объединения. *При юридической и производственной самостоятельности предприятий объединяется их коммерческая деятельность* (существуют единые конторы по снабжению и сбыту продукции предприятий, входящих в синдикат).

Трест – *полное объединение производственной, сбытовой и финансовой деятельности предприятий*, т. е. предприятиями, входящими в трест, утрачивается их производственная и юридическая самостоятельность.

Современной формой монополистических объединений являются концерны.

Концерн – *форма монополистического объединения, при которой предприятия, как и в тресте, лишены производственной, коммерческой и финансовой самостоятельности, но, в отличие от треста, относятся не к одной, а к различным отраслям производства*. Обычно концерн объединяет предприятия хотя и разных, но взаимосвязанных отраслей производства, а также учреждения торговли, транспорта, кредитно-банковые учреждения. Такое объединение предпринимается для того, чтобы уменьшить межотраслевую конкуренцию путем обеспечения единого, централизованного руковод-

ства производством и снабжением, проведения единой маркетинговой политики, планирования своих действий по внедрению новой техники и разработки единой стратегии действий на рынке. Начиная с 50–60-х гг. концерны стали преобладающей формой монополистического объединения.

Быстрыми темпами идет процесс формирования международных монополий (транснациональных компаний), что означает новый виток в развитии монополистических объединений.

Транснациональные компании – крупнейшие монополистические объединения с широкой сетью филиалов в разных странах. В рамках транснациональных компаний происходит объединение международного капитала.

Антимонопольная политика

Для устранения негативных последствий деятельности монополий государство проводит антимонопольную политику. Целью антимонопольной политики является борьба не против крупных компаний, а против последствий захвата рынков монополистами.

Общие основы антимонопольного законодательства таковы:

- охрана и поощрение конкуренции;
- контроль над предприятиями, занимающими господствующее положение на рынке, с тем чтобы противодействовать возможным злоупотреблениям с их стороны;
- контроль над ценами (запрещен ценовой сговор, запрещены демпинговые цены)[11];
- защита интересов потребителей;
- защита интересов и содействие развитию среднего и мелкого бизнеса.

Первый антимонопольный закон был принят в США более 100 лет назад – антитрестовский закон Шермана (1890 г.). Он объявлял недействительными договоры, ограничивающие свободу торговли и ведущие к образованию монополии. Суды считали монополиями любые фирмы, на долю которых приходилось более 50 % продаж определенного товара, и требовали их принудительного раздела. За попытку создания монополии руководителя фирмы садили на один год в тюрьму, а фирмы штрафовались денежными штрафами, в три раза превышающими ущерб, нанесенный покупателям.

В социалистических странах борьбы с монополиями не было. Наоборот, монополия считалась наиболее рациональным способом организации выпуска продукции: из центра проще руководить большими предприятиями, крупные предприятия имеют преимущества, связанные с процессом концентрации и специализации производства.

Но, как мы уже знаем, монополиям присущи недостатки. Одной из причин замедления технического прогресса, широкого применения отсталых технологий в СССР является монополизм в экономике, отсутствие конкуренции.

В России до сих пор наблюдается очень высокая степень монополизации рынка. Например, в машиностроении около 80 % крупных предприятий являются полными монополистами в производстве некоторых видов продукции.

Если в странах Запада тенденция к монополизму порождена системой конкуренции и государство стремится для защиты конкуренции не допустить возникновения новых монополий, то в нашей стране изначально монополизм в течение десятилетий насаждался «сверху» государством. Сейчас государство инициирует мероприятия по демонополизации, что является важнейшей предпосылкой формирования рынка и отношений конкуренции между предприятиями.

Какую политику проводит государство по отношению к естественным монополиям?

В данном случае возникает противоречие. С одной стороны, предприятия – естественные монополисты, как любые монополисты, могут устанавливать высокие монопольные цены, сокращая объем производства продукции и получая сверхприбыль. С другой стороны, конкуренция в отраслях с естественной монополией экономически неэффективна. Поэтому государство, сохраняя естественные монополии, принимает меры к ограничению их отрицательных последствий для общества, прежде всего, контролируя цены на их продукцию.

6.3. Особенности ценообразования и поведение предприятия на рынках совершенной и несовершенной конкуренции

Рынок совершенной конкуренции

Эта модель рынка имеет большое теоретическое и некоторое практическое значение.

[11] *Демпинговые цены* – искусственно заниженные цены, устанавливаемые иногда ниже себестоимости в целях вытеснения конкурентов.

На рынке совершенной конкуренции, где действует большое число продавцов однородной продукции, при этом *ни один продавец не в состоянии оказывать воздействие на рыночную цену,* а потому принимает ее как заданную величину.

В этих условиях получить наибольшую прибыль продавец может, только *выбирая* самый выгодный для него *при данной цене объем производства.*

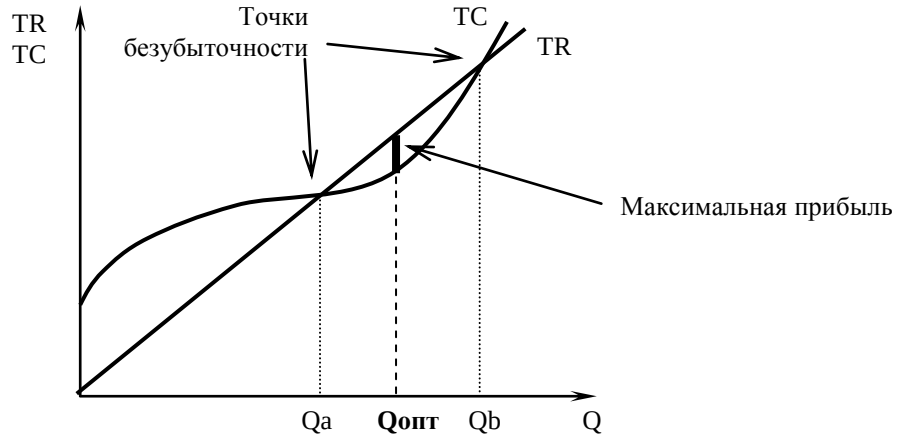
Рыночная цена, как рассмотрено в разделе 3.3, формируется в результате взаимодействия рыночного спроса и рыночного предложения. Рыночное предложение, в свою очередь, определяется как сумма предложений всех продавцов на рынке. При изменении рыночной цены, например, из-за сокращения рыночного предложения (в неурожайный год на рынке зерна) или роста спроса (при увеличении доходов покупателей), каждый продавец должен будет приспосабливаться к новой цене, выбирая уже другой выгодный ему объем производства.

Итак, на рынке совершенной конкуренции отдельный продавец – производитель продукции:

А. не может оказывать *влияния на цену*;

Б. стремясь максимизировать прибыль, производитель *выбирает объем производства*, наиболее выгодный при данной цене.

Покажем на графике, как производитель определяет оптимальный объем производства (Qопт), сопоставляя общий доход (TR) и общие издержки (TC).



Следует обратить внимание, что функция общего дохода (TR) одного продавца на рынке совершенной конкуренции имеет вид TR=Pe·Q, где Pe – равновесная цена, сложившаяся на рынке, на которую один продавец повлиять не может, и воспринимает ее как постоянную величину, а Q – это объем производства продукции одним продавцом. Таким образом, функция общего дохода одного продавца на рынке совершенной конкуренции является линейной функцией вида (Y=k·X).

Как ведет себя функция общих издержек, мы рассмотрели выше.

В ситуации представленной на графике производитель будет получать *убытки* от производства, если его объем производства будет меньше величины Qa или больше величины Qb и будет получать *прибыль*, если его объем производства будет больше Qa но меньше Qb. Тот объем производства, при котором прибыль (TR-TC) окажется максимальной, является ***оптимальным объемом производства*** для производителя.

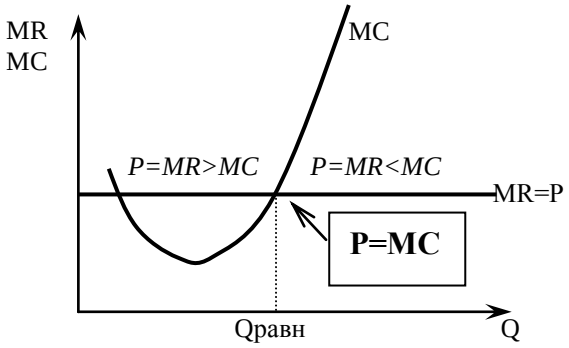
На рынке совершенной конкуренции каждая дополнительная единица произведенной продукции обеспечивает производителю прирост дохода равный цене единицы продукции (MR=P), поэтому условие максимизации прибыли (MR=MC) для предприятия, действующего на рынке совершенной конкуренции, трансформируется в правило P=MR=MC, или P=MC.

Объем производства (Qравн), соответствующий точке пересечения MR и MC может быть признан оптимальным (Qопт) в краткосрочном периоде если:

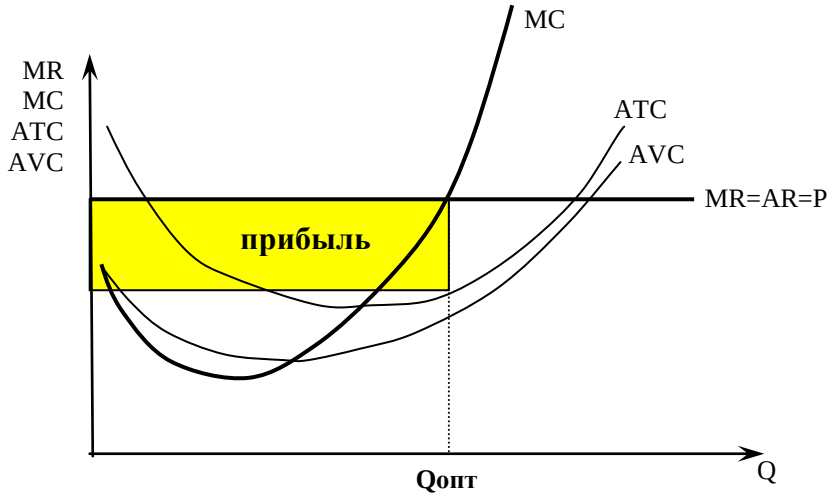
а) при этом объеме производства предприятие покрывает все свои общие издержки и получает прибыль. Полученная прибыль при данном объеме производства будет *максимальной.*

б) при данном объеме производства предприятие покрывает все свои общие переменные издержки и часть общих постоянных издержек, получая при этом убытки. Полученные убытки при данном объеме производства будут *минимальными*, ведь предприятию удалось помимо всех переменных издержек покрыть и часть постоянных. Если бы предприятие остановило производство, его убытки были бы больше, а именно они были бы равны общим постоянным издержкам.

Если при объеме производства Qравн предприятие не покрывает даже переменных издержек, то ему надо остановить производство. В этом случае Qопт=0, и минимальные убытки предприятия будут равны общим постоянным издержкам.



Случай, когда предприятие максимизирует прибыль на рынке совершенной конкуренции, представлен на графике:



Особенность ценообразования на рынке совершенной конкуренции заключается еще и в том, что каждое изменение цены, произошедшее из-за влияния неценовых факторов, будет порождать цепь дальнейших ее колебаний.

Предположим, что спрос на некоторый товар сократился, и это привело к падению цены. Может оказаться, что теперь, используя собственные ресурсы для производства других товаров, многие предприниматели смогут получить гораздо большую прибыль, чем от производства данного товара. Это значит, что их неявные издержки превышают бухгалтерскую прибыль, а экономическая прибыль отрицательна. В этом случае по крайней мере часть производителей прекратит производство и продажу данного товара и переключится на производство других, более выгодных товаров. Рыночное предложение данного товара сократится, а цена возрастет. У оставшихся на данном рынке производителей появится возможность получать более высокую прибыль, но такая возможность сохранится очень короткое время. Рост прибыли вновь спровоцирует переключение части производителей на выпуск данного товара, благо *входу на рынок не препятствуют никакие барьеры*. Предложение возрастет, а цена опять понизится.

В результате таких колебаний установится цена, которая обеспечит большинству производителей на рынке данного товара нулевую экономическую прибыль. В этом случае прекращать производство одного и начинать производство другого товара бессмысленно.

Таким образом, к рассмотренным выше особенностям ценообразования на рынке совершенной конкуренции можно добавить еще одну:

В. цены стремятся к такому уровню, при котором экономическая прибыль равна нулю, т. *е. в долгосрочном периоде цены обеспечивают нулевую экономическую прибыль*.

Рынок монополии

Существование монополии также является на рынке скорее исключением, нежели правилом, поэтому анализ формирования цены на рынке монополии больше имеет теоретическое значение.

Чистая монополия представляет собой модель рынка, на котором действует одно предприятие, являющееся продавцом товара, не имеющего близких заменителей. Поэтому такое положение предприятия позволяет ему *полностью контролировать цену на свою продукцию*.

Дело в том, что, действуя на рынке в одиночку, монополист «не делит» ни с кем рыночный спрос, поэтому спрос на его продукцию равен рыночному спросу. Зная спрос на свою продукцию, монопо-

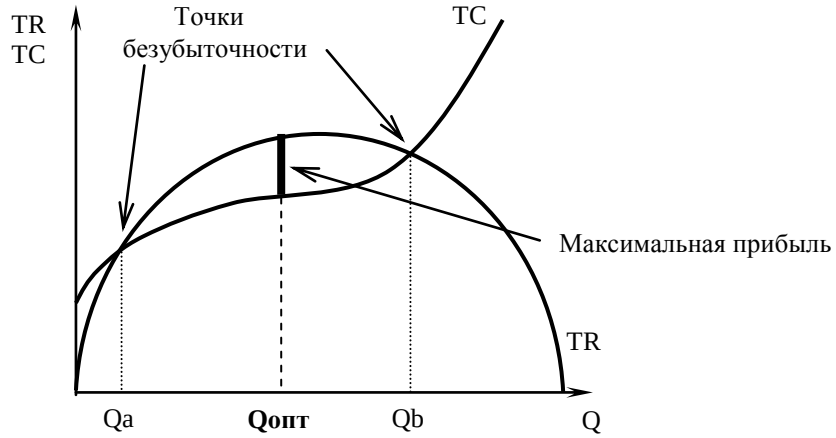
лист ищет такое *соотношение цены и объема предложения*, которое обеспечит ему максимальную прибыль при данных условиях спроса.

Итак, на рынке монополии монополист:

А. полностью *контролирует цену;*

Б. *выбирает* такое *сочетание цены и объема предложения*, из всех возможных при данных условиях спроса, которое обеспечит ему получение максимальной прибыли.

Покажем на графике, как монополист определяет оптимальный объем производства (Qопт), сопоставляя общий доход (TR) и общие издержки (TC).

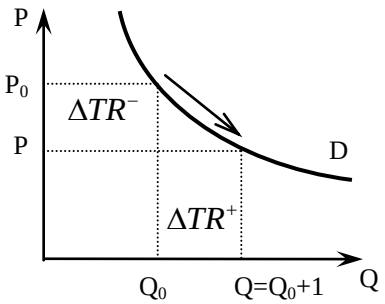


Функция общего дохода (TR) монополиста зависит от спроса на продукцию, а так как спрос на продукцию обычно представлен убывающей функцией, то по мере увеличения объема продаж выручка монополиста, как правило, сначала растет, а потом начинает падать.

Функция общих издержек, у монополиста выглядит так же, как и у любого другого производителя.

В ситуации представленной на графике монополист будет получать *убытки* от производства, если его объем производства будет меньше величины Qa или больше величины Qb и будет получать *прибыль*, если его объем производства будет больше Qa но меньше Qb. Тот объем производства, при котором прибыль π=(TR-TC) окажется максимальной, является ***оптимальным объемом производства*** для монополиста.

На рынке монополии, как и на любом другом рынке предприятие определяет объем производства в соответствии с условием максимизации прибыли (MR=MC). Однако для монополиста, реализующего всю свою продукцию по единой цене, всегда предельный доход меньше цены (MR<P).



Проиллюстрируем данное утверждение с помощью графика.

Если спрос на товар не меняется, а монополист хочет увеличить объем продаж на единицу с Q_0 до ($Q=Q_0+1$), то он должен снизить цену с P_0 до P. При этом цена снижается не только на дополнительную единицу продукции, а на весь выпуск. Поэтому доход, с одной стороны, возрастает на величину $\Delta TR^+ = P$, но одновременно и уменьшается на величину $\Delta TR^- = (P_0 - P)\cdot Q_0$.

Таким образом, на рынке монополии всегда MR<P (кроме первой единицы товара): каждая новая единица товара добавляет к доходу цену, но при этом и уменьшает доход, так как и остальная часть продукции продается по новой более низкой цене.

Что касается объема производства, то монополист будет стремиться увеличить выпуск, до тех пор пока предельный доход будет превышать предельные издержки. Как было сказано выше, условие максимизации прибыли (MR=MC) здесь тоже действует.

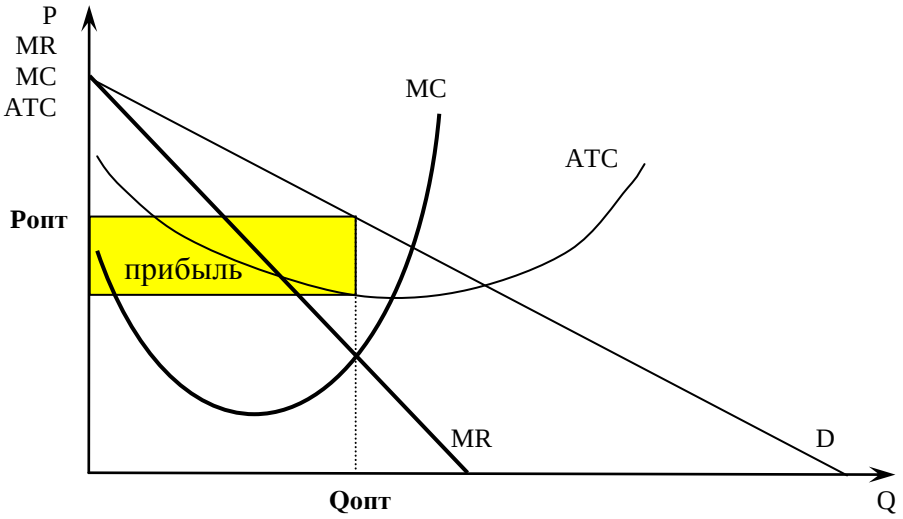
Как определить, используя условие максимизации прибыли, какой объем производства (Qопт) и какая цена (Pопт), обеспечат монополисту максимальную прибыль?

Для начала следует определить функцию предельного дохода (MR) монополиста и функцию его предельных издержек (MC), а затем приравнять их в соответствии с условием максимизации прибыли (MR=MC). Таким образом можно найти бъем производства (Qопт), который позволит монополисту получить максимальную прибыль.

Далее по функции спроса на продукцию монополиста следует определить цену, соответствующую найденному значению Qопт. Полученная цена это и есть Ропт.

Чтобы рассчитать значение максимальной прибыли следует определить общую выручку (TR) и общие издержки (TC) монополиста при оптимальном объеме производства и далее найти прибыль π=TR-TC, или найти значение средних общих издержек при оптимальном объеме производства и рассчитать прибыль следующим образом: π=(Ропт-ATC)·Qопт.

На графике представлена ситуация, иллюстрирующая определение оптимального объема производства, оптимальной цены и расчет максимальной прибыли монополиста.



Выбирая наиболее выгодные для себя сочетания цены и объема предложения, монополист обеспечивает получение более высокой прибыли, гораздо большей, чем у производителей других товаров на немонополизированных рынках, а значит, его экономическая прибыль положительна. Получать сверхвысокие прибыли монополист может долго, так как вход на рынок надежно *защищен входными барьерами*. Следовательно, другие производители, привлеченные высокими размерами прибыли, не смогут легко на него проникнуть. Таким образом:

В. высокие прибыли на рынке монополии сохраняются долгое время, так как рынок надежно защищен входными барьерами, т.е. *рыночная цена обеспечивает получение положительной экономической прибыли*.

Рынок олигополии

Этот рынок характеризуется наличием небольшого количества крупных продавцов. Это значит, что любой из них, изменяя цену и предложение своего товара, может нарушить сложившееся рыночное равновесие. Иными словами, олигополисты обладают *значительной (но не полной) властью над ценой.* Они, как и монополисты, выбирают наиболее выгодное для себя сочетание объема предложения и цены. Однако на этом рынке продавцы редко пользуются своей возможностью влиять на цены. Объяснение дано ниже.

Предположим, один из олигополистов решил расширить свою долю рынка, привлечь больше покупателей и потеснить таким образом конкурентов. Для этого он назначает более низкую цену, чем установившаяся на рынке, и расширяет свой объем предложения. Но, поступая таким образом, он должен понимать, что его конкуренты понесут убытки и, чтобы наказать виновника и вернуть себе потерянную часть рынка, могут снизить цену еще больше. Тогда убытки понесет уже инициатор первоначального снижения цены. Так начинается ценовая война. Победителей в ней не бывает, так как убытки несут все участники, а некоторые могут даже разориться.

Именно поэтому олигополисты редко пользуются своими возможностями влиять на рыночную цену. Вместо этого в сфере ценообразования они часто используют стратегию «ценового лидерства». Ценовым лидером *неформально* признается одно из предприятий, которое определяет изменение цены. Все остальные следуют его примеру и меняют цены в том же направлении и пропорции. Разумеется, предприятие – ценовой лидер осознает всю ответственность своего положения и прибегает к изменению цен не часто и обоснованно.

Такая зависимость каждого олигополиста в определении своей ценовой стратегии от ценовой стратегии конкурентов приводит к тому, что на этом рынке очень сильны стимулы к вступлению в сговор. Ведь в случае сговора олигополисты имеют возможность совместными усилиями устанавливать на рынке выгодную им фактически монопольную цену.

Итак, на рынке олигополии:

А. продавец *обладает значительными возможностями* воздействовать на рыночную цену;

Б. определяя *объем* своего *предложения и цену*, он должен *учитывать возможную реакцию конкурентов*. Из-за угрозы ценовых войн на рынке олигополии чаще используют стратегию *ценового лидерства.*

Цены на рынке олигополии устанавливаются высокие (выше, чем на конкурентном рынке). Они позволяют получать продавцам сверхприбыли, которые сохраняются долгое время из-за наличия барьеров при входе на рынок. Таким образом, на рынке олигополии:

В. высокие прибыли производителей сохраняются длительное время из-за наличия серьезных барьеров для входа на рынок. Иными словами, *рыночная цена,* как и на рынке монополии, *обеспечивает получение положительной экономической прибыли*.

Монополистическая конкуренция

На рынке монополистической конкуренции каждый продавец предлагает на рынок в некотором роде уникальную продукцию, у каждого продавца есть «свои» покупатели, считающие, что его продукция лучшая. Можно сказать, что для них он в определенном смысле является монополистом, а значит, имеет власть над ценой – может увеличить ее или уменьшить, изменяя при этом величину предложения. Таким образом, он тоже выбирает выгодное для себя сочетание величины предложения и цены. Но, в отличие от рынка монополии, продукция любого производителя на рынке монополистической конкуренции имеет большое количество заменителей. Значит, если один из продавцов чрезмерно увеличит цену, то потеряет многих покупателей (они легко «переключатся» на приобретение товаров-заменителей) и понесет убытки.

Итак, на рынке монополистической конкуренции:

А. продавцы *обладают некоторыми возможностями влиять на цену своей продукции,* но эти возможности ограниченны, так как товары имеют близкие заменители и, следовательно, спрос эластичен.

Б. определяя *объем предложения и цену*, монополистические конкуренты должны учитывать *эластичность спроса* на их продукцию.

На рынке монополистической конкуренции изменение рыночной цены под влиянием неценовых факторов (например, изменения спроса) может породить цепь таких же ее колебаний, как и на рынке совершенной конкуренции. Так, рост цены (скажем, из-за роста спроса) приводит к росту не только бухгалтерской, но и экономической прибыли, что привлекает новых производителей, которым легко начать деятельность на этом рынке, поскольку входные барьеры не велики. В результате цена снижается и может возникнуть обратная ситуация, когда экономическая прибыль станет отрицательной, что повлечет отток производителей и сокращение предложения. Аналогично рынку совершенной конкуренции колебания цены прекратятся тогда, когда цена будет обеспечивать нулевую экономическую прибыль. Однако сама цена в этом случае может оказаться выше, чем на рынке совершенной конкуренции, из-за более высоких средних затрат производителей (например, из-за небольших объемов выпуска, расходов на рекламу, торговую марку и пр.).

Таким образом, на рынке монополистической конкуренции:

В. как и на рынке совершенной конкуренции, цены стремятся к такому уровню, при котором *экономическая прибыль равна нулю* из-за низких барьеров при входе на рынок.

Глава 7. ДЕНЬГИ. ИНФРАСТРУКТУРА РЫНКА

7.1. Деньги

Рыночную экономику невозможно себе представить без денег. Люди не склонны размышлять, что такое деньги, и обычно под словом «деньги» понимают банкноты и металлические монеты. Экономисты до сих пор спорят по поводу точного толкования понятия «деньги» и чаще всего определяют их через совокупность выполняемых ими функций.

В принципе деньгами может быть все, что принимают в уплату за товары и услуги. Известно высказывание: «Все, что выступает в качестве денег, и есть деньги».

Мы дадим самое общее определение денег и рассмотрим их функции.

Деньги – это особый товар, служащий всеобщим эквивалентом.

Деньги – определенный инструмент, выбранный в процессе длительного естественного отбора для решения проблем товарного обращения. Деньги – это «кровь» экономики.

Функции денег

Средство обращения – способность денег выступать посредником при обмене товаров и услуг. С помощью денег удается избежать неудобств натурально обмена.

Для того чтобы деньги выполняли эту функцию, они должны:

а) иметь всеобщее признание в этом качестве;

б) быть узаконены на эту роль государством. (Однако здесь могут быть и исключения. После революции 1917 г. в России, например, имели хождение деньги уже не существовавшей царской Российской империи).

Деньги плохо выполняют функцию средства обращения, когда:

а) они неудобны в использовании;

б) имеет место товарный дефицит;

в) происходит инфляционный рост цен.

В результате может произойти разрушение национальной валюты.

В рамках этой функции можно рассматривать деньги как ***средство платежа***. Если у покупателя нет денег на оплату товара, то с согласия продавца он может купить товар в кредит с отсрочкой уплаты денег. По окончании срока кредита должник должен вернуть долг. Деньги здесь выполняют функцию средства платежа.

Мера стоимости – способность денег быть измерителем ценности других товаров и услуг для обеспечения их сравнимости. Деньги выражают стоимость различных товаров и услуг в едином виде, что позволяет сравнивать их ценности при выборе покупки.

Государственные органы устанавливают масштаб цен и определяют денежную единицу страны. Далее эту денежную единицу используют для соизмерения ценностей товара (как гирю или линейку). Два товара имеют равную ценность, если они имеют одинаковую цену. Ценность товара, выраженная в деньгах, и называется собственно ценой товара.

Если бы не эта функция, то невозможно было бы определить пропорции обмена одного товара на другой.

Средство накопления – способность денег сохранять и накапливать ценность, что позволяет осуществлять покупки товаров и услуг в будущем.

Например, предприниматель хочет построить новый цех, но денег, вырученных от продажи товара, ему не хватает, чтобы это сделать сейчас. Тогда предпринимателю приходится откладывать деньги, чтобы по прошествии некоторого периода времени скопить необходимую сумму. Важно, чтобы деньги сохранили исходный уровень покупательной способности в течение этого периода времени. В условиях инфляции деньги перестают выполнять функцию средства накопления.

Формы денег

Исторически товарно-денежный обмен появился не сразу, сначала появился бартерный обмен (см. таблицу).

БАРТЕРНЫЙ ОБМЕН		ТОВАРНО-ДЕНЕЖНЫЙ ОБМЕН
непосредственный товарообмен	обмен через товар – посредник	
Т – Т	Т – т – Т	Т – д – Т

В качестве товара-посредника в разные исторические эпохи в разных странах выступали различные товары: продовольственные товары (скот, соль, чай, зерно, рис), меховые товары (шкурки зверей), орудия труда (ножи, топоры), украшения (кольца, браслеты) и др.

Постепенно роль товара-посредника закрепилась за металлами, среди них выделились золото и серебро. Они и стали общепризнанными деньгами. Это связано с тем, что золото и серебро:

а) весовой товар. Весовые товары удобнее использовать в качестве денег, чем счетные, т. е. принимаемые по счету;

б) делимы – при разделении на части их ценность не уменьшается;

в) имеют стабильную высокую стоимость в малом объеме, так как довольно редки в природе;

г) относительно износостойки;

д) однородны;

е) узнаваемы, их трудно подделать.

При осуществлении сделок с использованием металлических денег нужно было их взвешивать, определять пробу. Эти проблемы были решены, когда начали чеканить монеты (с VII в. до н. э.).

Для выполнения деньгами функции средства обращения, когда деньги выступают мимолетным посредником, вовсе не обязательно, чтобы они были золотом и серебром. Главное, чтобы их принимали в уплату за товары и услуги. Вместо металлических золотых и серебряных монет для этих целей можно использовать их заменители, более удобные в повседневном обращении. Так появились ***бумажные деньги***. Первые бумажные деньги стали использовать в VIII в. в Китае, в России первые бумажные деньги появились при Екатерине II (1769 г.).

Изначально бумажные деньги выпускало государство (так появились казначейские билеты)[12].

С развитием продаж в кредит появились векселя частных лиц, которые тоже стали использоваться в качестве денег. Однако так как доверие таким векселям оказывали не все покупатели, то наиболее известные банки стали проводить операции по учету векселей – скупали их с определенной скидкой в свою пользу. Взамен банки выдавали банкноты[13] – свои бессрочные долговые обязательства (так появились ***кредитные деньги***).

Постепенно выпуск банкнот закрепился за центральным банком страны, имевшим золотой запас для обеспечения выпущенных банкнот.

Существовала возможность свободно обменивать банкноты на золото. Но развитие производства требовало большей денежной массы, золота не хватало, обслуживать его было очень дорого. Первая мировая война потребовала больших военных расходов, и размен банкнот на золото был прекращен. *Кредитные деньги приравнялись к бумажным*.

Таким образом, в истории развития денег выделяют два этапа:

1. *Полноценные деньги* – это деньги, в роли которых выступал сам денежный товар.

Различают:

а) *собственную стоимость денег*, определяемую их ценностью, как *обычного* товара;

б) *номинальную стоимость денег* – стоимость, которая на них обозначена, что определяет их ценность, как *особого денежного* товара.

У полноценных денег (золотые монеты) они совпадают.

2. *Неполноценные (символические) деньги* – те, у которых номинальная стоимость больше, чем собственная (например, банкноты, биллонные монеты[14].)

Современные деньги существуют в наличной (казначейские билеты, банкноты и биллонные монеты) и безналичной форме (банковские депозиты).

Наличные деньги имеют определенные преимущества:

- принимаются всеми в качестве средства платежа (абсолютная ликвидность);
- их удобно использовать в качестве средства платежа;
- с их помощью можно легко сделать неожиданную покупку;
- обладают определенной надежностью (безналичных денег можно лишиться, если разорится банк).

Есть преимущества и у ***безналичных денег:***

- не требуют расходов на изготовление, транспортировку, хранение;
- не могут быть подделаны;

[12] *Казначейские билеты* – бумажные деньги, выпускаемые правительственным органом (казначейством) для финансирования и обеспечения государственных расходов. В настоящее время используются редко.

[13] *Банкноты* (банковские билеты) – денежные знаки, выпускаемые в обращение эмиссионным банком страны. В настоящее время – основной вид бумажных денег.

[14] *Биллонные монеты* – неполноценные разменные монеты, номинал которых превышает стоимость содержащегося в них материала и расхода на чеканку.

– создают проблему для теневого бизнеса, так как все операции проходят через банк, а значит, могут быть проконтролированы.

Во всех странах с развитой рыночной экономикой преобладают безналичные деньги.

В таблице представлены формы денег.

<table>
<tr><td colspan="3">Полноценные</td><td colspan="3">Неполноценные (символические)</td></tr>
<tr><td>Товарные</td><td colspan="2">Металлические (изготовленные из драгоценных металлов)</td><td>Бумажные деньги (возникли как представители металлических)</td><td colspan="2">Кредитные деньги (возникли на основе долговых операций)</td></tr>
<tr><td>Шкуры, ткани, соль, чай и т. п.</td><td>Слитки</td><td>Монеты</td><td>Наличные (казначейские билеты и биллонные монеты)</td><td>Наличные (банкноты)</td><td>Безналичные</td></tr>
<tr><td colspan="3"></td><td colspan="3">Современные денежные знаки</td></tr>
<tr><td colspan="3"></td><td>Наличные</td><td colspan="2">Безналичные</td></tr>
</table>

Понятие ликвидности

Деньги всегда являются средством платежа, но в принципе любой актив может выступать в качестве средства платежа.

Активы – имеющие рыночный спрос ценности, которые при определенных обстоятельствах и условиях могут быть переданы другому лицу – новому собственнику.

Однако если снова появится необходимость обратить актив в деньги, чтобы расплатиться за необходимый товар или услугу, то могут возникнуть проблемы. Экономисты в этом случае говорят, что ликвидность данного актива низка.

Ликвидность – способность любого реального актива быть обмененным на деньги или выступать в роли средства платежа.

Степень ликвидности – степень легкости, с которой данный актив может быть обменен на деньги или использован как средство платежа. Очевидно, что акция ОАО «Газпром» является более ликвидным активом, чем старый станок, а доллар США, в свою очередь, более ликвидный актив, чем акция ОАО «Газпром».

Денежные агрегаты

Так как деньги выполняют функцию накопления, то к деньгам следует относить и срочные вклады в коммерческих банках.

Сгруппировав активы по степени их ликвидности, экономисты ввели понятие *агрегатов денежной массы*.

В учебной литературе обычно выделяет четыре агрегата денежной массы, в значительной степени ориентируясь на классификацию денежных агрегатов, используемую в США[15].

– М0 = наличные деньги в обращении (металлические деньги и банкноты);

– М1 = М0 + вклады «до востребования», средства предприятий и населения на расчетных и текущих счетах (обслуживают текущие сделки в наличной и безналичной форме) + дорожные чеки;

– М2 = М1 + сберегательные депозиты и мелкие срочные вклады в коммерческих банках (до 100 тыс. долл.);

– М3 = М2 + крупные срочные вклады в коммерческих банках (более 100 тыс. долл.).

Центральный банк России (ЦБР) определяет только два агрегата М0 и М2, где денежный агрегат М0 представляет наличные деньги в обращении, а денежный агрегат М2 включает наличные деньги в обращении (денежный агрегат МО) и безналичные средства, представляющие собой остатки средств нефинансовых организаций и физических лиц на расчетных, текущих, депозитных и иных счетах до востребования (в том числе на счетах для расчетов с использованием банковских карт) и срочных счетах, открытых в кредитных организациях в валюте Российской Федерации, а также начисленные проценты по ним.

[15] Следует однако оговориться, что в США агрегат М0 не используется, а используются только агрегаты М1, М2, М3 и агрегат L (L= М3+краткосрочные государственные ценные бумаги).

Уравнение Фишера

Связь между количеством денег в обращении и количеством продаваемых товаров отражается в следующем уравнении:

$$\mathbf{M \cdot V = P \cdot Q},$$

где **M** – денежная масса; **V** – средняя скорость обращения денежной единицы, показывающая среднее количество раз, которое каждая денежная единица участвует в обслуживании сделок в течение года; **P** – уровень цен; **Q** – количество реально произведенного продукта.

Данное соотношение указывает на то, что, во-первых, необходимое количество денег зависит от объема произведенной продукции и цен на нее; во-вторых, увеличение количества денежных знаков при неизменных объемах производства продукции в натуральном выражении при прочих равных условиях приводит к росту уровня цен.

Отсюда следует, что денег в обращении должно быть не больше и не меньше, чем требуется для обслуживания сделок. Превышение объема денежной массы сверх необходимого может вести к инфляции, а недостаток – к неплатежам, развитию бартерных отношений, замедлению экономического роста.

7.2. Инфраструктура рынка

Инфраструктура рынка – комплекс институтов, выступающих посредниками при осуществлении сделок купли-продажи на различных рынках или берущих на себя решение вспомогательных задач по обслуживанию участников сделок.

Классификация элементов инфраструктуры рынка

Дадим классификацию элементов инфраструктуры рынка по видам рынков.

Вид рынка	Примеры элементов инфраструктуры рынка
Рынок потребительских товаров и услуг	Оптово-розничные магазины Посреднические торгово-закупочные фирмы Оптовые базы Торговые дома
Рынок сырья и материалов	Товарные биржи Оптово-посреднические фирмы Посреднические заготовительные и закупочные организации
Рынок машин и оборудования	Салоны по продаже техники Выставки техники Промышленные ярмарки
Рынок труда	Биржи труда (служба занятости) Рекрутерские фирмы[16]
Рынок недвижимости	Агентства по продаже недвижимости Центры по продаже и обмену жилья
Рынок информационного обслуживания	Маркетинговые фирмы Рекламные агентства[17] Консалтинговые фирмы[18]
Рынок финансовых услуг (кредитования, страхования)	Коммерческие банки Страховые компании Негосударственные пенсионные фонды Валютные и фондовые биржи
Рынок правовых услуг	Аудиторские фирмы[19] Адвокатские, нотариальные конторы Фирмы по оказанию юридических консультационных услуг

Отметим особую роль отдельных институтов рынка.

[16] *Рекрутерские фирмы* осуществляют подбор персонала по заказу работодателя.

[17] *Рекламные агентства* разрабатывают программу реализации товара на рынке.

[18] *Консалтинговые фирмы* предоставляют информацию и рекомендации по интересующим клиента вопросам.

[19] *Аудиторские фирмы* осуществляют комплексную ревизию хозяйственной деятельности фирм. Аудит носит характер независимой экспертизы, цель которой – проверить законность хозяйственных сделок фирмы, правильность финансового учета, начисления налогов.

Биржи

- Осуществляют исследование рынка, собирают полную информацию о состоянии рынка, публикуют специальные бюллетени.
- Создают основу формирования рыночной цены товаров, ценных бумаг, валюты, учитывают колебания биржевых курсов.
- Товарные биржи вырабатывают стандарты, гарантирующие качество предлагаемых товаров.
- В странах с формирующейся рыночной экономикой товарные биржи все еще выполняют функцию перераспределения товаров.
- Фондовые биржи предоставляют дополнительные возможности для привлечения заемных средств.
- Фондовые биржи обеспечивают межотраслевые переливы капитала.
- Фондовые биржи обеспечивают переход управления к эффективному собственнику.
- Валютные биржи предоставляют информацию о курсах валют.

Банки

Банки превращают бездействующие наличные деньги в работающий капитал. Они аккумулируют временно свободные денежные средства, осуществляют их перераспределение с условием последующего возврата, создают наличные деньги (Центральный банк), кредитные деньги (коммерческие банки), регулируют общий объем денежной массы.

Биржа труда

Вся система регулирования занятости, одним из элементов которой является биржа труда, имеет важную особенность – она призвана решать не только экономические, но и социальные задачи, отказ от решения которых угрожает существованию рыночной экономики из-за возможных социальных взрывов.

Биржа труда помогает официально зарегистрированным безработным найти новое место работы, организует их переобучение и переквалификацию. Кроме того, биржа труда изучает спрос и предложение рабочей силы, собирает и распространяет информацию об уровне занятости в разрезе профессий и территорий. Одной из задач биржи труда является профессиональная ориентация молодежи. Биржа труда выполняет также функцию контроля за установлением и организацией выплат пособий для безработных.

7.3. Биржи

Биржа – это организация с правами юридического лица, проводящая гласные публичные торги в заранее определенном месте в определенное время по установленным правилам.

Биржа является формой регулирования рынка, которую выработал сам рынок.

История появления бирж

Слово «биржа» произошло от латинского *burse* – кошелек. Однако правильнее связывать происхождение этого слова с именем бельгийского купца Ван дер Бурсе (на его гербе – три кожаных мешка), который сделал вывод, что «в мире производится больше товаров, чем покупается, и потребляется меньше, чем производится». У него возникла идея объединить продавцов и покупателей в одном месте – площади перед своим домом. Так в 1531 г. в г. Брюгге (Нидерланды) появилась первая биржа.

Первая биржа в России появилась в 1703 г. по указу Петра I в Санкт-Петербурге.

В настоящее время крупнейшими мировыми центрами биржевой торговли являются:

- в США – Чикагская товарная биржа, Нью-Йоркская фондовая биржа;
- в Великобритании – Лондонская биржа металлов, Международная нефтяная биржа;
- в Японии – Токийская товарная биржа, Токийская фондовая биржа.

В России крупнейшими биржами являются Московская межбанковская валютная биржа (ММВБ), Московская фондовая биржа (МФБ), Фондовая биржа Российской торговой системы (РТС). Одна из крупнейших бирж в Сибири – Сибирская межбанковская валютная биржа (СМВБ) в Новосибирске.

Особенности биржевой торговли

- На бирже ведутся торги *между посредниками* по специально разработанным правилам.
- Торговые сделки разрешается делать участникам только *в определенном месте и в определенное время.*
- На биржу *товар не доставляется*, продавец обязан представить сертификат, характеризующий его количество и качество.

• Торговля ведется партиями товаров определенного качества, т. е. ведется *оптовая торговля эталонным товаром*.

• *Цены на бирже устанавливаются гласно*, т. е. информация о ценах и объемах продаж в каждой сделке доступна всем участникам торгов.

Торговля на бирже ведется товарами, обладающими определенными свойствами.

Биржевой товар – товар, являющийся объектом биржевой торговли.

Организация биржевой торговли больше всего соответствует рынку совершенной конкуренции. Отсюда некоторые свойства биржевого товара:

- широкое использование товара в экономике;
- соответствие определенным стандартам;
- независимость качества товара от конкретного продавца (однородность товара);
- подверженность цен влиянию случайных факторов (природных, политических и других), т. е. цены на этот товар могут непредсказуемо меняться.

В зависимости от того, чем торгуют на бирже, выделяют следующие *виды бирж по классу товара:*

1) товарные (сырье, продовольствие, полуфабрикаты);
2) фондовые (ценные бумаги);
3) валютные (иностранная валюта).

На ***товарных биржах*** торгуют:

а) сельскохозяйственными товарами – зерном, маслосеменами, текстильным сырьем, пищевкусовыми товарами, лесными товарами, живым скотом и мясом (всего около 40 видов товаров);

б) минеральным сырьем и полуфабрикатами: цветными металлами, драгоценными металлами, товарами нефтяного комплекса (всего около 20 видов товаров).

На ***фондовых биржах*** торгуют только теми ценными бумагами, которые в большом количестве предлагаются в свободную продажу. При этом компании, выпустившие эти ценные бумаги, должны быть крупными, известными, надежными, регулярно предоставляющими достоверную информацию о финансовых результатах своей деятельности. Кроме ценных бумаг предприятий на фондовых биржах торгуют также облигациями, выпускаемыми правительством, местными органами власти.

На ***валютных биржах*** торгуют свободно конвертируемой валютой (американский доллар, ЕВРО, английский фунт стерлингов, японская йена и др.).

Биржи могут быть *международные* (продавцы и покупатели из разных стран) и *национальные* (продавцы и покупатели из одной страны).

Как устроена биржа

Биржа – это *подобие акционерного общества,* где в роли акционеров выступают участники – члены биржи. Только вместо акций член биржи приобретает «место», дающее право на проведение операций и участие в работе биржевого собрания.

Биржевое собрание – высший орган управления биржи, на котором выбирается Биржевой совет.

Для текущего управления участниками биржи выбирается *президент*, который с администрацией руководит всей текущей деятельностью.

Торги на бирже могут быть организованы по-разному. Это могут быть публичные торги, торги по телефону, электронные торги. В настоящее время для организации торговли на бирже широко используется Интернет, что позволяет сформировать единый общенациональный рынок.

Развитие новых средств связи ведет к изменению некоторых правил торговли на бирже, в частности, с появлением Интернета появилась возможность участвовать в торгах, не покидая своей квартиры.

Основные участники биржевой торговли

Брокер – физическое или юридическое лицо, которое осуществляет торговые операции на бирже по поручению клиента и за его счет и получает вознаграждение за свои посреднические услуги (комиссионное вознаграждение).

Дилер – физическое или юридическое лицо, которое торгует на бирже от своего имени и за свой счет. Его доход – это разница цен продажи и покупки товара.

Виды биржевых сделок

Сделки на реальный товар – сделки, сопровождаемые поставкой реального товара:

- *кассовые* **–** поставка товара осуществляется немедленно (обычно в течение 2-х недель);
- *форвардные* – поставка товара производится через определенный период времени;

Фьючерсные сделки – операции спекулятивного характера, основанные на искусстве прогнозирования цен. Различают:

– чисто спекулятивные сделки;

– произведенные сделки, в целях *хеджирования* – страхования от возможного изменения цен: продавец страхуется от возможного понижения цены, а покупатель – от возможного повышения цены.

Стратегии биржевой игры

Биржевых игроков принято называть *быками* или *медведями* в зависимости от того, какую стратегию они проводят.

«Медведи» играют на понижение. Как правило, у играющего на понижение товара в наличии нет. Он его берет взаймы, обещая вернуть через некоторое время, тотчас *продает* этот товар, надеясь, что к моменту наступления срока возврата товарного долга он сможет купить этот товар уже по снизившимся ценам и обеспечить себе доход в виде разницы цены продажи и цены покупки.

«Быки» играют на повышение. Играющие на повышение сейчас *покупают* товар, чтобы потом продать подорожавший товар и получить разницу между ценой продажи и ценой покупки.

Биржевые индексы

Для того чтобы можно было следить за изменением конъюнктуры на фондовых биржах, рассчитываются специальные фондовые индексы, которые показывают общее изменение курсов акций за биржевой день.

Наиболее известные биржевые индексы перечислены ниже.

Индекс Dow Jones – средний показатель курсов акций крупнейших компаний США; представляет собой среднюю арифметическую ежедневных котировок определенной группы компаний на момент закрытия Нью-Йоркской фондовой биржи, в настоящее время публикуется несколько индексов: для промышленных компаний на основе акций 30 корпораций, железнодорожных компаний (20 крупнейших фирм) и коммунальных компаний (15 фирм).

Индекс NASDAQ в настоящее время приобрел большую известность. Он показывает средний курс акций крупнейших фирм США, работающих в области информационных технологий.

Индекс NIKKEY – ведущий специальный фондовый индекс Японии.

Индекс DAX – основной фондовый индекс Германии.

Есть и российские индексы, например *индекс РТС* – официальный индикатор Фондовой биржи РТС, который впервые был рассчитан 1 сентября 1995 г. и на сегодняшний день является основным показателем развития российского фондового рынка. Индекс рассчитывается каждые полчаса в течение всей торговой сессии на основании данных о сделках, заключенных в РТС с наиболее ликвидными акциями. Индекс РТС обновляется в режиме реального времени и публикуется на WEB-сервере РТС.

7.4. Виды ценных бумаг

Ценные бумаги – финансовые документы, дающие их владельцу имущественные права, права на получение денежных сумм и доходов.

Их условно можно разделить на две группы:

– свидетельства о собственности, например, акции;

– свидетельства о займе, например облигации, векселя.

Самый распространенный вид ценных бумаг, свидетельствующих о собственности – это акции.

Акция – ценная бумага, удостоверяющая право собственности на часть капитала АО, дающая право на получение части прибыли в виде дивидендов.

В зависимости от набора предоставляемых владельцу прав различают *обыкновенные* акции и *привилегированные.*

Выпускаемые акции могут быть:

– *именными* – в них указываются данные владельца, а сам владелец регистрируется в документах АО. При смене владельца выписывается новая акция для нового владельца, а старая погашается;

– *предъявительскими* – анонимными.

Следует различать *номинальную* стоимость акции и *курс* акции.

Номинальная стоимость акции – стоимость, обозначенная на самой акции.

Курс акции – продажная цена акции на рынке, которая может быть выше или ниже номинальной стоимости акции.

Фактический курс акции зависит от соотношения спроса и предложения на данный вид акций, которые, в свою очередь, зависят от множества различных факторов. Экономисты для определения расчетного курса акции, вокруг которого будут происходить колебания фактического курса, используют формулу, отражающую связь между курсом акции, величиной ожидаемого дивиденда и банковского процента:

$$\text{Расчетный курс акции} = \frac{\text{Дивиденд (руб.)}}{\text{Банковский процент}/100\%}.$$

Среди ценных бумаг, свидетельствующих о займе, особо выделим облигации.

Облигация – ценная бумага, долговое обязательство, по которому должник обязуется через определенное время возвратить владельцу облигации ссуду (ее величина обозначена на облигации, и выплачивать процент по ссуде.

Облигация представляет собой напечатанную большим тиражом долговую расписку: заемщик обязуется заплатить предъявителю облигации, например, 10 тыс. руб. через три года после ее выпуска (срок погашения) и должен каждый год в течение трех лет выплачивать ему по 5% от этой суммы (500 руб.).

Поясним, чем облигации отличаются от акций.

1) Облигации – это *срочные обязательства* лица, выпустившего ценную бумагу (эмитента). По истечении срока, обозначенного на облигации, эмитент должен ее погасить, т. е. вернуть долг. Обычно этот срок устанавливается от года до двадцати пяти лет. Акции – это бессрочные ценные бумаги. Пока существует АО, его акции имеют определенную ценность и могут находиться в обращении.

2) Владелец облигации, выпущенной предприятием, является не собственником, а *кредитором* предприятия. Это означает, что он получит свои деньги даже в том случае, если предприятие в течение года не получило прибыли. Если предприятие обанкротится, то его имущество будет распродано. При этом в первую очередь будут выплачены долги владельцам облигаций и другим кредиторам, а собственники предприятия свою долю получат в последнюю очередь и то при условии, что еще останутся деньги. Владелец акции является собственник предприятия.

3) Облигации *могут выпускать не только предприятия, но и государство, а также местные органы власти* (например, облигации государственного займа), а акции – только акционерные общества.

Облигации, как и акции, могут быть *именными и предъявительскими*.

Вексель – письменное долговое обязательство (строго установленной формы, не ограниченное никакими условиями). В соответствии с этим обязательством должник обязан выплатить определенную сумму денег в установленный срок владельцу векселя.

Вексель, как правило, обслуживает коммерческие кредиты, т. е. кредиты в товарной форме.

Рынок ценных бумаг

Обращение ценных бумаг происходит на особом рынке, который называется фондовым.

По *способам поступления* ценных бумаг на рынок различают:

а) первичный рынок ценных бумаг (на этом рынке привлекаются средства инвесторов);

б) вторичный рынок ценных бумаг (на этом рынке ценные бумаги меняют своих владельцев).

В зависимости от *механизма функционирования* различают:

а) неорганизованный рынок (на этом рынке осуществляются как прямые сделки, так и сделки через посредников);

б) организованный рынок (фондовая биржа).

На курс ценных бумаг оказывают влияние следующие факторы:

– *доходность* (размеры дивидендов, процента), причем значение имеет как текущая, так и ожидаемая доходность: чем они выше, тем выгоднее вкладывать деньги в ценные бумаги и тем больше будет спрос на них, а значит, при прочих равных условиях, выше курс;

– *выгодность альтернативных способов вложения временно свободных денежных средств*: размеры банковской процентной ставки, цена драгоценных металлов, недвижимости и некоторых других товаров. Чем привлекательнее иные способы вложения денег, тем меньше спрос на ценные бумаги;

– *ликвидность*, т. е. возможность превращения ценных бумаг в деньги без существенных потерь времени и вложенных денег. Спрос на низколиквидные ценные бумаги, как правило, невысок, поскольку, приобретая их, вы отказываетесь от возможности быстро и без потерь вернуть вложенные деньги;

– *биржевая спекуляция*. Биржевые игроки, играя на повышение, способствуют росту курса ценных бумаг, играя на понижение – его падению.

7.5. Кредитная система

У лиц, действующих в экономике, периодически образуются свободные денежные средства, которые они могли бы предоставить другим (за плату) во временное пользование.

Источники временно свободных денежных средств:

1) *часть доходов семьи*, откладываемая для приобретения товаров длительного пользования или жилья;

2) *средства предприятия*, накапливаемые для восстановления основного капитала и расширения производства (*амортизация, часть прибыли*);

3) *средства,* временно свободные в период между продажей продукции и сроками *выплаты заработной платы* (именно поэтому предприятиям может быть выгодно задерживать выплату заработной платы, так как появляется возможность «прокрутить» ее);

4) часть капитала, предназначенная на *покупку сырья и материалов* из-за несовпадения времени продажи изготовителями товаров и покупки сырья и материалов, необходимых для продолжения производства;

5) средства, поступившие в *государственный бюджет*, но еще не использованные в рамках тех или иных государственных программ.

В то же время существует много желающих взять деньги в долг. Можно привести массу примеров ситуаций, когда разумнее было бы взять деньги в долг, т. е. взять ссуду, кредит, чем копить необходимую сумму. Безусловно, для таких лиц ценность заемных средств высока, и они готовы заплатить за предоставление ссуды.

Кредит – это ссуда в денежной или товарной форме, предоставляемая на условиях возвратности, срочности и платности.

Лицо, получающее кредит, называется ***заемщик.***

Лицо, предоставляющее кредит, называется ***кредитор.***

Кредитные отношения предполагают следование ряду принципов:

1) *возвратность* – кредит необходимо вернуть;

2) *гарантированность* – заемщик должен гарантировать возврат кредита: он должен представить залог, например имущество, которое переходит в собственность кредитора, если кредит не будет возвращен;

3) *срочность* – кредит выдается на определенный срок;

4) *платность* – за пользование кредитом должны быть уплачены проценты.

Итак, владельцы свободных денежных средств готовы предоставить их в надежде получить определенный доход. Фирма, которая берет кредит, приобретает необходимые факторы производства, осуществляет производственную деятельность, реализует изготовленную продукцию и получает доход. Часть этого дохода она возвращает владельцу ссудного капитала. Таким образом, доход, создаваемый ссудным капиталом, приобретает форму *ссудного процента*.

Формы кредита

Коммерческий – кредит, предоставляемый одним предприятием другому в товарной форме с отсрочкой платежа. Он используется для ускорения реализации товара. Орудием кредита служит вексель.

Банковский – денежный кредит, предоставляемый кредитными учреждениями (банками); как правило, не ограничен направлением, сроками, суммами.

Потребительский – кредит, предоставляемый фирмами населению в товарной форме в виде товаров длительного пользования (продажа товаров в рассрочку), или ссуды банков населению на потребительские цели.

Государственный – кредит государству или кредит, выдаваемый государством.

Международный – кредит, предоставленный кредиторами одной страны заемщикам другой по разрешению правительства.

Заниматься поиском тех, кто может предложить деньги под процент, и, наоборот, тех, кому можно дать ссуду за плату, – очень трудная задача. За ее выполнение берутся специалисты. В настоящее время сформировалась разветвленная система институтов, совершающих кредитные операции.

Кредитная система – совокупность кредитно-финансовых учреждений, аккумулирующих свободные денежные средства и предоставляющих их в ссуду.

Кредитная система государства складывается из банковской системы и совокупности небанковских кредитно-финансовых учреждений.

Банковская система

Банковская система – вся совокупность банков национальной экономики.

Банк – это финансовый посредник между кредиторами и заемщиками, имеющий исключительное право принимать вклады, выдавать ссуды (кредиты), открывать и вести счета физических и юридических лиц.

В настоящее время практически во всех странах с развитой рыночной экономикой, в том числе и России, банковская система имеет два уровня – Центральный банк, коммерческие банки.

Центральный банк – центральное звено банковской системы. Он обеспечивает устойчивость денежной единицы стран, проводит политику государства в области денежного обращения, контролирует и регулирует деятельность коммерческих банков, защищает интересы вкладчиков.

Основные функции ЦБ

«Главный банк страны»:

– осуществляет эмиссию денег (банкнот ЦБ), отвечает за изготовление, хранение, уничтожение денежных знаков;

– осуществляет общую кредитную политику;

– регулирует денежное обращение и валютный курс.

«Банк банков»:

– выдает лицензии коммерческим банкам на совершение банковских операций и осуществление общего контроля за деятельностью кредитно-финансовых учреждений и исполнением финансового законодательства;

– организует безналичные расчеты между коммерческими банками путем открытия корсчетов этих банков в ЦБ;

– осуществляет кредитование коммерческих банков при нехватке у них собственных средств.

«Банк правительства»:

– управляет счетами правительства;

– управляет официальными золотовалютными резервами и обслуживает международные расчеты правительства;

– обслуживает внутренний государственный долг путем размещения государственных займов, их погашения и выплаты процентов.

Коммерческие банки – низовое звено банковской системы, состоящее из сети самостоятельных банковских учреждений, непосредственно выполняющих функции кредитно-расчетного обслуживания клиентуры на коммерческих принципах.

Основные функции коммерческих банков:

– аккумулирование временно свободных денежных средств, сбережений и накоплений;

– предоставление кредитов предпринимателям, фирмам и гражданам;

– осуществление и организация расчетов между предприятиями и организациями.

Банковские операции

Пассивные – операции по мобилизации денежных средств, а именно: привлечение депозитов, сберегательных вкладов; получение кредитов от других банков и ЦБ; эмиссия собственных ценных бумаг.

Депозиты (вклады) бывают:

– *до востребования* – деньги с данного вида вклада можно снять в любое время и в любом количестве, но процент по данному виду вклада очень низкий (в России до 2 % годовых);

– *срочные* – вклады принимаются на срок, в течение которого, конечно, снять деньги можно, но при этом будут выплачены проценты как по вкладу «до востребования». В общем случае проценты по срочным депозитам назначаются более высокие, чем по депозитам «до востребования».

Активные операции – операции по выдаче (размещению) привлеченных средств в виде кредитов, ссуд фирмам и домашним хозяйствам, вложение средств в государственные облигации.

Кредиты (ссуды) бывают:

– *краткосрочные* – до 1 года;

– *среднесрочные* – от 1 до 4 лет;

– *долгосрочные* – свыше 4 лет.

Современные коммерческие банки часто называют «финансовыми универмагами» или «супермаркетами кредита», так как они могут выполнять и множество других операций и услуг (более 200). Многие из этих операций не связаны с традиционными активными и пассивными операциями.

Другие банковские операции и услуги

Трастовые операции – доверительное управление активами физических или юридических лиц.

Лизинг – приобретение дорогостоящего оборудования и машин и сдача их в аренду (арендатор выплачивает взносы, за счет которых происходит погашение стоимости оборудования и выплачивается доход учреждению, кредитующему сделку).

Факторинг – приобретение банком неоплаченных долговых требований, возникающих между предприятиями при реализации товаров на условиях коммерческого кредита, т. е. требований по оплате за отгруженную, но еще не оплаченную продукцию.

Учет векселей – скупка банком векселей с еще не наступившим сроком погашения (со скидкой).

Инкассовые операции – получение по поручению клиента денег по денежным и товарно-расчетным документам.

Переводные операции – перечисление внесенных в банк денег получателю, находящемуся в другом месте.

Выпуск кредитных карточек.

Обмен валюты.

Охрана ценностей и др.

Доход коммерческого банка формируется, главным образом, за счет разницы между тем процентом, который он получает за предоставление в ссуду денег, и тем процентом, который он выдает за принимаемые вклады, часть дохода банк получает также от выполнения других вышеназванных банковских операций и услуг.

Прибыль коммерческого банка – это разница между его доходом и издержками.

Как коммерческие банки создают деньги

Особая роль коммерческих банков состоит в том, что они создают новые безналичные деньги.

Получив депозит – наличные деньги от вкладчика, банк может выдать кредит другому лицу – заемщику. В итоге и вкладчик, и заемщик будут иметь средства, чтобы расплачиваться, например, за приобретаемые товары. Заемщик располагает при этом наличными деньгами, а вкладчик – безналичными. Денежная масса, как можно заметить, в результате таких действий банка увеличивается.

Однако банки не имеют права выдавать все поступившие к ним деньги вкладчиков, так как те в любой момент могут отозвать деньги со своих вкладов. На этот случай коммерческие банки часть суммы депозитов держат в резерве.

Сегодня банковская система России, как и многих других стран, строится на принципе частичного резервирования. Это означает, что определенную долю от суммы депозитов банки *обязаны* хранить в качестве резерва. Эти резервы коммерческих банков называют **обязательными резервами.**

Обычно коммерческие банки держат свои обязательные резервы в виде вкладов в Центральном банке страны.

Норма обязательных резервов – доля от суммы вклада, депозита, которая должна быть направлена в резерв.

Норму обязательного резервирования определяет Центральный банк.

Та часть суммы депозитов, которая остается у коммерческого банка после отчисления средств в обязательные резервы, определяет **кредитные возможности банка**, или, другими словами, его *кредитный (ссудный) потенциал*.

Если коммерческий банк использует свои кредитные возможности не полностью, то это означает, что его **фактические резервы** больше обязательных. Разницу между фактическими и обязательными резервами банка называют **избыточными резервами.**

Пример. *Сумма вкладов в коммерческий банк – 100 тыс. руб. Норма обязательных резервов – 20 %.*

Рассчитаем сумму ***обязательных резервов*** *банка: 100 × 0,2=20 тыс. руб.*

Определим ***величину кредитных возможностей банка*** *(максимальную сумму, которую банк может использовать для выдачи кредитов) 100 – 20=100·(1 – 0,2) = 80 тыс. руб.*

Если банк уже выдал кредиты на сумму 30 тыс. руб., то его ***избыточные резервы*** *равны 80 -30=50 тыс. руб., при этом* ***фактические резервы*** *банка равны 20+50= 70 тыс. руб.*

Поясним на примере, как коммерческие банки создают безналичные деньги.

Пример. *Пусть предприятие «ХХХ» поместило на счет банка А сумму денег в размере 10 млн. руб. На сколько при этом может увеличиться количество денег в обращении (предложение денег), если норма обязательных резервов составляет 20% , коммерческие банки полностью используют свои кредитные возможности, а все выданные кредиты возвращаются в банковскую систему в виде депозитов?*

Чтобы дать ответ на этот вопрос, покажем, как банки увеличивают денежную массу, используя полученные депозиты для выдачи кредитов (см. таблицу).

Банк	***Получено депозитов, млн. руб.***	***Обязательные резервы, млн. руб.***	***Максимальная сумма выдаваемых кредитов, млн. руб.***
А	10	2	8
Б	8	1,6	6,4
В	6,4	1,28	5,12
Г	5,12	1,024	4,096

и так далее…

Общая сумма депозитов банков А, Б, В, Г и т.д. в результате составит:

$$10+8+6,4+5,12+\ldots = 10+10\cdot(1-0,2)+10\cdot(1-0,2)^2+10\,(1-0,2)^3+\ldots = 10\cdot(1+0,8+0,8^2+0,8^3+\ldots)$$

Получаем сумму бесконечно убывающей геометрической прогрессии со знаменателем (1-0,2)=0,8<1, которая равна:

$$10\cdot\frac{1}{1-(1-0,2)}=10\cdot\frac{1}{0,2}=10\cdot 5=50\ \textit{млн. руб.}$$

Общая сумма депозитов (с учетом первоначального вклада) увеличилась до 50 млн. руб., т. е в 5 раз.

На сколько же увеличилась денежная масса? Напомним, что денежная масса состоит из наличных и безналичных денег (депозитов). Когда предприятие «ХХХ» поместило на счет банка А сумму денег в размере 10 млн. руб., денежная масса не изменилась, так как эти 10 млн. руб. просто перешли из разряда наличных в разряд безналичных денег (то есть вкладов). А вот остальные 40 млн. руб. безналичных денег (депозитов) создала сама банковская система в процессе депозитного расширения.

Ответ. *Количество денег в обращении (предложение денег) может увеличиться на 40 млн. руб.*

Коэффициент $\left(\text{mult}=\frac{1}{(\text{норма обязательных резервов}/100\%)}\right)$ называется *банковским (депозитным) мультипликатором.*

В нашем примере $mult=\frac{1}{0,2}=5.$

Банковский (депозитный) мультипликатор (mult) – коэффициент, который показывает максимальную общую сумму депозитов, которую может создать банковская система из каждой денежной единицы, вложенной на счет в коммерческий банк.

Небанковские кредитные учреждения

Как отмечено выше, кредитные операции могут осуществлять также специализированные небанковские кредитные учреждения. Однако, в отличие от банков, они не имеют права оказывать все банковские услуги.

Страховые компании привлекают средства путем продажи страховых полисов, собирают денег больше, чем выплачивают страховых сумм, и могут кредитовать крупные предприятия.

Государственные и негосударственные пенсионные фонды осуществляют накопление денежных средств, из которых их клиенты будут получать в будущем пенсии. Пока срок начала выплаты пенсий не наступил, они осуществляют вложение накопленных денежных резервов в акции, облигации.

Инвестиционные компании (фонды) – продают свои акции мелким держателям, а полученные средства используют на приобретение ценных бумаг других компаний, работающих в различных отраслях хозяйства. Это позволяет их акционерам минимизировать риск собственных вложений.

ГЛАВА 8. МАКРОЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПОКАЗАТЕЛИ

Для целей анализа экономической деятельности специалисты разрабатывают специальную систему обобщающих статистических показателей.

Макроэкономические показатели – статистические показатели, применяемые для описания и анализа экономических процессов при рассмотрении экономики страны как единой хозяйственной системы.

Эти показатели используются для ориентиров при разработке мер по регулированию рыночной экономики и формированию экономической политики. Рассмотрим основные макроэкономические показатели.

Определение ВВП

Основной показатель, характеризующий результаты экономического развития страны – *валовой внутренний продукт (ВВП)*.

Валовой внутренний продукт (ВВП) – рыночная стоимость конечных товаров и услуг, созданных в течение года внутри страны.

Это определение требует пояснения.

1) *«Рыночная стоимость».* Чтобы оценить результаты экономического развития страны, необходимо знать, какое количество товаров и услуг производится в стране. Однако сведения о том, что количество производимых, например, самолетов снизилось, а легковых автомобилей выросло, не дадут ответа на вопрос: как в целом идут дела в экономике. Надо все производимые товары и услуги (автомобили, холодильники, обеды в столовой, услуги прачечных и др.) как-то соизмерить, т. е. привести к общему знаменателю. В качестве общего измерителя можно использовать рыночные цены, т.е. те цены, по которым фактически покупаются товары и услуги на рынке. Таким образом, рыночная стоимость – это денежная оценка товаров и услуг в рыночных ценах.

2) *«Конечных товаров и услуг».* Если сложить рыночные цены всех товаров и услуг, произведенных в стране за год, то будет иметь место повторный счет. Чтобы его избежать, необходимо учитывать только стоимость конечной продукции, а стоимость промежуточной продукции не учитывать.

Конечная продукция – товары и услуги, которые покупатель приобретает не для дальнейшей переработки, а для удовлетворения своих потребностей или использования на своем предприятии в качестве средств труда (здания, машины, оборудование).

Промежуточная продукция – товары и услуги, которые были использованы в процессе производства другого товара, т. е. были подвергнуты дальнейшей переработке.

Пример*. Пусть в некоторой стране есть только три предприятия: фермерское хозяйство, сахарный завод и кондитерская фабрика. Фермер выращивает сахарную свеклу и продает ее сахарному заводу. Сахарный завод из этой свеклы делает сахар и продает его кондитерской фабрике. Кондитерская фабрика из сахара делает конфеты и продает их населению.*

Если мы сложим стоимость продукции фермерского хозяйства (стоимость сахарной свеклы), продукции сахарного завода (стоимость сахара) и продукции кондитерской фабрики (стоимость конфет), то, очевидно, что стоимость свеклы мы учли 3 раза, сахара 2 раза, т. к. в стоимости конечной продукции (конфеты) уже содержится стоимость промежуточной продукции (сахарная свекла и сахар). Поэтому для оценки стоимости, произведенной экономикой страны, нам достаточно учесть стоимость только конечной продукции – конфет.

К конечной продукции относятся:

- потребительские товары и услуги, которые служат для удовлетворения личных потребностей людей (продукты питания, одежда, бытовая техника, личные автомобили, услуги парикмахера, услуги портного и др.);
- все построенные в текущем году здания и сооружения, изготовленные в текущем году машины и оборудование.
- товары и услуги коллективного потребления, которые оплачиваются государством (услуги школ, больниц, услуги правоохранительных органов и др.);

3) *«Созданных в течение года».* В ВВП продажа товаров, бывших в употреблении не учитывается, а учитывается только продукция, произведенная в этом году. Продукция, произведенная в прошлые годы, учитывается в ВВП прошлых лет.

4*) «Внутри страны».* В ВВП учитывается продукция, произведенная на территории страны. При этом не важно, произведена ли она с использованием национальных или иностранных факторов производства.

Сделаем некоторые уточняющие замечания.

Во-первых, при расчете ВВП следует учитывать *изменение запасов сырья, материалов, полуфабрикатов*. Прирост запасов увеличивает ВВП. Товары, произведенные в текущем году (сырье, материалы, полуфабрикаты), но не использованные в этом же году для производства других товаров, пополняют запасы. Это увеличение запасов нужно учесть, иначе мы «потеряем» часть стоимости, созданной в стране за год, т. е. занизим ВВП. Аналогично уменьшение запасов приводит к уменьшению ВВП, т. к. из стоимости конечной продукции текущего года следует вычесть стоимость использованных сырья, материалов, полуфабрикатов, которые были произведены в прошлые годы, а значит уже учтены в ВВП прошлых лет.

Во-вторых, в ВВП не учитываются так называемые «домашние услуги». Если мама печет пироги для всей семьи, а папа сам чинит свой автомобиль, то эти услуги произведены домашним хозяйством для собственного потребления и они не включаются в ВВП. Важно отметить, что их не учитывают не из-за того, что мы за них не платим, а потому, что их очень трудно измерить.

В-третьих, официальной статистикой не учитывается стоимость, созданная теневой экономикой. Из-за этого фактический показатель ВВП оказывается заниженным. Сфера теневого бизнеса требует разработки специальных методов косвенного учета. По некоторым оценкам объем производства в теневой экономике составляет около 25 % от объема ВВП России.

Как рассчитывается ВВП

Рассчитать ВВП непосредственно как сумму стоимостей конечных товаров и услуг трудно. Из-за того, что один и тот же товар может быть в одном случае промежуточной, а в другом случае конечной продукцией, например, сахар, ткань, электроэнергия. Поэтому для расчета ВВП пользуются следующими методами.

Расчет ВВП по расходам, или *метод использования*. Этот метод основан на предположении, что когда товар произведен, то сразу ничего нельзя сказать о том, как он будет использован (станет он конечной или промежуточной продукцией). Однако, когда товар продан, то можно с определенной долей уверенности сказать, кто его купил, и на какие цели использовал.

ВВП рассчитывается, как сумма расходов всех экономических субъектов на приобретение конечной продукции.

$$ВВП = C + Ig + G + (Ex - Im)$$

Экономические субъекты	Названия элементов расчета ВВП по расходам, используемые в экономической теории
Домашние хозяйства	**C** – личные потребительские расходы
Предприятия	**Ig** – валовые частные инвестиции
Государство	**G –** государственные закупки товаров и услуг
Заграница	**(Ex-Im)** – чистый экспорт

Уточним содержание элементов расчета ВВП по расходам:

Личные потребительские расходы – это расходы домашних хозяйств на приобретение товаров и услуг для удовлетворения личных потребительских нужд (приобретение продуктов, одежды, книг, мебели, автомобилей, услуг парикмахера, таксиста и т. д.).

Валовые частные инвестиции – это расходы предприятий на приобретение новых инвестиционных товаров (здания, сооружения, машины, оборудование). Они складываются из двух элементов:

$$Ig = D + In.$$

D – расходы на возмещение изношенного основного капитала (амортизация).

In – расходы на обеспечение прироста основного капитала (чистые частные инвестиции).

В валовые частные инвестиции включают также изменение запасов сырья и материалов, полуфабрикатов.

Государственные закупки товаров и услуг – расходы государственных учреждений в связи с производством благ, бесплатно предоставляемых обществу (услуги по обеспечению обороны страны, правопорядка, государственному управлению, услуги дорожного хозяйства, услуги, оказываемые учреждениями системы государственного образования, здравоохранения и т. д.). Эти расходы включают в себя расходы на покупку всех видов техники, оборудования, расходных материалов, используемых в государственных учреждениях, оплату услуг строительных организаций по возведению государственных школ, больниц, правительственных учреждений и т. д. Кроме того сюда также включа-

ются расходы по оплате труда всех работников бюджетной сферы – врачей, учителей, ученых, военных и т. д.

Чистый экспорт – это величина экспорта товаров и услуг за вычетом импорта товаров и услуг. Ясно, что часть продукции, произведенной в стране, может быть экспортирована в другие страны. Однако так же очевидно, что часть продукции, используемой внутри страны, может оказаться импортной. Поэтому для приведения в соответствие объемов производства и использования товаров и услуг в ВВП необходимо включить экспорт товаров и услуг, а импорт товаров и услуг должен быть исключен. Итак, **чистый экспорт = экспорт – импорт.**

Производственный метод, или *метод расчета по добавленной стоимости***.** Этот метод на практике является основным при расчете ВВП.

ВВП рассчитывается как разность между рыночной стоимостью всех товаров и услуг, произведенных в стране, (валовой выпуск) и стоимостью товаров и услуг, полностью потребленных в процессе производства (промежуточное потребление); или, как сумма добавленных стоимостей, созданных во всех отраслях экономики.

Добавленная стоимость – это стоимость, созданная в процессе производства на предприятии, и представляющая собой реальный вклад предприятия в создание стоимости конкретного продукта. Добавленная стоимость формируется на всех стадиях производства продукции.

Расчет ВВП по доходам*,* или *распределительный метод***.**

Вся добавленная стоимость, созданная при производстве продукции, распадается на доходы, которые называют первичными доходами, и именно эти доходы учитываются при расчете ВВП.

ВВП рассчитывается как сумма первичных доходов, которые экономические субъекты получают в результате участия в процессе производства товаров и услуг на территории данной страны.

ВВП = заработная плата + рента + процент + прибыль + амортизация + косвенные налоги.

Рассмотрим, какие виды доходов относятся к первичным.

При производстве продукции были затрачены различные факторы производства, и их владельцы получают соответствующие доходы – доходы на факторы производства, или *факторные доходы* (заработная плата, рента, процент, прибыль).

Выделение *амортизации*, как самостоятельного вида первичных доходов можно объяснить следующим образом. В стоимости произведенной продукции содержится не только стоимость израсходованных сырья, материалов, полуфабрикатов (промежуточная продукция), но и стоимость изношенных машин и оборудования, зданий и сооружений, или амортизация. Часть доходов от продажи продукции должна обеспечить накопление средств для восстановления изношенного основного капитала. Поскольку численное значение этой части доходов в точности равно амортизации, то экономисты не стали вводить новый термин и называют соответствующий вид доходов тоже амортизацией.

При реализации продукции на рынке свою долю доходов получает также и государство в виде *косвенных налогов*, включенных в цену продукции. Косвенные налоги выступают своего рода платой государству за «содействие» любой производственной деятельности в стране.

Факторы производства	Первичные доходы
Труд	**заработная плата**
Земля	**рента**
Капитал	**процент**
Предпринимательские способности	**прибыль**
	амортизация
	косвенные налоги

Все три метода расчета должны теоретически давать одинаковый результат, так как расходы одного участника экономических отношений одновременно являются доходами для другого, и сумма всех доходов должна быть равна сумме всех расходов.

Убедимся в этом на примере, описание которого было представлено выше. Необходимые числовые данные (в условных денежных единицах) для удобства сведены в таблице 8.1.

Расчет ВВП по расходам*: ВВП = 210* (стоимость конфет, как **личные потребительские расходы).**

Производственный метод*: ВВП = (100+150+210)* (валовой выпуск) *– (0+100+150)* (промежуточное потребление*) =210* **(всего добавленная стоимость**)*, или (100+50+60)=210* **(сумма добавленных стоимостей**).

Расчет ВВП по доходам*: ВВП = (60+20+10)* **(заработная плата)** *+(40+30+50)* **(прибыль)** *=210.*

На практике ВВП, рассчитанные по доходам и расходам, могут различаться из-за статистической погрешности, которая возникает потому, что данные для расчета получены из разных источников.

Таблица 8.1

Товар	*Стоимость готовой продукции (валовой выпуск) (1)*	*Стоимость затраченного сырья на производство (промежуточное потребление) (2)*	*Добавленная стоимость*		
			Всего (1) -(2)	*в том числе*	
				заработная плата	*прибыль*
сахарная свекла	*100*	*0*	*100*	*60*	*40*
сахар	*150*	*100*	*50*	*20*	*30*
конфеты	*210*	*150*	*60*	*10*	*50*
ИТОГО	*460*	*250*	*210*	*90*	*120*

Определение ВНП

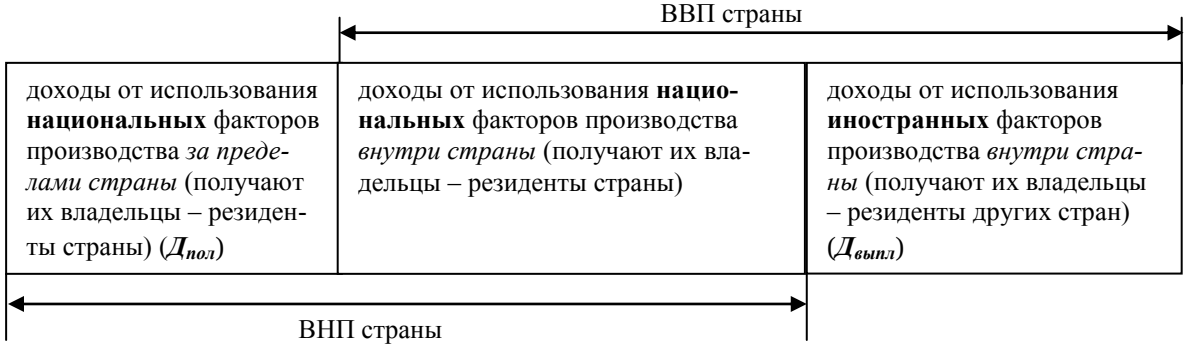
Следующий показатель, который мы рассмотрим – это *валовой национальный продукт* (ВНП).

Валовой национальный продукт (ВНП)[20] – это сумма первичных доходов, полученных резидентами[21] страны за год как внутри страны, так и за ее пределами.

Содержательно различие между ВВП и ВНП состоит в том, что ВВП характеризует поток конечных товаров и услуг, произведенных на территории страны, а ВНП характеризует поток первичных доходов, полученных от использования национальных факторов производства.

Количественно ВВП и ВНП различаются на величину разницы между первичными доходами, полученными из-за границы и переданными за границу.

На схеме наглядно показано различие межу ВВП и ВНП.



Итак, $\boldsymbol{ВНП = ВВП + Д_{пол} - Д_{выпл}}$

Разность ($\boldsymbol{Д_{пол} - Д_{выпл}}$) называют *чистые факторные доходы*, полученные из-за границы.

Пример. *Рассмотрим ситуации:*

а) В Новосибирске бригада строителей-поляков возвела гостиничный комплекс. Стоимость гостиничного комплекса будет включена в ВВП России. Из средств, полученных в качестве платы за гостиничный комплекс, выплачена заработная плата польским строителям. Эта зарплата войдет составной частью в ВНП Польши, а в ВНП России входить не будет.

б) Российский гражданин, постоянно проживающий в Новосибирске, владеет акциями немецкого завода. По итогам года он получил дивиденды на эти акции. Дивиденды – это часть прибыли немецкого завода, которая включается в ВВП Германии. Так как владельцем акций является гражданин России, то дивиденды – это его доход от принадлежащей ему собственности, в данном случае доход на фактор производства «капитал» и этот доход будет учтен в ВНП России, а в ВНП Германии он учитываться не будет.

---

[20] В современной версии системы национальных счетов (СНС) отсутствует показатель «валовой национальный продукт» (ВНП), вместо него используется показатель «валовой национальный доход» (ВНД), который по методике расчета полностью соответствует показателю ВНП.

[21] *Резидент* – физическое или юридическое лицо, находящееся в данной стране более года, независимо от его гражданства и социального статуса при условии, что центром его экономических интересов является данная страна, т. е. свое будущее и свое развитие данное лицо связывает с этой страной.

Резидентами страны являются граждане, постоянно проживающие на ее территории (в том числе временно находящиеся за ее пределами), предприятия, размещаемые на ее территории, все государственные учреждения страны, дипломатические и иные официальные представительства страны, находящиеся за ее пределами.

Разница между ВВП и ВНП для большинства стран небольшая. Например, ВНП России в 1996 г. превышал ВВП России на 1,3 % ВВП.

Следует отметить, что ВНП развитых стран, как правило, больше, чем их ВВП, а ВНП развивающихся стран, меньше, чем их ВВП.

Другие макроэкономические показатели

В макроэкономическом анализе используются и другие показатели.

Чистый внутренний продукт (ЧВП) – валовой внутренний продукт за вычетом стоимости потребленного капитала, т.е. амортизации.

ЧВП=ВВП-амортизация

Чистый национальный продукт (ЧНП) - валовой национальный продукт за вычетом стоимости потребленного капитала, т.е. амортизации.

ЧНП=ВНП-амортизация

Еще одним важным макроэкономическим показателем является национальный доход (НД).

Национальный доход (НД) – созданная за год стоимость, равная сумме доходов, полученных владельцами национальных факторов производства.

При расчете НД не учитывается амортизация, так как она отражает стоимость, компенсирующую стоимость изношенных машин и оборудования, зданий и сооружений. Не учитываются и косвенные налоги, так как они выступают здесь как доход, который получает государство в качестве своеобразной платы за бесплатно оказанные услуги.

НД=ВНП - амортизация - косвенные налоги

НД=ЧНП - косвенные налоги

НД= заработная плата + рента + процент + прибыль.

НД характеризует, что прибавило производство данного года к богатству общества и определяет возможности расширения производства и роста благосостояния населения в будущем. Общество же делает выбор, как использовать полученный доход: направить его на потребление (это обеспечит рост благосостояния в настоящем) или инвестировать в экономику (это приведет к росту производства и создаст условия для роста благосостояния в будущем).

Но не весь национальный доход поступает непосредственно в распоряжение граждан страны. Часть дохода поступает в *распоряжение государства* в виде отчислений на социальное страхование, например, отчисления в Пенсионный фонд, в виде налогов от предприятий, например, налог на прибыль, часть дохода остается *в распоряжении предприятий* (нераспределенная прибыль). С другой стороны возникают перераспределительные платежи, например, от государства к домашним хозяйствам в виде социальных трансфертов[22].

С учетом всех этих перераспределительных платежей рассчитывается еще один очень важный показатель – *личный доход* (ЛД).

Личный доход (ЛД) – часть национального дохода, поступающая в личное распоряжение населения страны.

ЛД = НД –отчисления на социальное страхование – налог на прибыль предприятий – нераспределенная прибыль + социальные трансферты +проценты по государственным облигациям.

Однако не вся сумма и личного дохода может быть непосредственно использована гражданами. Существуют обязательные платежи населения: личные налоги, например, подоходный налог. С учетом индивидуальных налогов рассчитывается еще один очень важный показатель – *располагаемый личный доход* (РЛД).

Располагаемый личный доход – личный доход за вычетом индивидуальных налогов.

РЛД = ЛД – индивидуальные налоги

Сумма располагаемого личного дохода может быть использована населением на потребление и сбережение.

Понятие номинального ВВП и реального ВВП

[22] *Социальные трансферты* – выплаты, осуществляемые государством домашним хозяйствам, взамен которых плательщик не получает товары или услуги. Примерами социальных трансфертов являются пенсии, пособия, стипендии.

Номинальный ВВП – объем выпуска всех конечных товаров и услуг, измеренный в текущих ценах, т. е. в ценах года, когда осуществлялся выпуск товаров и услуг.

По данным об изменении номинального ВВП нельзя судить о динамике экономического развития, т. к. он зависит не только от количества производимых товаров и услуг, но и от цен на эти товары и услуги. Для более точной оценки общей динамики ВВП требуется устранить влияние цен. Сопоставимость данных обеспечивает другой показатель – *реальный ВВП*.

Реальный ВВП – объем выпуска всех конечных товаров и услуг, измеренный в сопоставимых ценах, т. е. в ценах определенного года, принятого за базовый.

Показатель, характеризующий изменение цен на конечные товары и услуги, называется *дефлятором ВВП*.

Дефлятор ВВП – отношение стоимости ВВП текущего года, измеренного в текущих ценах, (номинальный ВВП) к стоимости ВВП текущего года, измеренного в ценах базисного периода, (реальный ВВП).

$$\textit{Дефлятор ВВП} = \frac{\textit{номинальный ВВП}}{\textit{реальный ВВП}}$$

Пример. *Если номинальный ВВП 2008 года равен 12 000 млрд. ден. ед., а реальный ВВП 2008 года (в ценах 2007 г.) оценивается в 10 000 млрд. ден. ед., то дефлятор ВВП (базовый год – 2007г.) равен (12 000 /10 000)=1,2.*

Это означает, что цены на конечные товары и услуги выросли за 2008 год на 20 %.

ГЛАВА 9. ЭКОНОМИЧЕСКИЙ РОСТ И ИНВЕСТИЦИИ

9.1. Экономический рост

Понятие экономического роста

Экономический рост – увеличение объема производства товаров и услуг в стране в долгосрочном периоде.

Об экономическом росте можно судить по изменению реального ВВП и реального ВВП в расчете на душу населения.

Изменение реального ВВП дает представление о состоянии экономики страны, об изменении ее экономического потенциала. О возможном изменении уровня жизни в стране дает представление *изменение реального ВВП в расчете на душу населения*. Например, в развивающихся странах происходит рост реального ВВП, но одновременно численность населения растет быстрее, а поэтому реальный ВВП в расчете на душу населения снижается. По мнению большинства экономистов это означает, что говорить об экономическом росте в развивающихся странах преждевременно.

Следует отметить, что изменения реального ВВП и реального ВВП в расчете на душу населения учитывают только **количественную** сторону развития экономики страны, поскольку при этом не учитывается ни качество произведенной продукции, ни ее структура, ни ее распределение. Экономический рост является одним из критериев экономического развития страны, но его нельзя напрямую связать ни с уровнем благосостояния, ни с качеством жизни общества.

Измерение экономического роста

Для измерения экономического роста часто используют следующие показатели:

$$Темп\ роста\ реального\ ВВП = \frac{реальный\ ВВП\ в\ году\ t}{реальный\ ВВП\ в\ году\ (t-1)} \times 100\%$$

$$Темп\ прироста\ реального\ ВВП = Темп\ роста\ реального\ ВВП - 100\%$$

Аналогично определяют *темп роста и темп прироста реального ВВП в расчете на душу населения.*

Виды и факторы экономического роста

Различают два вида экономического роста: **экстенсивный** и **интенсивный.**

Экстенсивный экономический рост достигается благодаря увеличению количества используемых ресурсов – труда, земли, капитала, при их неизменной производительности.

Факторами экстенсивного экономического роста являются:

- увеличение числа занятых работников;
- расширение используемых земельных площадей;
- увеличение объемов потребляемого сырья, материалов, топлива и т. д.;
- увеличение количества используемого оборудования при сохранении существующего уровня технологий.

Интенсивный экономический рост обеспечивается за счет качественного совершенствования и лучшего использования неизменного количества задействованных ресурсов.

Факторами интенсивного экономического роста являются:

- внедрение достижений научно-технического прогресса, использование новых видов техники, новых совершенных технологий;
- повышение квалификации работников;
- улучшение использования имеющихся машин и оборудования, производственных площадей, более рациональное использование сырья, материалов, топлива без потерь и отходов;
- повышение эффективности хозяйственной деятельности за счет лучшей ее организации, например, за счет роста уровня специализации производства, создания стимулов для более производительного труда и т. д.

В чистом виде рассмотренных здесь видов экономического роста не бывает, поэтому экономисты чаще говорят о **преимущественно экстенсивном** и **преимущественно интенсивном** экономическом росте в зависимости от того, какие факторы обеспечивают наибольший вклад в этот рост.

Следует подчеркнуть, что в современной экономике все большее значение в обеспечении экономического роста играет прогресс науки и техники, а также повышение уровня образования и квалификации работников.

Границы экономического роста

Границы экстенсивного экономического роста обусловлены ограниченностью доступных ресурсов. Как правило, лимитирующими становятся не все ресурсы сразу, а какой-нибудь один ресурс, например, земля или энергия.

У интенсивного экономического роста теоретически границ нет, но на практике проявляются факторы, тормозящие экономический рост.

Во-первых, *усиление экологической опасности*, увеличение количества бытовых отходов, загрязнение окружающей среды, рост опасности техногенных катастроф зачастую вынуждают производителей продукции нести дополнительные расходы. Им приходится, например, выделять средства на технологическую очистку воды, иначе не может быть получена продукция необходимого качества, предусматривать дополнительные средства для обеспечения безопасности пассажиров, иначе их самолетами никто не будет пользоваться и т. д.

Однако в самом интенсивном росте заложены пути снижения этой опасности: НТП приводит к появлению новых технологий, например, технологий по переработке отходов.

Во-вторых, может проявиться *ограниченность ресурсов*, как и в случае экстенсивного роста. Например, исчерпание запасов невоспроизводимых ресурсов, таких как нефть, железная руда и др.

Но в самом интенсивном росте заложена возможность преодоления и этой проблемы. Внедрение новых технологий, появление новых материалов, рационализация производственного процесса позволят производить с использованием того же объема ресурсов больше продукции.

Интенсивный экономический рост изначально предполагает *комплексное взаимодействие всех факторов:* освоение новых технологий, требует более высокой квалификации работников, изменений в организации производства, что обеспечивает в итоге возможность постоянного прироста выпуска продукции.

Можно назвать и ряд других факторов, сдерживающих экономический рост:

– *законодательство страны*, например, ограничения в области охраны окружающей среды, ограничения, связанные с охраной труда, высокий уровень налогообложения;

– *потери, обусловленные действием человеческого фактора,* т. е. связанные с поведением людей, например, аварии, связанные с переутомлением работника, его низкой квалификацией, производственный брак из-за недобросовестного отношения к труду;

– *действие стихийных внешних факторов*, например, неблагоприятные природные условия, стихийные бедствия;

– *обычаи, культурные традиции страны*, например, чрезмерное количество праздников;

– *неустойчивая политическая ситуация в стране,* например, забастовки работников, военные конфликты.

Последствия экономического роста

Стремление обеспечить экономический рост в стране может привести как к положительным, так и к отрицательным последствиям. Об этом следует помнить при разработке программ обеспечения экономического роста.

Основные аргументы в пользу экономического роста:

а) *расширяются возможности повышения общего благосостояния населения:* растет богатство общества, а значит появляется возможность реализовать различные социальные программы, бороться с бедностью, улучшать условия труда наемных работников, повышать жизненный уровень людей, решать экологические проблемы;

б) *раздвигаются границы использования ресурсов*, которыми располагает экономика: экономический рост ведет к росту доходов, а значит появляется возможность развивать науку, использовать новые виды энергии, новые виды материалов, новые виды связи и т. д.;

в) *обеспечивается рост международного престижа страны*, как следствие, появляется возможность влиять на мировые экономические процессы, отстаивать свои интересы, получать иностранные кредиты и т. д.

Однако экономический рост создает только предпосылки для решения социально-экономических, экологических и технологических проблем. Если реальный ВВП в расчете на душу населения вырос, например, на 5 %, то это не значит, что соответственно автоматически повысится уровень жизни населения, так как часть ВВП может быть использована на военные расходы, вывезена за границу.

Рост ВВП может сопровождаться также ухудшением качества товаров, ухудшением их экологических характеристик и т. д.

С экономическим ростом может быть связано и непосредственное ухудшение жизни людей, т. к.:

- происходит *ухудшение среды обитания людей*, растет нагрузка на окружающую среду;
- идет *исчерпание невосполнимых ресурсов*;
- возникают проблемы, связанные с *перенаселенностью больших городов*;
- постоянно требуется осуществлять *переквалификацию кадров*;
- *растет интенсивность труда* и др.

Взвешивая все аргументы «за» и «против» экономического роста, каждая страна вынуждена делать для себя выбор: принимать ли на себя груз сопутствующих экономическому росту последствий или сохранить чистоту и нетронутость природы, обрекая себя на существование, свойственное доиндустриальным эпохам, когда не было ни машин, ни самолетов, ни электричества.

Экономисты, экологи разных стран выступают за обеспечение «устойчивого развития», которое бы способствовало удовлетворению интересов как ныне живущих людей, так и будущих поколений. Для этого необходим такой экономический рост, который бы не разрушал экологическую систему и способствовал росту благосостояния всех людей планеты.

9.2. Инвестиции, их роль и основные источники

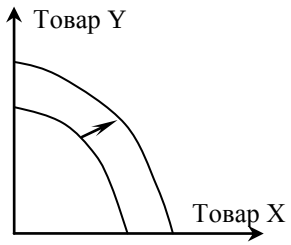
В широком смысле инвестиции – это долгосрочные вложения, которые в будущем могут приносить доход. В данном разделе мы будем рассматривать конкретный вид инвестиций – инвестиции в основной капитал (далее – просто инвестиции).

Инвестиции в основной капитал – затраты на поддержание или увеличение количества используемого в экономике основного капитала.

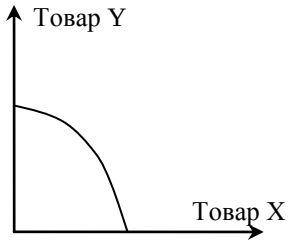
Как уже отмечалось, различают *валовые* (суммарные) и *чистые* инвестиции. *Валовые инвестиции* (Ig) складываются из *амортизации* (D) и *чистых инвестиций* (In): Ig=D+In.

Амортизация отражает расходы на возмещение изношенного оборудования, машин, зданий и сооружений, *чистые инвестиции* отражают расходы на увеличение их применяемого количества.

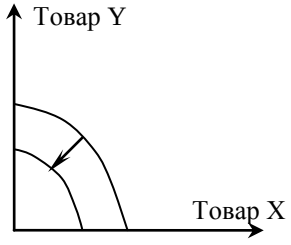
Покажем значение инвестиций для экономики, используя следующие три ситуации, которые проиллюстрируем с помощью кривой производственных возможностей.



1) Если валовые инвестиции больше чем амортизационные отчисления (Ig>D), то чистые инвестиции положительны (In>0). Это означает, что инвестиций достаточно, чтобы не только заменить изношенные элементы основного капитала (оборудование, здания и др.), но и увеличить его количество. При этом производственные возможности экономики растут, создаются основы для экономического роста в будущем. Кривая производственных возможностей сдвигается вправо.



2) Если валовые инвестиции равны амортизационным отчислениям (Ig=D), то чистые инвестиции равны нулю (In=0), т. е. инвестиций хватает только на то, чтобы заменить изношенные элементы основного капитала. Следовательно производственные возможности страны остаются постоянными (если, конечно же, количество других ресурсов не уменьшается), а экономический рост не возможен, хотя количество производимых благ и не уменьшается. Положение кривой производственных возможностей не меняется.

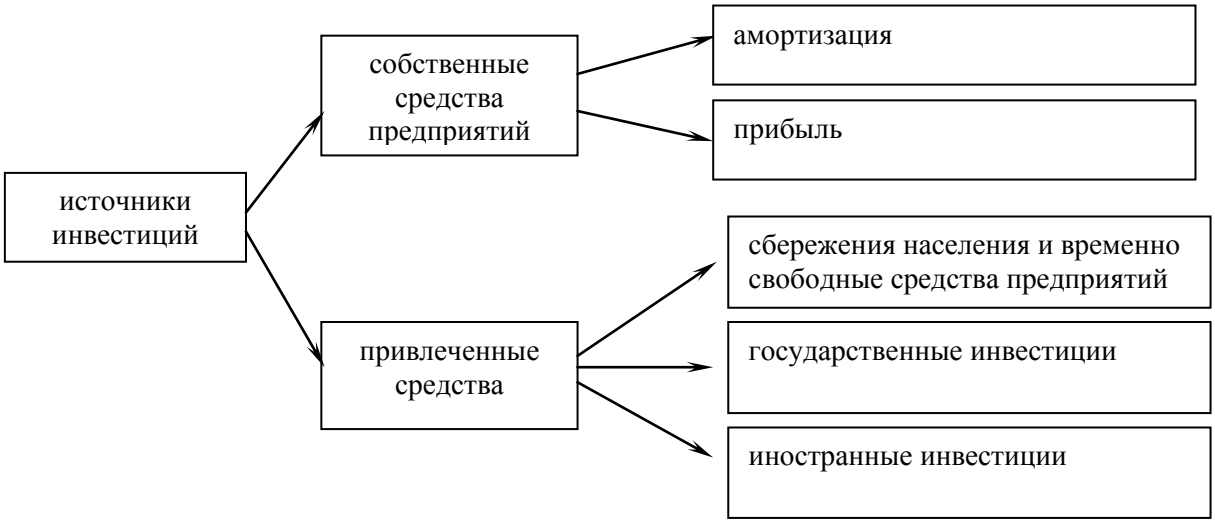


3) Если же валовые инвестиции меньше амортизационных отчислений (Ig<D), то чистые инвестиции отрицательны (In<0). Это означает, что инвестиций не хватает на то, чтобы заменить изношенные элементы основного капитала, а значит его количество начинает уменьшаться и производственные возможности страны сокращаются. Это приведет к тому, что в будущем экономика не сможет произвести прежнее количество благ. Кривая производственных возможностей сдвигается вниз.

Однако большое количество инвестируемых ресурсов еще не гарантирует высоких темпов экономического роста. Необходимо использовать эти средства так, чтобы они приносили наибольшую отдачу в как можно более короткий срок. То есть необходимо использовать эти средства эффективно.

Таким образом, *величина и эффективность использования инвестиций во многом определяют возможности будущего экономического роста.* Это конечно же не означает, что все ресурсы страны должны использоваться в качестве инвестиций. Ведь экономический рост не является самоцелью. Он – средство достижения главной цели – роста благосостояния общества. Поэтому в экономике должны соблюдаться разумные пропорции между потреблением и инвестированием (накоплением).

Основные источники инвестиций в экономике



Прежде всего источником инвестиций являются собственные средства предприятий – *амортизационные накопления* и часть *прибыли.*

Довольно часто предприятиям не хватает собственных средств для приобретения нового оборудования, строительства новых зданий и сооружений. Тогда они используют *привлеченные средства* – обращаются за кредитом в банк или выпускают ценные бумаги (акции или облигации). В том и другом случае они хотят воспользоваться свободными средствами других экономических субъектов – их *сбережениями*. Это важнейший источник инвестиций в экономике. Для того, чтобы предприятия получили к нему доступ, необходимы посредники – банки, биржи, брокерские конторы, инвестиционные фонды и другие элементы инфраструктуры финансового рынка.

Инвестиции может осуществлять и государство. Однако доля *государственных инвестиций* в их общем объеме обычно не велика.

Кроме того, инвестиции могут осуществляться иностранными фирмами, банками, гражданами. Для развивающихся стран *иностранные инвестиции* – один из важнейших источников экономического роста

ГЛАВА 10. ЭКОНОМИЧЕСКАЯ НЕСТАБИЛЬНОСТЬ

Рыночная экономика обладает известной неустойчивостью, нестабильностью экономического развития. Однако эта нестабильность не является злом, которое неминуемо ведет к катастрофе и крушению экономической системы. С явлениями экономической нестабильности следует считаться и учитывать в экономической политике государства.

Задача экономической политики состоит в том, чтобы добиваться стабилизации функционирования и развития экономики, обеспечивая тем самым здоровую основу для социальной и политической стабильности.

Среди многочисленных форм экономической нестабильности наиболее существенными являются:

- циклические колебания уровня ВВП, инвестиций, потребления, занятости;
- безработица;
- инфляция.

10.1. Экономические циклы

Экономическое развитие в рыночной экономике предполагает последовательную смену периодов роста производства, уровня ВВП, занятости периодами их спада.

Регулярность этих последовательных чередований подъемов и спадов придает экономическому развитию циклический характер.

Экономические циклы – это периодические колебания уровня экономической активности[23] в обществе.

Первый экономический кризис[24], с которого ведется отсчет периодически повторяющимся кризисам, был зафиксирован в Англии в 1825 г. Потом кризисные явления начались и в других странах, повторяясь каждые 8–12 лет. В 1873 г. экономический кризис одновременно начался в ряде стран мира. Это был первый в истории циклов мировой экономический кризис.

В экономической теории выделяют:

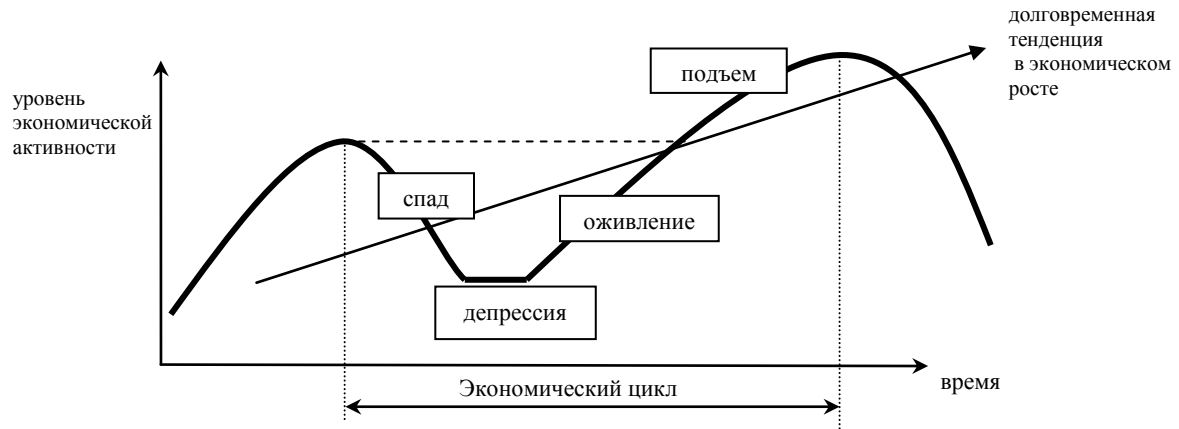
- длинноволновые циклы (циклы Кондратьева) с периодом около 50 лет, которые связаны со сменой поколений техники и технологии;
- средние (промышленные) циклы с периодом 8–12 лет, которые связаны с отклонением спроса от предложения;
- малые циклы с периодом 3–4 года, которые связаны с колебаниями запасов продукции.

Следует отметить, что все эти виды циклов накладываются один на другой.

Мы рассмотрим и охарактеризуем основные фазы среднего (промышленного) цикла.

Фазы среднего (промышленного) цикла

Цикл представляет собой промежуток времени, в течение которого происходит последовательная смена следующих фаз: спад, депрессия, оживление и подъем



Спад – начинается с пика предыдущего цикла и продолжается до низшей точки цикла.

[23] *Уровень экономической активности* – это обобщенный (синтетический) показатель, который отражает общее направление развития экономики. Он определяется объемом ВВП, объемом выпускаемой продукции, инвестиций, уровнем занятости и другими показателями.

[24] *Кризисом* экономисты называют резкий переход от подъема к спаду.

Эта фаза характеризуется резким сокращением деловой активности. Фирмы вдруг обнаруживают, что они переоценили прогнозировавшийся спрос на свою продукцию и *не в состоянии продать произведенные товары* по прежним ценам.

Чтобы распродать образовавшиеся излишки, они вынуждены *снижать цены* на свою продукцию. Фирмы несут огромные *убытки,* они не в состоянии вернуть взятые кредиты и выплатить проценты по ним. Начинается и распространяется по всей экономике *волна банкротств.*

Не имея возможности распродать уже произведенную продукцию, предприятия *сокращают объем производства*. Конечно, никакой речи о расширении производства уже не идет, и, как следствие, предприятия *снижают объем инвестиций в производство*, падает спрос на оборудование.

Спад производства вызывает волну увольнений работников, *растет безработица. Доходы населения падают.* Из-за снижения доходов, а также из-за стремления людей отложить часть этих доходов «на черный день», расходы населения на потребительские товары падают, а значит и снижается спрос на потребительские товары и услуги.

Снижается жизненный уровень занятых. В обществе царит паника и всеобщий *пессимизм*.

Особо отметим, что в этот период *процентные ставки по кредитам растут:* фирмы стремятся перезанять деньги, чтобы избежать банкротства, наблюдается всеобщая погоня за деньгами, спрос на свободные денежные средства растет. Кроме того, банки сами стремятся установить более высокие ставки, так как велик риск невозврата выданных ими кредитов.

Пожалуй, самым тяжелым был спад 1929 – 1933 гг., который вошел в историю под названием «Великая депрессия», тогда США, по оценкам экономистов, были отброшены назад на 146 лет, национальный доход снизился почти в 2 раза, доходы на душу населения снизились на 30 %, уровень безработицы достиг 25 %.

Депрессия: достигнув низшей точки, экономика некоторое время пребывает в этом состоянии.

Спад производства практически прекратился, и производство, и занятость находятся на самом низком уровне. Предприятия избегают долгосрочных капиталовложений, население не делает дорогостоящих покупок. Все пребывают в состоянии неуверенности, опасаясь начинать новые дела.

Однако постепенно товарные запасы рассасываются, прекращается падение потребительского и инвестиционного спроса, цены на товары стабилизируются. Так как спрос на деньги теперь сильно упал, то происходит *снижение процентных ставок по кредитам до самого низкого уровня.*

И деловой мир потихоньку начинает оживать: предприятия, сумевшие пережить кризис, начинают обновлять оборудование, приобретая более современную технику (благо кредиты теперь более доступны), внедряют новые технологии, проводят мероприятия по повышению эффективности производства. Их цель – обеспечить снижение издержек, чтобы в условиях низких цен на продукцию получить прибыль. Таким образом появляется *спрос на инвестиции.*

Как правило, без участия государства выход из состояния депрессии протекает очень медленно, но, достигнув дна, производство постепенно начинает набирать ход и на смену депрессии приходит оживление.

Оживление – начинается с низшей точки депрессии и заканчивается, когда экономика достигает предкризисного пика.

Начавшаяся активизация экономической деятельности формирует *ожидание повышения уровня текущих доходов*. Это проявляется в постепенном *повышении потребительского спроса.* В ответ начинает *увеличиваться производство,* прежде всего за счет вовлечения свободных мощностей, *растет занятость* и, как следствие, *растут доходы* (прибыль, зарплата).

Доходы растут как номинальные, так и реальные. Люди имеют возможность приобретать необходимые им товары. В результате происходит дальнейший рост спроса. В некоторый момент становится ясно, что *расширять производство без масштабных инвестиций уже невозможно и начинается их быстрый рост*. У предприятий есть все условия для роста инвестиций: есть возможность расширять производство за счет относительно недорогих кредитов и есть мотив – рост прибыли. *Растет инвестиционный спрос* и одновременно происходит расширение производства практически всех товаров и услуг.

Расширение производства способствует появлению новых рабочих мест, росту спроса на рабочую силу и, соответственно, росту занятости. *Растет благосостояние людей*, в обществе пессимистические настроения сменяются оптимистическими.

Экономисты отмечают, что на этом этапе рост спроса обгоняет рост предложения и в итоге **совокупный спрос превышает совокупное предложение[25].**

[25] *Совокупный спрос* – спрос на все товары и услуги в экономке.

Следует отметить, что так как происходит рост спроса на все виды ресурсов, в том числе и на денежные ресурсы, то начинается и *рост процентных ставок.*

Подъем: наступает после фазы оживления и продолжается до своего пика.

На этом этапе «рысь переходит в галоп», происходит ускорение экономического развития, которое проявляется в том, что появляются новые товары, новые предприятия, растут инвестиции, растут процентные ставки, цены, зарплаты, занятость. *Часть спроса начинает носить спекулятивный характер*: у многих возникает желание приобрести товары, чтобы потом их выгодно перепродать, т. к. цены на большую часть товаров растут. Под эти покупки берутся большие кредиты, т. е. частично *спрос поддерживается с помощью кредитов*. При приближении к пику – высшей точке подъема, происходит перегрев экономики. Кредиты становятся все более дорогими, растут товарные запасы и неизбежно наступает такой момент, когда вся система рушится, как карточный домик, и вновь экономика оказывается в состоянии глубокого кризиса.

В подавляющем большинстве случаев каждый последующий пик оказывается по уровню выше, чем предыдущий, что отражает общий рост экономики, ее поступательное развитие

Резкий переход от подъема к спаду экономисты связывают с тем, что рост производства целенаправленно и планомерно организуется производителями, а спрос стихийно формируется на рынке покупателями и зависит от множества случайных факторов. И так как спрос легко может снизиться, то именно это и происходит в период спада: **совокупное предложение оказывается больше совокупного спроса.**

Конечно, кризис для экономики страны – это большое испытание, он несет много негативных моментов, но отметим ***положительную сторону экономического кризиса***, которая заключается в оздоровлении экономики. По принципу естественного отбора в период спада разоряются неэффективные предприятия, имеющие высокий уровень затрат. «Выжившие» предприятия осуществляют нововведения, которые ведут к повышению эффективности, а в дальнейшем и к росту производства. На смену старым технологиям приходят новые.

В настоящее время спады в странах с развитой рыночной экономикой стали менее глубокими (до 2 % ВВП) и менее продолжительными (6–12 месяцев). Происходит явное нарушение классического цикла, фазы цикла стали более размытыми, некоторые фазы совсем выпадают. Теперь в фазе спада не наблюдается снижения цен, наоборот, происходит рост цен. Это явление называется *стагфляция.*

Стагфляция – одновременный рост инфляции и спад производства, сопровождающийся ростом безработицы.

Появление стагфляции объясняется тем, что государство имеет монополию на выпуск денег. Возросло значение производственных монополий, которые предпочитают не снижать цены, а сокращать объем производства; на рынке труда появились профсоюзы, которые не допускают снижения заработной платы.

Причины экономических циклов

Среди экономистов нет единого мнения о причинах этого сложного явления. Каждая экономическая школа по своему объясняет природу экономических циклов.

Одни экономисты утверждают, что циклы связаны с воздействием *внешних факторов*. Они называют такие факторы как крупные открытия в науке и достижения в технике, природные катаклизмы (засухи, наводнения), войны, революции и другие политические потрясения, колебания численности населения и др. Есть теория, которая объясняет циклы изменением соотношения пессимистических и оптимистических настроений в обществе. Есть даже теория, которая связывает динамику экономического цикла с изменениями конфигурации солнечных пятен.

Другие экономисты полагают, что объяснение цикла лежит во *внутренних процессах,* протекающих в экономике, а внешние факторы носят второстепенный характер. Они считают, что кризисы происходят из-за того, что существуют противоречия между жесткой организацией производства и нерегулируемым рынком, что стихийное развитие рынка приводит к нарушениям рыночного равновесия, а это в свою очередь ведет к возникновению отраслевых диспропорций, что кризис также могут вызвать сбои в денежно-кредитной сфере и ошибки в государственной бюджетной политике.

Однако практически все экономисты сходятся на том, что:

– колебания уровня экономической активности являются следствием *отклонения экономики от равновесного состояния;*

Совокупное предложение – предложение всех товаров и услуг в экономике.

– решающее значение в движении цикла имеют *инвестиции в реальный капитал*, в первую очередь в машины и оборудование;

– *государство может активно влиять* на механизм цикла, используя для этого методы бюджетной политики, т. е. регулируя свои доходы и расходы, а также методы денежно-кредитной политики, т. е. регулируя процентные ставки и объем денежной массы.

10.2. Инфляция

Понятие инфляции

Инфляция имеет двухвековую историю и с 40-х гг. XX в. охватывает все страны мира.

Инфляция – долговременное, устойчивое повышение общего уровня цен на товары и услуги, поступающие на внутренний рынок данной страны.

Следует отметить, что не любой рост цен означает инфляцию.

Если наблюдается сезонное повышение цен, например, к Новому году – на елки, то это явление не связано с инфляцией, так как происходит кратковременное повышение цен, которое не вызывает изменений в уровне реальных доходов и не оказывает существенного влияния на экономику. Повышение цен на отдельные виды товаров, например, на изделия из модной ткани, также не имеет отношения к инфляции, так как нет всеобщего повышения цен, и рост цен на одни товары одновременно сопровождается снижением цен на другие.

Инфляция имеет дело с повышением цен практически на все товары и услуги. И этот процесс носит не временный, а постоянный характер. При инфляции цены растут практически на все товары, но неравномерно. Инфляционный рост цен оказывает влияние на состояние всей экономики, на динамику реальных доходов, на распределение доходов.

Инфляция имеет оборотную сторону – *снижается покупательная способность денежной единицы.* При росте цен на одну и ту же сумму денег можно купить меньшее количество товаров и услуг прежнего качества. Учитывая эту сторону инфляции, можно дать ее иное определение:

Инфляция – это переполнение каналов денежного обращения бумажными знаками, покупательная способность которых падает.

В России уже привыкли к такому явлению, как инфляция. Однако в истории ряда стран, например, Германии, США, Японии наблюдались процессы обратные инфляции, т. е. происходило снижение общего уровня цен. Это довольно редкое в современной экономике явление называется **дефляцией.**

Измерение инфляции

Как известно, цены на различные товары растут в разной степени.

Например, за период 1991–2011 гг. на отдельные товары цены выросли следующим образом:

Товар	Цена в 1991 г.	Цена в 2002 г.	Цена в 2008 г	Цена в 2011 г
Сливочное масло (1 кг)	3 руб. 60 коп.	60 руб.	150 руб.	160 руб.
Хлеб (1 булка)	20 коп.	6 руб.	18 руб.	26 руб.
Автобусный билет (1шт.)	6 коп	4 руб.	10 руб.	14 руб.

С учетом деноминации[26] цена 1 кг сливочного масла выросла почти в 44 тысячи раз, цена булки хлеба выросла в 130 тысяч раз, а плата за проезд в автобусе более чем в 233 тысячи раз.

Чтобы оценить общий рост цен на товары и услуги рассчитывают **индексы цен** по различным группам товаров.

Наиболее часто для измерения инфляции используют *индекс потребительских цен (ИПЦ).*

Индекс потребительских цен – показатель, отражающий изменение стоимости «потребительской корзины» (фиксированного набора товаров и услуг) за определенный период, например, год.

$$\text{ИПЦ} = \frac{\text{цена потребительской корзины в текущем периоде}}{\text{цена той же потребительской корзины в базисном периоде}} \times 100\%$$

Измерение инфляции с помощью ИПЦ имеет свои недостатки, так как он:

а) учитывает только цены *потребительских товаров*;

б) учитывает *розничные цены* на эти товары;

[26] *Деноминация* – укрупнение денежной единицы страны без изменения ее наименования, проводимая в целях облегчения денежного обращения. Например, в 1998 г. «старые» деньги в России были заменены «новыми» таким образом, что 1000 «старых» рублей стал соответствовать 1 «новый» рубль.

в) *не учитывает реальных изменений в структуре потребления*, а ведь со временем люди могут отказываться от покупки сильно подорожавших товаров и заменять их более дешевыми.

Для измерения инфляции используется также уже известный нам *дефлятор ВВП*, который отражает общий рост цен на конечные товары, учитываемые при расчете ВВП.

Помимо индексов цен в теории для измерения инфляции часто используется показатель ***темпа инфляции***, или уровеня инфляции.

$$Темп\ инфляции = \frac{I_t - I_{t-1}}{I_{t-1}} \cdot 100\%,$$

где I_t – индекс цен в году t по отношению к некоторому базисному году,

I_{t-1} – индекс цен в году (t-1) по отношению к тому же базисному году.

Темп инфляции фактически показывает, на сколько процентов в среднем изменились цены в году t, по сравнению с ценами в году (t-1).

Виды инфляции

В соответствии с различными типами критериев выделяют следующие виды инфляции:

- *по формам проявления* различают инфляцию:

открытую, которая проявляется, как *рост цен*. Она характерна для стран с рыночной экономикой;

скрытую (или подавленную), которая проявляется как *рост товарного дефицита* при неизменных ценах. Она характерна для стран с командно-административной экономикой.

- *по темпам роста цен* различают инфляцию:

ползучую – рост цен составляет до 10 % в год;

умеренную – цены растут примерно на 10–100 % в год;

галопирующую – цены растут примерно на 100–13000 % в год;

гиперинфляцию – цены растут более чем на 13000 % в год; (ежемесячный рост цен составляет более 50 %).

- *по степени сбалансированности роста цен* различают инфляцию:

сбалансированную, при которой соотношение цен на различные товары практически не меняется. Этот вид инфляции не опасен для бизнеса, он ведет к пропорциональному росту цен;

несбалансированную, при которой соотношение цен меняется существенно, поэтому становится сложно определить наиболее выгодную сферу производства продукции, производственная деятельность становится весьма рискованной.

- *по ожидаемости* различаю инфляцию:

ожидаемую, которая предсказывается и прогнозируется заранее;

неожидаемую, которая характеризуется внезапными скачками цен, зачастую провоцирующими инфляционные ожидания, которые, в свою очередь, подстегивают дальнейший рост цен.

Причины инфляции

Причины инфляции многообразны, но все они в конечном итоге приводят к *несоответствию денежного спроса и товарной массы*. В экономической теории в соответствии с глубинными причинами, вызывающими инфляцию, различают *инфляцию спроса и инфляцию издержек.*

Инфляция спроса порождается ростом совокупного спроса, за которым не успевает производство. В частности, когда все имеющиеся ресурсы уже задействованы, то рост спроса неминуемо ведет к росту цен. Характеризуя инфляцию спроса, экономисты отмечают, что в этот период слишком много денег охотится за слишком малым количеством товаров.

Эта инфляция не знает предела, так как начинает раскручиваться спираль «цены – доходы – спрос – цены».

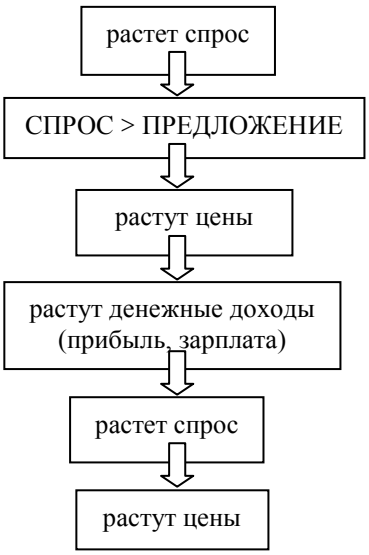
Причины появления избыточного спроса, т. е. спроса, способного вызвать инфляцию:

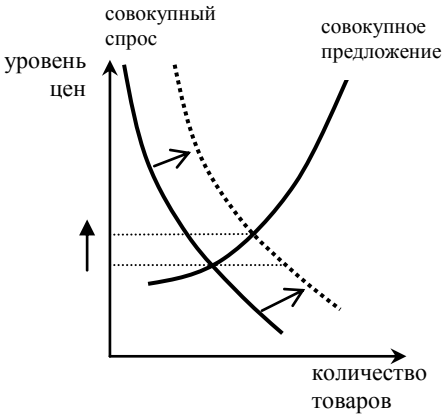
– дефицит госбюджета, который возникает вследствие превышения расходов государства над доходами, например, из-за роста военных расходов, и который финансируется за счет эмиссии денег;

– увеличение потребительских расходов населения за счет необоснованных доходов, когда рост доходов обгоняет рост производительности труда, или за счет получения потребительских кредитов;

– развитие спекулятивного спроса, связанного с получением кредитов при перегреве экономики: рассчитывая на благоприятную ситуацию на рынке, предприниматели стремятся делать большие закупки товаров, чтобы потом перепродать с выгодой.

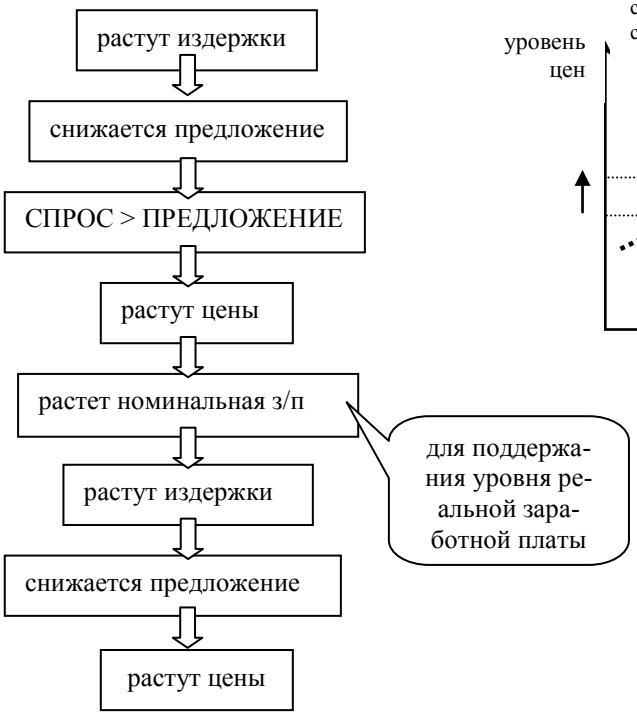
Механизм инфляции спроса представлен на схеме:

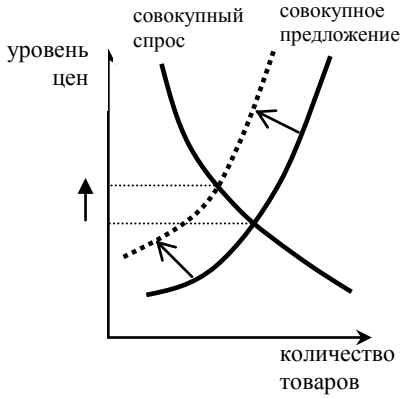




Инфляция издержек порождается ростом издержек, который приводит к уменьшению предложения и, соответственно, к росту цен.

Механизм инфляции издержек представлен на схеме:





Причинами роста издержек могут быть, например,

– рост цен на сырье и, соответственно, рост расходов на сырье. Этот рост цен может быть вызван действиями монополий на национальном рынке, явиться следствием роста мировых цен на сырье, изменения валютного курса (снижение курса национальной валюты приведет к удорожанию всех импортных товаров, в том числе сырья);

– рост расходов на заработную плату работников. Повышение заработной платы может быть, например, результатом действий профсоюзов на рынке труда;

– рост косвенных налогов (налогов, включаемых в цену товаров). Введение косвенных налогов является прерогативой государства.

Инфляция издержек порождает спад производства и ведет к сокращению рабочих мест.

Однако эта инфляция ограничена, т. к. сокращение производства имеет физические границы.

Еще одной значимой причиной возникновения и развития инфляции (как инфляции спроса, так и инфляции издержек) являются **инфляционные ожидания**. Если они имеют место, то:

- предприятия и граждане стремятся взять кредит, чтобы использовать его на покупку товаров, пока цены еще не выросли;
- профсоюзы требуют повышения зарплаты, чтобы не допустить снижения реальных доходов наемных работников;
- производители стремятся поднять цены на свою продукцию, т. к. потом им надо будет закупать ресурсы для нового производства уже по возросшим ценам.

Последствия инфляции

Обычно говорят, что инфляция зло, которое разрушающе действует на экономику, но небольшая инфляция, которую мы классифицировали как «ползучую», не является злом. Небольшой рост цен выступает важным стимулом новых инвестиций в расширение производства, в модернизацию оборудования и перехода на новые технологии. Этот вид инфляции не влечет социальной напряженности, т. к. выигрыш получают как предприниматели, так и наемные работники: за ростом инвестиций следует рост производства, рост спроса на труд, увеличение занятости, рост заработной платы, хотя и с некоторым запаздыванием. Такая инфляция, в частности, характерна для фазы оживления экономического цикла.

Однако ускорение роста цен приводит к угасанию всех положительных моментов низкой инфляции. Если цены начинают расти очень быстро, то *оптимизм предпринимателей гаснет***,** т. к. их реальная прибыль снижается, происходит обесценение амортизационных отчислений и предприниматели уже не в состоянии вкладывать средства в развитие производства.

Банки увеличивают свои процентные ставки, т. к. они хотят покрыть обесценение денег и обеспечить себе прибыль на прежнем уровне. Но это не единственная причина роста процентных ставок. Банки опасаются дальнейшего повышения цен, ухудшения экономической ситуации, учащения случаев невозврата выданных кредитов, а значит, они хотят компенсировать риск и еще больше поднимают процентные ставки. По этим же причинам *преобладающим становится краткосрочное кредитование*.

Происходит *ухудшение положения наемных работников*. Когда цены растут быстрее номинальной заработной платы, то происходит снижение реальной зарплаты, что приводит к снижению уровня жизни. Это ведет в свою очередь к возникновению социальных конфликтов, забастовок и появлению угрозы политической нестабильности.

В результате инфляции происходит *перераспределение богатства в обществе.*

Больше всего *страдают от инфляции*:

- граждане, получающие фиксированные доходы. К ним относятся работники бюджетной сферы, пенсионеры, инвалиды;
- лица, выдавшие кредит под фиксированные проценты;
- лица, имеющие и делающие накопления в денежной форме;
- предприниматели, чьи капиталы заняты в отраслях с большим производственным циклом, например, в строительстве, в судостроении.

От инфляции *могут выиграть*:

- те лица, которые берут кредит, если не оговорено, что процент за кредит должен учитывать инфляционный рост цен. Выиграть может в том числе и государство, которое имеет большой государственный долг, т. к. вследствие роста цен происходит обесценение всех денежных долгов;
- посредники, занятые перепродажей товаров, ценных бумаг, валюты;
- государство, так как из-за роста цен и номинальных доходов в государственную казну может поступать большая номинальная сумма налогов, однако такое увеличение доходов бюджета носит временный характер из-за грядущего спада в производстве. Кроме того, налоговые поступления также обесцениваются в результате роста цен. Поэтому при достаточно высокой инфляции реальные налоговые поступления сокращаются. Но государство практически во всех странах является должником (оно занимает деньги для финансирования дефицита бюджета). Поэтому от инфляции, как и все должники (лица, взявшие в кредит) оно выигрывает.

Все названные негативные последствия инфляции начинают ярко проявляться при переходе от умеренной инфляции к галопирующей.

После Второй мировой войны капиталистический мир пережил две большие волны галопирующей инфляции: в 1945 – 1952 гг. при переходе от военной экономики к мирной экономике рыночного типа и в 1974 – 1981 гг. вследствие «нефтяного» шока, вызванного ростом цен на энергоносители.

Однако самые тяжелые последствия имеет гиперинфляция, сопровождаемая исключительно высокими темпами роста цен.

Самая известная гиперинфляция наблюдалась в Германии (1922 – 1924), когда цены за 15 месяцев выросли почти на 1 триллион процентов. В высшей точке месячный темп инфляции составил 30 тысяч процентов. В это время работникам выдавали зарплату 2 раза в день, чтобы они могли ее потратить.

Самая значительная гиперинфляция в истории была зафиксирована в Венгрии в 1946 г., когда цены за год выросли в $3,88*10^{27}$ раз, и среднемесячный темп инфляции составил 19 800 %!

Гиперинфляция практически неуправляема и оказывает разрушающее воздействие на экономику.

Назовем основные ***последствия гиперинфляции***:

деньги перестают выполнять свои функции, происходит «бегство от денег». Эта ситуация хорошо описывается таким примером, который часто приписывается Егору Гайдару: «Если вы поставили возле себя корзину с деньгами и отвернулись, если у вас за это время украли деньги, то это инфляция, если же украли корзину, а деньги оставили, то это уже гиперинфляция». Преобладающими становятся бартерные отношения. Происходит разрушение кредитной и банковской системы;

производственная деятельность затухает: из-за обесценения денежных накоплений, которые предприниматель хотел бы вложить в производство, из-за общей экономической нестабильности у предпринимателей исчезают стимулы к производственному инвестированию, преобладающими становятся краткосрочные спекулятивные операции на рынке. Все это ведет к общему спаду производства, стагфляции. Как следствие *идет массовый отток капиталов за границу*;

усиливается неравенство в распределении богатства: происходит обесценение денежных сбережений, усиливается дифференциация текущих доходов: доходы перераспределяются в пользу монополистов, финансовых спекулянтов, теневой экономики;

возникают тяжелые социальные последствия: снижаются реальные доходы населения, происходит обнищание большей части граждан страны, разоряется средний класс;

накаляется политическая ситуация: регулярными становятся забастовки с требованиями повышения зарплаты, учащаются призывы к отставке правительств из-за роста недоверия к его действиям и т. д. В частности следствием немецкой гиперинфляции 20-х годов считается приход к власти фашистов.

Антиинфляционная политика государства

Инфляция очень сложное явление и конкретные рецепты борьбы с инфляцией в значительной степени определяются правильной постановкой «диагноза». Если наблюдается инфляция спроса, то необходимы меры по уменьшению спроса (например, уменьшение государственных расходов), а если инфляция издержек, то меры по ограничению роста издержек, которые стимулировали бы рост предложения (например, политика регулирования заработной платы, цен на основные ресурсы и т. д.).

Так как инфляция – денежное явление, то регулирование объема денежной массы также оказывает влияние на изменение динамики роста цен.

Таким образом, основные меры борьбы с инфляцией сводятся к следующему:

а) *сокращению бюджетного дефицита*;

б) *проведению политики «дорогих» денег* (ограничение кредитной экспансии, сдерживание денежной экспансии – смотри главу 12 «Государство в экономике»);

в) *проведению политики регулирования цен и доходов* (осуществление контроля за ценами на отдельные виды товаров, введение ограничений на рост заработной платы).

10.3. Безработица

Понятие безработицы

> ***Безработица – состояние рынка труда, когда люди способные и желающие работать не могут найти работу.***

Покажем, кого экономисты относят к безработным, а кого к занятым.

В соответствии с методикой Международной организации труда (МОТ):

> ***Безработные – взрослое (старше 15 лет) трудоспособное население, которое хочет и может работать, активно ищет работу, но не может по ряду причин получить ее.***

Итак, безработными считаются лица, удовлетворяющие одновременно следующим трем критериям:

- *не имеющие работы* (доходного занятия);
- *готовые приступить к работе;*

• *активно занимающиеся поисками работы,* т. е. обратившиеся в государственную или коммерческую службу занятости, непосредственно к потенциальному работодателю, использующие личные связи, помещающие объявления в средствах массовой информации или использующие их, а также предпринимающие шаги к организации собственного дела.

Учащиеся, студенты, пенсионеры и инвалиды учитываются в качестве безработных, если они занимались поиском работы и были готовы приступить к ней.

Занятые – та часть взрослого (старше 15 лет) трудоспособного населения страны, которая имеет работу, т. е. работает по найму, занимается частным бизнесом, находится на государственной службе.

Таким образом, к занятым относятся лица, работающие по найму на условиях полного или неполного рабочего дня, а также лица, самостоятельно обеспечивающие себя работой (в т. ч. предприниматели). Лица, временно отсутствующие на рабочем месте в связи с временной нетрудоспособностью (болезнью), отпуском, обучением, также относятся к занятым.

Сложив число безработных и занятых в экономике, мы получим численность экономически активного населения страны.

Экономически активное население – часть населения страны, обеспечивающая предложение рабочей силы на рынке труда.

Распределение населения страны по различным категориям представлено на схеме:

<table>
<tr><td colspan="3">Население страны</td></tr>
<tr><td colspan="2">Трудоспособное население страны
это все граждане в возрасте от 15 до 73 лет, кроме нетрудоспособных инвалидов, лиц, находящихся в местах принудительного заключения и пациентов психиатрических лечебниц.</td><td>Нетрудоспособное население страны</td></tr>
<tr><td colspan="2">Экономически активное население страны</td><td>Трудоспособные, но не относящиеся к рабочей силе
добровольно незанятые, т. е. потенциально имеющие возможность работать, но не ищущие работу (неработающие пенсионеры, домохозяйки, отчаявшиеся безработные, а также учащиеся очной формы обучения)</td></tr>
<tr><td>Занятые</td><td>Безработные</td><td></td></tr>
</table>

Измерение безработицы

Для измерения безработицы наиболее часто используются следующие показатели:

а) общая численность безработных,

б) уровень безработицы.

Уровень безработицы (r) – это отношение численности безработных (U) к численности экономически активного населения (L), выраженное в процентах.

$$r = \frac{U}{L} \times 100\%.$$

Некоторые специалисты считают, что рассматриваемый показатель уровня безработицы не в полной мере отражает фактическую ситуацию на рынке труда. Они приводят следующие аргументы: если происходит снижение уровня безработицы, то это не означает, что уменьшается острота проблемы безработицы. Даже если безработица небольшая, но нет свободных рабочих мест, то безработица приобретает затяжной характер, потеря работы для человека превращается в жизненную катастрофу. Поэтому они предлагают использовать такой показатель, как число безработных, приходящееся на одно свободное рабочее место. Чем выше этот показатель, тем более тяжелый характер носит безработица.

Виды безработицы

Классификация видов безработицы определяется различными причинами временной занятости людей. Различают следующие виды безработицы: фрикционная, структурная, циклическая.

Фрикционная безработица охватывает людей, которые в данный момент не имеют работы, т. к. находятся в процессе перехода с одного места работы на другое или только что появились на рынке труда.

В данную категорию безработных попадают, например, выпускники школ, вузов, женщины, вырастившие детей, военнослужащие, уволившиеся в запас, лица, уволившиеся по собственному желанию, лица, уже нашедшие работу, но еще не приступившие к ней. Важным моментом является то, что эти люди должны обладать навыками и квалификацией, востребованными на том рынке труда, где они ищут работу.

Фрикционная безработица *неизбежна*, т. к. всегда есть люди, которые только что появились на рынке труда или покинули прежнее место работы по собственному желанию и занимаются поиском более выгодного варианта трудоустройства. Она, как правило, *непродолжительная*, так как эти безработные сравнительно легко находят новое место работы, поскольку их уровень квалификации почти всегда соответствует требованиям потенциального работодателя.

В странах с развитой рыночной экономикой уровень фрикционной безработицы оценивается в 2 - 3 %.

Разновидностью фрикционной безработицы является **сезонная безработица**, которая связана со спецификой трудовой деятельности в отдельных отраслях. Например, в сельском хозяйстве в зимнее время требуется намного меньше работников, чем в летнее время. Следовательно, уровень безработицы в сельской местности в зимнее время выше, чем в летнее.

Структурная безработица охватывает людей, чьи профессии оказались ненужными из-за объективных изменений в структуре народного хозяйства – отмирания некоторых профессий и даже целых отраслей, изменения отраслевой специализации регионов.

Например, повсеместный переход на персональные компьютеры сделал ненужной профессию оператора больших ЭВМ, но появилась потребность в новых профессиях, таких как администратор сетей или web-дизайнер.

Причина существования этой безработицы – *несоответствие структуры рабочих мест профессиональному составу безработных*, т. е. имеются свободные рабочие места и есть безработные, которые не могут их занять, т. к. не имеют соответствующей профессиональной подготовки.

Структурная безработица тоже *неизбежна,* т. к. является следствием постоянных изменений в экономической жизни, но она более *продолжительная*, так как требует предварительного длительного обучения безработных.

Разновидностью структурной безработицы является **технологическая безработица**. Она связана с внедрением новой техники. Например, как и десять лет назад, на предприятиях требуются бухгалтеры, однако сейчас при приеме на работу от них обязательно требуют умения работать на ПК с различными бухгалтерскими программами. Профессия по-прежнему нужна, но изменились требования, предъявляемые к людям этой профессии, а значит те, кто не овладел соответствующими навыками, уже не могут найти работу.

Циклическая безработица связана с циклическим характером развития экономики и отражает краткосрочные колебания экономической активности.

Например, в фазе экономического спада производство сокращается, уменьшается количество рабочих мест, приходится увольнять часть работников, в результате появляется циклическая безработица. Так в годы Великой депрессии (1929–1933) общий уровень безработицы в США достиг 25 %.

Можно говорить о существовании еще одного вида безработицы, который статистикой не всегда учитывается.

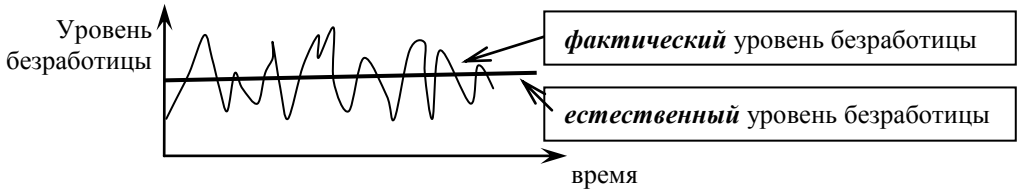
Скрытая безработица существует в тех случаях, когда люди вынуждены работать неполный рабочий день или неполную рабочую неделю.

В начале 90-х годов, с началом рыночных преобразований в нашей стране, такая безработица была массовым явлением. Но так как данный вид безработицы не учитывается при определении уровня безработицы, то в этот период наблюдалось странное, на первый взгляд, несоответствие спада производства и низкого уровня безработицы.

Понятие естественного уровня безработицы

И фрикционная, и структурная безработица существуют в экономике всегда. Наличие этих видов безработицы является «естественным» состоянием рынка труда, поэтому уровень безработицы никогда не снижается до нуля.

Естественный уровень безработицы - уровень безработицы, обусловленный существованием только фрикционной и структурной безработицы.



Статистически естественный уровень безработицы определяют, как средний уровень, вокруг которого происходят колебания фактического уровня безработицы в течение длительного периода времени.

В странах с развитой рыночной экономикой естественный уровень безработицы составляет 4-6 %. Следует отметить, что он не является неизменным. Например, в годы Второй мировой войны в СССР вводился запрет на смену места работы, а значит, естественный уровень безработицы был снижен. Война в Чечне вызвала поток беженцев – естественный уровень безработицы, соответственно, вырос.

К росту естественного уровня безработицы может привести также массовое сокращение в армии, масштабная смена технологий в экономике. Размеры пособий по безработице также влияют на величину естественного уровня безработицы. Чем больше пособие, тем дольше человек может себе позволить находиться в поисках работы, и, значит, естественный уровень безработицы будет выше.

С понятием «естественный уровень безработицы» тесно связано понятие «полная занятость».

Полная занятость – такой уровень занятости, когда уровень безработицы равен естественному уровню, т.е. когда существует только фрикционная и структурная безработица, а циклическая равна нулю.

Если фактический уровень безработицы равен естественному уровню, т.е. экономика находится в состоянии полной занятости, то соответствующий реальный объем производства экономисты называют *потенциальным ВВП.*

Потенциальный ВВП – реально возможный ВВП при полном использовании ресурсов, соответствующий естественному уровню безработицы.

Если фактический уровень безработицы окажется меньше естественного уровня, то это означает «избыточную» занятость на рынке труда. Такая ситуация возможна при «перегреве» экономики в наивысшей фазе экономического подъема. В этом случае фактический реальный ВВП превышает потенциальный.

Если же фактический уровень безработицы превышает естественный уровень, то на рынке труда возникает «избыточная» безработица. Ее составляют люди, потерявшие работу по причине циклического спада производства в экономике. Поэтому циклическую безработицу определяют иногда *как безработицу, охватывающую людей, потерявших работу из-за экономического спада.*

Известны некоторые общие закономерности показателей безработицы среди различных групп населения, которые наблюдаются в странах с рыночной экономикой:

- как правило, уровень безработицы среди молодежи выше, чем среди людей старшего поколения;
- уровень безработицы ниже среди наиболее образованных людей с высокой квалификацией, чем у людей без хорошего образования с низкой квалификацией;
- уровень безработицы среди служащих ниже, чем среди рабочих;
- как правило, безработица среди сельского населения ниже, чем среди городского.

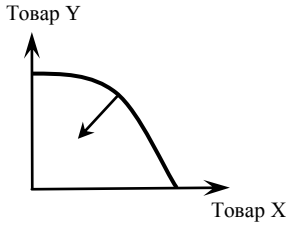
Последствия безработицы

Разные виды безработицы вызывают разные последствия. Существование фрикционной безработицы имеет положительные стороны. Во-первых, выигрывает сам человек – он находит лучшую работу, более высокооплачиваемую, более интересную. Во-вторых, выигрывает общество – найдя более привлекательную для себя работу, человек будет более эффективно трудиться, а значит, трудовые ресурсы будут распределены более рационально и это приведет к росту ВВП.

Могут быть определенные положительные стороны и у структурной безработицы. В частности, если работник освоит новую, востребованную на рынке труда профессию или повысит свою квалификацию, и это позволит ему снова найти работу по специальности, то общество, безусловно, выиграет, т. к. такой работник обеспечит рост производительности труда и, в конечном счете, рост ВВП.

Однако длительная безработица ведет к очень тяжелым как социальным, так и экономическим последствиям. Особенно характерно это для циклической безработицы.

Среди негативных *социальных последствий* безработицы можно назвать следующие: снижение общих доходов семьи, снижение жизненного уровня, потеря квалификации, получение тяжелой психологической травмы – чувствуя себя ненужным, человек может даже решиться на самоубийство. В целом длительная безработица ведет к ухудшению здоровья нации, росту преступности.



Экономические последствия безработицы связаны с сокращением производства по сравнению с объемом, который мог быть достигнут в условиях полной занятости, т.е. по сравнению с потенциальным ВВП.

Экономические последствия безработицы хорошо иллюстрируются с помощью графика КПВ: рост безработицы приводит к тому, что производственные ресурсы используются не полностью и неэффективно, а значит происходит смещение точки на графике КПВ, в направлении, указанном стрелкой.

Закон Оукена

Численно можно оценить потери объема производства, обусловленные наличием безработицы, превышающей естественный уровень, используя эмпирически полученный закон, носящий имя его автора – Артура Оукена.

Закон Оукена – если фактический уровень безработицы превышает естественный уровень безработицы на 1 процентный пункт, то фактический ВВП меньше потенциального приблизительно на 2-3%.

В алгебраической форме закон Оукена выглядит так:

$$\frac{\mathbf{Y - Y^*}}{\mathbf{Y^*}} \cdot \mathbf{100\%} = -\boldsymbol{\beta} \cdot \mathbf{(u - u^*)}, \qquad \text{где}$$

Y – фактический ВВП, в денежных единицах;
Y^* – потенциальный ВВП, в денежных единицах;
u – фактический уровень безработицы, в %;
u^* – естественный уровень безработицы, в %;
β – коэффициент Оукена (обычно $2 \leq \beta \geq 3$).

В левой части равенства стоит величина, которая показывает, на сколько процентов фактический реальный ВВП отличается от потенциального ВВП, или *разрыв (потери) ВВП*. В правой части в скобках стоит разница фактического и естественного уровня безработицы, что в соответствии с определением видов безработицы на практике означает уровень циклической безработицы. Таким образом, закон Оукена устанавливает взаимосвязь между уровнем циклической безработицы и отставанием фактического ВВП от потенциального ВВП. Если в экономике наблюдается циклическая безработица, т.е. ($u - u^* > 0$), то фактический ВВП меньше потенциального, и, значит, левая часть равенства имеет отрицательное значение. Поэтому в правой части равенства стоит знак «минус».

Государственное регулирование занятости

Рыночная саморегуляция не может решить проблемы рынка труда. Однако не существует и общих рецептов политики занятости.

В 50 - 70-е годы XX в. правительства многих стран использовали методы, предложенные Дж. Кейнсом. Суть их сводилась к следующему: надо создать условия для роста производства, например, снизить налоги, взимаемые с предприятий, снизить процент за банковские кредиты, которые берутся с целью расширения производства. Предполагалось, что это приведет к росту количества рабочих мест, и, следовательно, к росту занятости. Однако этот рецепт не всегда давал желаемые результаты, т. к. предприниматели зачастую начинали применять трудосберегающие технологии и не создавали новые рабочие места.

С 80-х годов XX в. основной стала политика, проводимая непосредственно на рынке труда, которая включает следующие 2 направления.

1) Регулирование уровня и продолжительности безработицы через систему трудоустройства.

Деятельность в этом направлении организуют службы занятости, или биржи труда, которые ведут учет безработных, осуществляют сбор информации о наличии свободных рабочих мест, обеспечивают ею безработных, сокращая время на поиск работы.

В России государство через службу занятости гарантирует безработным:

- бесплатные консультации и посредничество;
- бесплатное обучение новой профессии или повышение квалификации;
- получение субсидий для переезда на новое место жительства и работы;
- временную занятость на общественных работах, таких как благоустройство города, дорожное строительство. Хотя, конечно, временная занятость – это скорее средство для смягчения тяжести безработицы, а не решение коренных проблем.

2) Обеспечение социальной защиты пострадавших от безработицы.

Социальная защита предполагает:

- предоставление компенсаций работникам, попавшим под сокращение;
- выплату пособий по безработице (В России пособия по безработице выплачивается в течение одного года: первые 3 месяца – 75 % от среднемесячной зарплаты по последнему месту работы, следующие 4 месяца – 60 %, потом – 45 %, но не меньше минимальной зарплаты и не больше среднего заработка по области);
- выплата стипендий в период переподготовки.

Следует, однако, отметить, что государство не должно брать на себя решение всех проблем трудоустройства безработных, а должно обеспечивать разумную поддержку и помощь, ориентируя безработных на самостоятельный активный поиск работы, пресекая возможные проявления инфантилизма в решении проблемы трудоустройства.

ГЛАВА 11. ДОХОДЫ И РАСХОДЫ НАСЕЛЕНИЯ

11.1. Доходы и расходы

В соответствии с экономической теорией, доходы (рента, процент, зарплата и прибыль) получают владельцы факторов производства. Распределение доходов в зависимости от вида и объема предоставляемых факторов производства, учитываемых в национальном доходе страны, называют *функциональным распределением доходов.*

Большую часть этих доходов выплачивают *предприниматели* (частные предприниматели или фирмы). Они не интересуются социальной справедливостью и платят людям только за результаты их труда или за пользование их собственностью, которую предприниматели задействуют в процессе производства.

С точки зрения общества рыночное распределение доходов не является справедливым. Функцию перераспределения доходов берет на себя *государство*. Оно не интересуется результативностью труда своих подданных, и старается обеспечить всем минимально-приемлемые условия существования, а также смягчить различия в доходах, чтобы избежать социальных взрывов. Перераспределяя доходы, государство решает проблемы:

- *повышения доходов малоимущим*, например, выплачивая пособия многодетным;
- *создания условий для нормального воспроизводства рабочей силы*, например, выплачивая детские пособия;
- *ослабления социальной напряженности,* например, выплачивая пособия по безработице.

В итоге мы имеем *личное распределение доходов* среди различных групп населения.

Основные виды доходов граждан:

- заработная плата (основная зарплата, премии);
- социальные выплаты (пенсии, пособия, стипендии, льготы);
- доходы от предпринимательской деятельности (прибыль от собственного бизнеса);
- доходы от собственности (дивиденды, проценты);
- другие доходы (например, доходы от личного подсобного хозяйства).

По форме, выплаты выделяют **денежные доходы** (в наличной и безналичной форме) и **доходы в натуральной форме** (урожай с огорода, зарплата, выплаченная продукцией предприятия, льготы).

За последние десятилетия произошли существенные изменения в получаемых населением доходах – увеличилось их многообразие, изменилась структура.

Таблица 11.1

Денежные доходы населения России, в %

Вид денежного дохода	1970	1990	2000	2005	2009
Денежные доходы – всего	100	100	100	100	100
Оплата труда	83,3	76,4	62,8	63,6	65,2
Социальные выплаты	12,6	14,7	13,8	12,7	14,9
Доходы от собственности	0,6	2,5	6,8	10,3	8,2
Доходы от предпринимательской деятельности	2,5	3,7	15,4	11,4	9,7
Другие доходы	1,0	2,7	1,2	2,0	2,0

Источник: Российский статистический ежегодник. 2010: Стат. сб. / Росстат, М., 2010.

В структуре денежных доходов населения снизилась доля заработной платы, но она по прежнему является основным видом доходов для большинства россиян. Впрочем такая ситуация характерна не только для нашей страны. Так, в США в 1995 г доля оплаты труда составляла 64,1 % от всех доходов.

Доля доходов от собственности выросла. Прежде всего, это связано с проведением приватизации в стране, передачей государственной собственности в частное владение.

Доля доходов от предпринимательской деятельности также выросла. Причина этих изменений заключается в том, что часть бывших наемных работников стали частным предпринимателями, организовали свой бизнес и получают теперь не зарплату, а предпринимательский доход. Некоторые это сделали, руководствуясь желанием наиболее полно реализовать свои предпринимательские способности, другие же были вынуждены заняться самостоятельным бизнесом, чтобы прокормить свои семьи, т. к. из-за спада производства многие предприятия отправляли своих работников в неоплачиваемые

отпуска. Однако сейчас в связи с экономическим ростом наблюдается рост доли зарплаты в общей сумме доходов населения.

Доля социальных трансфертов изменилась незначительно.

Номинальные и реальные доходы

При анализе благосостояния населения необходимо различать такие понятия, как номинальные, располагаемые и реальные доходы.

Номинальный доход – сумма денег, полученная гражданином или семьей в целом за определенный период.

Располагаемый доход – номинальный доход за вычетом налогов и обязательных платежей.

Реальный доход – количество товаров и услуг, которые гражданин или семья может приобрести в определенный период времени на свой располагаемый доход.

Другими словами

Реальный доход – располагаемый доход, скорректированный на индекс потребительских цен.

Таким образом, реальные доходы зависят от уровня номинальных доходов, уровня налогообложения доходов и от уровня цен.

Изменение реального дохода оценивается аналогично изменению реальной заработной платы (см. раздел. 3.5.1).

Снижение реальных доходов ведет к снижению уровня жизни населения (см. раздел 11.2.). Помимо этого, систематическое снижение реальных доходов населения выступает мощным ограничителем производства, т. к. снижается платежеспособный спрос.

Рост реальных доходов, наоборот, свидетельствует о повышении уровня жизни, о количественном росте потребления разнообразных товаров, о росте совокупного спроса.

Дифференциация доходов населения

За годы реформ в нашей стране явно проявилась тенденция увеличения дифференциации доходов населения.

Дифференциация доходов – неравенство в распределении доходов между группами населения.

Для развития рыночной экономики определенное неравенство доходов следует признать нормальным, непременным элементом поощрения трудовой деятельности людей. Если каждый работник знает, что его доходы зависят от результатов его собственной деятельности, то это создает стимулы для более производительного труда, а значит в целом в экономике будет производиться больше продукции, будет прирастать богатство страны. И на долю каждого человека будет приходиться больше товаров и услуг. Д. Кейнс очень хорошо сказал, что человечество неизбежно должно выбирать между равным распределением нищеты и неравным распределением богатства. Неравенство доходов – это та цена, которую обществу приходится платить за ускоренное повышение общего благосостояния.

Но в росте дифференциации должна быть мера, диктуемая, в конечном счете, интересами социальной стабильности общества. Ученые-экономисты пришли к выводу, что предел социальной напряженности наступает в тот момент, когда беднейшие **40 %** населения начинают получать менее **12 - 13 %** общей суммы доходов. Дальнейший рост дифференциации приводит к забастовкам, политическим выступлениям, требованиям смены правительства и т. д.

Причины дифференциации доходов

Основная причина дифференциации доходов, на наш взгляд, связана с неравномерностью распределения ресурсов, с различным качеством ресурсов, которыми владеют собственники. В рыночной экономике владельцы капитала, земли, ценных бумаг, недвижимости получают законные доходы не связанные с их трудом, и так как эти ресурсы распределены очень неравномерно среди членов общества, то и доходы, которые получают их владельцы, могут сильно различаться.

Вторая причина дифференциации доходов обусловлена дифференциацией заработной платы. О причинах дифференциации заработной платы мы уже говорили в разделе 3.5.1. Напомним эти причины:

- различия в природных способностях людей;
- различия в уровне образования и профессиональной подготовки;
- различия в условиях труда;
- различия в отношении работников к труду.

Немаловажное значение имеет и то, где работает человек, в какой отрасли. При прочих равных условиях, скорее всего, водитель легкового автомобиля, работающий в нефтяной компании, будет получать большую зарплату, чем водитель такой же квалификации, работающий, например, при районном отделе народного образования.

В качестве причин дифференциации доходов можно назвать и такие, как:

- способность идти на риск. Речь идет, прежде всего, о предпринимательском риске;
- другие факторы, к которым мы отнесем: везение, интуицию, нужные связи, несчастья, возможную дискриминацию и т. д.

Показатели дифференциации доходов

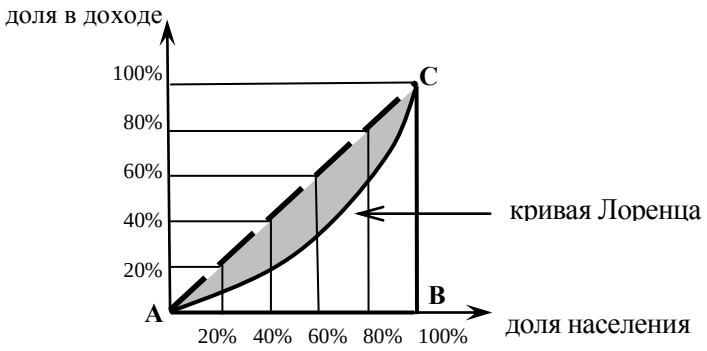
Коэффициент фондов *(коэффициент дифференциации доходов)* характеризует степень социального расслоения и рассчитывается как отношение величины среднего дохода 10 % населения с самыми высокими доходами к величине среднего дохода 10% населения с самыми низкими доходами.

В 2009 г. коэффициент фондов по России составил 16,7 раза, т.е. средние доходы 10 % самых богатых превышали средние доходы 10 % самых бедных в 16,7 раза.

Однако надо учитывать, что на самом деле этот показатель, вероятнее всего, занижен из-за существования теневой экономики. Данный показатель в России соответствует масштабам дифференциации доходов в Гватемале, Парагвае, Чили.

Кривая Лоренца показывает насколько фактическое распределение доходов в стране между семьями отличается от абсолютно равномерного и абсолютно неравномерного.

Кривая Лоренца строится следующим образом: все население страны *выстраивается по возрастанию доходов*, а потом оценивается, какую долю в общей сумме доходов получают 20 % самых бедных, 40 % самых бедных и т. д.



На графике диагональный отрезок АС соответствует *абсолютно равномерному* распределению доходов, а уголок АВС – *абсолютно неравномерному*. Кривая Лоренца, соответствующая фактическому распределению доходов – это дуга, соединяющая точки А и С. Чем дальше она от диагонали, тем больше неравенство в распределении доходов.

Таблица 11.2

Распределение денежных доходов населения России по 20 % - ным группам

	1970	1990	2000	2005	2009
1-я (самые бедные)	7,8	9,8	5,9	5,4	5,1
2-я	14,8	14,9	10,4	10,1	9,8
3-я	18,0	18,8	15,1	15,1	14,8
4-я	22,6	23,8	21,9	22,7	22,5
5-я (самые богатые)	36,8	32,7	46,7	46,7	47,8

Источник: Российский статистический ежегодник. 2010: Стат. сб. / Росстат, М., 2010.

В 2009 г. в России 20% самых бедных граждан получали 5,1% всех доходов, 40% – 14,9% доходов, 60% – 29,7% доходов, 80% – 52,2% доходов, 100% – 100% доходов.

Коэффициент Джини характеризует дифференциацию денежных доходов населения в виде степени отклонения фактического распределения доходов от абсолютно равного их распределения между жителями страны. Он рассчитывается как отношение площади заштрихованного сектора к площади треугольника АВС. Величина коэффициента может варьировать от 0 до 1. При этом, чем выше значение показателя, тем неравномернее распределены доходы.

За годы реформ значение коэффициента Джини в России существенно выросло: в 1991 г. он был равен 0,26, а в 2009 г. составил уже 0,422. Для стран Западной Европы коэффициент Джини колеблется около значения 0,3 , а для ряда стран Латинской Америки он составляет 0,5 – 0,6.

Денежные расходы населения

Ни отдельный человек, ни отдельная семья не обязаны ни перед кем полностью отчитываться о своих расходах. Впрочем и о доходах нет четкого представления, если система их декларирования не налажена. В этих условиях статистикам приходится прибегать к выборочным опросам или пользоваться косвенными оценками для того, чтобы собрать данные, необходимые для анализа структуры расходов населения.

Семейные расходы по видам и структуре хотя и близки к личным расходам, но вместе с тем имеют некоторые отличия. Это связано с тем, что у семьи возникают дополнительные потребности, обусловленные совместной жизнью: возрастает необходимость в жилье, предметах хозяйственного обихода, в средствах ухода за детьми. Благодаря совместному ведению хозяйства, запросы семьи могут быть меньше суммы личных потребностей, ибо некоторые вещи используются совместно.

Данные о семейных расходах позволяют оценить степень экономического развития страны. В частности, по доле расходов семьи на питание можно судить об уровне благосостояния различных групп населения данной страны и сравнивать показатели в разных странах. Эту зависимость обнаружил еще в прошлом веке немецкий статистик Эрнст Энгель, и ее стали называть «законом Энгеля».

Суть закона Энгеля состоит в том, что с ростом доходов удельный вес расходов семьи на питание понижается, доля расходов на одежду, жилище, коммунальные услуги меняется мало, а удельный вес расходов на удовлетворение культурных и иных нематериальных запросов, заметно возрастает.

Современные статистические данные подтверждают закон Энгеля.

Таблица 11.3

Структура конечного потребления домашних хозяйств в 2005 г., в %

Страна	Продукты питания, безакогол. напитки	Одежда и обувь	Оплата квартиры и коммунальные услуги	Мебель, бытовая техника	Медицинские услуги	Транспорт и связь	Отдых, культура, образование	Прочие
Россия	24,8	9,1	9,4	3,9	7,5	14,7	11,6	19,0
Германия	9,0	4,2	19,4	5,5	12,4	13,2	13,8	22,5
Франция	10,7	3,7	19,9	4,6	12,1	13,6	16,1	19,3
Финляндия	9,3	3,6	18,9	4,1	11,7	11,7	17,9	22,8
Турция	23,1	5,8	24,0	6,3	3,8	15,7	8,2	13,1
Япония	12,2	2,8	20,3	4,7	11,4	11,6	13,8	23,2
Канада	7,6	3,8	19,1	5,0	11,7	13,4	17,0	22,4
США	6,2	4,2	16,0	4,4	18,3	12,1	17,1	21,7

Источник: Россия и страны мира: Стат. сб. / Росстат, М., 2010.

Как видно из таблицы 11.3, в семейных бюджетах населения России доля расходов на питание превышает долю подобных затрат в американских семьях более чем в 4 раза, на одежду и обувь – в 2,4 раза, тогда как расходы на здравоохранение была меньше в 2,2 раза. Относительно низкая доля расходов на коммунальные услуги в бюджетах российских семей объясняется тем, что большая часть этих расходов финансировалась государством.

11.2. Уровень жизни

Уровень жизни населения – совокупность условий жизни населения страны, соответствующих достигнутому уровню ее экономического развития.

Для оценки уровня жизни используются различные **показатели**, например, такие как:

- производство валового внутреннего продукта на душу населения;
- объем и структура доходов населения;
- показатели дифференциации доходов;
- число и доля лиц, живущих ниже черты бедности;
- доля социальных расходов в валовом внутреннем продукте;
- занятость и безработица;
- объем и структура расходов и потребления населением товаров и услуг;

- обеспеченность жильем;
- обеспеченность предметами длительного пользования;
- доступность среднего образования;
- обеспеченность сетью учреждений социально-культурной сферы;
- состояние системы медицинского обслуживания;
- уровни детской и материнской смертности;
- продолжительность предстоящей жизни.

Разумеется, набор показателей, которые могут быть использованы для оценки уровня жизни в стране, не исчерпывается данным списком и его можно основательно расширить. Однако довольно трудно бывает собрать необходимую информацию для оценки каждого из названных показателей.

В 1990 г. ООН был предложен комбинированный ***индекс человеческого развития*** *(или индекс развития человеческого потенциала)* (ИЧР). В нем выделены три определяющих параметра:

- ожидаемая продолжительность жизни;
- уровень образования;
- реальный душевой внутренний продукт.

Этот показатель может меняться в интервале от 0 до 1. Считается, что страны с ИЧР ниже 0,5 имеют низкий уровень развития человеческого потенциала, между 0,5 и 0,8 – средний, а свыше 0,8 – высокий уровень. По данным отчета за 2010 г., из 169 стран, для которых рассчитывался этот показатель, на первом месте находится Норвегия (0,938), а на последнем – Зимбабве (0,140).

Россия сейчас входит в категорию стран с высоким уровнем развития человеческого потенциала, с показателем 0,719. Надо сказать, что только уровень образования позволяет России дотянуть до соответствующего значения ИЧР. По объему ВВП на душу населения мы имеем довольно низкие показатели (см. табл. 11.4). За последние два десятилетия ожидаемая продолжительность жизни в России также сильно снизилась, хотя и прежде была довольно низкой по сравнению с развитыми странами. В 2010 г. продолжительность жизни по данным ООН у мужчин в России составила 61,8 года, а у женщин 72,6 года. А в Исландии, например, она составила у мужчин – 80,2 года, а у женщин – 83,3 года.

Таблица 11.4

Показатели уровня жизни в некоторых странах

	ИЧР (2010г.)	ВВП на душу, долл. США (2010г.)	Продолжительность жизни, лет (2010г.)	Коэффициент Джини (1999 - 2009 гг.)	Потребление мяса и мясопродуктов на душу населения, кг (2007г.)	Потребление молока и молочных продуктов на душу населения, кг (2007г.)	Наличие у населения легковых автомобилей (на 100 семей)	Численность врачей на 100 000 чел. населения (2002-2008гг.)
Россия	0,797	15 258	67,2	0,422	57	241	47 (2009г.)	496
США	0,902	47 094	79,6	0,408	119	273	116 (2007г.)	271
Канада	0,888	38 668	81,0	0,326	н.д.	н.д.	н.д	214
Германия	0,885	35 308	80,2,0	0,283	88	446	97 (1998г.)	354
Швеция	0,885	36 936	81,3	0,250	н.д.	н.д.	н.д.	358
Япония	0,884	34 692	83,2	н.д	46	93	145 (2004г.)	215
Китай	0,663	7 258	73,5	0,415	н.д.	н.д.	9 (2008г.)	158
Нигерия	0,261	675	57,5	0,429	н.д.	н.д.	10,2	28

Источник: http://hdr.undp.org/en/media/HDR_2010_EN_Table1.pdf

Россия и страны мира: Стат. сб. / Росстат, М., 2010.

Важное значение для определения уровня жизни имеет использование таких понятий, как:

- прожиточный минимум (в России он рассчитывается с 1992 года);
- минимальный потребительский бюджет;
- минимальная заработная плата.

Прожиточный минимум – стоимостная оценка «потребительской корзины», определяемой на основе минимальных наборов продуктов питания, непродовольственных товаров и услуг, необходимых для сохранения здоровья человека и обеспечения его жизнедеятельности.

В соответствии с Федеральным законом «О прожиточном минимуме РФ» принятом в 1997 г. разработана методика расчета прожиточного минимума, устанавливаемого для трех основных социаль-

но-демографических групп населения – *трудоспособного населения, пенсионеров и детей.* Потребительская корзина включает 10 агрегированных групп продуктов питания, 14 групп непродовольственных товаров (в т. ч. товары индивидуального и общесемейного пользования), 6 конкретных видов платных услуг.

Прожиточный минимум по регионам Российской Федерации существенно различается из-за разных цен на одни и те же товары и услуги. Максимальное и минимальное значение прожиточного минимума по регионам России различаются более чем в 3 раза.

В конце 2009 г. в России не имели доходов, обеспечивающих прожиточный минимум, 18,5 млн. человек (13,2 % общей численности населения России). Для сравнения в США доля населения с доходами ниже прожиточного минимума в середине 90-х годов составляла также около 13,5 %.

Минимальный потребительский бюджет представляет стоимостную оценку сравнительно более полного набора материальных и духовных благ, а также услуг, необходимых для жизни человека.

Этот показатель может применяться в качестве ориентира, к которому необходимо по мере возможности подтягивать доходы населения.

Минимальная заработная плата (минимальный размер оплаты труда) – установленный законом минимум заработной платы работника, занятого полный рабочий день.

С 1 июня 2011 года минимальный размер оплаты труда составлял 4611 рублей..

Трудовым кодексом РФ (статья 131) закреплено, что минимальная заработная плата не может быть ниже прожиточного минимума трудоспособного человека. Однако до сих пор она существенно ниже прожиточного минимума и имеет чисто формальное значение. Величина минимальной заработной платы до сих использовалась преимущественно для расчета штрафов и отдельных видов платежей, например, для определения платы за нотариальные услуги.

Уровень жизни и бедность

Бедность – это понятие относительное. Она определяется стандартами образа и стиля жизни различных социальных слоев и групп.

В 1990 г. Всемирный банк установил для всех развивающихся стран единый порог бедности равный 1 долл. США в день, для стран Восточной Европы – 4 долл. (для справки: в 2004 г. средний суточный доход жителя планеты составлял около 17 долл.).

В России границу бедности определяет прожиточный минимум.

Проблема бедности является одной из сложных для правительства любой страны т. к., с одной стороны, степень цивилизованности страны прямо определяется тем, насколько сносные условия существования она может обеспечить своим беднякам. А с другой, чрезмерная забота о бедных ослабляет стимулы к труду наиболее одаренных, трудоспособных и трудолюбивых граждан и грозит снижению общего уровня экономического развития страны.

В развитых странах в категорию бедных чаще всего попадают женщины и дети из неполных семей, многодетные семьи, расовые и этнические меньшинства.

В России *основными причинами бедности* являются:

- относительно низкий размер оплаты труда у некоторых категорий работников;
- высокая доля иждивенцев в семье;
- наличие незанятых трудоспособных лиц;
- низкий уровень социальных выплат.

Основные *пути борьбы с бедностью* предполагают:

- создание условий для получения доходного занятия (стимулирование создания дополнительных рабочих мест, поддержка малого бизнеса);
- помощь в повышении квалификации, которая является условием получения более высокооплачиваемой работы и продвижения по службе (предоставление всем гражданам равных возможностей в получении образования, создание центров переподготовки и повышения квалификации работников);
- создание *системы социального страхования* – системы накопления в специальных фондах денежных средств для поддержки временно безработных и престарелых граждан, основанная на платежах самих граждан на протяжении их трудовой жизни и отчислений организаций, где они трудятся;
- прямые способы удовлетворения текущих потребностей бедных (безвозмездные субсидии из государственного бюджета, направленные на поддержание семей с низким уровнем дохода, неденежная помощь, например, талоны на питание).

ГЛАВА 12. ГОСУДАРСТВО В ЭКОНОМИКЕ

12.1. Недостатки рынка и способы их преодоления

Рынок, как правило, хорошо справляется с задачей организации экономической деятельности, выступая ее координатором. Однако в некоторых случаях ему не удается эффективно распределять ресурсы с точки зрения общества. Рассмотрим такие случаи более подробно.

Случаи несостоятельности рынка («провалы рынка»)

1. Производство общественных благ

Общественные блага – товары и услуги, которые обладают следующими свойствами:

а) нельзя исключить из числа пользователей лиц, отказывающихся за них платить (свойство неисключаемости);

б) использование этих благ одним лицом не уменьшает возможности их одновременного использования другими лицами (свойство неконкурентности).

Классическим примером общественного блага является маяк, который используется для того, чтобы предупреждать проходящие корабли об опасных для плавания местах. Маяк обладает всеми свойствами общественного блага: а) отказывающимся платить за услуги маяка никак нельзя запретить им пользоваться, б) появление нового пользователя (рыбацкого судна или пассажирского теплохода) никак не скажется на возможности использования маяка другими кораблями.

Другими примерами общественных благ являются национальная оборона, уличное освещение, светофоры, праздничный салют в честь Дня города и др.

Частный производитель не заинтересован самостоятельно производить эти блага, т. к. желающих заплатить за пользование ими найдется немного, и производитель не сможет окупить расходы на их создание. Однако если такое благо будет создано, то пользоваться и получать от этого выгоду смогут все, в том числе и те, кто не согласился платить за пользование.

Ясно, что в чисто рыночной экономике, где каждый думает лишь о личной выгоде, общественные блага производиться, скорее всего, не будут. Хотя от существования этих благ выиграло бы все общество. А значит, с точки зрения общества, рынок неэффективно распределил ресурсы, так как он не предусмотрел выделение ресурсов для создания общественных благ.

В смешанной экономике заботу о создании общественных благ берет на себя государство.

2. Учет внешних эффектов

Внешние эффекты – издержки или выгоды, возникающие в результате производства или потребления блага у третьих лиц, которые не являются ни продавцами (производителями), ни покупателями (потребителями) этого блага.

Внешние эффекты могут быть как положительными (если третьи лица получают выгоды), так и отрицательными (если третьи лица несут издержки).

В качестве примера *положительного внешнего эффекта* рассмотрим те выгоды, которые получают граждане от проведения сельскохозяйственными предприятиями мелиоративных работ. Подготавливая землю под посевные площади, сельскохозяйственные предприятия осушают болота. В результате уменьшается количество комаров, которые так досаждают местным жителям. И им теперь не надо тратить денежные средства на москитные сетки, репелленты от насекомых, есть возможность с большим удовольствием отдыхать на природе и т. д. Очевидно, что в определенном смысле условия их жизни улучшаются.

Все расходы по проведению мелиоративных работ несут предприятия. Эти расходы они покрывают из выручки от продажи сельскохозяйственной продукции. И рыночные цены на сельскохозяйственную продукцию устанавливаются довольно высокими. Однако если бы сельскохозяйственные предприятия получили субсидии за счет той выгоды, которая возникает у третьих лиц – местных жителей, то они смогли бы осушить больше болот и засеять больше полей. А значит вырастить больший урожай, увеличить предложение сельскохозяйственной продукции. Как следствие, произошло бы и снижение цен на сельскохозяйственную продукцию.

Появление *отрицательного внешнего эффекта* рассмотрим на следующем примере. Химический комбинат, занимающийся производством удобрений, сбрасывает отработанную загрязненную воду в реку. В результате ухудшаются условия жизни людей в населенных пунктах, расположенных ниже по течению реки и жителям этих населенных пунктов приходится нести дополнительные затраты по очистке воды, приобретать лекарства, так как загрязненная вода вредна для здоровья. В данном случае

отрицательный внешний эффект – это дополнительные издержки, которые вынуждены нести третьи лица – жители этих населенных пунктов.

Если бы затраты, которые несут жители населенных пунктов, можно было переложить на химический комбинат, то его издержки увеличились бы, в результате химкомбинат уменьшил бы предложение своей продукции на рынке, что привело бы, с одной стороны, к повышению цены на удобрения, а с другой – к уменьшению вредных выбросов.

Таким образом, наличие внешних эффектов в рыночной экономике приводит к тому, что в случае положительного внешнего эффекта товар недопроизводится, а цена, по которой реализуется товар, оказывается завышенной. В случае отрицательного внешнего эффекта товара производится больше, чем хотелось бы обществу, и его цена оказывается заниженной. То есть и в этом случае рынок неэффективно распределил ресурсы на производство товаров.

В смешанной экономике учет внешних эффектов берет на себя государство, выплачивая субсидии предпринимателям, чья деятельность ведет к возникновению положительных внешних эффектов или само берется за производство таких товаров. В случае появления отрицательных внешних эффектов государство вводит ограничения на вредные выбросы, требует установки очистных сооружений, применяет штрафные санкции.

3. Значительная степень неравномерности в распределении доходов

Рыночный механизм предполагает, что доходы получают только те, кто, владея ресурсами, предоставляет их для использования в производстве. Однако не все члены общества могут иметь такие ресурсы, а значит, и иметь доходы от их использования (немощные старики, инвалиды и некоторые другие категории граждан). Неравномерность при чисто рыночном распределении доходов приводит к социальным конфликтам, социальной нестабильности, что ведет, в конечном счете, и к экономическим потерям – снижению производительности и общей эффективности. В смешанной экономике функцию перераспределения доходов в обществе берет на себя государство.

4. Ослабление конкуренции и возникновение монополий

Механизм конкуренции схож с действием механизма естественного отбора и может привести к ситуации, когда одна фирма добьется разорения всех своих конкурентов и создаст непреодолимые барьеры для проникновения на рынок новых конкурентов. При этом интересы монополиста не всегда совпадают с интересами общества. В частности, монополисты могут по своему усмотрению устанавливать цены на товары, руководствуясь принципом максимизации прибыли – они могут снижать производство и одновременно повышать цену товаров.

В смешанной экономике государство прилагает усилия по регулированию деятельности монополий. В ряде отраслей создание монополий запрещено законом, в случае же естественных монополий государство осуществляет контроль за устанавливаемыми ими ценами и за объемами производства выпускаемой ими продукции.

5. Нестабильное (циклическое) развитие рыночной экономики

Рыночной экономике присущи такие проявления нестабильности, как кризисы, инфляция, безработица, которые ведут к серьезным негативным последствиям с точки зрения общества. В смешанной экономике государство, используя методы государственного регулирования экономики, активно вмешивается в хозяйственную жизнь, чтобы сгладить эти последствия и обеспечить стабильность экономического развития.

Можно привести и другие примеры, когда рыночная экономика неэффективно использует ресурсы с точки зрения общества. В частности:

а) частный бизнес не заинтересован во вложении собственных средств в фундаментальные исследования, так как они не дают гарантии отдачи в краткосрочной перспективе;

б) частный капитал не идет в отрасли, которые в настоящее время не сулят большой прибыли, но жизненно важны для экономики страны;

в) частный бизнес не волнует судьба населения территорий, отрасли специализации которых пришли в упадок.

Все названные случаи несостоятельности рынка требуют вмешательства государства в экономику, чтобы защитить интересы общества.

12.2. Роль государства в современной экономике

В различных экономических системах место и роль государства в решении экономических вопросов определяются по-разному.

В **командно-административной** экономике государство полностью контролирует производство и распределение продукции. Из центра осуществляется непосредственное управление всеми предприятиями и организациями. Преобладают административно-распорядительные методы руководства хозяйственной деятельностью со стороны государственного аппарата.

В **рыночной экономике** (смешанной экономике) государство прямо не вмешивается в хозяйственную жизнь предприятий, осуществляя лишь регулирование рынка с помощью таких экономических рычагов, как деньги, кредит, налоги, бюджет и т. д. Кроме этого, оно берет на себя решение тех проблем, с которыми рынок не справляется или справляется недостаточно эффективно с позиций общества.

В **переходной экономике** происходит, с одной стороны, ослабление степени государственного воздействия на экономку, так как становление рынка сопровождается децентрализацией экономики, разгосударствлением собственности, а, с другой стороны, ее усиление, так как проведение экономических реформ требует последовательного, целенаправленного руководства со стороны государства.

Экономические функции государства

С макроэкономической точки зрения государство воздействует на экономику трояким образом:

в лице своих законодательных, исполнительных и судебных органов:

устанавливает законы, нормы, правила,

вводит запреты, ограничения, разрешения, исключения из правил,

разрешает возникающие споры,

налагает взыскания и др.;

часть доходов и ресурсов, изымаемых у одних экономических субъектов с помощью налогов и займов, государство, в соответствии с избранными критериями, передает другим экономическим субъектам, т. е. тем самым государство перераспределяет доходы и ресурсы;

часть изымаемых из частного сектора доходов и ресурсов государство использует на свое содержание и производство общественных благ – обеспечение обороны страны, проведение внешней политики, поддержание внутреннего порядка, содержание судебной системы и т. д., осуществляя тем самым государственное потребление.

Учитывая то, что государство также берет на себя задачу «подправить» работу рынка в тех случаях, когда рынок неэффективно распределяет ресурсы с точки зрения общества, можно выделить следующие *основные экономические функции государства*:

1) **создание правовой среды** эффективного функционирования рынка, определение «правил игры» и контроль за их соблюдением;

2) производство общественных благ;

3) компенсация внешних эффектов;

4) сглаживание неравномерности в распределении доходов, борьба с бедностью;

5) поддержка конкурентной среды, контроль действий монополий на рынке;

6) обеспечение стабильности развития экономики страны, борьба с инфляцией и безработицей.

12.3. Понятие финансовой системы

Любому лицу, действующему в экономике, для выполнения его функций нужны денежные средства. Эти средства сначала поступают в специальные фонды, из которых они потом расходуются на различные цели.

Когда мы рассматриваем экономику домашнего хозяйства то отмечаем, что у каждой семьи есть свои денежные средства и члены семьи планируют свои доходы и расходы, которые находят отражение в семейном бюджете. Семейный бюджет – это фактически *финансы домашних хозяйств*.

У предприятий и организаций тоже есть собственные денежные средства, и они также должны планировать свои доходы, или поступления денежных средств, и следить за их расходованием. Денежные средства предприятий и организаций образуют специальные фонды: *финансы предприятий и организаций*.

Есть такие фонды денежных средств и у государства. Они образуют *государственные финансы*.

В сфере международных экономических отношений тоже имеются специальные фонды денежных средств, которые формируются за счет вкладов стран-участниц. Средства этих фондов принадлежат уже не одной стране, а группе стран. Фонды денежных средств, принадлежащие различным международным организациям, таким как Международный валютный фонд (МВФ), Европейский банк реконструкции и развития (ЕБРР) и др. образуют *международные финансы*.

Следует уточнить, что финансами, как правило, называют не только сами фонды денежных средств, но и отношения, возникающие между экономическими субъектами (предприятиями, домашними хозяйствами и государством) при формировании и использовании этих фондов. Дело в том, что

существование таких фондов невозможно без особых отношений, особых правил, по которым осуществляется поступление средств и их расходование, а потому и сами фонды, и эти отношения называют одним словом – *финансы*.

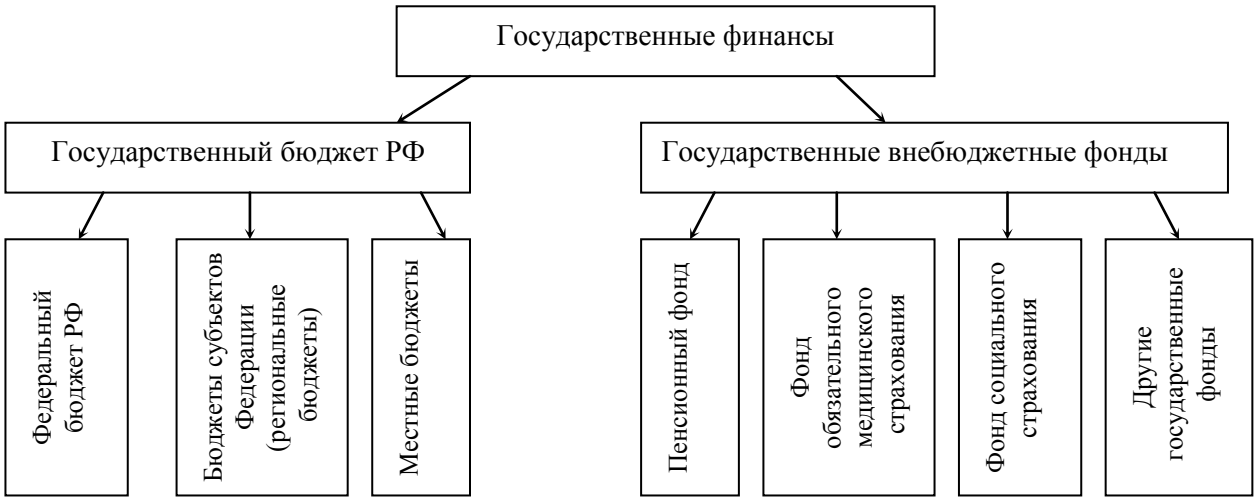
Финансы домашних хозяйств, предприятий и организаций, государственные и международные финансы образуют *финансовую систему*.

Финансовая система – совокупность денежных отношений между различными экономическими субъектами, в процессе которых образуются и используются фонды денежных средств, а также сама совокупность фондов денежных средств.

Понятие государственных финансов

Государственные финансы – центральная часть всей финансовой системы страны, включающая в себя государственный бюджет, Пенсионный фонд и другие государственные фонды.

На следующей схеме представлена структура государственных финансов России.



В настоящее время в России действуют три уровня органов власти и управления, на каждом уровне создаются свои фонды денежных средств – федеральный бюджет, бюджеты субъектов Федерации и местные бюджеты. Все вместе они образуют *государственный бюджет РФ.*

Федеральный бюджет отражает доходы и расходы центрального правительства страны (Правительства РФ). *Бюджеты субъектов Федерации* (краев, областей, республик) и *местные бюджеты* (бюджеты городов, сельских поселений) отражают, соответственно, доходы и расходы региональных и местных органов власти.

Государственные внебюджетные фонды – это тоже средства государства, но направления расходования этих средств четко определены. Например, средства Пенсионного фонда РФ используются на выплату пенсий, средства Фонда обязательного медицинского страхования идут на оплату расходов по медицинскому обслуживанию населения, средства Фонда социального страхования используются на оплату больничных листов, оплату санаторно-курортного лечения.

Также очень часто в систему государственных финансов включают и *государственный кредит*, как особую форму кредитных отношений между государством или местными органами власти и юридическими и физическими лицами, при которых государство или местные органы власти выступают главным образом в качестве заемщика средств.

По оценкам экономистов через систему государственных финансов России перераспределяется около 1/3 стоимости товаров и услуг, произведенных в стране за год. Это означает, что треть денег, вырученных от продажи товаров и услуг, государство собирает, а потом их перераспределяет, т. е. расходует в соответствии со своими приоритетами: часть средств будет выплачена в виде пенсий и пособий, часть средств пойдет на содержание школ и больниц, часть средств на содержание армии, охрану порядка в стране и на другие общественные нужды.

12.4. Налоги и налоговая система

Большая часть доходов поступает в государственный бюджет в виде налогов.

Налоги – обязательные платежи в государственный бюджет, принудительно взимаемые центральными, региональными и местными органами государственной власти с граждан, предприятий и организаций.

Размер налогов, порядок и сроки их уплаты определяются законами, принимаемыми высшими органами государственной власти.

Размер уплачиваемого налога зависит от *налоговой базы, налоговых ставок***,** а также *налоговых льгот.*

Налоговая база – база для исчисления налога, пропорционально которой осуществляется расчет суммы налога. Например, для подоходного налога – это сумма полученного дохода в рублях, для транспортного налога – это объем двигателя в кубических сантиметрах.

Ставки налога – размер налога на единицу налоговой базы. Он может устанавливаться в процентах. Например, для подоходного налога – 13 % к сумме полученного дохода или в твердой сумме, для транспортного налога – 20 коп. за 1 куб. см. для легковых автомобилей с объемом двигателя до 1 500 куб. см.

Налоговые льготы – снижение суммы налога или его отмена для отдельных категорий налогоплательщиков.

Основные функции налогов

Налоги являются средством для пополнения государственного бюджета и в этом качестве они выполняют *фискальную функцию***.**

Фискальная функция – обеспечение государства доходами, или средствами, необходимыми для осуществления его деятельности.

Налоги составляют основную долю всех доходов государства в странах с рыночной экономикой. В начале 90-х годов XX века налоговые доходы государства составляли в США около 30 % ВВП, в Японии – 31 %, в Германии – 38 %, а в Швеции – 55 %. В России аналогичный показатель в тот же период составлял 40 – 45 %. Правда, к середине 90-х он снизился до 30–35 %**.**

В странах с рыночной экономикой налоги выполняют и ряд других функций.

Регулирующая функция – стимулирование или сдерживание развития отдельных сфер экономической деятельности или всей экономики в целом.

Понижая или повышая ставки налогов, вводя новые налоги или отменяя старые, устанавливая льготы по налогам, государство может воздействовать как на общую предпринимательскую активность, так и на развитие отдельных направлений экономической деятельности. Например, снижение общей ставки налога на прибыль способствует увеличению активности предпринимателей, а введение пониженной ставки по налогу на добавленную стоимость для детских товаров служит стимулом увеличения именно их производства.

Перераспределительная функция – изъятие части финансовых средств у одних экономических субъектов для того, чтобы передать их другим или использовать для финансирования необходимых обществу программ.

Для снятия социальных противоречий и напряженности в обществе, смягчения социального неравенства вводятся различные налоговые ставки для различных категорий налогоплательщиков, устанавливается прогрессивная шкала налогообложения для подоходного налога, налогов на собственность и недвижимость, вводятся налоговые льготы для многодетных, инвалидов, студентов, граждан, понесших большие расходы на лечение.

Виды налогов

По виду объекта налогообложения выделяют:

- **налоги на доходы** (подоходный налог с физических лиц, налог на прибыль организаций);
- **налоги на имущество** (налог на имущество организаций, налог на имущество физических лиц, налог на недвижимость);
- **налоги на товары и услуги** (налог на добавленную стоимость (НДС), налог с продаж, акцизы, таможенные пошлины).

По способу взимания все налоги можно разделить на прямые и косвенные.

Прямые налоги – налоги, взимаемые непосредственно с дохода или имущества налогоплательщика.

Непосредственным плательщиком прямого налога является получатель дохода или владелец имущества (гражданин или организация). Прямыми налогами являются, например, подоходный налог, налог на прибыль, налог на недвижимость.

Косвенные налоги – налоги, вводимые как надбавка к цене товаров и услуг.

Косвенные налоги также взимаются с граждан и организаций, но принцип их взимания совсем иной. Государство обязывает продавцов товаров включить сумму налога как надбавку в цену товара. Покупатель, приобретая товар, даже не замечает, что он платит налог, так как этот налог уже заложен в цену товара. Продавцы товаров, таким образом, «собирают» косвенные налоги, которые потом передают в государственный бюджет. К косвенным налогам относятся, например, акцизные сборы, налог с продаж, налог на добавленную стоимость, таможенные пошлины.

По изменению доли налога в общей сумме дохода, который получает налогоплательщик, различают пропорциональные, прогрессивные и регрессивные налоги.

Пропорциональные налоги - соотношение суммы уплаченного налога и суммы полученного дохода не изменяется с ростом дохода.

Если любая сумма дохода облагается налогом, например, по единой ставке 13 %, то такой налог является пропорциональным

Прогрессивные налоги – соотношение суммы уплаченного налога и суммы полученного дохода растет с ростом дохода.

Если, например, доходы до 10 000 руб. облагаются налогом по ставке 12 %, а свыше 10 000 руб. по ставке 15 %, то такой налог является прогрессивным.

В России до 2001 г. подоходный налог с граждан являлся прогрессивным налогом – ставки этого налога росли с ростом дохода граждан, а с 2001 г. он стал пропорциональным, так как установлена единая ставка для всех получателей дохода – 13 %.

Регрессивные налоги – соотношение суммы уплаченного налога и суммы полученного дохода снижается с ростом дохода.

Если, например, доходы до 10 000 руб. облагаются налогом по ставке 15 %, а свыше 10 000 руб. по ставке 12 %, то такой налог является регрессивным.

Когда налогоплательщик получает очень большие доходы, то он имеет возможность найти способы ухода от налогов. Чтобы сделать это для него невыгодным, можно предложить ему платить налог по пониженной ставке. В частности, по такой схеме с 2001 года организована уплата единого социального налога в нашей стране, т. е. он является регрессивным.

Регрессивными как правило являются и косвенные налоги. Почему это так, поясним на следующем примере.

Главный менеджер крупной фирмы, с зарплатой в 50 тысяч рублей, и кассир торгового зала той же фирмы, с зарплатой в 10 тысяч рублей, приобрели два одинаковых легковых автомобиля. Акциз, который включается в цену товара, оба покупателя заплатили одинаковый. Однако для менеджера доля данного налога в его общем доходе будет меньше, чем для кассира. Акциз, таким образом, является регрессивным налогом: чем больше сумма дохода, тем меньшая доля этого дохода поступает в бюджет в виде косвенного налога — акциза.

По уровню налогообложения различают федеральные налоги, региональные и местные.

В Российской Федерации к **федеральным налогам** относят, например, НДС, акцизы на отдельные виды товаров, налог на доходы физических лиц, единый социальный налог, налог на прибыль организаций, налог на добычу полезных ископаемых, водный налог.

К **региональным налогам** (налогам субъектов Российской Федерации) относят, например, налог на имущество организаций, налог на игорный бизнес, транспортный налог.

К местным налогам относят, например, земельный налог, налог на имущество физических лиц..

Местные налоги целиком поступают в местные бюджеты, региональные налоги могут в определенных пропорциях поступать и в региональные, и в местные бюджеты. Федеральные налоги также в определенных пропорциях могут поступать в бюджеты всех трех уровней. Так, налог на прибыль (ставка налога 24 %) распределяется по бюджетам различных уровней следующим образом: 7,5 % зачисляются в федеральный бюджет, 14,5 % зачисляются в бюджеты субъектов Российской Федерации, 2 % зачисляются в местные бюджеты. А НДС с 2001 года полностью поступает в федеральный бюджет. (До 2001 г. в федеральный бюджет поступало 85 % НДС, а остальные 15 % поступали в региональные бюджеты).

Принципы налогообложения

Когда государство устанавливает налоги, оно должно учитывать, как введение данных налогов отразится на экономике страны, т. е. рассматривать совокупность налогов, как единую систему, как единый комплекс, оказывающий влияние на разные стороны жизни людей.

Налоговая система – совокупность взаимосвязанных налогов, взимаемых в стране, форм и методов налогообложения, сбора и использования налогов, а также налоговых органов.

Принципы построения разумной системы налогообложения известны давно. Их сформулировал еще Адам Смит.

1) Принцип справедливости. Плательщики налога должны уплачивать налоги пропорционально тем выгодам, которые они получают от государства. Согласно этому принципу плательщиками, например, дорожного налога должны выступать те, кто пользуется дорогами по правилу – кто больше пользуется, тот больше и платит.

Однако практическое применение этого подхода зачастую сопровождается большими трудностями, так как сложно определить полученные выгоды, да и получатель выгод не всегда платежеспособен. Поэтому принцип справедливости сейчас трактуется следующим образом – плательщики налога должны уплачивать налоги пропорционально получаемому доходу.

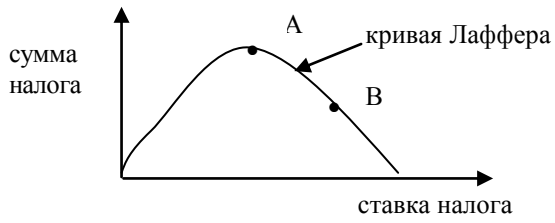
При этом сторонники теории «горизонтальной налоговой справедливости» полагают, что все плательщики налога должны отдавать одинаковую долю своих доходов, т. е. налоги должны быть пропорциональными. Сторонники же теории «вертикальной налоговой справедливости» считают, что доля доходов, отдаваемая в виде налогов, должна расти с ростом доходов, т. е. налоги должны быть прогрессивными.

2) Принцип определенности. Плательщику налога должны быть точно известны срок уплаты, сумма и способ платежа.

3) Принцип удобности. Налоги должны взиматься в такое время и таким способом, которые наиболее удобны для плательщика.

4) Принцип экономии. Затраты на взимание налога должны быть минимальными.

Формируя налоговые системы, все страны стремятся упростить процедуру расчета налогов, обеспечить эффективность их сбора и сохранить стабильность налогообложения. При этом принимается в расчет как прямая зависимость между размерами налогов и их воздействием на производственные стимулы, так и связь ставок налога и сумм их поступления в бюджет. В самом общем виде взаимосвязь ставок налога и сумм налога, поступающих в бюджет, хорошо иллюстрирует *кривая Лаффера*.



По мере роста ставки налогообложения, сумма средств, поступающих в бюджет от сбора налогов сначала растет, но дальнейший рост ставки ведет к уменьшению налоговых доходов бюджета. Завышенная ставка налогообложения подрывает стимулы к эффективной экономической деятельности, часть предпринимателей уходит в «теневую экономику». Если же ставки налогов занижены, то государственный бюджет может не получить необходимых средств в достаточном объеме.

Рассчитать оптимальный уровень налогообложения – это достаточно сложная задача, единых рецептов здесь нет. Каждая страна должна учитывать при определении этого уровня национальные, культурные, психологические и другие факторы.

До принятия Налогового кодекса можно было однозначно утверждать, что в России был слишком высокий уровень налогообложения – на графике это соответствует положению точки В, а сейчас с большой долей уверенности можно сказать, что мы перемещаемся ближе к точке А.

Основные налоги российской налоговой системы

Налог на добавленную стоимость (НДС) – это косвенный налог, включаемый в цену товара. Плательщиками налога формально выступают продавцы товаров и услуг, но по сути они перекладывают уплату налога на конечных покупателей. НДС представляет собой долю (в %) от стоимости, добавленной на каждой стадии производства (т.е. на каждой стадии прохождения товара от поставщика исходного сырья до потребителя готовой продукции). Фактически добавленная стоимость – это разница между стоимостью реализованной продукции и стоимостью материальных ресурсов, затраченных на производство этой продукции, учитываемых без налога на добавленную стоимость.

Стандартная ставка НДС в России составляет 18 %. Для ряда продовольственных товаров и товаров детского ассортимента установлена пониженная ставка – 10 %.

Налог на прибыль организаций– это прямой налог, один из основных налогов, который платят юридические лица. Прибыль определяется как разность между всей выручкой предприятия или организации и всеми издержками, т. е. затратами, связанными с производством и реализацией продукции. В России ставка налога на прибыль для предприятий и организаций составляет 24 %.

Налог на доходы физических лиц – этот прямой налог представляет собой вычет из доходов физического лица. Текущие платежи налога осуществляются в течение года, но окончательный расчет производится в конце года после заполнения и сдачи в налоговые органы налоговой декларации.

В России действуют 3 ставки налога на отдельные виды дохода для граждан России:

35 % – на крупные выигрыши и призы по лотереям, проценты по вкладам в банках сверх установленной величины;

9 % – на дивиденды;

13 % – на все остальные доходы.

В большинстве стран с рыночной экономикой этот налог является прогрессивным. В России отказ от прогрессивных ставок связывают с необходимостью выведения значительной части доходов граждан из теневого оборота. Предполагается, что получателям высоких доходов станет невыгодно сокрытие их от налогообложения. Кроме того, есть надежда, что экономия денежных средств от снижения налоговой нагрузки будет направлена на приобретение российских товаров, во вклады и инвестиции в экономику, что в конечном счете будет способствовать экономическому росту, а значит и увеличению в будущем поступлений налогов в бюджет.

При реализации пропорциональной системы налогообложения доходов физических лиц в конце года декларации заполняют только частные предприниматели, не уплачивающие единый налог на вмененный доход, и лица, имеющие право на налоговые вычеты и льготы.

Единый социальный налог – прямой налог, который был введен в 2001 году, но впоследствии он был отменен в 2010 г. Вместо него работодатели теперь делают взносы непосредственно в социальные внебюджетные фонды: Пенсионный фонд, федеральный и территориальные Фонды обязательного медицинского страхования и Фонд социального страхования. Ставка единого социального налога была установлена в размере 35,6 % от доходов, выплачиваемых работнику, если его доходы в год менее 100 тыс. руб. С доходов превышающих 100 тыс. рублей уплачивался налог по пониженной ставке. Средства, полученные от единого социального налога, поступали в указанные социальные фонды.

Акцизы – это косвенные налоги, направленные на обложение конечного потребления, но не всех товаров, а отдельных видов. В нашей стране введены акцизы на бензин (товар с неэластичным спросом), ювелирные изделия и автомобили (товары элитного спроса). Практически во всех странах акцизами облагают алкогольную продукцию и табачные изделия. Помимо цели получения высоких налоговых поступлений от потребителя, в данном случае преследуется и другая цель – ограничение объемов потребления этих товаров населением.

Акцизные ставки устанавливаются либо как процентное отношение к стоимости акцизного товара (например, для ювелирных изделий до отмены акциза действовала ставка равная 5% от их стоимости), или в абсолютном выражении на единицу продукции (например, на бензин марки АИ-92 действует акциз - 3992 руб. за 1 тонну).

Таможенные пошлины – это косвенные налоги, которыми облагаются, как правило, импортные товары. Вводя таможенные пошлины, государство, прежде всего, преследует цель защиты отечественного производителя от иностранных конкурентов.

Единый налог на вмененный доход – это особый налог, который может быть установлен для предпринимателей и организаций при осуществлении определенных видов деятельности (оказание ремонтных и строительных услуг, бытовых услуг населению, услуг общественного питания, автотранспортных услуг, услуг маршрутных такси, мелкая розничная торговля и др.).

Лицам, осуществляющим эти виды деятельности, устанавливается вмененный доход (примерный расчетный валовой годовой доход за вычетом издержек), с которого и уплачивается указанный налог. С плательщиков этого налога не взимаются платежи в государственные внебюджетные фонды, а также некоторые виды других налогов, например, налог на прибыль, налог на доходы физических лиц, НДС. Введение этого налога, с одной стороны, существенно упростило бухгалтерский учет для плательщиков налога, а с другой, упростило процедуру взимания налогов с этих видов деятельности, создав дополнительные стимулы для эффективного труда.

12.5. Государственный бюджет

Государственный бюджет – годовой план доходов и расходов государства, составляемый исполнительными и утверждаемый законодательными органами власти.

Как мы уже отмечали выше, бюджетная система России объединяет бюджеты 3-х уровней: федеральный бюджет, бюджеты субъектов Федерации (83) и местные бюджеты (около 29 тыс.).

Проект *федерального* бюджета ежегодно составляется Правительством РФ, обсуждается и утверждается Государственной Думой, а после одобрения Советом Федерации подписывается Президентом. Таким образом, он приобретает силу закона, и Правительство обязано его исполнять. По завершении фи-

нансового года Правительство отчитывается Государственной Думе об исполнении федерального бюджета, и депутаты оценивают, как оно справилось со своей задачей по сбору средств в федеральный бюджет и как организовало их использование.

Проекты *региональных и местных* бюджетов, разработанные исполнительными органами власти соответствующего уровня, также ежегодно обсуждаются региональными и местными законодательными собраниями, утверждаются главами региональных и местных органов власти. По завершении года администрации всех регионов и городов нашей страны готовят отчеты об исполнении региональных и местных бюджетов и докладывают их на заседаниях законодательных собраний.

Бюджеты всех трех уровней существуют самостоятельно, но чтобы иметь представление обо всех государственных доходах и расходах, экономисты рассматривают так называемый ***государственный консолидированный бюджет,*** включающий в себя федеральный бюджет, а также все региональные и местные бюджеты. Именно этот бюджет мы в дальнейшем будем называть государственным бюджетом.

Через консолидированный бюджет в России перераспределяется около 30 % стоимости ВВП, при этом около половины этой суммы перераспределяется через федеральный бюджет.

Доходы бюджета

Основной источник пополнения средств государственного бюджета России – это налоги. Они составляют более 70 % всех доходов бюджета. В странах с развитой рыночной экономикой большую часть доходов государства также составляют налоги. Основными источниками формирования налоговых доходов бюджетов этих стран являются прямые налоги и, прежде всего, налоги на доходы (личный подоходный налог и налог на прибыль корпораций). В России также наблюдается рост доли прямых налогов в структуре налоговых поступлений, и если прежде наибольшее поступление доходов в бюджет обеспечивал НДС, то сейчас – налог на прибыль организаций (табл. 12.1).

Таблица 12.1

Доходы государственного бюджета РФ в 2009 г., (%).

Доходы – всего	100,0
Налоговые доходы	**69,5**
из них:	
НДС	15,1
акцизы	2,5
налог на прибыль организаций	9,3
налог на доходы физических лиц	12,2
налоги и взносы на социальные нужды	16,9
налоги и сборы за пользование природными ресурсами	7,9
Неналоговые доходы	**30,5**
из них:	
доходы от внешнеэкономической деятельности	19,7
доходы от использования государственного имущества	4,8

Источник: Российский статистический ежегодник. 2010: Стат. сб. / Росстат, М., 2010.

Следует отметить, что доля налога на прибыль в доходах российского бюджета, вплоть до середины 90-х годов, постоянно снижалась, что объяснялось депрессивным состоянием нашей экономики в целом, значительными масштабами укрытия от налога, высокой долей теневой экономики. Сейчас в стране наблюдается экономический рост, и налог на прибыль стал самым значимым налогом в структуре налоговых доходов государственного бюджета.

Экономисты отмечают очень четкую взаимосвязь между тем, какие налоги (прямые или косвенные) обеспечивают большее поступление доходов в бюджет и каков уровень экономического развития страны, соответственно, уровень жизни ее населения. Чем ниже этот уровень, тем большую долю в общем объеме налогов составляют косвенные налоги. По примерным оценкам, в развивающихся странах доля косвенных налогов в общем объеме собираемых налогов составляет 60 – 70 %, а в развитых – 30 – 40 %. И рост доли налога на прибыль является еще одним подтверждением того, что Россия может быть отнесена к группе стран с развитой экономикой.

Неналоговые доходы – это, прежде всего, средства, полученные государством от внешней торговли, например, от продажи военной техники, а также дивиденды по акциям, принадлежащим государству, доходы от использования и сдачи в аренду государственного имущества, арендная плата за земли городов и поселков, административные платежи и прочие сборы. Доля неналоговых доходов в государственном бюджете России в настоящее время составляет менее четверти доходов бюджета.

Поступление средств в бюджеты разного уровня может быть организовано с использованием различных подходов. Среди них выделяют следующие:

а) привязка отдельных налогов и неналоговых источников к определенному бюджетному уровню;

б) разделение единых государственных налогов в определенных пропорциях между отдельными уровнями;

в) передача средств вышестоящих бюджетных уровней нижестоящим.

В России распределение налоговых поступлений по различным бюджетным уровням сочетает все три названные подхода.

Расходы бюджета

Можно выделить следующие основные **цели расходования средств**, собранных государством:

1) *обеспечение содержание государства и его структур*, которые реализуют функцию государственной власти: требуются средства на содержание Президента, Правительства, Государственной Думы и связанных с ними учреждений, осуществление международной деятельности, содержание дипломатического корпуса, посольств нашей страны в других странах, организацию международных встреч на высшем уровне и т. д.;

2) *создание общественных благ*. Сюда можно отнести расходы, связанные с обеспечением правопорядка внутри страны и обеспечением безопасности государства, расходы на проведение фундаментальных научных исследований, охрану окружающей среды, развитие системы образования, здравоохранения, развитие культуры и искусства и т. д.;

3) *проведение экономической политики:* расходы, связанные с обеспечением стабильного экономического роста, формированием конкурентной рыночной среды, поддержкой отдельных отраслей, имеющих наиболее важное значение для экономики страны;

4) *проведением социальной политики*: социальная защита беднейших слоев населения, оказание помощи престарелым и инвалидам, смягчение социальной напряженности в обществе и т. д.

Реализация этих целей находит конкретное воплощение в **статьях расходов бюджета.**

В странах с развитой рыночной экономикой *расходы на национальную оборону, правоохранительную и международную деятельность* составляют около 10–20 % всех расходов бюджета, *административно-управленческие расходы* 5–10 %, *на обслуживание государственного долга* до 7–8 %.

Затраты на хозяйственные нужды: капиталовложения в инфраструктуру, дотации госпредприятиям, субсидии сельскому хозяйству и т. д. в странах с рыночной экономикой тоже составляют примерно 10–20 % всех расходов. Особой поддержкой в таких странах пользуются фермеры, так как ни одно государство не может быть заинтересовано в ускоренном и массовом разорении своего крестьянства и фермерства.

Первое место в структуре расходов бюджетов стран с развитой рыночной экономикой занимают *затраты на социальные мероприятия* – 40–50 % всех расходов. Эти расходы призваны смягчить дифференциацию социальных групп по доходам, что в свою очередь, с одной стороны, способствует стабилизации и укреплению социально-экономического строя, а с другой, обеспечивает экономику квалифицированной и здоровой рабочей силой, и это, в конечном счете, создает условия для увеличения национального богатства страны.

Расходование средств российского государственного бюджета по направлениям и структуре в настоящее время уже приближается к структуре бюджетных расходов других стран с развитой рыночной экономкой (табл. 12.2).

Таблица 12.2

Расходы государственного бюджета РФ в 2009 г., (%)

Расходы – всего	100,0
из них:	
на общегосударственные вопросы	8,2
из них на обслуживание государственного и муниципального долга	1,5
на национальную оборону	7,4
на национальную безопасность и правоохранительную деятельность	7,8
на национальную экономику	17,3
на жилищно-коммунальное хозяйство	6,3
на социально-культурные мероприятия	52,8

Источник: Российский статистический ежегодник. 2010: Стат. сб. / Росстат, М., 2010.

Направления расходования средств федерального бюджета, региональных и местных бюджетов могут очень сильно различаться.

В России исключительно за счет средств федерального бюджета финансируются, например, национальная оборона и обеспечение безопасности государства, федеральная судебная система, развитие атомной энергетики, исследование и использование космического пространства, фундаментальная наука. Погашение государственного долга – тоже забота федерального бюджета.

Исключительно из *местных бюджетов* финансируются, например, содержание и развитие учреждений культуры, физической культуры и спорта, находящихся в муниципальной собственности, жилищно-коммунальное хозяйство, содержание дорог местного значения, благоустройство и озеленение территорий населенных пунктов, утилизация и переработка бытовых отходов, содержание мест захоронения, организация муниципального транспортного обслуживания населения и др.

Из *федерального бюджета, региональных и местных бюджетов* совместно финансируются расходы по обеспечению правоохранительной деятельности, противопожарной безопасности, расходы на образование, здравоохранение, социальную защиту населения, охрану окружающей природной среды, поддержку отдельных отраслей промышленности, строительства, сельского хозяйства и др.

Структура расходования государственных средств находится в прямой зависимости от изменения целей социально-экономической политики, проводимой руководством страны, так как расходы государственного бюджета оказывают регулирующее воздействие на экономику страны. Управляя расходами, государство может влиять на совокупный спрос, способствовать расширению производства, оказывать влияние на развитие отдельных сфер экономической жизни, что в свою очередь сказывается на формировании отраслевой и региональной структуры экономики, на изменении уровня жизни людей, на повышении конкурентоспособности национальной продукции на мировых рынках и т. д.

Дефицит и профицит бюджета

Если доходы бюджета равны расходам, то бюджет будет сбалансированным. Однако сбалансированный бюджет – это большая редкость. Обычно наблюдается либо бюджетный дефицит, либо бюджетный профицит.

Бюджетный дефицит – превышение расходов бюджета над его доходами.

Бюджетный профицит – превышение доходов бюджета над его расходами.

Многие страны чаще имеют дело с дефицитом бюджета. Россия тоже не была исключением. До 1999 г. российский бюджет был устойчиво дефицитным. В 1999 году он имел *первичный профицит* (превышение доходов над расходами без учета выплат по обслуживанию государственного долга). Начиная с 2000 г. до 2008 г. государственный бюджет России имеет устойчивый мировой финансово-экономический кризис привел к тому, что государственный бюджет России снова стал дефицитным. В 2010 г. дефицит государственного бюджета составил 3,5% ВВП..

Если годовой бюджет имеет профицит, то государство может уменьшить налоги, взимаемые со своих граждан и предприятий, или же будет происходить накопление средств у государства, которые оно сможет расходовать в следующие годы.

А что делать, если имеет место бюджетный дефицит?

Если на стадии планирования бюджета выясняется, что бюджет дефицитен, то можно постараться уменьшить размер самого дефицита. Для этого следует:

- *снизить расходы*, сократив, например, расходы на содержание государственных чиновников или военные расходы;
- *обеспечить рост доходов*, введя, например, новые виды налогов или продавая государственную собственность.

При этом следует учитывать, что *сокращать расходы* бюджета конечно можно, но до определенного предела. Ведь есть такие расходы, которые никто, кроме государства, оплачивать не хочет или не может, несмотря на значимость этих расходов для страны. А значит к этому способу решения проблемы дефицита государство прибегает только в случае крайней нужды.

Стремясь *увеличить доходы* бюджета, например, путем введения новых или увеличения размера существующих налогов, государство может получить прямо противоположный эффект: часть предпринимателей прекратит свою деятельность, другая часть начнет скрывать свои доходы. В итоге желанного роста доходов может вовсе не произойти. Продажа же государственной собственности позволит решить проблемы текущего года, но, во-первых, размер государственной собственности ограничен, а, во-вторых, распродав свои предприятия, государство может лишиться возможности контролировать отрасли, жизненно важные с позиций государственной безопасности страны.

Если размер дефицита сократить не удается, то можно постараться найти средства для финансирования дефицита. Это можно сделать следующим образом:

- *взять средства в долг*. Если государство занимает средства у граждан, предприятий или организаций своей страны, то говорят, что оно осуществляет *внутренние* заимствования. Если государство занимает средства у других стран или у международных организаций, то эти заимствования называют *внешними;*
- *осуществить дополнительную эмиссию денег*, т. е. напечатать дополнительное количество денежных знаков и выпустить их в обращение.

Однако и эти способы решения проблемы дефицита бюджета имеют свои отрицательные стороны.

Внутренние государственные займы в больших объемах могут быть опасны для экономики страны. Если правительство предложит высокий процент по своим долговым обязательствам, то банкам будет невыгодно выдавать кредиты предприятиям под низкие проценты, да и само правительство является для них всегда более предпочтительным клиентом, чем менее надежные мелкие и средние частные фирмы. Не получив необходимые кредиты, предприятия не смогут осуществлять инвестиции в производство. Да и сами предприятия могут предпочесть вложение своих средств не в бизнес, а в государственные ценные бумаги. В результате произойдет снижение хозяйственной активности, а значит замедление экономического роста.

Внешние заимствования также таят в себе опасность. Если получаемые кредиты будут просто проедаться, то у государства не окажется в будущем средств на погашение этих кредитов. Уровень международного доверия к стране упадет, и другие страны будет стараться не иметь с ней общих дел. Международные кредиты можно брать только в том случае, если имеется четкая программа использования этих средств, которая предусматривает оздоровление национальной экономики, выведения ее из кризиса.

Значительная эмиссия может привести к неконтролируемому росту цен, т. е. к инфляции со всеми ее негативными последствиями. Хотя данный способ покрытия дефицита бюджета на первый взгляд кажется самым простым, но он ведет к таким тяжелым последствиям, что прибегать к нему надо с очень большой осторожностью.

Саму проблему бюджетного дефицита экономисты оценивают по-разному. Одни считают, что хроническая несбалансированность бюджета означает финансовое банкротство нации и обкрадывание своих потомков. Другие считают, что бюджетный дефицит это нормальный финансовый инструмент, который позволяет гибко регулировать экономические процессы: многие страны имеют значительный дефицит бюджета и тем не менее имеют достаточно высокие темпы экономического роста.

Итак, в действиях государства по формированию бюджета необходим разумный компромисс. Если государство будет стремиться достичь бездефицитного бюджета любыми средствами, добиваясь в первую очередь сокращения расходов, то оно просто перестанет выполнять свои функции (обеспечение обороноспособности, выполнение социальных программ и др.). Если же оно будет финансировать свои расходы за счет займов и при этом не сможет обеспечить экономический рост, то ему придется делать новые долги, чтобы покрыть старые и это тоже приведет к негативным последствиям. И об этих последствиях правительству любой страны необходимо все время помнить, выбирая наиболее целесообразный на данный момент способ покрытия дефицита бюджета.

12.6. Государственный долг

Покрытие дефицита государственного бюджета за счет заимствований приводит к возникновению государственного долга.

Государственный долг – сумма задолженности государства по внутренним и внешним займам.

Различают внутренний и внешний государственный долг.

Внутренний государственный долг – это задолженность государства населению, Центральному Банку, предприятиям и организациям собственной страны. Внутренний долг формируется прежде всего за счет выпуска государственных облигаций.

Внешний государственный долг – это задолженность государства гражданам и организациям других стран или международным организациям.

В принципе в долгах нет ничего страшного. Весь вопрос в том, для чего берутся кредиты, как они используются, кто и как будет за них расплачиваться. Если взятые кредиты используются на модернизацию производства, обновление производственной базы, что позволит в будущем обеспечить экономический рост, то тогда значительные долги – это временное явление, и никакой угрозы для страны они не несут. Но если долги делаются для покрытия непроизводительных расходов государственного бюджета, например, для погашения долгов по зарплате, для оплаты содержания раздутого государ-

ственного аппарата, то становится проблематичным как возврат этих долгов, так и выплата процентов по ним. В таком случае государство оказывается перед нелегким выбором:

- либо прекратить погашение долга, «заморозить» его до лучших времен, но при этом возникает риск лишиться возможности одолжить средства за рубежом даже в самой критической ситуации;
- либо для погашения долга сокращать расходы на социальные программы и поддержку национальной экономики, что может вызвать волнения в стране и ухудшение общей политической и экономической ситуации.

Назовем основные отрицательные последствия увеличения *внутреннего* государственного долга:

- рост внутреннего долга ведет к повышению налогов, что подрывает экономические стимулы развития производства;
- рост внутреннего долга может вызвать повышение общего уровня процентных ставок и сокращение частных инвестиционных расходов. Дело в том, что рост государственных заимствований приводит к росту спроса на свободные денежные ресурсы, а значит возможен рост процентных ставок. В этом случае предпринимателям становится не выгодно осуществлять собственную инвестиционную деятельность: свои свободные денежные средства они будут вкладывать в высокодоходные государственные ценные бумаги;
- выплаты процентов по внутреннему долгу увеличивают неравенство в доходах, так как государственные ценные бумаги приобретают, как правило, состоятельные лица.

Отрицательные последствия увеличения *внешнего* долга могут быть еще более опасными:

- чтобы оплатить проценты и погасить долг страна вынуждена отдавать наиболее ценные товары, оказывать определенные услуги;
- получение зарубежных займов и кредитов связано обычно с выполнением определенных условий, диктуемых кредитором и в итоге страна может попасть в непосредственную зависимость от других государств, что и происходит со слаборазвитыми странами.

12.7. Государственное регулирование экономики

Для осуществления регулирования экономики государство проводит целенаправленную экономическую политику.

Государственная экономическая политика – проводимая правительством система мер в области управления экономикой в соответствии с целями, задачами и интересами страны.

Основная цель социально-экономической политики государства – обеспечение экономической и социальной стабильности и содействие экономическому развитию страны.

Эта общая цель может быть конкретизирована в следующие цели:

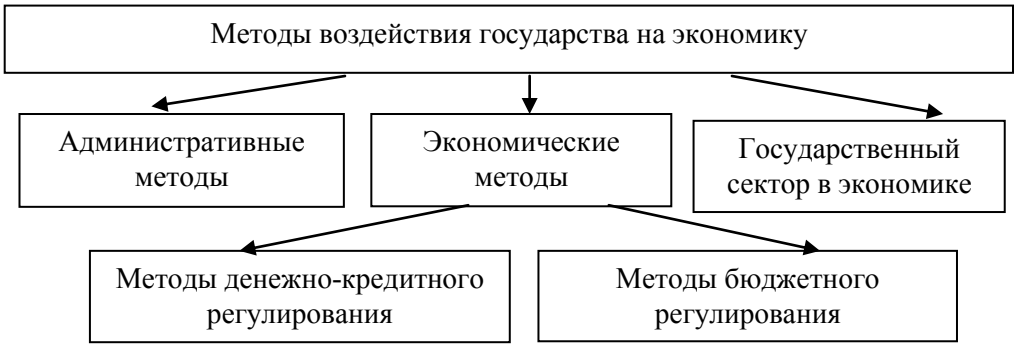
- *экономический рост* (позволяет обеспечить более высокий уровень жизни);
- *полная занятость* (обеспечивает население доходами и избавляет общество от потерь, связанных с недоиспользованием трудовых ресурсов);
- *экономическая эффективность* (использование ресурсов с максимальной отдачей для общества);
- *экономическая свобода* (обеспечение в рамках закона свободы выбора, свободы предпринимательства и др.);
- *рост благосостояния граждан* (всем гражданам должна быть предоставлена возможность вести достойный человека образ жизни);
- *стабильность цен;*
- *обеспечение прочных позиций в отношениях с другими странами.*

Для достижения указанных целей государство применяет следующие методы воздействия на экономику.

1) Административные методы основаны на силе государственной власти и включают в себя *меры запрета, разрешения и принуждения*. Дело в том, что у государства есть *особые права*, которыми не обладают другие действующие лица в экономике, прежде всего это право принуждения. Государство имеет право, например, заставить вас платить налоги, а если вы откажетесь, то оно может лишить вас имущества и даже посадить в тюрьму. Для контроля за соблюдением устанавливаемых государством правил оно создает специальные органы, например, налоговую полицию. Административные методы являются методами **прямого** воздействия на экономические субъекты.

В странах с развитой рыночной экономикой эти методы используются государством главным образом для обеспечения охраны окружающей среды (например, запрет на выброс вредных веществ), гарантий минимально приемлемых условий существования для малоимущих слоев населения (например, введение минимальной заработной платы), а также для борьбы с теневым бизнесом (например, требование о предоставлении сведений о доходах в случае приобретения объектов недвижимости) и др.

2) Экономические методы связаны с созданием дополнительных материальных стимулов или возможных финансовых наказаний, например, в виде штрафов и являются методами **косвенного** воздействия на экономические субъекты. Экономические методы подразделяются на *методы денежно-кредитного регулирования и методы бюджетного регулирования.*



Когда речь идет о предоставлении льготных кредитов производителям продукции, которые выдаются под низкий процент (плата за кредит) и на длительные сроки, или когда государство изменяет количество денег в экономике, пользуясь доступными ему способами, то это значит, что государство прибегает к мерам денежно-кредитной политики.

Денежно-кредитная политика – совокупность мероприятий в области денежного обращения и кредита, направленных на регулирование экономики.

Когда же государство для регулирования экономики использует средства бюджета, например, снижает для отдельных производителей налоги или вводит дотации за выпуск особо важной продукции, то это уже меры бюджетной политики.

Бюджетная политика – совокупность мероприятий по изменению объемов доходов и расходов бюджета в целях регулирования экономики.

3) Еще одним комплексным инструментом государственного регулирования является ***государственный сектор в экономике***, который объединяет предприятия и учреждения, находящиеся непосредственно в собственности государства.

Использование государственного сектора в экономике имеет двоякое значение. Во-первых, государство, используя свою собственность, производит те товары и услуги, выпуск которых не выгоден другим производителям, и которые поэтому они производить не хотят. Во-вторых, государство не хочет потерять контроль над отдельными отраслями, которые оказывают влияние на все сферы жизни людей. Такой контроль необходим, чтобы не допустить установление очень высоких цен на отдельные товары и услуги. Государству очень часто принадлежат организации, действующие в сферах, связанных с системой жизнеобеспечения, оказывающих влияние на уровень жизни населения (например, образование, здравоохранение, культура) и на всю экономику в целом (например, энергетика, транспорт и связь, коммунальное хозяйство).

Остановимся более подробно на методах денежно-кредитного и бюджетного регулирования экономики.

Методы денежно-кредитного и бюджетного регулирования экономики

Как уже отмечалось, одной из экономических функций государства является поддержание стабильного экономического развития. Это значит, что государство стремится к обеспечению полной занятости, стабильности цен, увеличению объемов производства. Для достижения этих целей обычно используются инструменты денежно-кредитной (монетарной) и бюджетной (фискальной) политики.

Денежно-кредитная (монетарная) политика предполагает воздействие на уровень занятости и цен через изменение денежной массы. Количество денег в экономике определяется обычно Центральным банком страны. Следовательно, субъектом, проводящим кредитно-денежную политику, является Центральный банк.

Основными инструментами кредитно-денежной политики являются:

1) *операции на открытом рынке.* Центральный банк может продавать и покупать государственные ценные бумаги. Например, продавая государственные облигации, он полученные деньги изымает из обращения, уменьшая таким образом денежную массу. Покупая ценные бумаги, Центральный банк увеличивает денежную массу.

2) *изменение ставки рефинансирования*[27]**.** Например, если Центральный банк повышает ставку рефинансирования, то кредиты, которые он уже выдал или за которыми к нему обратились коммерческие банки, становятся более дорогими, а значит, не всем банкам доступными. В свою очередь коммерческие банки, ориентируясь на Центральный банк, повысят процентные ставки по кредитам для своих клиентов (в том числе и других коммерческих банков), желающих взять кредиты на новых условиях станет меньше, и коммерческие банки будут вынуждены держать резервы сверх обязательных. В итоге кредитов будет выдаваться меньше, и банковская система не сможет увеличить денежную массу в прежнем объеме.

3) *изменение нормы обязательных резервов* также воздействует на возможности коммерческих банков по созданию новых денег. Например, ее снижение увеличивает кредитные возможности банков, а значит, и их возможности по увеличению денежной массы в экономике.

Используются указанные инструменты следующим образом.

Предположим, ситуация в экономике характеризуется высокой инфляцией и незначительной безработицей. Для подавления инфляции следует сократить денежную массу. Поэтому Центральный банк продает государственные ценные бумаги, повышает ставку рефинансирования и, в случае особо высокой инфляции, повышает норму обязательных резервов[28]. Тем самым, он ограничивает возможности банков в создании кредитных денег. Такую политику иногда называют ***политикой дорогих денег.***

В результате проведения политики дорогих денег денежная масса сокращается, и уменьшается инфляция. Но сокращение кредитных возможностей банков повышает процентные ставки, что делает кредит труднодоступным, поэтому производство тоже сокращается и увеличивается безработица.

Если же ситуация в экономике характеризуется низким уровнем производства и высокой безработицей на фоне низкой инфляции, то следует увеличить количество денег в обращении. Это снизит процентные ставки и увеличит совокупный спрос (в частности спрос со стороны предприятий), что даст импульс развитию производства. Поэтому Центральный банк покупает ценные бумаги, снижает ставку рефинансирования и, если необходимо, уменьшает норму обязательного резервирования. Такая политика иногда называется ***политикой дешевых денег.*** В результате ее проведения денежная масса увеличивается, растет производство, безработица снижается, но увеличивается инфляция.

Бюджетная (фискальная) политика предполагает воздействие на экономику через изменение доходов и расходов государственного бюджета. Поэтому проводит ее правительство.

Основными инструментами бюджетной политики являются:

1) *изменение доходов бюджета* в результате изменения налогов – их количества и ставок;

2) *изменение государственных расходов*, прежде всего, на приобретение товаров и услуг и осуществление трансфертных платежей.

Если экономическая ситуация характеризуется высокой инфляцией на фоне низкой безработицы, то следует сократить совокупный спрос. Для этого можно повысить налоговые ставки, что сократит спрос со стороны фирм и домашних хозяйств; снизить государственные расходы на приобретение товаров и услуг, что сократит государственный спрос; уменьшить трансфертные платежи и сократить, таким образом, потребительский спрос.

Последствия проведения такой политики следующие:

А) совокупный спрос на товары и услуги в экономике сократится, и инфляция уменьшится;

Б) из-за сокращения совокупного спроса также снизится производство, а значит, увеличится безработица;

В) сальдо государственного бюджета[29] увеличится – уменьшится дефицит, или возникнет (увеличится) профицит.

В случае значительной безработицы и невысокой инфляции следует, напротив, увеличивать совокупный спрос, что даст импульс развитию производства, а значит и росту занятости. Поэтому налоговые ставки должны быть снижены (в результате возрастет спрос со стороны фирм и домашних хозяйств), а расходы государства на покупку товаров и услуг наоборот увеличены.

Отметим, что воздействие снижения налогов на экономику может оказаться слабее, чем рост государственных расходов, так как появившиеся дополнительные свободные денежные средства домашние хозяйства и фирмы не обязательно направят на приобретение товаров, а значит спрос может и не возрасти, и, соответственно, производство не получит сигнала к развитию.

---

[27] *Ставка рефинансирования* – процент, под который Центральный банк выдает кредиты коммерческим банкам.

[28] Этот инструмент имеет очень сильное воздействие, поэтому используется не часто, в случае особой необходимости.

[29] *Сальдо государственного бюджета* = доходы бюджета – расходы бюджета.

Последствия проведения такой политики следующие:

А) совокупный спрос на товары и услуги в экономике возрастет, производство увеличится, и безработица уменьшится;

Б) из-за увеличения совокупного спроса начнет увеличиваться инфляция;

В) сальдо государственного бюджета уменьшится – уменьшится профицит, или возникнет (увеличится) дефицит.

В заключении обратим внимание читателя на то, что снижение инфляции любыми методами бюджетной или денежно-кредитной политики имеет своим следствием рост безработицы, а уменьшение безработицы – рост инфляции. Поэтому проблема одновременного снижения инфляции и безработицы является достаточно сложной, требует использования сочетания различных, порой разнонаправленных мер денежно-кредитной и бюджетной политик и ее обсуждение выходит за рамки данного курса.

ГЛАВА 13. МИРОВОЕ ХОЗЯЙСТВО

Экономические отношения между странами возникли очень давно. Однако долгое время они носили нерегулярный и ограниченный характер. Развитие этих отношений привело к формированию мирового хозяйства.

Мировое хозяйство – совокупность экономик отдельных стран и межнациональных организаций, связанных между собой системой международных экономических связей.

Можно выделить следующие *составные части (элементы)* мирового хозяйства:

1) национальные экономики;

2) международные монополии (смотри 13.2.2. «Международное движение капитала»);

3) интеграционные объединения (смотри 13.2.4.«Международная экономическая интеграция»);

4) международные экономические организации (например, Международный Валютный фонд, Всемирный банк).

Перечисленные элементы мирового хозяйства связаны следующими *формами международных экономических связей*:

- международная торговля товарами и услугами;
- международное движение капиталов;
- международная миграция трудовых ресурсов;
- международные научно-технические связи;
- экономическая интеграция.

Развитие мирового хозяйства – длительный процесс, развернувшийся с конца XIV – начала XV века. Начало формирования мирового хозяйства связано с великими географическими открытиями, с возникновением международной торговли. Развитие машинной индустрии привело к ее быстрому росту. С развитием средств связи и транспорта возникли другие формы международных экономических отношений, появились новые субъекты этих отношений.

13.1. Современная структура мирового хозяйства

Для определения структуры мирового хозяйства используются различные критерии. Поскольку национальные экономики представляют собой ведущий элемент системы мирового хозяйства, а государства различных стран мира имеют возможность проводить свою собственную экономическую политику, структура мирового хозяйства часто определяется по группам стран. (В мире на конец 2009 г. насчитывалось 251 страна, в том числе 193 признанных независимых государства, из них 192 – это государства-члены ООН и одно государство, признанное ООН, но не входящее в её состав - Ватикан.)

Страны могут быть объединены в группы по различным признакам. Наибольшее распространение в экономической литературе и в статистике получил признак ***уровня экономического развития***, определяемый по величине *валового национального продукта (ВНП) на душу населения*. В частности этот признак используется Всемирным банком. По данному признаку страны мира подразделяются на три группы: страны с низким, средним и высоким доходом, удельный вес которых в мировом ВНП 1999 г. составил 3,4 %, 18,2 % и 78,4 % соответственно.

Уровни душевого ВНП, на основе которых страны относятся к той или иной группе, ежегодно корректируются, прежде всего, в связи с инфляцией. В 1999 г. ВНП на душу населения в странах с низким доходом составил 0,41 тыс. долл., в странах со средним доходом – 2,0 тыс. долл., и в странах с высоким доходом – 25,73 тыс. долл. При этом уровень душевого ВНП существенно различался по странам. Так Китай, находящийся на 140-м месте со значением 0,78 тыс. долл. относится к группе стран с низким доходом; Россия, занимающая 98 место с 2,7 тыс. дол. душевого ВНП – к группе стран со средним доходом; Швейцария с третьим по уровню в мире значением 38,4 тыс. долл. относится к группе стран с высоким доходом (приведенные значения среднедушевого ВНП были рассчитаны по официальным валютным курсам).

По ***масштабам экономики и соответствующему экономическому потенциалу*** страны ранжируются на основе показателя *общей величины ВНП*. В отличие от душевого показателя, анализ общей величины ВНП позволяет выявить наиболее крупные и значимые страны мира. Например, по уровню душевого ВНП в 1999 г. Китай занимал лишь 140-е место в мире, однако по общему размеру ВНП входил в число 10 крупнейших стран, занимая 7-е место. При оценке по общему значению ВНП ясно прослеживаются три основных «центра силы» среди развитых стран: США, Япония и Западная Европа.

Наконец, ***по социально-экономическому признаку,*** который наряду с *показателем ВНП на душу населения учитывает и различные показатели уровня жизни*, страны подразделяются на развитые, развивающиеся и страны с переходной экономикой.

Индустриально развитые страны – это страны со сложившейся рыночной экономикой, передовым и высокоэффективным производством, высокими показателями ВВП на душу населения. К началу XXI века их насчитывалось немногим менее 40, и расположены они в Западной Европе, Северной Америке, Азии, Австралии и Океании. 29 из них объединены в Организацию экономического сотрудничества и развития (ОЭСР), а 7 государств (США, Германия, Франция, Италия, Великобритания, Канада, Япония) входят в Большую семерку наиболее развитых стран. Именно эти страны определяют как направления развития всей системы мирового хозяйства, так и тенденции социально-экономического прогресса во всех государствах и регионах мира.

Развивающиеся страны – это страны Азии, Африки, Латинской Америки – бывшие колониальные, полуколониальные и зависимые страны, ставшие политически независимыми государствами после крушения колониальной системы во второй половине XX в.

Эта группа стран крайне неоднородна. В ее составе обычно выделяют подгруппы:

- *новые индустриальные страны* – государства с бурно развивающейся рыночной экономикой и НТП, имеющие высокие темпы роста производства и экспорта промышленной продукции. В эту группу входят Бразилия, Мексика, Гонконг, Сингапур, Южная Корея. Иногда к данной группе присоединяют Индонезию, Аргентину.
- *страны экспортеры нефти* – государства – главные мировые экспортеры нефти, имеющие большие доходы, значительный экономический рост, высокий уровень благосостояния населения. Однако их положение относительно неустойчиво, так как экономика этих стран чрезвычайно зависима от состояния одной отрасли. В эту группу входят Саудовская Аравия, Объединенные Арабские Эмираты, Кувейт, Алжир и др.
- *страны среднего уровня развития* – государства с начальным уровнем развития промышленного комплекса. В эту группу входят Индия, Пакистан, Турция, Египет, Чили и др.
- *экономически отсталые страны* – государства, практически не имеющие своей промышленности, с крайне низким уровнем жизни населения. В эту группу входят Сомали, Эфиопия, Бирма и др.

Страны с переходной экономикой (28 стран) – государства, осуществляющие переход от командно-административной экономики к рыночной системе хозяйства – бывшие социалистические страны и республики СССР.

Среди них выделяют:

а) страны Центральной и Восточной Европы;

б) Россию;

в) кавказские и центрально-азиатские страны.

13.2. Формы международных экономических связей

Основные формы международных экономических связей были перечислены выше. Рассмотрим их подробнее.

13.2.1. Международное разделение труда и международная торговля

Исторически первой формой международных связей является торговля.

Международная торговля предполагает перемещение товаров и услуг за пределы государственных границ.

Экспорт товаров и услуг – вывоз товаров и услуг из страны.

Импорт товаров и услуг – ввоз товаров и услуг в страну.

Основой для международной торговли является международное разделение труда

Международное разделение труда – специализация отдельных стран на производстве определенных видов продукции, которыми эти страны обмениваются, а также специализация на выполнении определенных работ.

Предметом специализации могут быть крупные сектора экономики, отдельные отрасли промышленности, отдельные виды продукции, отдельные узлы, детали и т. д.

Преимущество международного разделения труда состоит в том, что оно способствует повышению качества товаров, снижению стоимости их изготовления, увеличению разнообразия товаров, страны получают те товары, которые сами не изготавливают.

Предпосылки специализации стран:

1) *Природно-климатические условия* (полезные ископаемые, земельные угодья, водные и другие ресурсы). Например, Бразилия специализируется на производстве кофе, так как в этой стране благоприятный климат для выращивания этой культуры.

2) Достигнутый *уровень экономического и научно-технического развития* (использование современной техники и технологий, наличие подготовленной рабочей силой). Например, США специализируются на производстве программного обеспечения, так как здесь имеются необходимые условия для его создания.

3) Сложившийся *опыт, традиции* в производстве тех или иных видов продукции (хозяйственный опыт, национальные особенности работников). Например, Голландия специализируется на выращивании тюльпанов, так как имеет в этой области богатый опыт.

В зависимости от степени вовлеченности страны в мирохозяйственные связи, можно говорить о странах с *открытой экономикой*, которые активно участвуют в международном разделении труда, и о странах *с закрытой экономикой*, ориентирующихся на производство продукции силами национальной экономики и осуществляющие импорт только самой необходимой продукции, а экспорт – только для того, чтобы компенсировать расходы по импорту.

Абсолютные и сравнительные преимущества

Почему и всем ли странам выгодна торговля? Ответ на этого вопрос экономисты искали давно и предложили множество теорий, дающих ответ на него. Мы рассмотрим только две из них.

Адам Смит сформулировал принцип абсолютных преимуществ, согласно которому стране следует сосредоточить свои усилия на производстве тех товаров, которые она может делать наиболее дешево.

Абсолютное преимущество – способность страны производить какой-либо продукт с меньшими затратами ресурсов на единицу продукта, чем в других странах.

Например, Эквадор обладает абсолютным преимуществом в производстве бананов, Россия – абсолютным преимуществом в производстве нефти, Франция и Португалия – вина и т. д.

Отказ от производства тех продуктов, по которым страна не имеет абсолютных преимуществ, и концентрация усилий на производстве тех видов продукции, по которым страна обладает такими преимуществами, приводят к росту общих объемов производства, повышению качества продукции, снижению затрат на единицу, увеличению обмена результатами труда. От торговли в этом случае выигрывают все ее участники, так как они получают доступ к более дешевым и качественным продуктам.

Положения А. Смита остаются верными, если учитывать не только естественные, но и приобретенные преимущества, связанные с использованием современных технологий (например, Россия все еще обладает абсолютным преимуществом в производстве вооружения).

Однако, что делать, если страна не обладает абсолютным преимуществом в производстве ни одного товара? Означает ли это, что ей не выгодно торговать и она обречена на изоляцию?

Ответ на этот вопрос дает принцип сравнительных преимуществ, сформулированный Давидом Рикардо.

Сравнительное преимущество – способность страны производить продукт с наименьшими альтернативными издержками по сравнению с другими странами.

Если в группе стран каждая имеет специализацию в соответствии со своими сравнительными преимуществами, то общий выпуск возрастает, а обмениваясь, все страны могут получить каждого вида продукта больше, чем могут самостоятельно произвести.

Поясним, почему странам будет выгоден обмен, если специализация сложится в соответствии с принципом сравнительных преимуществ.

Рассмотрим простой пример. Пусть страны Альфа и Бета производят только два вида благ – X и Y.

Для удобства исходные данные сведены в таблицу

	из 1 единицы ресурса можно произвести	
	благо X	*благо Y*
страна Альфа	*5*	*10*
страна Бета	*2*	*8*

Исходя из этих данных страна Альфа обладает абсолютным преимуществом как в производстве блага X, так и блага Y. Однако из этого не следует, что специализация странам не будет выгодна.

Принцип сравнительных преимуществ позволяет определить специализацию стран и пропорции обмена произведенной продукции, которые делают этот обмен взаимовыгодным. В соответствии с этим принципом страна должна производить тот продукт, альтернативные издержки производства которого у нее наименьшие по сравнению с другими странами. Поэтому рассчитаем альтернативные издержки производства, напри-

мер, блага X. Для страны Альфа альтернативные издержки производства единицы блага X равны 2 единицам блага Y, а для страны Бета соответственно 4 единицам блага Y. Следовательно, специализироваться на производстве блага X должна страна Альфа, а блага Y – страна Бета.

Предположим теперь, что между странами существует самая простая форма обмена – бартерная. И определим, при каких условиях обмен будет выгоден обеим странам.

Страна Альфа производит благо X, но если ей понадобится благо Y, то, отказавшись от одной единицы блага X, она сможет произвести 2 единицы блага Y (1X=2Y). Обмен будет ей выгоден, если за одну единицу блага X она сможет получить **больше***, чем 2 единицы блага Z (1*X>2Y*).*

Страна Бета производит благо Y, но если ей понадобится благо X, то единицу этого блага она сможет произвести, отказавшись от 4 единиц блага Y (1X=4Y). Обмен будет ей выгоден, если за единицу блага X она заплатит **меньше***, чем 4 единицы блага Y (1*X<4Y*).*

Таким образом, бартерный обмен при специализации страны Альфа на производстве блага X, а страны Бета на производстве блага Y будет выгоден обеим странам, а значит, состоится, если пропорция обмена будет находиться в таких пределах: 2Y<1X<4Y. *Выигрыш каждой страны состоит, в частности, в том, что она сможет получить в свое распоряжение большее количество благ, чем в состоянии самостоятельно произвести.*

Государственная политика в области международной торговли

Большинство государств активно регулируют международные экономические отношения. В области международной торговли исторически сложились два противоположных типа государственной политики – *свободная торговля и протекционизм*.

Чуть ранее, обсуждая вопрос об абсолютных и относительных преимуществах, мы убедились, что все участники международной торговли выиграют, если их специализация сложится в соответствии с их сравнительными преимуществами. Экономисты полагают, что так и произойдет, если государство не будет препятствовать обмену товарами и услугами между странами. На это и направлена политика свободной торговли или фритредерство.

Политика свободной торговли (фритредерство[30]) – открытая внешнеторговая политика, предполагающая свободное движение товаров и услуг между странами без торговых барьеров.

Преимущества политики свободной торговли следующие:

- стимулирует конкуренцию и ограничивает монополизм национальных производителей;
- под воздействием конкуренции *повышается качество* продукции, *растет эффективность* производства, и *снижаются цены* на товары и услуги;
- расширяется предложение товаров, *расширяется выбор* для покупателей;
- в целом в *мировой экономике повышается эффективность* использования ресурсов.

Недостатки фритредерства связаны с отсутствием защиты национальной экономики от возможных отрицательных воздействий со стороны внешней конкуренции. В результате страна может потерять целые отрасли, которые важны для ее будущего развития, но которые пока еще не окрепли и требуют защиты (не говоря уже о возникающей в этом случае проблеме безработицы).

Из-за возможных негативных последствий политики фритредерства в мировой истории нередки случаи проведения другого типа внешнеторговой политики – политики *протекционизма*[31].

Протекционизм – внешнеторговая политика, предполагающая защиту отечественных производителей от иностранных конкурентов.

Эта политика имеет два направления:

1) сдерживание ввоза в страну высоко конкурентной зарубежной продукции;

2) поддержка экспорта товаров национального производства.

Первое направление реализуется с использованием *тарифных и нетарифных барьеров*.

К *тарифным барьерам* относятся таможенные пошлины – налоги на товары, пересекающие границу страны.

В данном случае речь, конечно же, идет об импортных пошлинах, то есть налогах на *ввозимые* товары. Если они применяются к товарам, которые внутри страны не производятся (например, импортируемым в Россию бананам), то они выполняют только *фискальную функцию*, то есть являются источником пополнения доходов бюджета. Если же пошлинами облагаются товары, которые производятся и внутри страны (например, импортируемые в Россию легковые автомобили), то в этом случае пошлины выполняют и *протекционистскую (защитную) функцию*.

[30] От английского free trade – свободная торговля.

[31] От латинского protectio – покровительство, защита.

Нетарифные барьеры – это всякого рода ограничительные или запретительные меры на товарный импорт.

Такими мерами могут быть:

- *импортные квоты* – ограничения количества товаров, которое может быть ввезено в страну в течение определенного периода времени;
- *лицензирование,* которое предполагает, что импорт тех или иных товаров осуществляется только по специальным разрешениям (лицензиям) соответствующих государственных органов;
- *прямые запреты* на ввоз определенных товаров. Обоснованием запрета могут быть стандарты качества, которым, возможно, не соответствует импортная продукция.

Второе направление – *поддержка экспорта* предполагает содействие государства продвижению продукции национальных производителей на мировой рынок. Для этого отечественным производителям-экспортерам могут быть предоставлены субсидии, налоговые льготы, дешевые кредиты, юридическая и политическая поддержка и прочее.

Преимущества протекционизма состоят в следующем:

- *защита национального производства* от иностранной конкуренции, от демпинга[32];
- *защита молодых отраслей* национальной экономики, еще не конкурентоспособных и требующих государственной поддержки;
- торговые барьеры на пути иностранных товаров *стимулируют собственное производство* в стране, следовательно, происходит экономический рост, увеличивается занятость, уменьшается зависимость страны от колебаний конъюнктуры мирового рынка.

Недостатки политики протекционизма:

- чрезвычайный протекционизм ослабляет конкуренцию в экономике. В результате может ухудшиться качество продукции, увеличиться затраты на ее производство, снизиться эффективность;
- сокращаются возможности выбора для потребителей, растут цены на товары;
- недостаточно используются преимущества специализации и международного разделения труда;
- подрываются возможности экспорта товаров из страны, так как торговые партнеры могут ответить такими же протекционистскими мерами.

На практике во внешнеторговой политике страны используют некоторое сочетание мер политики фритредерства и протекционизма.

В современной внешнеторговой политике наблюдается постепенное движение в сторону либерализации международной торговли. Если в середине 50-х годов средняя величина таможенных пошлин в европейских странах и США составляла 30 - 40 %, то в 70-х годах она уменьшилась до 7 - 10 %, а сейчас колеблется в пределах 3–5 %. Существенную роль в этом процессе сыграли ГАТТ – Генеральное соглашение о тарифах и торговле, подписанное 23 странами в 1947 г. в Женеве, и его преемница – Всемирная торговая организация (ВТО), созданная в 1994 г. и объединяющая 136 стран; еще более 30 стран, включая Россию, имеют статус наблюдателя и находятся на различных стадиях присоединения. На страны–участницы ВТО приходится 92 % всей мировой торговли товарами и услугами.

13.2.2. Международное движение капитала

В начале XX в. возникла новая форма международных связей – международное движение капитала. Дело в том, что именно к этому времени в развитых странах сформировались и набрали силу монополии, которые столкнулись с проблемой вложения своих сверхвысоких прибылей: вложение прибыли в отрасль функционирования монополии чревато снижением цен и прибыли (рост производство вызывает необходимость снижать цену, чтобы продать всю произведенную продукцию), а вложению прибыли в другие отрасли национальной экономики препятствуют монополии, контролирующие рынки этих отраслей. Поэтому высокие прибыли монополий стали источником инвестиций в экономики других стран, в первую очередь слаборазвитых, где существовали выгодные условия размещения капитала: дешевые рабочая сила, земля, сырье.

Позднее появляются и другие мотивы вывоза капитала:

- вывоз капитала становится способом захвата зарубежных рынков в условиях усиления политики протекционизма в 1950–1960 гг. В случае создания предприятия на территории другой страны нет нужды ввозить сам товар и платить высокие импортные пошлины, так как товар производится внутри страны;
- вывоз капитала становится способом установления контроля за источниками сырья. Владение месторождениями редких ресурсов в других странах позволяет держать монополию на миро-

[32] *Демпинг* – продажа товаров по заниженным ценам с целью подавления конкурентов и завоевания рынка.

вом рынке отдельных видов продукции, создает труднопреодолимые барьеры для вступления в соответствующие отрасли новым производителям;

- ужесточение экологических требований к функционированию предприятий в развитых странах стимулирует вывоз «грязных» производств в развивающиеся страны.

Обычно различают три вида и две формы движения капитала.

При выделении ***видов движения капитала*** важно, кто является его собственником: если это частные фирмы, то речь идет о движении ***частного*** капитала, если государство – ***государственного***, если международные организации (например, МВФ) – ***международного***.

Капитал может вывозиться в форме ***предпринимательского*** (функционирующего), либо в виде ***ссудного*** капитала.

Предпринимательский капитал представляет вложение средств в предприятия, как новые, так и уже действующие.

Отличительный признак вывоза предпринимательского капитала – получение дохода в виде прибыли или дивидендов. Вывоз предпринимательского капитала может происходить в форме *прямых или портфельных* инвестиций.

Прямые инвестиции – это вложения капитала, которые обеспечивают контроль над предприятием (обычно приобретение контрольного пакета акций).

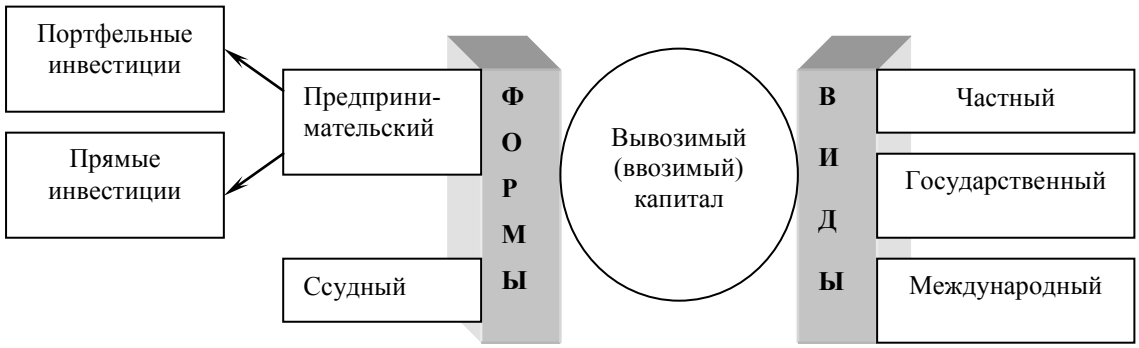
Инвестор, осуществляющий прямые инвестиции, присваивает себе, наряду с дивидендами по акциям, еще и предпринимательский доход, а также имеет возможность распоряжаться всей массой реального капитала фирмы.

Портфельные инвестиции – вложения капитала, которые не дают инвестору права контроля над предприятием.

От портфельных инвестиций их владельцы получают лишь дивиденды по купленным акциям.

Ссудный капитал представляет собой вклады в иностранные банки (при вывозе капитала) или внешние займы (при его ввозе).

Основные формы и виды ввоза-вывоза капитала[33]



Последствия международного движения капитала

Для страны-экспортера:

″–″ снижение объема капитала, применяемого внутри страны, что ведет к снижению предложения товаров и услуг на национальном рынке, а следовательно, и к росту цен;

″–″ сокращение занятости;

″+″ расширение рынков сбыта для предпринимателей, вывозящих капитал, следовательно, увеличение их прибыли.

Для страны-импортера:

″+″ создание новых рабочих мест;

″+″ использование местных ресурсов;

″+″ развитие новых отраслей промышленности;

″+″ перенесение на национальную почву передового управленческого и организационного опыта;

″+″ внедрение новых технологий;

″–″ повышение конкуренции для национальных производителей;

″–″ потеря контроля над отдельными отраслями экономики.

[33] Куликов Л. М. Основы экономических знаний. М.: Финансы и статистика, 1997. С. 205.

13.2.3. Международная миграция трудовых ресурсов

Миграция населения между странами существует уже не один век, но особенно широкое развитие она получила начиная с XX в.

Под международной миграцией трудовых ресурсов понимают перемещение трудоспособного населения из одной страны в другую в поисках работы и лучших условий жизни.

Главными причинами международной миграции трудовых ресурсов являются:

1) неравномерность процесса хозяйственного развития стран. В результате в одних странах образуется избыток трудовых ресурсов, то есть безработица, в других – нехватка;

2) различия в условиях и оплате труда в разных странах, что побуждает людей отправляться туда, где эти условия лучше.

Основные преимущества (+) и недостатки (-) международной миграции трудовых ресурсов обобщены в следующей таблице[34].

Для самих мигрантов	„–“потери, связанные с переездом и устройством на новом месте; „–“проблемы адаптации к новой культуре, языку, климату и т. д.; „+“возможные выгоды от получения работы, лучших условий труда и его оплаты.
Для выпускающих стран	„–“утрата части (обычно лучшей) трудовых ресурсов общества («утечка умов»); „–“потеря части национального дохода и налоговых поступлений в госбюджет; „+“смягчение проблем занятости и социальной напряженности в обществе.
Для принимающих стран	„–“возможные социальные конфликты между местным населением и иммигрантами; „+“увеличение доходов работодателей (иностранная рабочая сила дешевле); „+“рост национального дохода; „+“экономия расходов на образование и обучение людей.
Для мира в целом	„+“сокращение безработицы, увеличение мирового выпуска продукции; „+“сближение культур народов, укрепление мира и согласия в мировом сообществе.

13.2.4. Международные научно-технические связи

Важной составляющей сегодняшних международных экономических отношений являются международные научно-технические связи. Наибольшее распространение из них получили следующие:

- *Обмен научно-технической информацией, знаниями, достижениями*. При этом страны обычно покупают друг у друга лицензии (разрешения) на применение у себя запатентованных открытий, изобретений, научно-технических и технологических новшеств и т. п.
- *Обмен между странами учеными и специалистами.*
- *Подготовка национальных кадров за рубежом*.
- *Научно-производственная кооперация* между странами. Эта форма сотрудничества предполагает совместное проведение НИОКР, осуществление общих научно-технических проектов, совместное предпринимательство по производству новой техники и т. д.
- *Международный инжиниринг.* Он заключается в предоставлении одним государством другому проектно-конструкторских, консультационных, инженерно-строительных услуг в процессе проектирования и сооружения хозяйственных и других объектов за рубежом.

13.2.5. Международная экономическая интеграция

Международная экономическая интеграция – это процесс сближения национальных экономических и политических структур различных стран и формирования на этой основе региональных хозяйственных объединений.

Различают четыре основных формы экономической интеграции.

Зоны свободной торговли. В рамках зоны свободной торговли страны-участницы отменяют торговые барьеры между собой, но каждая из них сохраняет свои таможенные пошлины и квоты относительно третьих стран, не участвующих в этом интеграционном объединении.

Таможенный союз. В рамках таможенного союза страны не только отменяют все ограничения в торговле между собой, но и учреждают единые внешнеторговые тарифы и квоты относительно третьих стран.

Общий рынок. Страны-члены общего рынка обеспечивают свободное перемещение не только товаров и услуг, но также и факторов производства – труда и капитала. На этой стадии появляется необходимость проведения согласованной экономической политики.

[34] Куликов Л. М. Основы экономических знаний. М.: Финансы и статистика, 1997. С. 207.

Валютный и экономический союз. На этой стадии в странах-участницах наряду со всеми условиями общего рынка вводится единая валюта. Поскольку в этом случае экономики оказываются связанными единой «кровеносной системой», то страны постепенно переходят к проведению единой экономической, налоговой, кредитно-денежной, валютно-финансовой и социальной политике. Данная стадия предполагает также определенный уровень политической интеграции.

Преимущества и недостатки интеграции

Преимущества

В результате развертывания интеграционных процессов открываются новые возможности для углубления международной специализации, увеличения масштабов выпуска продукции, снижения издержек и повышения конкурентоспособности товаров на мировом рынке. Интеграция способствует росту капиталовложений, внедрению новых технологий и увеличению занятости, а также решению на совместной основе комплекса социальных и региональных проблем.

Недостатки

1) От интеграции страдают национальные производители менее сильных стран, ориентировавшиеся преимущественно на внутренний рынок, так как их товарам трудно конкурировать с относительно более дешевыми товарами сильных стран.

2) От интеграции может пострадать местное население отдельных регионов из-за высокой мобильности капитала. Если местные власти начинают выставлять, например, более жесткие требования по экологии или происходит изменение в системе налогообложения, то частный бизнес зачастую может легко перенести свое производство в другие страны, входящие в интеграционное объединение. В проигрыше оказывается местное население, так как этот процесс сопровождается массовыми увольнениями, снижением уровня доходов.

3) Существование единой банковской системы, единой валюты затрудняет возможности государственного регулирования национальных экономик отдельных стран, входящих в интеграционное объединение, так как уменьшается количество рычагов воздействия.

4) От интеграции могут пострадать и потребители, так как некачественная продукция из одной страны, запрещенная к реализации на рынке, легко может поступить на рынок как продукция другой страны, реализация которой разрешена.

Однако преимущества интеграции обычно перевешивают ее недостатки и во всем мире наблюдается общая тенденция развития интеграционных объединений.

Среди интеграционных объединений широко известны следующие.

Североамериканское соглашение о свободной торговле между США, Канадой и Мексикой (NAFTA), подписанное в 1992 году и вступившее в силу с 1 января 1994 года. Оно предполагает не только ликвидацию таможенных барьеров, но и открывает путь к созданию единого континентального рынка и свободы передвижения товаров, услуг, труда и капитала, то есть созданию общего рынка.

Ассоциация стран Юго-Восточной Азии (АСЕАН) созданная в 1967 г., включающая Индонезию, Малайзию, Таиланд, Филиппины, Сингапур, Бруней и Вьетнам.

Общий рынок стран Южного конуса (МЕРКОСУР), созданный в 1991 г. Аргентиной, Бразилией, Парагваем и Уругваем. Сегодня это крупнейший интегрированный рынок Латинской Америки, где сосредоточено 45 % населения, 50 % совокупного ВВП, 40 % прямых зарубежных инвестиций, более 60 % совокупного товарооборота и 44 % объема внешней торговли континента.

Европейский Союз (ЕС) является наиболее крупной и развитой интеграционной группировкой в современном мире, объединяющей в настоящее время 27 стран Западной Европы (Австрия, Бельгия, Болгария, Великобритания, Венгрия, Германия, Дания, Греция, Ирландия, Испания, Италия, Кипр, Латвия, Литва, Люксембург, Мальта, Нидерланды Польша, Португалия, Румыния, Словакия, Словения, Финляндия, Франция, Чехия, Швеция, Эстония). Договор о ЕС был подписан в 1992 г., однако свою историю ЕС ведет с учреждения в 1957 Европейского экономического сообщества (ЕЭС). В 15 странах ЕС в качестве официальной валюты используется евро.

Содружества независимых государств (СНГ). В декабре 1991 г. главами одиннадцати суверенных государств было принято Соглашение о создании СНГ. В настоящее время СНГ объединяет 12 стран: Азербайджан, Армения, Белоруссия, Грузия, Казахстан, Киргизия, Молдавия, Российская Федерация, Таджикистан, Туркмения, Узбекистан, Украина. Предполагалось, что в рамках СНГ будет происходить постепенное углубление интеграции с переходом от взаимодействия в рамках зоны свободной торговли к таможенному союзу, а далее – к общему рынку. Однако интеграция между странами-участницами идет крайне медленно и успехов на этом пути мало. По прежнему страны СНГ имеют сильную ориентацию во внешней торговли на страны дальнего зарубежья. Фактически отсутствует общий рынок капитала. Тем не менее, между отдельными странами усиливается стремление установить более тесные экономические связи. Так, в 1994 г. между Казахстаном, Кыргызстаном и Узбекистаном было подписано соглашение о *создании Центрально-Азиатского Экономического Союза (ЦАЭС*). В 2000 году подписали договор о создании *Евразийского экономического сообщества (ЕврАзЭС*). В его состав

вошли Белоруссия, Казахстан, Россия, Киргизия и Таджикистан. Основная цель этих объединений – создание единого экономического пространства стран-участников.

13.3. Валюта. Валютный курс

Валюта – денежная единица страны, а также любые платежные документы или денежные обязательства, выраженные в этих денежных единицах и используемые в международных расчетах.

Типы валют *по представительству,* (т. е. в зависимости от того, какую страну представляет валюта):

- ***национальная*** – денежная единица какой-либо страны (американский доллар – национальная валюта США, рубль – национальная валюта России);
- ***иностранная*** **–** это иностранные денежные знаки и платежные средства, выраженные в иностранных денежных единицах (для России иностранной валютой являются японские йены, монгольские тугрики и др.);
- ***коллективная*** **–** искусственно созданная интернациональная валюта, используемая для расчетов среди определенного круга государств и организаций.

Например, страны-члены МВФ используют во взаимных расчетах специальную безналичную валюту – СДР (специальные права заимствования); в Европейском Союзе до 1999 года для безналичных расчетов использовали ЭКЮ, с 1999 года ряд Европейского Союза используют безналичный евро, а с 2002 года и наличный евро.

Типы валют *по обратимости*, (т. е. по способности быть обмененной на другую валюту):

- ***обратимые (конвертируемые)*** – валюты экономически сильных стран, в которых отсутствуют валютные ограничения для резидентов и нерезидентов: доллар США, японская йена, евро и др. Обратимые валюты широко используются в международных расчетах, а также для создания валютных резервов – официальных государственных запасов иностранной валюты (эти валюты пользуются спросом, легко обмениваются на другие валюты);
- ***частично обратимые валюты*** – валюты стран, в которых сохраняются валютные ограничения по определенным валютным операциям, особенно для резидентов (например, требование сдачи части валютной выручки предприятий в банк, ограничение на вывоз иностранной валюты за границу и т. д.);
- ***необратимые валюты*** – замкнутые, изолированные от мира валюты тех государств, в которых действуют всеохватывающие ограничения и запреты, как для резидентов, так и для нерезидентов (запрет обмена валюты, требование экспортерам сдавать всю валютную выручку).

Эти валютные ограничения характерны для:

а) развивающихся стран (с целью экономии иностранной валюты);

б) государств с командной экономикой (с целью контроля над экономикой и людьми).

Практически каждая страна имеет *свою* валюту, чтобы:

а) обеспечить *независимость* страны от других государств;

б) иметь рычаги реально и гибко *управлять* экономикой;

в) обеспечить *защиту от инфляции*, которая может быть «экспортирована» из других стран.

Валютный курс – цена денежной единицы одной страны, выраженная в денежных единицах других стран.

Важная роль валютного курса проявляется в следующем:

1) *он определяет численное соотношение при обмене валют*: если курс доллара – 30 рублей, то значит, 100 долларов обменивается на 3 тыс. рублей и т. д.

2) *он позволяет сравнивать товарные цены*: если 1 тонна американского зерна стоит 20 долларов США, а 1 тонна российского зерна - 500 руб., то при курсе доллара – 30 рублей это означает, что российское зерно более дешевое.

3) *его изменение оказывает влияние на внешнюю торговлю*: повышение курса национальной валюты способствует росту импорта и снижению экспорта, а понижение курса национальной валюты наоборот приводит к росту экспорта и снижению импорта. Состояние внешней торговли в свою очередь может влиять на развитие всей экономики.

Пример*. Пусть курс рубля понизился (был 1 руб.=0,16 $ (1 $=6,2 рублей), стал 1 руб.=0,05$ (1 $=20 рублей)). Снижение курса рубля (при неизменных ценах на товары).*

а) **стимулирует экспорт** *товаров из России:*

- *российские экспортеры свою выручку в долларах теперь обменивают на большее количество рублей;*
- *иностранные покупатели тратят меньше своей валюты на покупку того же товара в России;*
- *цены на товары из России за рубежом снижаются, что делает их более привлекательными.*

б) **препятствует импорту** *товаров в Россию:*

- *зарубежные импортеры обменивают рублевую выручку на меньшее количество своей валюты;*
- *российские покупатели тратят больше рублей на приобретение иностранных товаров за рубежом;*
- *цены в России на импортируемые товары растут, что затрудняет сбыт импорта*

Как следствие, ***снижение курса рубля выгодно для российских производителей*** *(уменьшается конкуренция со стороны иностранных производителей, растут доходы предприятий, осуществляющих экспорт продукции) и* ***невыгодно для российских потребителей*** *(снижается импорт и следовательно, сокращается выбор товаров. Из-за ослабления конкуренции ухудшается качество товаров и растут цены).*

Основные виды валютных курсов:

А) **фиксированный** – имеет место тогда, когда государство жестко устанавливает курс валюты.

Фиксированные валютные курсы существовали в период действия *золотого стандарта*, который предполагал, что каждая валюта имеет установленное государством неизменное золотое содержание. Курсы валют в этом случае определялись по *золотому паритету*[35] в соответствии с их золотым содержанием. Например, если, условно, 1 франк равен 1 унции золота, а 1 фунт – 2 унции золота, то 1 франк=1/2 фунта, или 1 фунт=2 франка.

Б) **свободно плавающий курс** – устанавливается как результат взаимодействия спроса на валюту и ее предложения.

Экономисты считают, что в основе формирования свободно плавающего курса лежит *паритет покупательной способности валю*т (ППС), который предполагает равную способность валют покупать определенный набор товаров.

Пример*. Пусть некий набор товаров (товарная корзина) стоит в США $ 1 000. Та же товарная корзина стоит в России 5 000 руб. Следовательно, эти суммы денег имеют одинаковую покупательную способность, то есть $ 1 000 =5 000 руб., а значит курс, рассчитанный по паритету покупательной способности равен $ 1 =5 руб.*

Однако валютный курс, рассчитанный по ППС, выступает только как некий «центр тяготения», вокруг которого колеблется свободно плавающий валютный курс. Его фактическое значение зависит от факторов, влияющих на спрос и предложение валюты. Назовем некоторые из этих факторов:

а) *спрос потребителей на товары других стран.* Например, россияне хотят покупать японские товары, следовательно, спрос на них растет, значит растет спрос на японские иены. В результате растет курс японской йены.

б) *инфляция.* Инфляция повышает цены товаров внутри страны. Так как выручка импортеров в национальной валюте возрастает, то, предлагая ее для обмена на иностранную валюту, импортеры увеличивают предложение национальной валюты. В результате курс национальной валюты падает.

в) *уровень реальной процентной ставки*. Если в стране реальная процентная ставка оказывается выше, чем в других странах, то становится выгодно вкладывать деньги в экономику этой страны. Следовательно, спрос на национальную валюту растет, и значит ее курс повышается.

г) *общее состояние экономики.* Если экономика развивается, то растет экспорт. Следовательно, растет спрос на национальную валюту и ее курс повышается.

д) *спекуляции на валютном рынке* могут неоправданно и достаточно сильно менять курс валюты.

В) **управляемый плавающий валютный курс** – плавающий курс, целенаправленно регулируемый государством.

Способы государственного регулирования валютных курсов

Прямое воздействие:

- валютные интервенции означают вмешательство государства в денежные торги на валютном рынке. Для того чтобы изменить валютный спрос или предложение в нужном направлении государство продает или покупает требуемое количество валюты (национальной или иностранной). Для этого оно может использовать государственные валютные резервы, средства от продажи золота, займы у МВФ. В частности, чтобы повысить курс национальной валюты государство предлагает на продажу иностранную валюту.

Косвенное воздействие:

- ***контроль над внешней торговлей.*** Например, чтобы повысить курс национальной валюты государство должно стимулировать экспорт (так как рост экспорта ведет к росту спроса на национальную валюту), и принимать меры по сдерживанию импорта (снижение импорта ведет к снижению спроса на иностранную валюту).

[35] *Паритет* (от лат paritas – равенство) – равенство; равноправие сторон.

- ***валютное рационирование*** – государственное перераспределение валютных потоков. Оно может смягчить спрос на иностранную валюту. Так, например государство, обязав фирмы-экспортеры продавать ему часть валютной выручки, как правило, по заниженному курсу, затем передает ее импортерам и тем самым сбивает спрос на валюту.

внутреннее макроэкономическое регулирование. Например, политика дорогих денег ведет к снижению инфляции (в результате курс валюты повышается) и росту процентных ставок (курс национальной валюты также повышается).

Изменение валютного курса часто обозначается различными терминами в зависимости от действующего в стране валютного курса (фиксированного или плавающего).

Если курс валюты растет в системе плавающего валютного курса, то говорят об ***удорожании*** валюты, если ее курс снижается – говорят о ее ***обесценивании.***

Если же в стране действует фиксированные валютный курс, то говорят о ***ревальвации*** валюты в случае его повышения и ***девальвации*** в случае его понижения.

13.4. Платежный баланс

Платежный баланс – это обобщающий статистический документ, отражающий поступления и платежи по всем видам экономических сделок между резидентами страны и остальным миром за определенный период времени.

Платежный баланс отражает итоги внешнеэкономической деятельности страны. На его основе можно проводить анализ этой деятельности, давать оценку валютно-финансовому положению страны, определять «по средствам» ли живет та или иная страна с точки зрения ее внешнеэкономических связей.

Рассмотрим общую схему платежного баланса.

Общая схема платежного баланса

ДОХОДЫ (+)		**РАСХОДЫ (-)**
СЧЕТ ТЕКУЩИХ ОПЕРАЦИЙ		
ЭКСПОРТ ТОВАРОВ	*товары*	*ИМПОРТ ТОВАРОВ*
ЭКСПОРТ УСЛУГ	*услуги*	*ИМПОРТ УСЛУГ*
ПОЛУЧЕННЫЕ	*оплата труда и доходы от инвестиций*	*ВЫПЛАЧЕННЫЕ*
ПОЛУЧЕННЫЕ	*текущие трансферты*	*ВЫПЛАЧЕННЫЕ*
СЧЕТ ОПЕРАЦИЙ С КАПИТАЛОМ		
ИМПОРТ КАПИТАЛА (полученные кредиты от нерезидентов, продажа акций нерезидентам и др.)	*Капитал (кредиты, акции и другие активы и пассивы)*	*ЭКСПОРТ КАПИТАЛА (кредиты, выданные нерезидентам, покупка акций у нерезидентов и др.)*
ОТТОК (уменьшение)	*ОФИЦИАЛЬНЫЕ РЕЗЕРВЫ (золото, валютные резервы)*	*ПРИТОК (увеличение)*

Платежный баланс, как и любой баланс, состоит из двух частей – доходной и расходной. В доходной части *(доходы)* отражаются сделки, в результате которых происходит приток валюты в страну. Например, продажа нефти за границу, оказание гостиничных услуг иностранным туристам, получение стипендии по гранту из-за рубежа, продажа акций иностранцам, получение международного кредита. В расходной части *(расходы)* – отражается сделки, которые ведут к расходованию валюты. Например, импорт автомобилей, покупка иностранных лицензий, выплата дивидендов иностранным владельцам акций, предоставление кредитов другим странам.

Любая сделка, ведущая к притоку валюты в страну, для соблюдения баланса должна компенсироваться сделкой, которая приводит к оттоку валюты, или произойдет увеличение запасов валюты в стране. Соответственно, сделка, ведущая к оттоку валюты из страны, должна компенсироваться сделкой, которая ведет к притоку валюты, или произойдет уменьшение запасов валюты в стране. Например, если экспорт товаров равен по сумме импорту товаров, т. е. выручка от экспорта полностью используется на оплату импорта, то изменения валютных резервов не происходит. Если же импорт окажется больше экспорта, то для его оплаты потребуется или взять кредит за рубежом, или продать ино-

странцам часть своих финансовых активов[36] или собственности, или использовать для оплаты валютные резервы страны.

Но на практике из-за сложности охвата всех сделок, разницы во времени регистрации сделок и др. неизбежны расхождения в сведениях о валютных доходах и расходах. Этим обусловлено введение в реальный платежный баланс специальной статьи «Ошибки и пропуски».

В составе платежного баланса можно выделить *два основных раздела*.

1. ***Счет текущих операций*** отражает доходы и расходы страны, связанные с международным движением товаров, услуг, факторных доходов (оплата труда, доходы от инвестиций) и текущих трансфертов (переводы частных и государственных средств – пенсии, подарки, денежные переводы за границу и из-за границы, безвозмездная гуманитарная помощь иностранным государствам или полученная от иностранных государств).

Поступления валюты от экспорта товаров отражаются в доходной части платежного баланса, а расходы валюты на оплату импорта – в расходной части. Разница доходов и расходов, обусловленных международным движением товаров, называется *сальдо торгового баланса.*

Сальдо торгового баланса = экспорт товаров – импорт товаров.

Если сальдо торгового баланса положительно (активное), то страна получает от внешнеторговых операций больше, чем расходует на приобретение импорта. Отрицательное (пассивное) сальдо торгового баланса принято считать показателем неблагополучного состояния экономики. И если сальдо торгового баланса стало отрицательным, вследствие сокращения экспорта национальных товаров из-за снижения их конкурентоспособности, то это действительно следует рассматривать как негативное явление. Но если отрицательное сальдо торгового баланса было обусловлено ростом импорта высокоэффективной техники, то это может быть расценено и как позитивное явление.

Кроме движения товаров в счете текущих операций аналогичным образом отражается движение услуг, факторных доходов и текущих трансфертов (смотри схему платежного баланса).

По счету текущих операций определяется его сальдо:

Сальдо счета текущих операций	=	***Доходы от текущих операций***	–	***Расходы по текущим операциям***

2. ***Счет операций с капиталом*** отражает приток и отток прямых и портфельных инвестиций, получение и выдачу кредитов, займов, их погашение, а также куплю-продажу ценных бумаг, движение наличной валюты и проч.

Для удобства экономического анализа в счете движения капитала выделяют также *счет официальных резервов*. Под официальными резервами понимают запасы золота и иностранной валюты, СДР, резервные позиции в МВФ[37] и проч. Для сохранения равенства правой и левой частей баланса увеличение официальных резервов отражается в расходной части (со знаком «минус»), а их уменьшение – в доходной (со знаком «плюс»).

Сальдо счета операций с капиталом рассчитывается как разность между его доходной и расходной частями.

Сальдо счета операций с капиталом	=	***Импорт капитала***	–	***Экспорт капитала***

Счет операций с капиталом и счет текущих операций взаимосвязаны и по сумме зеркально отражают друг друга. Активное сальдо счета текущих операций означает, что избыточные средства могут быть использованы и используются для инвестирования за рубеж, для предоставления кредитов другим странам, пополнения валютных резервов. Напротив, пассивное сальдо счета текущих операций означает, что расходы по текущим операциям должны быть покрыты притоком денежных средств за счет привлечения иностранных кредитов, продажи иностранцам финансовых активов (например, акций), расходования валютных резервов. Таким образом, положительное сальдо счета текущих операций предполагает, что счет операций с капиталом имеет отрицательное сальдо той же абсолютной величины и наоборот.

Для удобства экономического анализа сальдо счета операций с капиталом и сальдо платежного баланса рассчитывают и иначе – без учета официальных резервов. Именно такой расчет позволяет гово-

[36] Финансовые активы включают монетарное золото, акции, другие ценные бумаги.

[37] *Резервная позиция государства члена МВФ* – право на безусловное получение кредита в МВФ.

рить о положительном или отрицательном сальдо платежного баланса, хотя формально оно, конечно же, равно нулю:

Состояние платежного баланса характеризует общее состояние национальной экономики. Если сальдо платежного баланса устойчиво пассивное, то это приводит к истощению официальных золотовалютных резервов, страна не может погасить внешнюю задолженность, возможности получения внешних займов оказываются исчерпанными. В этой ситуации единственным выходом является макроэкономическое урегулирование платежного баланса путем корректировки обменного курса национальной валюты.

Сальдо платежного баланса	=	***Доходы по всем операциям (без официальных резервов)***	–	***Расходы по всем операциям (без официальных резервов)***

Исключение составляют страны, чья валюта используется в качестве средства международных расчетов, например, США. Растущий спрос на доллары приводит к тому, что платежный баланс США может быть отрицательным в течение длительного времени, не представляя серьезной проблемы для страны.

ПРИЛОЖЕНИЕ

Таблица 1

Основные социально-экономические показатели Российской Федерации.

Показатели	Годы					
	1980	1990	1995	2000	2005	2009
Численность населения (на конец года), млн. чел.	138,8	148,3	148,3	146,3	142,8	141,9
ВВП в сопоставимых ценах (в % к предыдущему году)	95,0	85,5	95,9	110,0	106,4	92,1
Индексы физического объема инвестиций в основной капитал (в % к предыдущему году)		100,1	89,9	117,4	110,9	83,8
Денежная масса М2 (на конец года), млрд. руб. (1995 - трлн. руб.) в т.ч. наличные деньги в обращении М0			220,8 80,8	1154,4 418,9	6044,7 2009,2	15697,7 4038,1
Индекс потребительских цен (декабрь к декабрю прошлого года, в %	2,6 раз	2610,0 (26,1 раз)	231,3 (2,3 раза)	120,2	110,9	108,8
Среднегодовая численность занятых в экономике, млн.чел	73,3	75,3	66,3	64,5	66,8	67,3
Уровень безработицы, в%			9,4	9,8	7,5	8,4
Профицит (+), дефицит (-) консолидированного бюджета (в % к ВВП)			-3,4	+1,9	+8,1	-6,3
Официальный курс доллара США по отношению к рублю (на конец года)		414,5	4640	28,16	28,78	30,24
Экспорт, млрд.долл. США	38	71,1	82,4	105,1	243,7	303,4
Импорт, млрд.долл. США	109	81,8	62,6	44,8	125,4	191,8

Источник: Российский статистический ежегодник.2006, 2007, 2010: Стат. Сб./Росстат. – М., 2006, 2007,2010.

Таблица 2

Показатели динамики уровня жизни в Российской Федерации.

Показатели	Годы				
	1992	1995	2000	2005	2009
Среднедушевые денежные доходы населения (в месяц), руб. (до 1998 г. – тыс.руб.)	4	515,9	2281,1	8111,9	16856,9
Реальные денежные доходы населения, в % к предыдущему году	52,5	85,0	113,4	111,7	102,1
Величина прожиточного минимума (в среднем на душу населения), руб. в месяц (до 1998 г. – тыс.руб.)	1,9	264,1	1210	3018	5153
Доля населения с денежными доходами ниже величины прожиточного минимума в общей численности населения, %	33,5	24,8	29,0	17,7	13,2
Коэффициент фондов (коэффициент дифференциации доходов), в разах	8,0	13,5	13,9	14,9	16,7
Коэффициент Джини (индекс концентрации доходов)	0,289	0,387	0,395	0,406	0,422

Источник: Российский статистический ежегодник.2006, 2007, 2010: Стат. Сб./Росстат. – М., 2006, 2007, 2010.

ЛИТЕРАТУРА

1. Автономов В. С. Введение в экономику. М.: Вита-Пресс, 2004.
2. Куликов Л. М. Основы экономической теории: Учебное пособие для студентов средних специальных учебных заведений. М: Финансы и статистика, 2002.
3. Линьков А. Я. , Иванов С. И. , Скляр М. А. и др. Экономика: Учебник для 10-11 классов общеобразовательных учреждений гуманитарного профиля (под общ. ред. Линькова А. Я.). М: Вита-Пресс, 2004.
4. Матвеева Т. Ю. Введение в макроэкономику: Учебное пособие М: ГУ ВШЭ? 2002.
5. Михайлушкин А. И. , Шимко П. Д. Начала экономики: Учебный минимум для абитуриентов. М: Высшая Школа, 2004.
6. Мэнкью Н. Г. Принципы экономикс. СПб.: Питер , 2003.
7. Основы экономической теории / Под ред. С. И. Иванова – В 2 кн. М.: Вита-Пресс, 2004.
8. Экономика. Вопросы школьного экономического образования. Журнал.

Учебное издание

Веселая Людмила Степановна
Буфетова Анна Николаевна

ОСНОВЫ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ТЕОРИИ

Учебное пособие

Подписано в печать Уч.-изд. л.
Офсетная печать. Формат 60x84 1/8
Тираж .Заказ №

Редакционно-издательский центр НГУ
630090, Новосибирск-90, ул. Пирогова, 2.