

ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ КАЗЕННОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ
УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
«МОСКОВСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ МИНИСТЕРСТВА ВНУТРЕННИХ ДЕЛ
РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ ИМЕНИ В.Я. КИКОТЯ»

В. К. Старостенко
Ю. С. Костыря
И. В. Филатова

ЭКОНОМИКА

Учебное пособие

Москва
2015

ББК 65.01

С 77

Старостенко, В. К.

Экономика : учебное пособие / Старостенко В. К. ; Костыря Ю. С. ; Филатова И. В. – М. : Московский университет МВД России имени В.Я. Кикотя, 2015. – 224 с.

Настоящее издание представляет собой учебное пособие, содержание которого полностью соответствует государственному образовательному стандарту высшего профессионального образования по учебной дисциплине «Экономика». Разделы и главы, последовательность изложения тем отражают типовую программу по экономике для студентов юридических специальностей. Объем представленного учебного материала и доступная форма его изложения позволят использовать пособие во время аудиторной, индивидуальной и самостоятельной работы обучающихся как экономических, так и неэкономических специальностей.

ББК 65.01

Рецензенты: начальник кафедры организации финансово-экономического и тылового обеспечения Академии управления МВД России доктор экономических наук, доцент **Ю. Г. Наумов**; главный научный сотрудник ВНИИ МВД России доктор технических наук, профессор полковник полиции **В. Н. Анищенко**.

© Московский университет МВД России
имени В.Я. Кикотя, 2015

© Старостенко В. К., 2015

© Костыря Ю. С., 2015

© Филатова И. В., 2015

ОГЛАВЛЕНИЕ

| | |
|---|-----------|
| ПРЕДИСЛОВИЕ | 6 |
| Глава I. ПРЕДМЕТ И МЕТОД ЭКОНОМИКИ КАК НАУКИ | 7 |
| § 1. Предпосылки, исходные признаки и определение экономики | 8 |
| § 2. Экономическая наука и экономика: объект и предмет исследования | 14 |
| § 3. Функции экономики как науки | 15 |
| § 4. Основные методы исследования экономики как науки | 17 |
| § 5. Экономические законы и экономические категории | 20 |
| Глава II. ЭКОНОМИЧЕСКАЯ СИСТЕМА И ЕЕ ТИПЫ. МОДЕЛИ СМЕШАННОЙ ЭКОНОМИКИ | 22 |
| § 1. Типы экономических систем | 23 |
| § 2. Характеристика ключевых моделей смешанной экономики | 30 |
| § 3. Несовершенства рыночной системы и функции государства | 34 |
| Глава III. ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ И ЕЕ ОРГАНИЗАЦИОННО-ПРАВОВЫЕ ФОРМЫ. ФУНКЦИОНИРОВАНИЕ ФИРМЫ | 35 |
| § 1. Понятие и сущность предпринимательства | 36 |
| § 2. Классификация предпринимательства. Сферы предпринимательской деятельности | 38 |
| § 3. Организационно-правовые формы предпринимательской деятельности | 42 |
| § 4. Функционирование предприятий | 44 |
| Глава IV. ИЗДЕРЖКИ И ПРИБЫЛЬ ФИРМЫ | 50 |
| § 1. Бухгалтерская концепция. Издержки упущенных возможностей | 51 |
| § 2. Современная классификация издержек производства | 53 |
| § 3. Концепции прибыли | 56 |
| § 4. Переменные и постоянные ресурсы. Издержки в кратковременном периоде | 57 |
| § 5. Издержки в долговременном периоде | 58 |

| | |
|--|-----|
| Глава V. ЦЕНООБРАЗОВАНИЕ В РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКЕ | 68 |
| § 1. Спрос и факторы, влияющие на него | 69 |
| § 2. Предложение и факторы, влияющие на него | 75 |
| § 3. Равновесие спроса и предложения. Равновесная цена | 75 |
| § 4. Функции цены. Система цен | 77 |
| Глава VI. ДОХОДЫ В РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКЕ И ИХ РАСПРЕДЕЛЕНИЕ | 84 |
| § 1. Сущность и структура доходов населения | 84 |
| § 2. Распределение доходов и их дифференциация | 94 |
| Глава VII. КОНКУРЕНЦИЯ И МОНОПОЛИЯ | 100 |
| § 1. Конкуренция, ее виды и методы. Типы рыночных структур | 100 |
| § 2. Механизм рыночной конкуренции | 104 |
| § 3. Монополизм в рыночной экономике..... | 108 |
| § 4. Антимонопольное регулирование | 113 |
| Глава VIII. СИСТЕМА НАЦИОНАЛЬНЫХ СЧЕТОВ (СНС) И МАКРОЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПОКАЗАТЕЛИ | 116 |
| § 1. Система национальных счетов (СНС) и макроэкономические показатели..... | 116 |
| § 2. Макроэкономическое равновесие..... | 122 |
| Глава IX. ЗАКОНОМЕРНОСТИ ДЕНЕЖНОГО ОБРАЩЕНИЯ И ИНФЛЯЦИЯ | 123 |
| § 1. Происхождение, сущность и функции денег | 124 |
| § 2. Теоретические основы денежной системы и денежного обращения. Виды денег | 128 |
| § 3. Основы денежно-кредитной политики | 132 |
| § 4. Сущность, типы и виды инфляции | 134 |
| § 5. Причины возникновения и механизмы инфляции и социально-экономические последствия инфляции | 137 |
| § 6. Антиинфляционная деятельность государства | 140 |
| Глава X. ФИНАНСОВЫЕ И КРЕДИТНО-БАНКОВСКИЕ ОТНОШЕНИЯ. НАЛОГОВАЯ ПОЛИТИКА | 143 |
| § 1. Понятие финансов и финансовой системы..... | 144 |
| § 2. Бюджет и внебюджетные фонды государства | 147 |
| § 3. Бюджетный дефицит и государственный долг | 151 |
| § 4. Налоговая политика государства..... | 153 |
| § 5. Виды и инструменты бюджетно-налоговой политики..... | 156 |
| § 6. Структура банковской системы государства | 157 |

| | |
|---|------------|
| | 5 |
| Глава XI. БЕЗРАБОТИЦА И ЗАНЯТОСТЬ НАСЕЛЕНИЯ | 164 |
| § 1. Безработица и ее сущность..... | 165 |
| § 2. Естественная и вынужденная безработица..... | 167 |
| § 3. Социально-экономические последствия безработицы..... | 171 |
| Глава XII. ЭКОНОМИЧЕСКИЙ РОСТ И ГОСУДАРСТВЕННОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ ЭКОНОМИКИ | 173 |
| § 1. Понятие и показатели экономического роста | 173 |
| § 2. Типы и факторы экономического роста..... | 175 |
| § 3. Причины циклов в экономике..... | 177 |
| § 4. Типы экономических циклов | 178 |
| § 5. Фазы экономического цикла | 180 |
| § 6. Система государственного регулирования экономики и границы государственного вмешательства в экономику | 183 |
| Глава XIII. ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ОТНОШЕНИЯ В СИСТЕМЕ МИРОВОГО ХОЗЯЙСТВА | 187 |
| § 1. Современные формы международных экономических отношений..... | 187 |
| § 2. Принципы и причины внешней торговли..... | 191 |
| § 3. Инструменты государственной торговой политики..... | 193 |
| § 4. Этапы формирования мировой валютной системы..... | 195 |
| § 5. Национальные и мировая валютная система и их элементы | 199 |
| ГЛОССАРИЙ | 205 |
| БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК..... | 223 |

ПРЕДИСЛОВИЕ

Одной из основных задач высшей школы является формирование у молодого специалиста экономического мышления на основе глубокого понимания явлений, процессов и отношений в экономической системе общества. Предлагаемое учебное пособие обеспечивает первую ступень базового экономического образования студентов юридических специальностей.

Актуальность курса «Экономика» определяется возрастающей ролью экономических знаний в деятельности сотрудников органов внутренних дел. В настоящее время значительная часть совершаемых в стране правонарушений так или иначе связана с экономическими отношениями и проводимыми реформами. С учетом роста удельного веса экономических преступлений и их высокой латентностью сотрудники ОВД должны не только хорошо понимать суть происходящих в экономике процессов, но и уметь эффективно использовать полученные экономические знания в своей повседневной практической деятельности.

Дисциплина «Экономика» направлена на формирование необходимого уровня подготовки дипломированного специалиста, обеспечивающего обязательный минимум знаний для профессиональной деятельности в качестве дипломированного специалиста с возможностью работы по расследованию преступлений в сфере экономики.

Центральными проблемами учебного пособия являются рассмотрение закономерностей функционирования рыночной экономики, анализ рыночного механизма на микроэкономическом уровне. Ограниченный объем учебного пособия не позволил рассмотреть с достаточной полнотой все вопросы курса экономики, включенные в программу.

Однако при построении концепции учебного пособия и изложении материала авторы стремились реализовать принципы комплексности и компактности, что позволяет студентам сконцентрироваться на главных положениях курса экономики. Логически материал представлен в тринадцати темах. Каждая тема имеет структуру, адекватную главным задачам учебного пособия, и представлена соответствующими блоками.

Учебное пособие направлено на усвоение обучаемыми основных экономических законов и категорий, чтобы раскрыть для них специфику современного мира экономики, показать историческую эволюцию и перспективы развития экономической сферы российского об-

щества, а также способствовать формированию у них навыков самостоятельного творческого анализа экономической действительности.

Для активизации самостоятельной работы студентов после каждой темы даны контрольные вопросы. В конце пособия представлен глоссарий. Учебное пособие можно использовать и как источник теоретического материала, и как практическое пособие для самостоятельной работы.

Глава I. ПРЕДМЕТ И МЕТОД ЭКОНОМИКИ КАК НАУКИ

В понятии «экономика» (греч.) соединены два слова: «хозяйство» и «закон», так что в буквальном смысле экономику следовало бы трактовать как хозяйство, ведущееся в соответствии с законами, правилами, нормами. При этом следует иметь в виду, что хозяйство в Древней Греции было, в основном, натуральным, домашним, поэтому-то в словарях категория «экономика» трактуется как «искусство ведения домашнего хозяйства».

Более чем за два тысячелетия смысл понятия «экономика» значительно изменился и обогатился. Ныне произнося, используя, применяя слово «экономика», следует иметь в виду, что оно понимается в двух, а то и в трех разных значениях.

Во-первых, экономика – это само хозяйство, понимаемое в широком смысле этого слова, т. е. совокупность всех средств, предметов, вещей, субстанций материального и духовного мира, используемых людьми в целях обеспечения условий жизни, удовлетворения своих потребностей. В этом контексте экономику необходимо воспринимать как хозяйственную систему, созданную и используемую человеком систему жизнеобеспечения, воспроизведения жизни людей, поддержания условий их существования.

Во-вторых, экономика означает науку, совокупность знаний о хозяйстве и связанной с ним деятельности людей, об использовании разнообразных ресурсов в целях обеспечения жизненных потребностей людей и общества, об отношениях, возникающих между людьми в процессе производства, распределения, обмена и потребления различного рода благ.

Чтобы терминологически разделить экономику как хозяйство и как науку, в иностранной литературе единое в русском языке слово «экономика» разделяется на два: «экономика» и «экономикс». Первое означает хозяйство, т. е. экономику в ее непосредственном, натуральном проявлении, а второе – экономическую науку, экономическую

теорию. Такое разделение, по мнению зарубежных экономистов, способствует внесению большей четкости, определенности в понимании экономики.

В-третьих, наряду с предметным восприятием экономики как хозяйственной системы и представлением об экономике как совокупности знаний о хозяйстве и хозяйственной деятельности, ряд экономистов склонен видеть в экономике еще одну ипостась. Они характеризуют экономику как отношения, возникающие между людьми в процессе производства, распределения, обмена и потребления товаров и услуг.

Таким образом, **экономика** – это хозяйство, наука о хозяйстве и хозяйствовании и человеческих отношениях в процессе хозяйствования.

§ 1. Предпосылки, исходные признаки и определение экономики

Жизнь человека и развитие человеческого общества невозможны без постоянного удовлетворения множества **потребностей**, под которыми понимается *нужда личности и общества в определенных благах*.

Потребности человека многообразны. При классификации потребностей ученые предлагают различные критерии для их группирования. Одним из наиболее известных считается подход выдающегося американского психолога Абрахама Харольда Маслоу (1908–1970). Маслоу распределил потребности по мере возрастания в виде пирамиды, объяснив такое построение тем, что человек не может испытывать потребности высокого уровня, пока нуждается в более примитивных вещах.

В основании пирамиды потребности – физиологические потребности (утоление голода, жажды, сексуальной потребности и т. п.). Ступенью выше разместилась потребность в безопасности, над ней – потребность в привязанности и любви, а также в принадлежности какой-либо социальной группе. Следующая ступень – потребность в уважении и одобрении, над которой Маслоу поставил познавательные потребности (жажда знаний, желание воспринимать как можно больше информации). Далее следуют эстетические потребности (жажда гармонизировать жизнь, наполнить ее красотой, искусством). И самая верхняя ступень пирамиды – стремление к раскрытию внутреннего потенциала (она и есть самоактуализация). Важно заметить, что каждая из потребностей не обязательно должна быть утолена

полностью – достаточно частичного насыщения для перехода на следующую ступень.

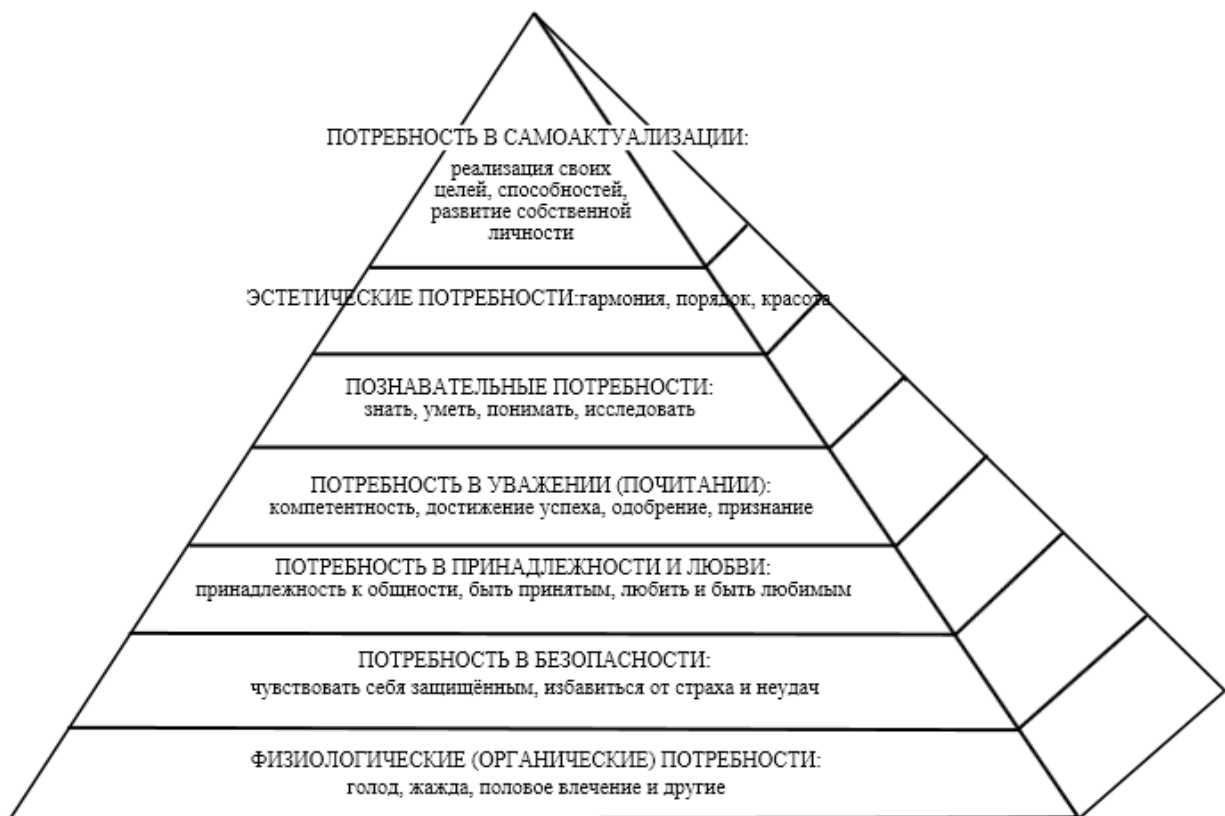


Рис. 1. Пирамида потребностей А. Х. Маслоу

Обозначенные потребности образуют **систему потребностей**, под которой понимается *взаимосвязанное и развивающееся единство потребностей личности, социальных групп и общества в целом в различных благах*.

Потребности бывают экономическими и неэкономическими. Для удовлетворения *экономических* потребностей необходимо производство товаров и услуг. Экономические потребности имеют исторический характер. Они органически связаны с условиями существования общества, социальных групп и отдельных людей.

Неэкономические потребности могут быть удовлетворены без наличия общественного производства, например, потребность в воздухе, чтобы дышать.

В рамках жизнедеятельности человеческого общества формируется и периодически возобновляется *противоречие* между достигнутым уровнем потребления благ сегодня и предполагаемым (ожидаемым, планируемым) уровнем потребления благ в будущем в жизни не только отдельной личности и групп людей, но и всего общества. В этом противоречии заключается сущность объективного **закона воз-**

вышения потребностей, который можно сформулировать следующим образом: *в процессе исторического развития потребности общества и человека растут и в количественном, и в качественном отношении.*

Удовлетворение системы потребностей осуществляется при использовании различных благ. **Благо** есть то, что удовлетворяет ту или иную человеческую потребность. Одни из благ имеются в почти неограниченных количествах (например, вода, солнце, воздух), а другие – в ограниченном размере, которые и называются экономическими благами.

Чтобы создать экономические блага, в процессе производства необходимо задействовать ресурсы. **Ресурсы** – это материальные и нематериальные элементы, участвующие в процессе производства.

Существует несколько разновидностей ресурсов:

- 1) природные ресурсы – это естественные блага, используемые при производстве товаров и услуг (земля, минералы, лес и т. д.);
- 2) человеческие ресурсы – это физические и умственные усилия, которые затрачивает работник в процессе производства продукции;
- 3) капитальные ресурсы – это фабрики, машины, инструменты, а также деньги, расходуемые на их приобретение;
- 4) предпринимательские ресурсы – управленческие навыки людей, которые необходимы для организации процесса производства.

К сожалению, все ресурсы ограничены. Ограниченность производственных ресурсов является объективным фактом, однако в экономической теории различают «абсолютную» и «относительную» ограниченность. Под абсолютной ограниченностью имеют в виду недостаточность производственных ресурсов для одновременного удовлетворения всех потребностей всех членов общества. Но для удовлетворения каких-то выбранных, определенных потребностей ресурсов достаточно. Это и есть относительная ограниченность ресурсов.

В обществе постоянно должно происходить равномерное распределение ресурсов между различными отраслями экономики для того, чтобы производить те или иные требующиеся виды экономических благ. Если в одну отрасль экономики окажется вовлеченным большее количество ресурсов, то другим отраслям их достанется меньше.

Взаимосвязь всех названных ресурсов характеризует **ресурсную систему страны.**

Элементы ресурсной системы страны должны представлять собой готовый к реализации ресурсный потенциал высокого качества. **Ресурсный потенциал** представляет собой *возможности существующей ресурсной системы, которые могут быть использованы для создания требуемых благ.*

Даже в самых богатых ресурсами странах ресурсный потенциал в каждый конкретный период совсем не бесконечен, что накладывает объективные ограничения и на объемы создания требуемых личности и обществу благ. В связи с этим формируется и периодически возобновляется объективное *противоречие* между задействованным ресурсным потенциалом и его требуемым уровнем, необходимым для удовлетворения растущих потребностей. Это противоречие ресурсной системы характеризует объективный **закон ограниченности ресурсов**. Оно разрешается путем сознательных усилий личности и общества по развитию ресурсного потенциала страны.

Наличие ресурсной системы и ресурсного потенциала, наряду с системой потребностей, представляет собой исходное условие для создания требуемых благ. Являясь предпосылками экономики, потребности и ресурсы тесно взаимосвязаны. Развитие ресурсного потенциала позволяет создавать больший объем благ и, следовательно, удовлетворять больший объем различных потребностей. Растущие потребности вызывают необходимость дальнейшего роста ресурсной системы для их удовлетворения и развития ресурсного потенциала. Противоречие между потребностями и ресурсами представляет собой основу общественного развития. Данное противоречие лежит в основе закона общественного прогресса.

Экономика – *сфера человеческой деятельности, в рамках которой осуществляется процесс использования ограниченных ресурсов для создания жизненных благ, предназначенных для удовлетворения растущих потребностей личности и общества.* Все субъекты этой деятельности могут быть названы экономическими субъектами. Таким образом, экономическая наука предстает как *система знаний о закономерностях человеческой деятельности в сфере создания жизненных благ.*

Действие закона возвышения потребностей потребовало специальных усилий человека по созданию таких благ, которые не находились в природе в готовом виде. Эти блага нужно было произвести, что и обусловило возникновение производства.

Производство – это процесс воздействия человека на природу, а также на существующие продукты человеческой деятельности с целью создания материальных и нематериальных благ, необходимых для развития личности и общества. В производство вовлекаются не все ресурсы одновременно, а лишь те из них, которые необходимы для создания определенных благ. Ресурсы, непосредственно участвующие в производственном процессе, принимают форму факторов производства. Следует различать личный, вещественные и невещественные факторы производства.

Личный фактор производства представлен человеческим трудом. **Труд** – это *сознательная, целенаправленная деятельность человека по созданию благ, предназначенных для удовлетворения материальных потребностей.*

Вещественные факторы производства представлены *предметами и средствами труда.* Предметы труда представляют собой определенные объекты природы, а также созданные на их основе материалы, на преобразование которых направлена человеческая деятельность. К предметам труда можно отнести полезные ископаемые, ранее накопленные и определенным образом материализованные знания в форме, например, компьютеризированных банков данных и т. д. Средства труда предстают в форме ранее созданных продуктов деятельности, с помощью которых человек воздействует на предметы труда и творчества. К средствам труда можно отнести плодородные участки земли, оборудование предприятий, компьютеры и вычислительную технику, различного рода приспособления для научных исследований и т. д. Взаимосвязанное единство предметов и средств труда образует **средства производства.** Вещественные факторы производства принимают форму вещественного капитала, являющегося основой вещественных факторов производства в целом.

Невещественные факторы производства представлены *организацией и управлением производством.* **Организация производства** – это объединение работников для создания определенных благ с помощью средств производства, определенной иерархической структуры управления, разделения труда и обязанностей. **Управление производством** – это *регулирующее, координирующее и контролирующее воздействие управляющего субъекта (менеджера) на процесс создания благ в рамках производящей организации.* Организация и управление производством осуществляется посредством институтов.

Институты – это *формальные нормы и неформальные ограничения, регулирующие и координирующие общественные отношения*. В данном случае имеются в виду взаимодействия в процессе производства благ. Институты могут выступать в форме традиций и обычаев, юридических законов и подзаконных актов, распоряжений и указаний менеджера и др. *Совокупность существующего технического уровня развития средств производства и связанных с этим организации и управления производством* называется **технологией производства**.

Действие закона возвышения потребностей объективно требует непрерывности создания благ, т. е. **воспроизводства**, под которым понимается *постоянно возобновляющийся процесс производства, распределения, обмена и потребления благ*.

Распределение – это *процесс разделения готового продукта между субъектами, принимавшими участие в его изготовлении*.

Обмен – это *фаза воспроизводства, на которой происходит смена собственника готового продукта или его доли*. Объективной основой обмена является общественное разделение труда и творчества, т. е. специализация субъектов экономики на производстве определенных видов продукции. Продукт трудовой деятельности, а также любое другое благо, предназначенное для обмена, называется **товаром**. Отношения, возникающие между субъектами экономической деятельности по поводу обмена благами, называются **рыночными отношениями**.

Потребление – это *процесс непосредственного удовлетворения потребностей личности и общества*. Оно предстает как конечный пункт и смысл производственной деятельности. Потребности удовлетворяются как созданными в процессе производства, так и не созданными благами. Потребление тесно связано с производством и оказывает на него существенное влияние. Потребление может быть личным (когда товар окончательно выбывает из воспроизводственного цикла) и производственным (когда товар, продукт вновь попадают в производство, но уже в своем новом «товарном» качестве).

Различается простое и расширенное воспроизводство в зависимости от того, как изменяется количество производимого и потребляемого продукта от цикла к циклу. **Простое воспроизводство** – процесс повторения производства в неизменных масштабах, **расширенное воспроизводство** – процесс повторения производства во все увеличивающемся размере.

Как известно, воспроизводство осуществляется в условиях действия закона ограниченности ресурсов. Это обязывает субъектов экономических отношений использовать ресурсы так, чтобы при этом добиваться высокой результативности воспроизводства. Для этого необходимо не просто действовать в экономическом смысле, а хозяйствовать, осуществлять выбор вариантов экономической деятельности.

Хозяйствование – это система принимаемых и возобновляемых экономическими субъектами действий, направленных на выбор и принятие решений, обеспечивающих достижение воспроизводственных целей, это ведение, управление и руководство хозяйством, т. е. экономикой. Соотношение и соизмерение результатов с затратами называется **эффективностью** и выражается в показателе **рентабельности**, характеризующем уровень отдачи от затрат факторов производства.

Действуя в рамках экономического рационализма, субъект экономической деятельности оценивает несколько вариантов воспроизводства благ и стремится выбрать наилучший. **Экономический выбор** – это выбор определенного варианта использования факторов производства с целью создания конкретных благ.

При любом варианте экономического выбора всегда имеет место невыбранная альтернатива производства и связанного с ним предполагаемого дохода. Этот предполагаемый доход принимает специфическую форму **альтернативных издержек**, т. е. дохода, который мог бы быть получен при альтернативном производстве. В том случае, если альтернативные издержки, связанные со всеми вариантами экономического выбора и альтернативного производства, ниже уровня доходности от осуществления данной альтернативы производства, то можно утверждать, что был осуществлен наилучший экономический выбор.

§ 2. Экономическая наука и экономика: объект и предмет исследования

Наука – это система знаний о закономерностях и путях развития объективной реальности либо отдельная отрасль таких знаний. Она включает как деятельность по производству новых знаний, так и ее результат: определенный объем информации и сумма знаний, лежащие в основе научной картины мира.

Теория – это *высшая форма знания научной картины мира, система наиболее общих основных идей в той или иной отрасли познания*. Она дает целостное представление о закономерностях и существенных связях действительности.

Объектом экономической науки служит *вся сфера человеческой деятельности по созданию и использованию требуемых личности и обществу благ*.

Предметом экономической науки выступает не вся сфера этой деятельности, а *хозяйствование, осуществляемое в условиях рационального экономического выбора и отражающее взаимосвязь потребностей и ресурсов*.

Объектом экономики как науки являются не все, а *наиболее существенные связи, присущие различным экономическим процессам*. Теоретическое выражение этих и многих других объективных процессов происходит через соответствующие экономические категории и законы.

Предметом экономики как науки является *исследование отношений между людьми по поводу производства, распределения, обмена и потребления различного рода благ, а также обоснование наиболее оптимальных способов распределения ограниченных ресурсов для создания благ, удовлетворяющих безграничные человеческие потребности*. Экономическим отношениям присущи свои особенности и закономерности развития. В основе всякого развития, как известно, лежат определенные противоречия. Познать противоречия экономических отношений означает познать законы их развития, которые позволяют научно обоснованно выстраивать управление хозяйственной деятельностью.

Таким образом, **экономика** – это *фундаментальная общественная наука о законах хозяйственного развития и, прежде всего, системы экономических отношений*. Экономика тесно взаимодействует с другими общественными науками, что обусловливается сложностью и противоречиями развития личности и общества.

§ 3. Функции экономики как науки

Экономика как наука выполняет ряд важных функций. К числу наиболее известных относят:

- **познавательную функцию**. Познавательная функция состоит в том, чтобы всесторонне изучить формы экономических явлений и их внутреннюю сущность, что позволяет открыть законы, по которым

развивается национальное и мировое хозяйство. Она означает, что экономика как наука служит людям для того, чтобы познавать сложные, во многом взаимозависимые и переплетающиеся процессы экономического развития, не различимые для поверхностного наблюдения;

- **методологическую функцию.** Методология есть учение о методах познания. Открывая законы и закономерности общих экономических процессов, экономика дает всем частным экономическим наукам, а их около 30, общие знания о хозяйственной деятельности, а также вооружает такими методами, которым лучше всего поддаются твердые «орешки» экономической реальности. Тем самым экономика выполняет роль прочного фундамента для многоэтажного «здания» экономических наук;

- **прогностическую функцию.** Прогностическая (греч. prognosis – предвидение, предсказание) функция заключается в формировании научных основ предвидения перспектив научно-технического и социально-экономического развития на обозримое будущее. Эта функция во многих случаях связана с разработкой соответствующих плановых критериев и показателей. Она приобретает важное значение в связи с составлением планов и прогнозов развития предприятий и национального хозяйства;

- **практическую функцию.** Практическая функция экономики состоит в научном обосновании экономической политики государств, выявлении принципов и методов рационального хозяйствования. В западной литературе в таком случае пишут о нормативной экономической теории – научном направлении, которое определяет, какой должна быть экономика и хозяйственная политика государства;

- **воспитательную функцию.** Содержанием воспитательной функции экономики является формирование у граждан экономической культуры, логики современного экономического мышления, которые обеспечивают целостное представление о функционировании экономики на национальном и общемировом уровнях и дают им возможность выработать грамотное хозяйственное поведение в условиях рыночной системы. Она воспитывает в них осознание того, что достичь успехов и высшего жизненного уровня можно, лишь овладев глубокими знаниями, в результате упорного труда, принятия обоснованных решений и способности брать на себя ответственность за свои хозяйственные действия;

- **критическую функцию.** Сущность критической функции экономики заключается в том, что наука всегда в процессе исследования

сталкивается с различными подходами, суждениями, решениями. Поэтому, формируя определенную концепцию, она должна подходить к положениям критически, доказывая их ценность или несостоятельность.

Экономическая теория имеет огромное практическое значение. *Во-первых*, она приводит в систему, в определенный порядок массу явлений и процессов экономической жизни. *Во-вторых*, создает заинтересованность в действиях индивидов. Наконец, *в-третьих*, вырабатывает принципы, правила, формы хозяйствования субъектов рыночной экономики. Она обосновывает ориентиры хозяйственной деятельности, эффективные направления использования ресурсов, пути и способы объективного воздействия через экономические формы (категории) на процесс удовлетворения потребностей. Экономическая теория вырабатывает механизм хозяйствования, его структуру и элементы, активно воздействующие на субъекты рыночной экономики, определяющие их целесообразное поведение. При этом выделяются достоинства и недостатки отдельных процессов, форм, подходов.

Экономическая теория, обобщая факты развития экономики, дает возможность не только определить целесообразность и приоритетность удовлетворения потребностей сегодня, но и выработать рациональные перспективные задачи и пути их достижения, обосновать экономическую стратегию и экономическую политику.

§ 4. Основные методы исследования экономики как науки

Любая наука имеет определенные **методы исследования**. С научной точки зрения, **метод** – это *путь исследования, прием, способ или образ действия, обеспечивающие достижение определенной познавательной цели*. **Методика** – *совокупность методов, содержащая наиболее общие принципы и законы исследования*.

Специфика диалектического метода заключается в использовании приемов диалектической логики познания. Здесь необходимо выделить два ведущих метода познания экономических явлений.

1. **Метод восхождения от конкретного к абстрактному и от абстрактного к конкретному**. Изначально процесс познания заключается в поиске конкретных фактов, явлений, отражающих схожие черты тех или иных процессов экономики. Далее происходит восхождение от конкретного к абстрактному, т. е. наступает этап обобщения, систематизации этих схожих черт, проникновения в сущность исследуемого объекта. Итогом этого восхождения являются сформу-

лированные категории и выявленные экономические законы. Теперь происходит обратное восхождение от абстрактного к конкретному. Многие явления и процессы экономической действительности становятся не просто «узнаваемыми», но и понятными с точки зрения внутренних основ их развития.

2. *Метод единства логико-теоретического и исторического.*

Суть данного метода заключается в том, что субъективный анализ экономики объективно обуславливается ее развитием. Отсюда и упорядоченность, а также субординация экономических понятий и категорий в общей теоретической системе экономической теории: иерархия разработанных исследователями экономических категорий уходит корнями в историю самой экономики.

На различных этапах развития в экономической науке использовался широкий спектр методов научного познания, которые сохраняют свое значение и в современных условиях. Это методы формальной логики (анализ и синтез, индукция и дедукция, сравнение, гипотеза, доказательство и др.), диалектический метод (восхождение от абстрактного к конкретному и от конкретного к абстрактному, единство исторического и логического подходов), системные методы исследования, экономико-математическое моделирование, экономический эксперимент (его роль и область применения ограничены), метод графических изображений.

Формальная логика имеет общий набор методов и приемов познания. Среди них анализ и синтез, индукция и дедукция, сравнение, гипотеза, доказательство и ряд других, которые позволяют освоить многогранный процесс развития экономики.

Анализ – мысленное расчленение изучаемого явления на его составные части и стороны. *Синтез* – мысленное воссоединение целого из его частей. Любой объект реально существует в системе взаимосвязей, для отражения которых формируются научные системы с применением методов индукции и дедукции. *Индукция* – это движение мысли от частных к общим умозаключениям. *Дедукция* – движение мышления от общих положений к частным определениям. *Сравнение* – метод, определяющий сходство и различие явлений и процессов. *Гипотеза* возникает тогда, когда появляются новые факты, противоречащие старой теории. *Доказательство* – это обоснование истинности одной мысли с помощью других. Существуют различные виды доказательств. В зависимости от его целей выделяют доказательства истинности или ложности (опровержение); в зависимости от

способа доказательства – прямые и косвенные; в зависимости от оснований – теоретические и эмпирические.

Широко используется в экономике *метод графических изображений*. Он помогает лучше воспринимать соотношение между различными экономическими показателями, оценивать их «поведение» под влиянием изменений экономической ситуации. Метод графических изображений очень удобен для микроанализа.

При изучении хозяйственных явлений экономическая теория стремится открыть общие для них закономерности. Для этого применяется *метод абстракции* (от лат. «абстрацио» – отвлечение). Он заключается в очищении в процессе исследования от второстепенных сторон экономических явлений для выявления постоянных, типичных, характерных черт. С помощью метода абстракции формируются научные категории, выражающие сущностные стороны исследуемых объектов.

Принцип «при прочих равных условиях» тесно связан с методами экономического моделирования и также является формой научного абстрагирования.

Распространенным в современной экономической теории является *метод предельного анализа*. При рассмотрении теоретических проблем микроэкономики метод предельного анализа является основным инструментом исследования поведения индивидов и фирм в условиях свободного и монопольного рынка.

Использование в начале XX в. системных методов исследования (математическая логика, линейное программирование, экономическая кибернетика) сопровождалось развитием *экономико-математического моделирования*. Оно позволяет определить причины изменений объекта, закономерности процесса изменений, его последствия, возможности и издержки влияния на ход изменений. Из всего многообразия экономико-математического моделирования в экономической науке наибольшее значение имеют микро- и макро моделирование.

С целью изучения экономических явлений и процессов и их дальнейшего практического изменения используются *экономические эксперименты* – искусственное воспроизведение экономических явлений. Следует, однако, отметить определенные ограничения использования метода экономических экспериментов, поскольку его применение оказывает непосредственное воздействие на состояние и уровень жизни людей, далеко не всегда благоприятное.

Методы количественного исследования – это совокупность приемов и средств обработки фактического материала с целью измерения, сравнения и сопоставления экономических явлений. Ценность количественных методов заключается в том, что они являются основой доказательства полученных в результате научного абстрагирования гипотез. Поэтому важнейшей проблемой количественных методов исследования является обеспечение достоверности информации. Простейшим количественным методом исследования является арифметическое измерение.

§ 5. Экономические законы и экономические категории

Овладеть экономикой как наукой означает познать объективные экономические законы, которые выражают существенные и необходимые для развития производства постоянные, устойчивые, повторяющиеся отношения между людьми. Эти законы управляют процессами производства, распределения, обмена и потребления благ.

В обществе, как и в природе, многие явления носят устойчивый, непрерывно повторяющийся характер. Это в полной мере относится и к экономической сфере жизнедеятельности общества.

Экономические законы – это объективные, существенные, устойчивые, постоянно повторяющиеся причинно-следственные связи и взаимозависимости экономических явлений, отражающие развитие производственных отношений.

В зависимости от продолжительности их существования экономические законы подразделяются на следующие виды:

а) **общие**, действующие во всяком обществе (закон возвышающихся общественных потребностей, закон повышающейся производительности труда, закон разделения труда и др.);

б) **специфические**, функционирующие в нескольких общественных устройствах (закон товарного хозяйства, закон спроса, закон предложения, закон стоимости, закон денежного обращения и т. п.) или отражающие внутреннюю природу каждого общественного способа производства, а именно: сущность особых типов и видов собственности и свойственных им социально-экономических отношений (закон коллективного или частнособственнического присвоения).

Экономика пользуется определенными понятиями. Такие понятия еще называются **экономическими категориями** – логическими понятиями, отражающими в абстрактном виде наиболее существенные стороны экономических явлений, процессов, механизмов. Абстракт-

ции, отражающие реальность, имеют свой жизненный цикл. Они могут уходить из научного обращения, могут возвращаться в зависимости от того, насколько они актуальны, насколько интенсивно протекают процессы реальной действительности, которые они отражают.

Поскольку экономические явления, процессы и механизмы взаимосвязаны в пространстве и во времени, то и категории, их отражающие, также взаимосвязаны, что проявляется как взаимодействие, противостояние, взаимодополнение и нейтральность.

Исходя из вышеизложенного можно сделать следующие выводы:

1. Экономика представляет собой сложную сферу экономических отношений людей. Это означает, что ее теоретический анализ предполагает наличие нескольких направлений в исследовании хозяйственной деятельности с целью всестороннего анализа внутренней структуры, форм движения и функционирования экономической системы.

2. Современная экономика представляет собой совокупность экономических наук и дисциплин, которые лишь в единстве характеризуют экономическую жизнь общества.

3. Важнейшей задачей экономики является целостное изучение экономических систем.

4. Современная экономика опирается на широкий набор методов, которые позволяют дать системный, теоретический и количественный анализ хозяйственных систем. При этом различные направления науки используют ту или иную группу методов.

5. Любое теоретическое изложение – форма обобщения и анализа реальных процессов. Вне этого экономика превращается в абстрактную схему, оторванную от жизни. Анализ реальных процессов достигается иллюстративным материалом, статистическими обобщениями, анализом экономической практики, анализом противоречий существующей системы и т. д.

Вопросы для самоконтроля

1. Назовите два фундаментальных положения, на которых базируется решение проблем экономического развития.

2. Что понимается под экономическими потребностями?

3. Назовите виды потребностей, классифицируемые по различным основаниям.

4. В чем заключается закон возвышения потребностей?

5. В чем выражается взаимозависимость хозяйственной деятельности и потребностей человека и общества?
6. Что понимается под экономическими благами?
7. Дайте определение экономическим ресурсам.
8. Каково содержание понятия «экономика»?
9. Обоснуйте подходы к определению предмета экономики как науки. Каков современный взгляд на предмет экономики?
10. Выделите в структуре экономики ее составные части. Что изучает микроэкономика? Какие проблемы анализируются макроэкономикой?
11. Какие функции выполняет экономика как наука?
12. Какие методы исследования используются экономикой как наукой?
13. Что понимается под экономическим законом? Дайте классификацию экономических законов.
14. Что такое экономическая категория?
15. Каково соотношение экономики и права? Существует ли взаимовлияние экономики и права, в чем это выражается?

Глава II. ЭКОНОМИЧЕСКАЯ СИСТЕМА И ЕЕ ТИПЫ. МОДЕЛИ СМЕШАННОЙ ЭКОНОМИКИ

Человеческое общество в своем развитии использовало и использует различные экономические системы. Они различаются подходом и методами решения основных экономических проблем.

Во всех экономических системах для производства требуются экономические ресурсы, а результаты хозяйственной деятельности распределяются, обмениваются и потребляются.

В экономических системах есть элементы, которые отличают их друг от друга. Ими являются социально-экономические отношения, базирующиеся на сложившихся в каждой экономической системе формах собственности на средства производства и результаты хозяйственной деятельности; организационно-правовые формы хозяйственной деятельности; хозяйственный механизм, т. е. способ регулирования экономической деятельности на макро- и микроэкономическом уровнях.

Таким образом, экономическая система представляет особый механизм, созданный для разрешения основного противоречия экономического развития – противоречия между ограниченными ресурсами и безграничными потребностями.

§ 1. Типы экономических систем

Экономическая система – это исторически возникшая или установленная действующая в стране совокупность принципов, правил, законодательно закрепленных норм, определяющих форму и содержание основных экономических отношений, возникающих в процессе производства, распределения, обмена и потребления экономического продукта¹.

Любая из экономических систем отличается по двум признакам:

- по форме собственности на средства производства;
- по способу принятия экономических решений.

Основываясь на этих критериях, можно сгруппировать все многообразие экономических устройств различных стран в четыре основные группы:

- 1) экономическая система традиционного типа (традиционная экономика);
- 2) экономическая система командно-административного типа (командно-административная экономика);
- 3) экономическая система рыночного типа (рыночная экономика);
- 4) экономическая система смешанного типа (смешанная экономика).

Под **традиционной экономикой** понимается *экономическая система, опирающаяся на общинную собственность на средства производства и произведенный продукт, натуральное и мелкотоварное хозяйство, в котором решения принимаются сообща согласно традициям и обычаям.*

К характерным особенностям экономической системы традиционного типа принято относить:

- 1) широкое распространение ручного труда в хозяйственной деятельности;
- 2) локальную замкнутость производства. Отсутствие регулярных излишков пищи приводит к тому, что торговый обмен носит эпизодический характер;
- 3) применение примитивных технологий. Существующие уставы в традиционном обществе тормозят технический прогресс, что негативно отражается на производительности труда;
- 4) многоукладность экономики. Многоукладность экономики означает существование различных форм хозяйствования. В ряде слу-

¹ Райзберг Б. А., Лозовский Л. Ш., Стародубцева Е. Б. Современный экономический словарь. 4-е изд. М., 2003.

чаев сохраняются *натурально-общинные формы*, основанные на общинном коллективном ведении хозяйства и натуральных формах распределения продукта. В странах с традиционной системой большую роль играет *мелкотоварное производство*, основанное на частной собственности на производственные ресурсы и личном труде их хозяина. Сюда относятся *крестьянское и ремесленное хозяйства*;

5) активную роль государства. Подавляющую часть национального дохода оно вынуждено направлять на оказание социальной поддержки беднейшим слоям населения и на развитие инфраструктуры;

6) значительное влияние иностранного капитала в условиях относительно слабого развития национального предпринимательства;

7) крепкую социальную сеть объединенных членов экономических отношений;

8) решение ключевых экономических проблем в соответствии с обычаями и традициями.

Сейчас эта экономика сохранилась в нескольких формах. Небольшие ареалы кустарных промыслов остались в некоторых районах современной России: хохломская роспись, палехские миниатюры, семеновский ложкарный промысел (деревянные ложки), производство расписных подносов в Подмоскowie (Жостово), вятская игрушка. Традиционная экономика встречается у малочисленных народов Российского Севера (оленоводство, охота, рыбная ловля, промыслы: косторезный, изготовление национальной одежды, постройка традиционных жилищ), в ряде национальных республик России (Тыва, Калмыкия).

Элементы традиционной экономики можно найти в экономической системе практически любого государства, потому что экономика любого района, региона, страны неразрывно связана с географическим положением, климатическими условиями, политическим статусом, в том числе и с традициями.

Под *командно-административной экономикой* понимается *экономическая система, основанная на государственной собственности на средства производства и на решениях, централизованно принимаемых государственными органами и навязываемых всем экономическим агентам*.

Характерными *особенностями* экономической системы командно-административного типа принято считать:

1) общественную собственность практически на все экономические ресурсы. Все ресурсы составляют собственность государства. Частная собственность ликвидируется и переходит в руки государству;

2) централизованное экономическое планирование как основу хозяйственного механизма. Централизованное экономическое планирование охватывает все уровни – от домашнего хозяйства до государства в целом. Центр берет на себя ответственность решать основные экономические проблемы общества: что производить, как производить и для кого производить;

3) централизованное распределение ресурсов. Распределение ресурсов осуществляется на основе долговременных приоритетов. В силу этого производство благ постоянно отрывается от общественных потребностей. Прогресс общества тормозится;

4) административное установление цен на товары и услуги;

5) монополизацию и бюрократизацию экономики в специфических формах. Существенную роль начинает играть монополия государственной власти, ее однопартийность и жесткий политический контроль с ее стороны, который «исключает любые несанкционированные формы массовой активности»².

По сравнению с другими типами экономических систем командно-административная экономика обладает целым рядом **преимуществ**:

1. Она позволяет *быстро сосредоточить все ресурсы общества для решения жизненно важных задач*, что весьма существенно во время войн, крупных стихийных бедствий, а также в продвижении вперед в выбранной области.

2. В ней в значительной степени *снижены или вообще отсутствуют некоторые виды транзакционных издержек*³ (при этом, однако, в плановой экономике появляется новый вид транзакционных издержек – издержки составления и согласования между инстанциями различного уровня плановых заданий).

3. Еще одним преимуществом командно-административной системы является то, что она *позволяет в значительной степени устра-*

² Гайдар Е. Экономика переходного периода. Очерки экономической политики посткоммунистической России (1991–1997). М., 1998. С. 39.

³ Транзакционные издержки – издержки, связанные с заключением сделок и отражающие затраты: на выбор партнера; на подписание соглашений и контроль исполнения; на адаптацию к происходящим изменениям; на совершенствование квалификации отдельных работников; на предупреждение мошенничества; на случай неожиданных потрясений.

нить циклические колебания, способна обеспечить полную трудовую занятость и, что очень важно, сгладить неравенства в распределении доходов.

4. В командно-административной экономике плановый выпуск продукции в значительной степени *фильтрует ассортимент производимых товаров и услуг*, исключая из него те товары и услуги, которые пагубно воздействуют на физическое и нравственное состояние общества, но пользуются спросом при рыночной экономике. К таким товарам и услугам можно отнести, например, рестораны быстрого питания, «боевики» американского образца, бесчисленные ток-шоу, продукцию сексуальной направленности и многое другое.

Вместе с тем, командно-административная система обладает и рядом серьезных *недостатков*, из-за которых, как считается, сама мысль о построении социалистического государства носит утопический характер. К ним можно отнести следующие:

1. *Невозможность плановых заданий объективно отражать потребности общества в тех или иных товарах.* Ведь для того, чтобы определить, сколько единиц каждого продукта нужно обществу, Центр должен обладать информацией о потребностях людей, их вкусах и предпочтениях.

2. *Необходимость содержания огромного бюрократического аппарата в целях обеспечения централизованного планирования всей номенклатуры производимой продукции.* Такой аппарат поглощает значительные трудовые и материальные ресурсы общества.

3. В командно-административной экономике у производителей отсутствуют стимулы *повышать качество товаров массового потребления и внедрять более эффективные производственные технологии.* Причина тому – отсутствие конкуренции.

4. В числе важных недостатков социалистической системы выделяют *отсутствие высоких стимулов к труду*, так как при ней отсутствует мотив личной выгоды. Доход производителя в этой экономической системе прямо не зависит от того, сколько и какой продукции он произвел, так как доход фиксирован и определяется исключительно занимаемой должностью. Многие считают, что сама природа человеческой природы такова, что при коллективном ведении хозяйства человек никогда не будет трудиться так же добросовестно, как если бы работал на себя, причем это свойство человеческой природы невозможно ничем искоренить.

5. К недостаткам командно-административной экономики можно отнести *неспособность производить своевременную замену устаревшего оборудования* в связи с тем, что замена устаревшего оборудования требует временной остановки производства, а это приводит к невыполнению плана выпуска продукции.

6. Командно-административная система *способствует концентрации большой власти в руках одного человека (группы лиц)*, что может привести к установлению в стране тоталитарного режима и проведению государством агрессивной внешней политики.

Экономическая система командно-административного типа господствовала ранее в СССР, странах Восточной Европы и ряде азиатских государств. В современных условиях к такому типу экономической системы относят экономику КНДР и, с некоторой степенью условности, Республики Куба. В то же время экономика любого государства содержит в себе элементы командно-административной системы уже фактом наличия определенных размеров государственного сектора в национальном хозяйстве.

Под *рыночной экономикой* понимают *экономическую систему, основанную на частной собственности на средства производства и на решениях, принимаемых частными лицами и фирмами самостоятельно и независимо друг от друга.*

К характерным *чертам* экономики рыночного типа принято относить:

- 1) частную собственность практически на все экономические ресурсы;
- 2) экономическое планирование на уровне отдельного хозяйствующего субъекта;
- 3) экономическую обособленность товаропроизводителей;
- 4) наличие множества самостоятельно действующих покупателей и продавцов каждого товара;
- 5) договорные отношения между хозяйствующими субъектами (людьми, предприятиями и т. д.);
- 6) рыночное ценообразование на основе соотношения спроса и предложения;
- 7) свободное распределение ограниченных экономических ресурсов;
- 8) рыночный механизм регулирования макроэкономической деятельности, основанный на свободной конкуренции;
- 9) невмешательство государства в хозяйственную деятельность.

Совокупность регулирующих функций, осуществляемых рынком, делает рыночную экономику саморегулирующейся, самонастраивающейся системой. Данной системе присуща способность автоматически увязывать частные и общественные интересы. Это придает ей необходимую гибкость и динамизм.

Исследователи выделяют ряд преимуществ экономической системы рыночного типа. Сформулируем *основные преимущества* рынка:

- 1) рынок обеспечивает саморегулирование структуры производства, ее приспособление к структуре общественного потребления;
- 2) рынок обеспечивает эффективное распределение ресурсов между отраслями и регионами;
- 3) рынок устанавливает общественно необходимые условия производства;
- 4) рынок стимулирует производителя к повышению производительности труда и качества продукции, внедрению в производство достижений научно-технической революции (НТР);
- 5) рынок гибко реагирует на спрос;
- 6) рынок эффективно выполняет санирующую функцию;
- 7) рынок обеспечивает свободу экономической деятельности;
- 8) рынок является предпосылкой развития демократии в стране, обеспечивает свободу личности.

Несмотря на то, что по сравнению с другими рыночная система оказалась наиболее гибкой, она все же имеет ряд *недостатков*, которые, в свою очередь, играют значительную негативную роль в экономической жизни общества. К основным из них относятся:

1) *неспособность рыночных механизмов удовлетворять многие потенциальные общественные потребности*, возникающие в ходе развития общества. Рыночная экономическая система не способна полностью учитывать и удовлетворять общественные или коллективные потребности в социальных благах: в услугах здравоохранения, образования, культуры, связи и др. На индивидуально-частных рыночных началах не могут быть созданы и функционировать многие элементы производственной и социальной инфраструктуры: автомобильные и железнодорожные магистрали, различные общественные сооружения и др.;

2) *усиление социально-экономической дифференциации населения*. Распределение доходов в рыночной экономике не гарантирует каждому человеку приемлемый уровень дохода независимо от наличия у него фактора производства и итогов экономической деятельности;

3) *рост монополистических тенденций в экономике.* Монополизм порождается рынком. Результатом неконтролируемой конкурентной борьбы становится появление на рынке определенного товара единственного победителя – монополиста;

4) тенденция к самопроизвольному установлению равновесия в экономике, как правило, прокладывает себе путь через *постоянные нарушения этого равновесия*, что порождает общественные потери труда, безработицу и т. д.;

5) рынок не обеспечивает решения экологических проблем, не стимулирует развитие фундаментальной науки.

Хотя экономическая система рыночного типа сложилась в XVIII в. и прекратила свое существование в конце XIX в. – первых десятилетиях XX в. (в разных странах по-разному), значительная часть ее элементов вошла в современную экономическую систему, получившую название экономической системы смешанного типа.

Под *смешанной экономикой* понимают *экономическую систему, основанную на многообразии равноправных форм собственности на средства производства, в которой решения субъектами экономики принимаются самостоятельно, однако велико воздействие государства на характер и содержание принимаемых решений.* Современная экономическая система являет собой сочетание форм предпринимательской деятельности и регулирующей роли государства.

Отличительными *особенностями* экономической системы смешанного типа могут служить:

1) законодательное обеспечение равноправия многообразных форм собственности;

2) большое количество производителей различного масштаба при доминировании олигополистических структур;

3) сочетание экономического планирования и экономического прогнозирования;

4) государственное и олигополистическое регулирование, дополняющее рыночную саморегуляцию;

5) использование государством преимущественно косвенных экономических регуляторов;

6) обеспечение со стороны государства социальной защиты граждан;

7) защита конкурентных начал в экономике страны;

8) ценообразование на основе соотношения спроса и предложения с активным участием в этом процессе государства.

В современных условиях национальная экономика практически каждой страны мира представляет собой экономическую систему смешанного типа со своеобразным сочетанием элементов традиционной, командно-административной и рыночной экономики.

Несмотря на общие черты, хозяйства различных стран представляют собой многообразие национальных моделей смешанной экономики, что объясняется в первую очередь различием национальных (региональных) экономико-культурных традиций.

Именно подобное положение делает необходимым утверждать о наличии характерной для каждого государства модели смешанной экономики.

§ 2. Характеристика ключевых моделей смешанной экономики

Среди различных национальных моделей смешанной экономики выделяются несколько ее основных региональных разновидностей, сложившихся еще в 70–80-е годы XX в. Иногда их называют ключевыми моделями, к которым, с известной степенью условности, тяготеют модели национальных экономик других стран мира.

К таковым моделям принято относить: американскую либеральную модель, для которой характерна минимизация государственного регулирования, базируемого, в основном, на правовом регулировании хозяйственной жизни; японскую патриархально-корпоративную модель, когда правительство занимается, главным образом, стратегией экономического роста; шведскую модель, обладающую высокой социальной направленностью; западноевропейскую социал-демократическую модель, акцентирующую внимание на социальной политике государства. В последние годы заметно выделяется китайская двухуровневая модель, в которой превалирует государственное регулирование экономики.

Американская модель построена на системе всемерного поощрения предпринимательской активности, обогащения наиболее активной части населения. Государство играет важную роль в разработке и соблюдении правил экономической игры, обеспечении НИОКР, свободы предпринимательства, развитии образования, культуры. Малообеспеченным группам создается приемлемый уровень жизни за счет частных льгот и разного рода пособий. Задача достижения социального равенства здесь вообще не ставится. Эта модель основана на высшем уровне производительности труда и массовой ориентации на достижение личного успеха.

Для американской модели характерны прогнозирование и стратегическое планирование. Они обеспечивают основу для всех управленческих решений. При разработке стратегического плана учитывается ряд важнейших факторов: технологических, экономических, социальных, политических, рыночных, международных, конкурентных.

Американская модель смешанной экономики – это либеральная модель, для которой характерна приоритетная роль частной собственности на средства производства.

Японская модель смешанной экономики отличается развитым планированием и координацией деятельности правительства и частного сектора. Экономическое планирование государства носит рекомендательный (индикативный) характер.

Для японской экономики характерно сохранение национальных традиций при заимствовании у других стран всего того, что нужно для развития страны. Это позволяет создавать такие системы управления и организации производства, которые в условиях Японии дают большой эффект.

Японская модель определяет отставание темпов повышения уровня жизни населения (заработной платы) от темпов роста производительности труда, за счет чего 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 страны идти на определенные материальные жертвы ради процветания государства. Заимствование японского опыта другими странами не всегда дает ожидаемый результат (например, кружки качества), поскольку в этих странах нет японских традиций.

Особенность общегосударственного регулирования в Японии заключается в использовании системы социально-экономических планов и научно-технических программ как инструментов правительственного регулирования экономики. Планы социально-экономического характера не являются законом, а представляют собой совокупность государственных программ, ориентирующих и мобилизующих звенья структуры экономики на достижение общенациональных целей.

Шведская модель смешанной экономики характеризуется энергичным участием государства в обеспечении экономической стабильности и в перераспределении доходов. Сердцевиной шведской

системы является сильная социальная политика. Для успешного ее проведения установлен высокий уровень налогообложения, который составляет более 50 % валового национального продукта.

В результате в стране до минимума сведена безработица, относительно невелики различия в доходах различных групп населения, высок уровень социального обеспечения граждан, высока экспортная способность шведских компаний. Главное достоинство шведской модели состоит в том, что она сочетает относительно высокие темпы экономического роста с высоким уровнем занятости и благосостояния населения.

Термин «шведская модель» возник в связи со становлением Швеции как одного из самых развитых в социально-экономическом отношении государств. Он появился в конце 60-х годов XX в., когда иностранные наблюдатели стали отмечать успешное сочетание в Швеции быстрого экономического роста с обширной политикой реформ на фоне относительной социальной бесконфликтности в обществе. Этот образ успешной и безмятежной Швеции особенно сильно контрастировал тогда с ростом социальных и политических конфликтов в окружающем мире.

В шведской политике явно выделяются две доминирующие цели: полная занятость и выравнивание доходов, что и определяет методы экономической политики. Активная политика на высокоразвитом рынке труда и исключительно большой государственный сектор (при этом имеется в виду, прежде всего, сфера перераспределения, а не государственная собственность) рассматриваются как результаты этой политики.

Германская модель смешанной экономики – это модель социального рыночного хозяйства, которая расширение конкурентных начал увязывает с созданием особой социальной инфраструктуры, смягчающей недостатки рынка и капитала, с формированием многослойной институциональной структуры субъектов социальной политики.

В германской экономической модели государство не устанавливает экономические цели (это лежит в плоскости индивидуальных рыночных решений), а создает надежные правовые и социальные рамочные условия для реализации экономической инициативы. Такие рамочные условия воплощаются в гражданском обществе и социальном равенстве индивидов (равенстве прав, стартовых возможностей и правовой защите). Они фактически состоят из двух основных частей:

гражданского и хозяйственного права, с одной стороны, и системы мер по поддержанию конкурентной среды, с другой.

Важнейшая задача государства – обеспечивать баланс между рыночной эффективностью и социальной справедливостью. Трактовка государства как источника и защитника правовых норм, регулирующих хозяйственную деятельность, и конкурентных условий не выходит за пределы западной экономической традиции. Но понимание государства в германской модели и, в целом, в концепции социальной рыночной экономики отличается от понимания государства в других рыночных моделях представлением о более активном вмешательстве государства в экономику.

Китайская модель смешанной экономики – это двухуровневая модель развития экономики: 75–80 % хозяйства (преимущественно, базовые отрасли экономики) функционируют на основе централизованного управления с использованием как директивных, так и экономических регуляторов, 20–25 % предприятий (легкая и пищевая промышленность, общественное питание, сфера услуг и т. п.) действуют на принципах рыночного регулирования. Такая модель обеспечивает КНР на протяжении последних лет ежегодный прирост валового национального продукта (ВНП) на уровне не менее 9–12 %.

Для ведущих азиатских стран с командно-директивной экономикой стал типичен вариант постепенного перехода. Здесь наиболее интересен успешный опыт Китая. В настоящее время можно говорить о формировании своеобразной китайской модели переходной экономики, доказавшей свою высокую эффективность.

В формировании смешанной экономики большую роль играет успешное привлечение значительных вложений иностранного капитала, который достаточно охотно не только по экономическим причинам, но и в связи с социально-политической стабильностью в стране направляется в китайскую экономику.

По прогнозам специалистов, к 2020 г. КНР опередит США по величине валового внутреннего продукта и выйдет на чистое первое место в мире.

Изучение этих моделей имеет практическое значение для разработки модели развития России. При этом речь идет не о копировании чужого опыта, а о творческом его использовании с учетом конкретных условий, сложившихся в нашей стране.

§ 3. Несовершенства рыночной системы и функции государства

Представленная в данной главе модель рыночной системы – лишь первое приближение к пониманию того, как функционируют ее важнейшие механизмы. Более того, в реальной действительности даже тех стран, где эта модель традиционна и функционирует два столетия, она не считается идеальной. Любое описание рыночной системы служит своеобразным эталоном, к которому должна стремиться реальная экономика, идеология которой не ограничивает прав экономической свободы и инициативы людей, выбора ими сферы приложения труда в соответствии с вознаграждением.

Главным мотивом экономического поведения людей в мире экономики был и остается личный доход. В этом смысле рыночная система оказалась наиболее приспособленной для сочетания личных и общественных экономических интересов.

Однако и эта система способна функционировать лишь при наличии определенных условий, создаваемых государством. К ним относятся:

- 1) законодательное определение прав собственности на экономические ресурсы и механизмов их осуществления;
- 2) защита свободы индивидуального выбора людьми той или иной сферы приложения труда, знаний, опыта, интеллектуальной и иных форм собственности в сферах, разрешенных законом;
- 3) гарантия приоритетов личных интересов и экономической мотивации законного получения доходов в соответствии с результатами хозяйственной деятельности;
- 4) использование конкурентного механизма цен, прибылей и убытков, ограничение монопольных тенденций как в государственном, так и негосударственном секторах экономики;
- 5) осуществление социальной политики защиты населения с низкими доходами;
- 6) поддержание стабильности, эффективного и устойчивого роста хозяйственных единиц как в государственном, так и негосударственном секторах экономики.

Вмешательство государства в экономику необходимо также в тех случаях, когда по различным причинам рыночная конкуренция и свободное ценообразование неуместны, не достигают цели или не дают удовлетворительного решения существующих проблем. Примером могут служить сферы совокупного социального или муниципального

потребления (общественный транспорт, охрана общественного порядка, оборона, обслуживание таких крупных инфраструктурных систем, как энергетика, водоснабжение, связь и т. д.).

Вопросы для самоконтроля

1. Дайте определение экономической системе.
2. Каковы критерии деления экономических систем на типы?
3. Что понимается под традиционной экономикой?
4. Каковы отличительные особенности традиционной экономики?
5. Дайте определение командно-административной экономики.
6. Каковы отличительные особенности командно-административной экономики?
7. Охарактеризуйте достоинства и недостатки командно-административной экономики.
8. Дайте определение рыночной экономики.
9. Каковы отличительные особенности рыночной экономики?
10. Охарактеризуйте достоинства и недостатки рыночной экономики.
11. Дайте определение смешанной экономики.
12. Каковы отличительные особенности смешанной экономики?
13. Охарактеризуйте отличительные особенности американской модели смешанной экономики.
14. Охарактеризуйте отличительные особенности японской модели смешанной экономики.
15. Охарактеризуйте отличительные особенности шведской модели смешанной экономики.
16. Охарактеризуйте отличительные особенности германской модели смешанной экономики.
17. Охарактеризуйте отличительные особенности китайской модели смешанной экономики.

Глава III. ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ И ЕЕ ОРГАНИЗАЦИОННО-ПРАВОВЫЕ ФОРМЫ. ФУНКЦИОНИРОВАНИЕ ФИРМЫ

Экономическая деятельность в условиях рыночной экономики на микроуровне характеризуется такими понятиями, как предпринимательская деятельность и предприниматель. Научные понятия о предпринимательстве и предпринимателях были сформулированы еще в XVIII в. Первым теоретиком бизнеса многие ученые считают французского экономиста Р. Кантильона. Он определял предприни-

мателя как человека, приобретающего за определенную плату средства производства для того, чтобы производить и продавать продукцию в целях получения дохода.

§ 1. Понятие и сущность предпринимательства

В научной литературе нет однозначного определения сущности предпринимательства. Несмотря на различия в определении, практически все ученые сходятся в том, что предпринимательству присущи определенные черты, или *признаки предпринимательства*:

1. Самостоятельность.
2. Активный поиск решений.
3. Новаторство.
4. Динамичность (инновационность).
5. Ответственность.
6. Мобильность.
7. Инициатива.
8. Риск и др.

В западных странах в настоящее время предпринимательство характеризуется как особый, новаторский, антибюрократический стиль хозяйствования, в основе которого лежат постоянный поиск новых возможностей, ориентация на инновации, умение привлекать и использовать для решения поставленной задачи ресурсы из самых разнообразных источников. **Сущность предпринимательства** заключается в том, что оно представляет собой свободное экономическое хозяйство в различных сферах деятельности (кроме запрещенных законом), осуществляемое субъектами рыночных отношений в целях удовлетворения потребностей конкретных потребителей и всего общества в товарах (работах, услугах) и получения прибыли для саморазвития собственного дела и обеспечения финансовых обязанностей перед бюджетами, другими хозяйствующими субъектами и кредиторами. Предпринимательство – это принципиально новый тип хозяйствования, базирующийся на инновационном поведении собственников предприятия, на умении находить идеи, воплощать их в конкретные предпринимательские проекты.

Для успешного ведения дела необходим целый комплекс взаимосвязанных исходных параметров, которые можно объединить под общим названием «*условия успешного предпринимательства*». Наиболее важными из них являются:

- наличие в стране слоя деловых и энергичных людей, способных воплотить в жизнь хозяйственную практическую идею;
- объединение усилий правительства и предпринимательских кругов в реализации общенациональной идеи, достижении поставленных целей;
- формирование в обществе авторитета предпринимательской деятельности, уважения к успеху в бизнесе как значимой социальной ценности.

Для организации предпринимательской деятельности необходимы основные средства: земельные участки, здания, помещения, оборудование. Кроме этого, требуются и расходуемые оборотные средства, материальные ресурсы: сырье, материалы, энергия. Не обойдется бизнес и без денежного капитала. Причем деньги нужны не сами по себе, а как условие формирования физического капитала – основных и оборотных средств. К факторам предпринимательства в последнее время относят и информационные ресурсы, без которых невозможна организация эффективного бизнеса.

Все эти предпосылки, объединенные предпринимательским талантом, могут служить серьезными исходными данными для развития бизнеса в стране.

Предпринимательская деятельность требует высокого уровня организации для того, чтобы весь процесс осуществлялся за возможно более короткое время. Для уменьшения затрат ресурсов и сокращения риска потерь желательно предельно сократить длительность каждой операции. За счет этого увеличивается оборачиваемость денежных ресурсов и достигается максимальная эффективность производства.

Действующие в российской экономике предприниматели при использовании всех факторов производства должны ***руководствоваться введенными в действие законодательными актами, регулирующими предпринимательскую деятельность***. Определение данного вида деятельности приведено в первой части Гражданского кодекса Российской Федерации. В соответствии с ним ***предпринимательской деятельностью в Российской Федерации признается самостоятельная, осуществляемая на свой риск деятельность, направленная на систематическое получение прибыли от пользования имуществом, продажи товаров, выполнения работ или оказания услуг лицами, зарегистрированными в этом качестве в установленном законом порядке*** (п. 1 ст. 2 ГК РФ).

Субъектами предпринимательства могут быть частные лица (организаторы единоличного, семейного, а также более крупного производства). Деятельность таких предпринимателей осуществляется как на основе собственного труда, так и с привлечением наемного. Предпринимательская деятельность может осуществляться также группой лиц, связанных между собой договорными отношениями и экономическим интересом. Субъектами коллективного предпринимательства выступают акционерные общества, арендные коллективы, кооперативы и т. д. В отдельных случаях к субъектам предпринимательства относят и государство в лице его соответствующих органов. Таким образом, в рыночной экономике в зависимости от собственности существуют три *формы предпринимательской деятельности: государственная, коллективная, частная*, каждая из которых находит свои ниши в хозяйственной системе.

Объектом предпринимательства является осуществление наиболее эффективной комбинации факторов производства с целью максимизации дохода. Предприниматели комбинируют ресурсы с целью изготовления нового, не известного потребителям блага; открытия нового способа производства (технологий) и коммерческого использования уже существующего товара; освоения нового рынка сбыта; освоения нового источника сырья; проведения реорганизации в отрасли для создания своей монополии или подрыва чужой.

§ 2. Классификация предпринимательства. Сферы предпринимательской деятельности

Предпринимательскую деятельность можно классифицировать по различным характерным признакам. В настоящее время сложилась классификация по *формам собственности; охвату территории; законности; численности персонала и объему оборота; темпам роста и прибыльности; уровню использования нововведений* и др.

По формам собственности в рыночной экономике предпринимательство развивается на основе частной и государственной форм собственности. Частная собственность проявляется в форме *единоличной* (индивидуальной) и *коллективной* (партнерской). Государственная собственность существует в России в двух видах: *федеральной* и *субъектов Российской Федерации*. Предпринимательство развивается и на основе *муниципальной* собственности, а также *смешанной* и *совместной* форм собственности и *собственности иностранных инвесторов*.

По признакам законности предпринимательство подразделяется на законное, незаконное, лжепредпринимательство и теневое.

Незаконным предпринимательством (в соответствии со ст. 171 УК РФ) является осуществление предпринимательской деятельности без регистрации либо без специального разрешения (лицензии) в случаях, когда такое разрешение (лицензия) обязательно, или с нарушением условий лицензирования, если это деяние причинило крупный вред гражданам, организациям или государству, либо сопряжено с извлечением дохода в крупном размере, под которым понимается доход, превышающий сумму двухсот минимальных размеров оплаты труда (МРОТ)⁴.

В соответствии со ст. 173 УК РФ *лжепредпринимательством* является создание коммерческой организации без намерения осуществлять предпринимательскую или банковскую деятельность, имеющее целью получение кредитов, освобождение от налогов, извлечение иной имущественной выгоды или прикрытие запрещенной деятельности, причинившее ущерб гражданам, организациям или государству. За организацию незаконного предпринимательства и лжепредпринимательства установлена уголовная ответственность.

Теневое предпринимательство – это неконтролируемый обществом сектор общественного воспроизводства, скрываемый от органов государственного управления и контроля, созданный для использования государственной, негосударственной и криминально нажитой собственности в целях извлечения сверхдоходов (сверхприбыли) для удовлетворения личных и групповых потребностей небольшой части населения страны.

В зависимости **от охвата территории** или от распространения деятельности предпринимательство подразделяется на *местное, региональное, национальное, международное* и *мировое*.

В зависимости **от учредителей** (участников) собственного дела выделяют *женское* и *молодежное* предпринимательство. Во многих странах действуют различные ассоциации женского и молодежного предпринимательства, занимающиеся его поддержкой.

С точки зрения **темпов развития, уровня прибыльности и доходности** предпринимательские организации бывают *быстро* и *медленно растущими*; *высокоприбыльными* и *низкорентабельными*; осуществляющими *низкорисковые* и *высокорисковые* операции.

⁴ Доходом в особо крупном размере является доход, превышающий сумму пятисот МРОТ.

В зависимости от направления и содержания предпринимательской деятельности, объекта приложения капитала и получения конкретных результатов, связи с основными этапами воспроизводственного процесса различают следующие **сферы предпринимательства**: производственное; коммерческое; финансовое; страховое; посредническое.

Производственное предпринимательство – это процесс производства товаров любой направленности: материальных, интеллектуальных, творческих. Сущность производственного предпринимательства заключается в том, что предприниматель, используя в качестве факторов собственные или приобретенные орудия и предметы труда, рабочую силу, организует производство продукции, услуг, информации, духовных ценностей для последующей продажи потребителям или торговым организациям.

Относительно высокими темпами в нашей стране сегодня развивается второй вид предпринимательства – **коммерческое предпринимательство**. Здесь бизнесмен выступает в роли торговца, коммерсанта, продавая готовые товары, приобретенные им у других лиц. Прослеживается тесная взаимосвязь между бизнесом в сфере производства и в сфере обращения. Предприниматель, выступая в сфере обращения, доводит готовые товары до конкретных потребителей. Исторически бизнес в сфере ремесел немедленно порождал активность в купеческом деле. Однако зачастую именно коммерция, выявляя спрос на товары, побуждала к активности производственное предпринимательство.

Прибыль предпринимателя образуется за счет продажи товара по ценам, превышающим цены приобретения.

Финансовое (финансово-кредитное) **предпринимательство** – это особый вид коммерческого предпринимательства, в котором в качестве объекта купли-продажи выступают деньги, ценные бумаги и иностранная валюта. По своей сути это продажа одних денежных средств за другие, разница цен покупки и продажи обеспечивает прибыль. Финансовое предпринимательство осуществляется через коммерческие банки, финансово-кредитные компании, валютные биржи и другие организации.

Финансовое предпринимательство в России менее привычно и освоено, чем купля-продажа товара, хотя теневые валютные операции существовали всегда. Основное требование к данному виду предпринимательства – совершение операций в рамках закона.

Посредническая предпринимательская деятельность тесно примыкает и выступает составной частью других видов предпринимательства. Посредник – это лицо (юридическое или физическое), представляющее интересы производителя или потребителя, но таким не являющееся. Контактируя с производителями-обладателями товаров и услуг, посредник получает от них информацию о наличии и условиях реализации товаров, необходимых покупателям. Информация может быть платной, но чаще продавец, заинтересованный в продаже товара, предоставляет ее бесплатно. От покупателя поступают сведения о намерениях приобрести товар. Посредник сообщает продавцу сведения о намерениях покупателя, и этого в большинстве случаев достаточно, чтобы заключить сделку купли-продажи. В том случае, если сделка состоялась, посредник вправе получить денежное вознаграждение за организацию сделки от какой-либо одной или от обеих сторон. Но даже в случае несостоявшейся сделки посредник может затребовать оплаты своих услуг, все определяется условиями договора, заключенного между сторонами. Таким образом, суть предпринимательства данного вида заключается в том, что посредник перепродает информацию о продаже и покупке товаров обеим заинтересованным сторонам. Это своего рода информационная услуга.

Страховое предпринимательство состоит в том, что предприниматель гарантирует страхователю за определенную плату компенсацию возможного ущерба имуществу, ценностям, жизни в результате непредвиденного случая. Такой вид деятельности можно рассматривать как особую форму, разновидность финансового предпринимательства, состоящую в том, что предприниматель получает страховой взнос, который возвращает только при наступлении страхового случая. При рациональном соотношении размера страхового взноса и страховой суммы с учетом вероятности возникновения страхового случая из оставшихся частей взноса образуется доход предпринимателя. Страховое предпринимательство – один из наиболее рискованных видов деятельности. Как следствие, страховые компании стремятся минимизировать суммы, выделяемые на компенсацию ущерба страхователей.

Все перечисленные виды предпринимательства тесно связаны между собой. За производственным обычно следует коммерческое предпринимательство, оба они требуют денежных средств, и в связи с этим им необходимы услуги финансовых структур. Посредническое и страховое предпринимательство может быть отнесено к производству

и предоставлению услуг. При активности предпринимателя за счет сочетания возможных сфер деятельности возникают комплексные, комбинированные виды бизнеса.

§ 3. Организационно-правовые формы предпринимательской деятельности

Организационно-правовые формы предпринимательской деятельности в Российской Федерации определены Гражданским кодексом Российской Федерации, а механизм создания и функционирования отдельных из них – законами Российской Федерации. К организационно-правовым формам предпринимательской деятельности относятся следующие *виды коммерческих организаций*: хозяйственные товарищества и общества, производственные кооперативы, государственные и муниципальные унитарные предприятия. Индивидуальные предприниматели осуществляют предпринимательскую деятельность без образования юридического лица, поэтому они не могут быть отнесены к какой-либо организационно-правовой форме. Не относится к организационно-правовой форме простое товарищество, так как в соответствии с ГК РФ оно учреждается без образования юридического лица. Индивидуальные (семейные) частные предприятия и товарищества с ограниченной ответственностью, существовавшие в недавнем времени, признаны устаревшими формами. Предприятия перечисленных форм являются базисообразующими в действующей хозяйственной системе. Предприятия (на договорных началах) могут добровольно объединяться в концерны, картели, консорциумы, корпорации, хозяйственные ассоциации, холдинги, финансово-промышленные группы, пулы и т. д.

Применяемая сегодня в России система организационно-правовых форм хозяйственной деятельности, введенная Гражданским кодексом Российской Федерации в 1995–1996 гг., включает две формы предпринимательства без образования юридического лица, семь видов коммерческих организаций и семь видов некоммерческих организаций.

Предпринимательство без образования юридического лица может осуществляться в Российской Федерации как отдельными гражданами (индивидуальными предпринимателями), так и в рамках простого товарищества (на основе договора о совместной деятельности индивидуальных предпринимателей или коммерческих организаций).

Полное товарищество. ГК РФ признает **полным** такое товарищество, участники которого (полные товарищи) в соответствии с дого-

вором занимаются предпринимательской деятельностью от имени товарищества и солидарно несут по его обязательствам субсидиарную ответственность. Складочный капитал образуется в результате внесения учредителями товарищества своих вкладов, и его величина, по крайней мере, в начальный период деятельности, определяет финансовые возможности организации, образуя материальную базу ее функционирования. Соотношение вкладов участников определяет, как правило, распределение прибыли и убытков товарищества, а также права участников на получение части имущества или ее стоимости при выбытии из товарищества.

Управление деятельностью полного товарищества осуществляется по общему согласию всех участников; каждый участник имеет, как правило, один голос (вместе с тем учредительный договор может предусматривать иной порядок, а также возможность принятия решений большинством голосов). Каждый участник имеет право знакомиться со всей документацией товарищества, а также (если договором не установлено иного способа ведения дел) действовать от имени товарищества.

Коммандитное товарищество (товарищество на вере) отличается от полного тем, что наряду с полными товарищами в его состав входят участники-вкладчики (коммандитисты), которые несут риск убытков в связи с деятельностью товарищества в пределах сумм внесенных ими вкладов.

Основные принципы образования и функционирования здесь те же, что у полного товарищества, это относится и к складочному капиталу, и к положению полных товарищей. ГК РФ вводит вполне понятный запрет какому-либо лицу являться полным товарищем более чем в одном коммандитном или полном товариществе. Учредительный договор подписывается полными товарищами и содержит все те же сведения, что и в полном товариществе, а также данные о совокупном размере вкладов коммандитистов. Порядок управления также полностью аналогичен принятому в полном товариществе. Коммандитисты не имеют права каким-либо образом вмешиваться в действия полных товарищей по управлению и ведению дел товарищества, хотя могут по доверенности выступать от его имени.

Под *обществом с ограниченной ответственностью* (ООО) понимается общество, уставный капитал которого разделен на доли, определенные учредительными документами; участники ООО не отвеча-

ют по его обязательствам и несут риск убытков, связанных с его деятельностью, в пределах стоимости своих вкладов.

Акционерные общества. ГК РФ признает *акционерным* такое общество, уставный капитал которого разделен на определенное число акций, причем его участники не отвечают по его обязательствам и несут риск убытков, связанных с деятельностью общества, в пределах стоимости принадлежащих им акций.

Прочие формы бизнеса. Кооперативы. *Производственный кооператив* определен в Гражданском кодексе Российской Федерации как добровольное объединение граждан на основе членства для совместной хозяйственной деятельности, основанной на их личном участии и объединении имущественных паевых взносов. Данная правовая конструкция не предусматривает инструмента оценки платежеспособности, подобного уставному капиталу или уставному фонду. Переданное в качестве паевых взносов имущество становится собственностью кооператива, причем часть его может образовать неделимые фонды, после этого активы могут уменьшаться или увеличиваться без отражения в уставе и без оповещения кредиторов. Естественно, что такая неопределенность (для последних) компенсируется субсидиарной ответственностью членов кооператива по его обязательствам, размер и условия которой должны устанавливаться законом и уставом.

Кроме вышеперечисленных, существуют такие организационные структуры, как *офшорные компании, трастовые компании, франчайзинговые компании, транснациональные корпорации* (ТНК) и др.

§ 4. Функционирование предприятий

Любая экономическая система существует на основе взаимодействия трех хозяйствующих субъектов: государства, предприятий и домашних хозяйств. Ведущим звеном экономики, ее основой являются предприятия, которые производят продукцию и услуги, сосредотачивают в своей собственности большую часть общественного капитала, определяют деловую активность экономики, обеспечивают занятость населения, формируют бюджет страны.

Предприятие – это самостоятельный хозяйствующий субъект, созданный предпринимателем или объединением предпринимателей для производства продукции, выполнения работ и оказания услуг с целью удовлетворения общественных потребностей и получения прибыли.

Характеристика предприятия предполагает определение его **основных признаков**, делающих его самостоятельным субъектом рыночных отношений:

- организационное единство подразумевает наличие на предприятии определенным образом организованного коллектива со своей внутренней структурой и порядком управления;
- производственно-техническое единство заключается в том, что предприятие объединяет экономические ресурсы для производства товаров и услуг, т. е. имеет конкретный комплекс средств производства, капитал, технологию;
- наличие обособленного имущества, которое предприятие самостоятельно использует в определенных целях;
- имущественная ответственность: предприятие несет полную ответственность своим имуществом по обязательствам, возникающим в процессе его деятельности;
- оперативно-хозяйственная и экономическая самостоятельность выражается в том, что предприятие само осуществляет разного рода сделки и операции, само получает прибыль и несет убытки.

В соответствии с Гражданским кодексом Российской Федерации главной *целью* коммерческого предприятия является достижение большего объема прибыли или большей рентабельности, т. е. превышение результатов над затратами. Так как экономика представляет собой сложнейшую систему, то наряду с основной целью на каждом предприятии существует целый комплекс разноуровневых целей, которые определяют стратегию деятельности и составляют «дерево» целей данного предприятия.

Функционирование предприятий в рыночных условиях предполагает решение ряда **задач**, к важнейшим из которых можно отнести следующие:

- бесперебойный и ритмичный выпуск высококачественной продукции в соответствии с имеющимися производственными возможностями;
- удовлетворение общественных потребностей в продукции, всемерный учет требований потребителей, формирование эффективной маркетинговой политики;
- эффективное использование производственных ресурсов (основного капитала, материальных, финансовых и трудовых ресурсов), повышение эффективности производства;
- разработка стратегии и тактики поведения предприятия на рынке;

- обеспечение конкурентоспособности предприятия и продукции, поддержание высокого имиджа предприятия;
- совершенствование организации производства, труда и управления; использование новейших достижений НТП в производстве;
- обеспечение социальной эффективности производства (рост квалификации и большей содержательности труда работников, повышение их уровня жизни, создание благоприятного морально-психологического климата в трудовом коллективе).

Задачи предприятия определяются интересами его собственников, потенциалом и другими факторами внешней и внутренней среды. В современных условиях перед многими отечественными предприятиями нередко стоят совершенно иные цели и задачи. Основной целью может являться не получение прибыли, а, например, обеспечение стабильной работы предприятия, завоевание рынка, бесперебойная реализация продукции или своевременная выплата достойной заработной платы работникам.

Типы предприятий. Одним из методов познания процессов и явлений служит *классификация*, т. е. разделение совокупности на группы по различным признакам. В экономической теории и практике существуют различные классификации, в соответствии с которыми предприятия подразделяются на типы. Основными признаками классификации предприятий являются отраслевая принадлежность; структура производства; используемые ресурсы; назначение готовой продукции; размеры; форма собственности; организационно-правовая форма; технологическая и техническая общность; время работы в течение года.

Важнейшей характеристикой предприятия выступает его *отраслевая принадлежность*, по которой все предприятия группируются в соответствии с принятой в Общероссийском классификаторе отраслей народного хозяйства (ОКОНХ) классификацией отраслей (промышленные, сельскохозяйственные предприятия, предприятия строительной индустрии и т. д.). Однако на практике не всегда можно точно определить отраслевую принадлежность предприятия, так как большинство из них имеет межотраслевую структуру производства.

Поэтому по структуре производства предприятия делятся на:

- *узкоспециализированные* (изготавливают ограниченный ассортимент продукции массового или крупносерийного производства);
- *многопрофильные* (выпускают продукцию широкого ассортимента и назначения);

- *комбинированные* (имеющие целью комплексное использование сырья: один вид сырья на одном и том же предприятии превращается параллельно или последовательно в другой, а затем – в третий вид; чаще всего встречаются в химической, текстильной и металлургической промышленности).

В зависимости от используемых ресурсов предприятия делятся на предприятия, использующие в основном трудовые ресурсы (трудоемкие); предприятия, интенсивно использующие средства производства (фондоемкие); предприятия, интенсивно использующие материалы (материалоемкие).

По назначению готовой продукции предприятия классифицируются на предприятия, производящие средства производства (машины, оборудование, транспорт); предприятия, производящие предметы потребления (продукты питания, одежду и т. д.).

В зависимости от мощности производственного потенциала (размеров) предприятия делятся на крупные; средние; малые.

В настоящее время в России существуют два критерия отнесения предприятий к малому бизнесу: отраслевая принадлежность и максимально допустимая численность работников (в промышленности, строительстве и на транспорте – 100 чел., в научно-технической сфере – 60 чел., в оптовой торговле – 50 чел., в розничной торговле и бытовом обслуживании населения – 30 чел., в других отраслях – 50 чел.).

По форме собственности различают частные; государственные; муниципальные предприятия.

По организационно-правовой форме в соответствии с Гражданским кодексом Российской Федерации предприятия подразделяются на хозяйственные товарищества (полное товарищество и товарищество на вере); хозяйственные общества (общество с ограниченной ответственностью, общество с дополнительной ответственностью, акционерное общество); государственные и муниципальные унитарные предприятия; производственные кооперативы.

По характеру потребляемого сырья все предприятия группируются на предприятия добывающей промышленности (нефте- и угледобывающие предприятия); предприятия обрабатывающей промышленности (машиностроение, металлообработка).

По признаку технической и технологической общности выделяют четыре типа предприятий:

- с непрерывным процессом производства (предприятие работает 24 часа в сутки, например хлебокомбинат);

- с дискретным (прерывным) процессом производства;
- с преобладанием механических процессов производства (предприятия мебельной, легкой промышленности);
- с преобладанием химических процессов производства (фармацевтическая, химическая отрасли промышленности).

В зависимости от времени работы в течение года выделяют предприятия сезонного действия; предприятия круглогодичного действия.

Организация производственного процесса на предприятии.

Производственный процесс – это совокупность взаимосвязанных приемов и методов рационального сочетания живого труда со средствами производства, в результате которых создаются материальные блага. Основными элементами производственного процесса являются труд, средства труда и предметы труда.

Совокупный производственный процесс изготовления продукции состоит из разнородных частичных производственных процессов, каждый из которых охватывает обособленную в технологическом отношении часть – стадию или фазу. Все частичные процессы делятся на две группы: основные и вспомогательные. *Основными* являются процессы, в ходе которых изготавливается продукция, предназначенная к реализации. *Вспомогательными* являются процессы изготовления продукции или оказания услуг, в ходе которых они не реализуются, а употребляются внутри предприятия для удовлетворения собственных нужд.

Любой производственный процесс состоит из операций и предполагает наличие рабочих мест. *Операция* – это часть производственного процесса по обработке предмета труда на одном рабочем месте без переналадки оборудования одним рабочим (или бригадой рабочих) при помощи одних и тех же орудий труда. В соответствии с группировкой производственных процессов операции также подразделяются на основные и вспомогательные. При выполнении *основных* операций предмет обработки меняет свои внешние и внутренние свойства (форму, цвет, химический состав). При выполнении *вспомогательных* операций предмет обработки не меняется ни внешне, ни внутренне (операции по перемещению предметов труда, укладка продукции, контроль качества).

Основные и вспомогательные операции в зависимости от степени участия рабочего в производственном процессе делятся на *ручные* (кладка кирпича), *машинно-ручные* (обточка детали на станке), *меха-*

низированные (выполняются при помощи машины, рабочий выполняет ограниченные функции, например, установку детали на станок), *автоматизированные* (без участия рабочего – обработка деталей на станках-автоматах) и *аппаратурные* (совершаются в специальных аппаратах, в которых на предмет труда воздействует электрическая или другая энергия, термические, гальванические процессы).

Условием оптимальной организации производственного процесса является его рациональное распределение по рабочим местам и во времени. Основным здесь выступает понятие *производственного цикла*, характеризующего календарный период времени, в течение которого предмет труда проходит все операции по превращению в готовую продукцию. Он измеряется в минутах, часах, днях. Состав и соотношение по времени отдельных элементов производственного цикла между собой представляют его *структуру*. При этом разная продукция имеет различную структуру производственного цикла. В условиях непрерывного производства в составе производственного цикла отсутствуют перерывы. В большинстве отраслей с прерывным характером производства (машиностроение, приборостроение) отсутствуют естественные процессы.

Основными *путями сокращения длительности* производственного цикла принято считать повышение уровня комплексной механизации и автоматизации производственных процессов; сокращение времени вспомогательных операций; рациональное использование внутрисменных перерывов (совмещение операций); централизованное обеспечение рабочих мест материалами, инструментом и технологической оснасткой.

Вопросы для самоконтроля

1. Определите понятие и сущность предпринимательства.
2. Каковы необходимые условия для развития предпринимательства?
3. Охарактеризуйте свободное предпринимательство как наиболее действенную форму организации общественного производства.
4. Какова история предпринимательства в России?
5. В чем заключаются цель и функции предпринимательской деятельности?
6. Какова роль малого, среднего и крупного бизнеса в экономике?
7. В чем заключается взаимосвязь предпринимательства и инноваций?

8. Раскройте проблему государственной поддержки предпринимательства.

9. Охарактеризуйте инновационную политику России и создание технопарков.

10. Раскройте организационно-правовые формы предпринимательской деятельности.

11. Перечислите виды предприятий.

12. Каковы экономические интересы предприятия и их защита государством?

13. Охарактеризуйте теневые экономические отношения и криминальную экономику.

Глава IV. ИЗДЕРЖКИ И ПРИБЫЛЬ ФИРМЫ

Каждая производственная единица (предприятие) любого общества стремится к получению возможно большего дохода от своей деятельности. Любое предприятие старается не только продать свой товар по выгодной высокой цене, но и сократить свои затраты на производство и реализацию продукции. Если первый источник увеличения доходов предприятия во многом зависит от внешних условий деятельности предприятия, то второй – практически исключительно от самого предприятия, точнее, от степени эффективности организации процесса производства и последующей реализации произведенных товаров.

Осуществление любого вида деятельности немислимо без затрат, которые необходимы на приобретение факторов производства. Затраты на приобретение производственных факторов называются издержками производства. При этом затраты – это расходование ресурсов в их физическом, натуральном виде, а издержки – стоимостная оценка производственных затрат.

Главный мотив деятельности любой фирмы в рыночных условиях – максимизация прибыли. Реальные возможности реализации этой стратегической цели во всех случаях ограничены издержками производства и спросом на выпускаемую продукцию. В конкретных случаях (завоевание места на рынке, конкурентная борьба и т. п.) фирма может идти на временное снижение прибыли или даже на убытки. Но длительное время существовать без прибыли фирма не может, потому что в таком случае она не выстоит в конкурентной борьбе. Поскольку издержки – это основной ограничитель прибыли и одновременно главный фактор, влияющий на объем предложения, то приня-

тие решений руководством фирмы невозможно без анализа уже имеющихся издержек производства и их величины на перспективу. Существуют две концепции определения издержек производства: бухгалтерская концепция; концепция издержек упущенных возможностей (альтернативные издержки).

§ 1. Бухгалтерская концепция. Издержки упущенных возможностей

Под **издержками производства** понимают затраты на приобретение производственных факторов (основного и оборотного капитала). Актуальнейшей задачей экономической науки является определение величины и структуры затрат субъектов экономических отношений на создание новых благ, которые обеспечивали бы фирме наибольший доход.

Издержки могут быть явными и неявными. Под **явными издержками** (иногда их называют бухгалтерскими, или внешними) понимают затраты на покупку чужих факторов производства, т. е. предприниматель покупает оборудование, трудовые ресурсы, берет кредит и т. п.

Но в процессе производственной деятельности могут использоваться и средства, принадлежащие предпринимателю (фирме). Например, собственные здания, свои трудовые способности, земля и т. п. (производственные факторы, которые фирма для данного производственного цикла не покупала, так как они – ее собственность). Данные затраты будут являться **неявными издержками**. Неявные издержки (внутренние, экономические) – затраты, связанные с использованием ресурсов, находящихся в собственности предприятия (фирмы). Размер издержек на неявные расходы учитывается по рыночным ценам на данные факторы производства. **Бухгалтерская концепция дает ретроспективную оценку издержек производства, основанную на тщательном учете осуществленных фирмой сделок.**

Бухгалтерские издержки – это платежи за ресурсы внешним поставщикам ресурсов, другими словами, это внешние издержки.

В *бухгалтерские издержки* входят следующие статьи:

- 1) материальные затраты на сырье, материалы, топливо, энергию, покупные комплектующие изделия и полуфабрикаты;
- 2) затраты на оплату труда – заработная плата работников, а также другие выплаты, предусмотренные трудовыми договорами;

3) отчисления на социальные нужды по установленным законодательством нормам, в фонд социального страхования, пенсионный фонд и т. п.;

4) амортизация – отчисления по установленным законодательством нормам, отражающие износ оборудования, зданий и т. п.;

5) прочие затраты – комиссионные платежи банку за кассовое и банковское обслуживание; проценты за кредит, арендные платежи; оплата работ и услуг, оказываемых другими фирмами; налоги и сборы, включаемые законодательством в издержки производства.

Благодаря концепции бухгалтерских издержек затраты ресурсов получают денежное измерение. Знание точного размера бухгалтерских издержек служит основанием для выяснения вопроса, прибыльна или убыточна фирма. Для этого достаточно сравнить бухгалтерские издержки с суммой доходов компании, также учитываемых бухгалтерией. Экономический смысл такого бухгалтерского анализа крайне важен: только прибыльные в долгосрочном аспекте предприятия способны сохранить свое место на рынке, длительные же убытки ведут к банкротству.

Согласно концепции упущенных возможностей *издержки* – это ценность других благ, которые можно было бы получить при наиболее выгодном способе из всех возможных способов использования данного ресурса. Этот метод оценки затрат ресурсов называется еще экономическим, сами же издержки именуются *альтернативными*.

К сожалению, альтернативные издержки порой трудно представить как определенное количество рублей или другой валюты. В условиях крупного товарного производства и быстро меняющейся экономической обстановки трудно выбрать лучший вариант использования имеющегося ресурса. В рыночном хозяйстве это делает сам предприниматель как инициатор и организатор производства. Опираясь на свой опыт и интуицию, он определяет эффект от того или иного направления применения ресурса. При этом доходы от упущенных возможностей (а значит, и размер альтернативных издержек) всегда являются гипотетическими. Все это иногда обуславливает субъективность и неординарность оценки издержек экономическим методом. И все же логика расчета «цены» выбора обладает значительной аналитической силой. Она позволяет понять мотивы экономических решений. С этой точки зрения *альтернативные издержки* – это то количество денег, которое необходимо, чтобы отвлечь конкретный ресурс от производства какого-либо товара X и использовать его для производ-

ства товара Y . Существует в теории и такая интерпретация: *альтернативные издержки* – это выручка от наиболее выгодных из всех отвергнутых альтернативных вариантов использования ресурсов.

Итак, существуют две концепции определения издержек производства. Выбор альтернативы часто сопряжен с ответом на вопрос, что предпочесть: текущий выигрыш ценой будущих потерь или текущие затраты ради выигрыша в будущем? С одной стороны, это усложняет расчеты. С другой стороны, сложность анализа оборачивается плюсом более обстоятельного учета всех сторон предстоящего проекта. Экономический подход является более полным, чем бухгалтерский. Для рыночной экономики альтернативный выбор – неотъемлемая черта. Ресурсы должны использоваться наиболее выгодно. насыщенность товарами и услугами – устойчивый результат альтернативных издержек рыночной системы.

§ 2. Современная классификация издержек производства

В зависимости от объема выпускаемой продукции различают следующие виды издержек.

Постоянные издержки FC – расходы предпринимателя, которые не зависят от объема выпускаемой продукции. К ним относят расходы на оплату труда административно-управленческого персонала, за аренду зданий и сооружений, за взятый в банке кредит, за охрану помещений и т. п.

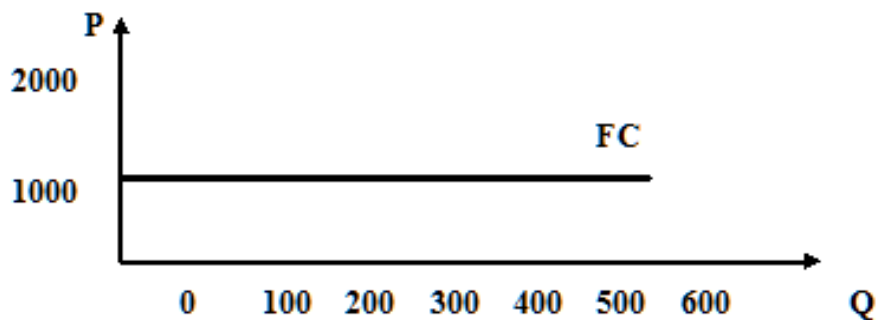


Рис. 2. Кривая постоянных издержек

Переменные издержки VC – расходы предпринимателя, зависящие от объема выпускаемой продукции (заработная плата наемных работников, занятых в производственном процессе, расходы на сырье, материалы, полуфабрикаты и т. п.).

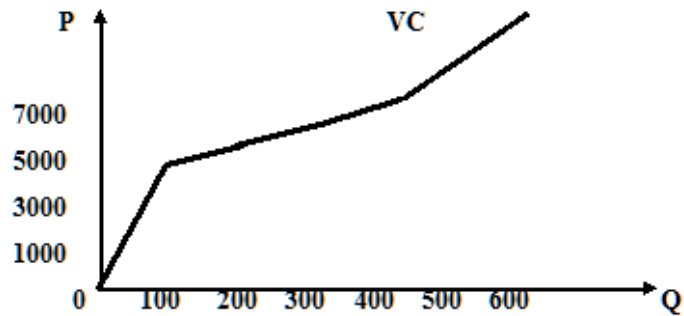


Рис. 3. Кривая переменных издержек

Сумму всех затрат на производство (сумму постоянных и переменных издержек) принято называть **валовыми (общими) издержками ТС**.

Валовые издержки можно иногда представить как сумму явных и неявных издержек, но чаще говорят о сумме основных и оборотных издержек. *Основные издержки*⁵ – затраты на покупку основного капитала, их величина не зависит от объема производства в краткосрочном периоде. Фактически основные издержки на один производственный цикл – суммированные амортизационные отчисления за этот цикл. *Оборотные издержки*⁶ – это затраты на оборотный капитал (сырье, материалы, труд), т. е. на такие факторы производства, которые используются только в одном производственном цикле.

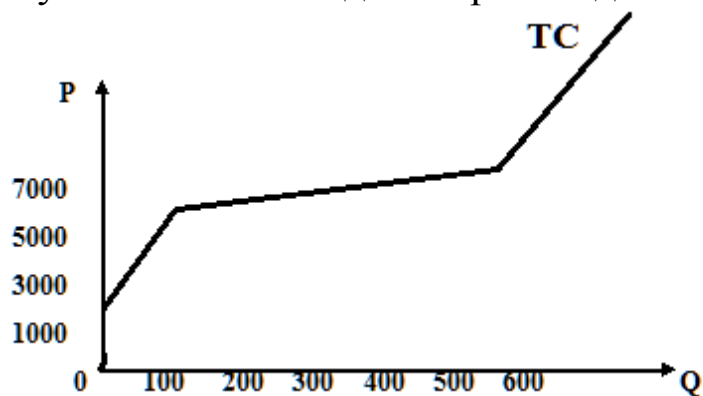


Рис. 4. Кривая валовых издержек

⁵ Иногда их называют постоянными, так как их величина не зависит от объемов производства, но необходимо понимать, что они не являются порождением постоянного капитала, поскольку в марксово понимание постоянного капитала входят издержки на приобретение таких средств производства, как ткань, материалы и т.п., а затраты на них являются переменными.

⁶ Иногда их называют переменными, так как они напрямую зависят от объема производства и могут меняться в соответствии с его показателями; но нельзя считать их производными от переменного капитала, поскольку данное понятие в трактовке Маркса уже включает лишь затраты на труд, но не включает затрат на сырье.

Кривая валовых издержек (рис. 4) проходит параллельно кривой переменных издержек, сместившись на 1 000 единиц постоянных издержек. **Средние издержки АС** – это величина издержек на единицу продукта. Выделяют *средние основные (постоянные) издержки AFC* (фактически речь идет об амортизационном отчислении на единицу продукции), *средние оборотные (переменные) издержки AVC* (отношение оборотных переменных издержек к объему продукции) и *средние валовые издержки ATC* (общие, суммарные издержки на изготовление одной единицы продукции, т. е. фактически можно говорить о ее себестоимости).

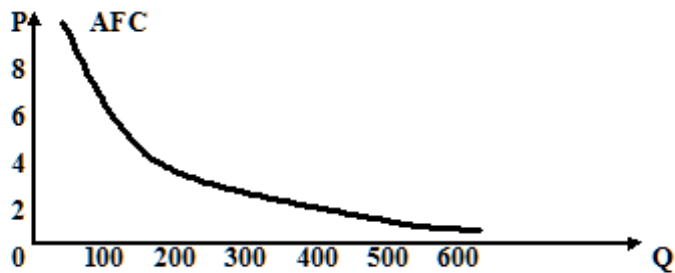


Рис. 5. Кривая средних постоянных издержек

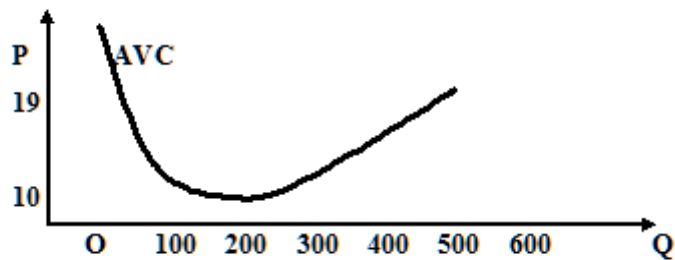


Рис. 6. Кривая средних переменных издержек

Предельные издержки MC – дополнительные расходы, связанные с выпуском дополнительной единицы продукции.

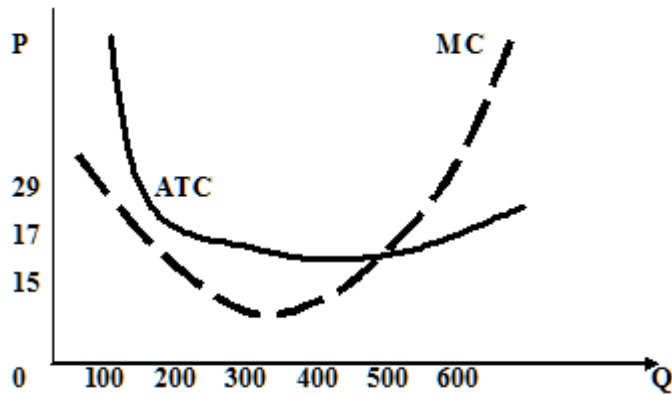


Рис. 7. Кривые средних валовых издержек и предельных издержек

Соотнесение предельных издержек с ценой, установившейся на рынке данного вида продукции, дает возможность определить оптимальный размер предприятия (оптимальное количество единиц продукции, которое будет обеспечивать максимизацию прибыли фирмы в данных условиях).

§ 3. Концепции прибыли

В общем виде *прибыль* – это разность между суммарной выручкой от реализации продукции и суммарными издержками.

Выручка – денежные средства, полученные (вырученные) предприятием, фирмой, предпринимателем от продажи товаров и услуг. Различают *выручку от реализации продукции*, *выручку от реализации основных средств*, *торговую выручку*.

Если затраты ресурсов оценены бухгалтерским методом, то разность между выручкой и бухгалтерскими издержками образует *бухгалтерскую прибыль*. Если затраты ресурсов оценены экономическим методом, то разность между выручкой и альтернативными (явными и неявными) издержками дает *экономическую прибыль*. Мы уже установили, что корректно считать явные издержки совпадающими с бухгалтерскими. Поэтому бухгалтерская прибыль превышает экономическую на величину неявных издержек.

Экономическая теория выделяет еще и категорию нормальной прибыли, величина которой тяготеет к средней, обычной в данной экономике норме прибыльности. *Нормальная прибыль* – это уровень прибыли, достаточный для поддержания безубыточного производства и продажи товара, в том числе с учетом издержек самого предпринимателя (затрат его личного труда, использования личного имущества), не отраженных в бухгалтерской документации. Она представляет собой прибыль, которую получает в долгосрочном периоде фирма в условиях совершенной конкуренции, когда цена ее товара равна предельным затратам на его производство и экономическая прибыль равна нулю. При цене более высокой фирме выгодно продолжать и развивать производство: она получит *сверхнормальную прибыль*. При цене более низкой фирма будет терпеть убыток и окажется вынужденной покинуть рынок данного товара. Нормальную прибыль также называют *конкурентной прибылью*.

Определить ее можно по-другому: нормальным является минимальный уровень прибыльности, достаточный для того, чтобы владельцы предприятия считали для себя выгодным продолжение заня-

тий данным видом бизнеса. Смысл оставаться в деле сохраняется, если уровень прибыльности не ниже среднего.

При текущих затратах, превышающих выручку, вместо прибыли предприятие получает **убытки** – отрицательный финансовый результат, который не только ставит предприятие в сложное финансовое положение, заставляющее искать дополнительные средства для компенсации убытков, но и создает угрозу банкротства.

Предприниматель в своей деятельности всегда ставит своей целью получение прибыли, но не всегда ее извлекает. Кроме того, следует иметь в виду, что на начальном этапе деятельности любого предприятия, как правило, сумма затрат превышает сумму доходов от основной деятельности, и лишь после достижения намеченных показателей объема сбыта и освоения производственной мощности удастся получить прибыль. Отмеченное обстоятельство особенно актуально для начинающих предпринимателей, которым из-за отсутствия необходимого опыта при планировании прибыли и ее учете нужно быть внимательными вдвойне.

Одним словом, необходимость решения экономических проблем, связанных со своим бизнесом, должна рано или поздно (чем раньше, тем лучше) привести начинающего предпринимателя к важнейшему принципу экономического управления, сводящемуся к простой фразе: **«все надо считать»**. Сказанное тем более актуально при создании бизнес-плана проекта создания предприятия.

§ 4. Переменные и постоянные ресурсы.

Издержки в кратковременном периоде

Переменные ресурсы – всякий используемый фирмой ресурс, количество которого можно увеличить или сократить. Например, довольно легко нанять новых работников (если речь, конечно, не идет о каком-нибудь редком специалисте), увеличить потребление электроэнергии, закупить топливо и т. п.

Постоянные ресурсы – любой применяемый фирмой ресурс, количество которого она не может изменить. Примерами таких ресурсов являются участки земли, производственные площади, станки и оборудование, кадровый управленческий персонал. Рано или поздно количество и этих «инертных» ресурсов возрастает, т. е. они также становятся переменными. Тем не менее, в деятельности фирмы можно выделить период, в течение которого постоянные ресурсы остаются фиксированными. Такой период называется *кратковременным*.

В кратковременном периоде объем производства меняется только под воздействием изменения количества переменных ресурсов, но это не означает, что они – единственный фактор воздействия на выработку.

Во-первых, постоянные ресурсы задают границы производства в кратковременном периоде (оборудование имеет предельную мощность, которую нельзя превзойти).

Во-вторых, в процессе производства переменные ресурсы взаимодействуют с постоянными.

Период, достаточный для наращивания всех ресурсов, называется *долговременным*. Выпуск продукции в это время может меняться вследствие увеличения количества всех видов ресурсов. Каждый из них теперь является переменным. Оборудование, технология, производственные площади задают теперь масштаб производства, который растет и закладывает основы для роста эффективности производства.

Фактор физического (или астрономического) времени имеет лишь косвенное отношение к выделению кратковременного и долговременного периодов. Их продолжительность в каждой отрасли производства своя. Она обусловлена особенностями производства: капиталоемкостью, длительностью технологического цикла, индустриализацией строительства. *Главным критерием* разделения кратковременного и долговременного периодов является не время, а наличие (в кратковременном) или отсутствие (в долговременном) деления всех ресурсов на постоянные и переменные.

Каждая фирма стремится получить максимальную прибыль. Решить вопрос, сколько нужно производить продукции, можно на основе анализа взаимосвязи между издержками и объемом производства. Ведь прибыль определяется разницей между выручкой от реализации продукции и всеми издержками. Как выручка, так и издержки зависят от объема производства. «Поведение» издержек при увеличении выпуска продукции подчиняется строгим закономерностям.

В качестве инструмента анализа этой проблемы экономическая теория использует *производственную функцию*, которая выражает зависимость между объемом получаемой продукции Q и количеством ресурсов X_1, X_2, \dots, X_n , применяемых в производстве за определенное время:

$$Q = f(X_1, X_2, \dots, X_n).$$

Производственная функция обладает рядом *свойств*:

1. Производственная функция – модель конкретной технологии. Именно от нее зависит, какой вклад вносит каждый из ресурсов в создание готовой продукции. Новая технология – новая функция.

2. Производственная функция – это модель эффективного производства; она описывает, каким может быть максимально возможный выпуск продукции при затратах данного количества ресурсов, либо, что то же самое, каково минимально необходимое количество ресурсов для производства данного объема продукции.

3. Производственная функция исходит из взаимодополняемости и взаимозаменяемости ресурсов. Например, ресурс «капитал» и дополняет ресурс «труд», сливаясь с ним в один производственный процесс, и одновременно может заменять его: более механизированное производство требует меньшего числа рабочих.

Производственная функция характеризует чисто техническую зависимость между количеством применяемых ресурсов и объемом выпускаемой продукции в единицу времени (день, месяц, год). Производственная функция описывает множество технически эффективных способов производства.

Каждый способ производства (или производственный процесс) характеризуется определенной комбинацией ресурсов, необходимой для получения единицы продукции при данном уровне технологии. Способ **A** считается технически эффективным по сравнению со способом **B**, если он предполагает использование хотя бы одного ресурса в меньшем, а всех остальных не в большем количестве, чем способ **B**. Последний считается технически неэффективным по сравнению со способом **A**. Рациональным предпринимателем технически неэффективные способы не используются.

Если же способ **A** предполагает использование одних ресурсов в большем, а других – в меньшем количестве, чем способ **B**, эти способы несравнимы по их технической эффективности. В этом случае оба способа рассматриваются как технически эффективные и включаются в производственную функцию. Какой из них будет выбран и реализован в действительности, зависит от соотношения цен соответствующих ресурсов. Этот выбор основывается на критериях экономической эффективности. Изменение соотношения цен ресурсов может сделать ранее выбранный технически и экономически эффективный метод экономически неэффективным, и наоборот.

В теории производства традиционно используется двухфакторная производственная функция вида

$$Q = f(L, K),$$

характеризующая зависимость между максимально возможным объемом выпуска (Q) и количествами применяемых ресурсов труда (L) и капитала (K). Это объясняется не только удобством графического отображения, но и тем, что удельный расход материалов во многих случаях слабо зависит от объема выпуска, а такой фактор, как производственные площади, обычно рассматривается вместе с капиталом. При этом ресурсы L и K , а также выпуск Q рассматриваются в мере потока, т. е. в единицах использования (выпуска) в единицу времени.

Графически каждый способ производства может быть представлен точкой, координаты которой характеризуют минимально необходимые для производства данного объема выпуска количества ресурсов L и K , а производственная функция – линией равного выпуска, или **изоквантой**.

Изокванта – линия, представляющая собой различные сочетания факторов производства, затрат, при которых может быть произведен заданный объем выпуска продукции; это кривая, представляющая собой всевозможные сочетания двух издержек, обеспечивающих заданный постоянный объем производства.

Основные свойства изоквант:

- а) они никогда не пересекаются друг с другом;
- б) большему выпуску продукции соответствует более удаленная от начала координат изокванта;
- в) если все виды ресурсов абсолютно необходимы для производства, то изокванты не имеют общих точек с осями координат;
- г) поскольку при увеличении затрат одного ресурса объем производства можно сохранить на том же уровне при меньшей затрате другого ресурса, изокванты имеют отрицательный наклон.

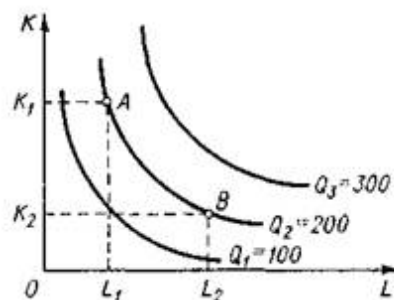


Рис. 8. Изокванты, представляющие разные уровни выпуска

Таким образом, на карте выпуска каждая изокванта представляет множество минимально необходимых комбинаций производственных ресурсов или технически эффективных способов производства определенного объема продукции. Чем дальше от начала координат расположена изокванта, тем больший объем выпуска она представляет. При этом в отличие от кривых безразличия каждая изокванта характеризует количественно определенный объем выпуска. На рис. 8 приведены три изокванты, соответствующие выпуску 100, 200 и 300 единиц продукции. Мы можем видеть, что для выпуска 200 единиц продукции нам необходимо либо K_1 единиц капитала и L_1 единиц труда, либо K_2 единиц капитала и L_2 единиц труда, либо какая-то другая их комбинация из множества, представленного изоквантой $Q_2 = 200$.

Наклон изоквант характеризует **предельную норму технического замещения (MRTS; marginal rate of technical substitution)** одного ресурса другим. **Предельная норма технологического замещения** одного ресурса на другой (например, труда на капитал) показывает степень замещения труда капиталом, при котором объем выпуска остается неизменным.

Изокванты могут иметь различную конфигурацию. Линейная изокванта (рис. 9, а) предполагает совершенную замещаемость производственных ресурсов, так что данный выпуск может быть получен с помощью либо только труда, либо только капитала, либо с использованием различных комбинаций того и другого ресурса при постоянной норме их замещения.

Ломаная изокванта, представленная на рис. 9, б, характерна для случая жесткой дополняемости ресурсов. Известен лишь один метод производства данного продукта: труд и капитал комбинируются в единственно возможном соотношении, предельная норма замещения равна нулю.

Такую изокванту иногда называют изоквантой леонтьевского типа, по имени американского экономиста русского происхождения В. В. Леонтьева, который положил такой тип изокванты в основу разработанного им метода затраты–выпуск, принесшего ему Нобелевскую премию по экономике.

На рис. 9, в показана ломаная изокванта, предполагающая наличие лишь нескольких методов производства (P). При этом предельная норма технического замещения при движении вдоль такой изокванты сверху вниз направо убывает. Изокванта подобной конфигурации используется в линейном программировании – методе экономического

анализа, разработанном двумя другими нобелевскими лауреатами – Т. Купмансом (1910–1985) и Л. В. Канторовичем (1912–1986).

Наконец, на рис. 9, г представлена изокванта, предполагающая возможность непрерывной, но не совершенной замещаемости ресурсов в определенных границах, за пределами которых замещение одного фактора другим технически невозможно (или неэффективно).

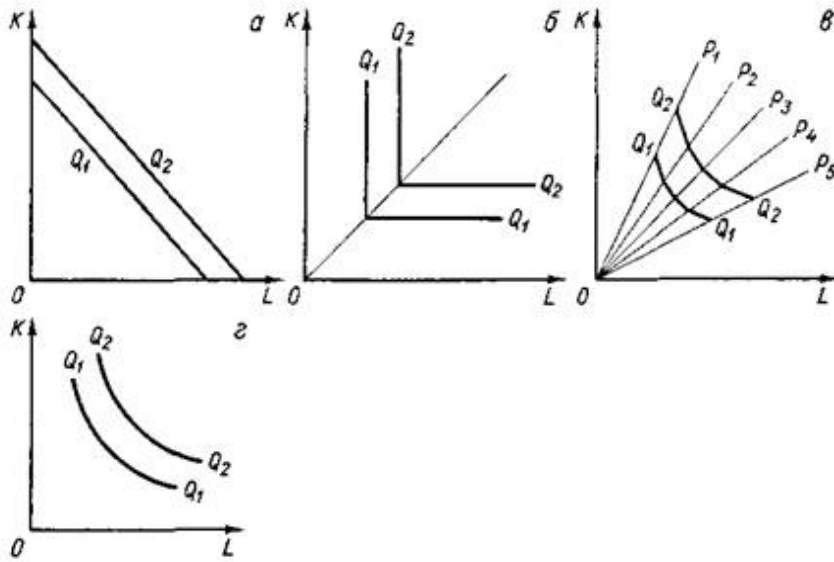


Рис. 9. Возможные конфигурации изоквант

Многие специалисты, особенно инженеры, предприниматели, вообще те, кого у нас принято называть производителями, считают ломаную изокванту наиболее реалистично представляющей производственные возможности большинства современных производств. Однако традиционная экономическая теория обычно оперирует гладкими изоквантами, подобными изображенной на рис. 9, г, поскольку их анализ не требует применения сложных математических методов. Кроме того, изокванты такого вида можно рассматривать как некую приближенную аппроксимацию ломаной изокванты. Увеличивая число методов производства и, следовательно, множество точек излома, мы можем (в пределе) представить ломаную изокванту в виде гладкой кривой.

Предельная норма технологического замещения (MRTS) одного ресурса на другой (например, труда на капитал) показывает степень замещения труда капиталом, при котором объем выпуска остается неизменным.

Предельная норма технического замещения имеет тот *недостаток*, что она зависит от единиц, в которых измеряются объемы применяемых ресурсов. Этого недостатка нет у **показателя эластично-**

сти замещения. Он показывает, на сколько процентов должно измениться отношение между количествами ресурсов, чтобы предельная норма замещения изменилась на 1 %. Эластичность замещения (σ) определяется как процентное изменение в предельной норме технического замещения:

$$\sigma = \frac{d(K/L)}{K/L} : \frac{d(MRTS)}{MRTS} = \frac{d(K/L)/(K/L)}{d(MRTS)/(MRTS)}$$

Показатель эластичности замещения не зависит от единиц, в которых измеряются L и K , поскольку и числитель, и знаменатель правой части формулы представлены относительными величинами.

Еще одна характеристика производственной функции – интенсивность применения различных ресурсов в определенном производственном процессе. Она определяется наклоном луча, проведенного из начала координат до интересующей нас точки на изокванте. На рис. 10 производственный способ P_1 более капиталоемкий, чем способ P_2 . Очевидно, что здесь

$$K_1/L_1 > K_2/L_2.$$

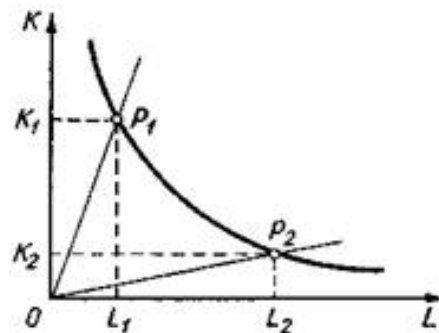


Рис. 10. Интенсивность применения труда и капитала

Верхняя часть изокванты включает капиталоемкие, а нижняя часть – трудоинтенсивные производственные методы.

§ 5. Издержки в долговременном периоде

Набор изоквант отдельной фирмы (карта изоквант) показывает технически возможные комбинации ресурсов, обеспечивающие фирме соответствующие объемы выпуска. Однако при выборе оптимальной комбинации ресурсов производитель должен учитывать не только доступную ему технологию, но и *свои финансовые ресурсы*, а также *цены на соответствующие факторы производства*.

Совокупность двух последних факторов определяет **область доступных производителю экономических ресурсов**.

Проанализируем два переменных фактора: труд (измеряемый в часах работы) и капитал (измеряемый в часах использования машин и оборудования). Цена труда равна ставке заработной платы W , а цена капитала – арендной плате за оборудование r .

Предположим, что капитал арендуется, а не приобретается. Так как труд и капитал привлекаются на конкурентной основе, цена этих факторов принимается постоянной.

Для анализа необходимо использовать понятие «изокоста».

Изокоста в теории производственной функции – это геометрическое место точек, для которых издержки производства постоянны. Изокоста включает все возможные сочетания труда и капитала, которые имеют одну и ту же суммарную стоимость, т. е. все сочетания двух факторов производства с равными валовыми издержками. Изокоста является предметом изучения раздела производства и применяется в анализе производительности, основой которой является оптимальное использование производственных факторов и производственных расходов, что находит свое отражение в эффективности использования денежных средств для обеспечения максимальной полезности.

Бюджетное ограничение производителя может быть записано в виде неравенства

$$P_k \times K + P_l \times L \leq TC,$$

где P_k , P_l цена капитала и труда; K , L – количество капитала и труда; TC – совокупные расходы (издержки) фирмы на приобретение ресурсов.

Если производитель полностью расходует свои средства на приобретение данных ресурсов, то мы получаем равенство

$$P_k \times K + P_l \times L = TC \text{ или } K = TC / P_k - (P_l / P_k) \times L$$

Полученное уравнение называют уравнением изокосты.



Рис. 11. Линия изокосты

Линия изокосты, представленная на рис. 11, показывает набор комбинаций экономических ресурсов (в данном случае труда L и капитала K), которые фирма может приобрести с учетом рыночных цен на ресурсы и при полном использовании своего бюджета.

Наклон линии изокосты определяется отношением рыночных цен на труд и на капитал (P_L/P_K), что вытекает из уравнения изокосты.

Свойства изокосты:

1. Точка пересечения изокосты с осью абсцисс отвечает максимально возможному расходу труда, а с осью ординат отвечает максимально возможному расходу капитала.

2. Наклон изокосты к осям координат определяется отношением цен труда и капитала. Тангенс угла наклона изокосты к оси абсцисс равен модулю отношения цены труда к цене капитала.

3. При увеличении издержек производителя изокоста сдвигается параллельно самой себе от начала координат, а при уменьшении издержек – к началу координат.

4. При увеличении цены труда изокоста повернется вокруг точки ее пересечения с осью ординат по часовой стрелке. Аналогично поворот (но против часовой стрелки) произойдет при увеличении цены капитала.

Стремление фирмы к эффективному производству побуждает ее к достижению максимально возможной выработки при заданных затратах на ресурсы, или, что то же самое, к минимизации издержек при производстве заданного объема выпуска.

Комбинация ресурсов, обеспечивающая минимальный уровень совокупных издержек фирмы, называется **оптимальной** и лежит в точке касания линий изокосты и изокванты.

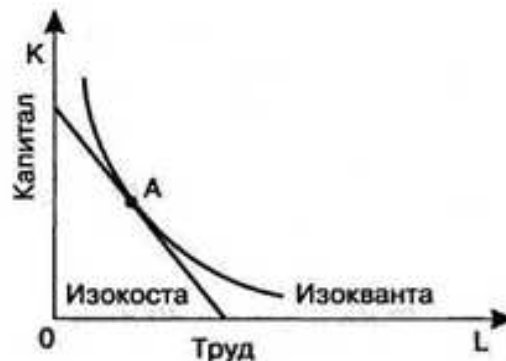


Рис. 12. Оптимальная комбинация ресурсов

Соединив изокванты и изокосты, можно определить оптимальную позицию фирмы. Точка, в которой изокванта касается изокосты, оз-

начает наиболее дешевую по стоимости комбинацию факторов, необходимых для выпуска определенного объема продукции.

Американские экономисты Дуглас и Солоу выявили, что увеличение затрат труда на 1 % обеспечивает $3/4$ прироста выпущенной продукции, а увеличение затрат капитала на 1 % дает возможность увеличить на $1/4$ количество выпущенной продукции.

Эти индексы ($3/4$ и $1/4$) были названы агрегатными, а зависимость между выпуском продукции и факторами производства вошла в жизнь под названием агрегатной функции производства, которая позволяет утверждать, что вложения в человеческий капитал дают больший эффект в увеличении производства, чем рост средств производства.

Совокупность точек оптимума производителя, построенных для изменяющегося объема производства и, следовательно, меняющихся затрат ($ТС$) фирмы при неизменности цен на ресурсы, отражает траекторию развития фирмы.

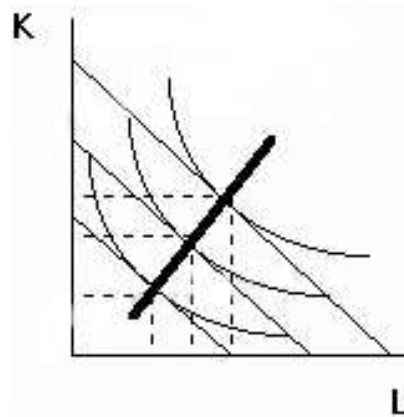


Рис. 13. Траектория развития фирмы

Форма траектории развития рассматривается обычно в долгосрочном периоде и позволяет выделить капиталоемкие (рис. 14, а), трудоемкие (рис. 14, в) способы производства, а также технологии, предполагающие равномерное увеличение использования как труда, так и капитала (рис. 14, б).

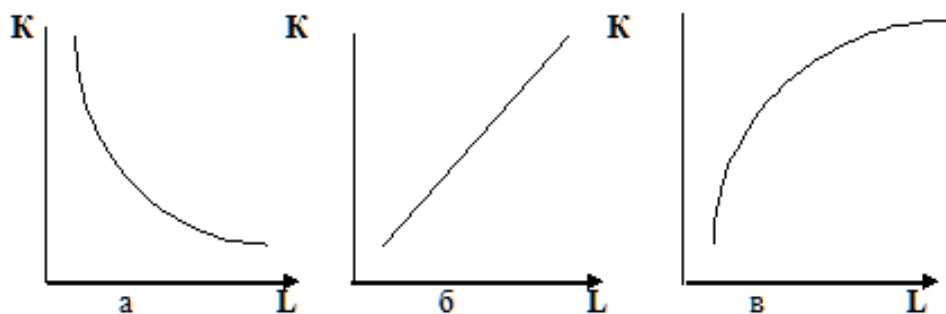


Рис. 14. Формы траектории развития

Изокосту иначе называют линией равных издержек. Изокосты являются параллельными прямыми, поскольку допускается, что фирма может приобрести любое желаемое количество факторов производства по неизменным ценам. Наклон изокосты выражает относительные цены факторов производства. Каждая точка на линии изокосты характеризуется одними и теми же общими издержками. Эти линии прямые, поскольку факторные цены имеют отрицательный наклон и параллельны.

Совместив изокванты и изокосты, можно определить оптимальную позицию фирмы. Точка, в которой изокванта касается изокосты (но не пересекает ее), означает наиболее дешевую по стоимости комбинацию факторов, необходимых для выпуска определенного объема продукта.

Вопросы для самоконтроля

1. Рассмотрите структуру издержек фирмы.
2. Назовите примеры вмененных издержек.
3. Дайте определение предельных средних постоянных, средних переменных и средних общих издержек.
4. Рассмотрите издержки на долговременном этапе.
5. Что представляет собой изокоста? Дайте формулу ее затрат.
6. Как изменяется изокоста при изменении одного из факторов?
7. Какую форму будут иметь кривые затрат на долговременном этапе при разных эффектах масштаба?
8. Обсудите выбор объема производства при разных эффектах масштаба.
9. Какова экономическая природа прибыли?
10. Раскройте механизм образования прибыли.
11. В чем отличие валовой и чистой прибыли?
12. Что такое норма прибыли и рентабельность?
13. Охарактеризуйте методы снижения издержек и повышения нормы прибыли.

Ценообразование, т. е. формирование и установление цены на товары, услуги и работы на основе соотношения спроса и предложения, является центральным вопросом рыночных отношений. Уяснение механизма определения цены, особенностей этого процесса в условиях совершенной и несовершенной конкуренции дает возможность составить правильное представление о мотивах и движущих силах рыночного процесса в любых сферах и секторах современной экономики.

В целом рыночная система функционирует, *во-первых*, как механизм учета многочисленных решений, принимаемых собственниками товаров, денег и доходов, и, *во-вторых*, одновременно выступает механизмом осуществления этих решений в процессе движения потоков товаров и денежных доходов. Рассмотрим подробнее рыночный механизм и его основные элементы.

Рыночный механизм – это механизм взаимосвязи и взаимодействия основных элементов рынка: спроса, предложения, цены и конкуренции.

Спрос – это потребность в товарах и услугах, обеспеченная денежными и другими платежными средствами. Коренное свойство спроса заключается в том, что при неизменности всех прочих факторов снижение цены товара ведет к соответствующему возрастанию величины спроса. И наоборот, при прочих равных условиях повышение цены товара сопровождается уменьшением величины спроса. Иначе говоря, существует отрицательная, обратная связь между ценой товара и величиной спроса на него. Эта связь получила название *закона спроса*.

Предложение можно определить как количество продукта, которое производитель желает и может произвести и предложить к продаже на рынке по определенной цене. С повышением цены соответственно возрастает и величина предложения, со снижением цены товара сокращается и его предложение. Эта специфическая связь называется *законом предложения*. Он показывает, что товаропроизводители желают и могут предложить к продаже большее количество своего продукта по высокой цене, нежели по низкой.

Цена – это количество денег, которое потребитель уплачивает за единицу товара производителю. С точки зрения потребителя она выступает как сдерживающий фактор. Препятствие в виде высокой цены означает, что потребитель, оказывающийся в роли плательщика,

будет покупать по этой цене относительно небольшое количество продукта. Чем ниже ценовой барьер, тем больше потребитель станет покупать. С другой стороны, поставщик выступает в роли получателя денег за продукт. Для него цена представляет собой выручку за каждую единицу продукта, а потому она служит стимулом к тому, чтобы производить и продавать свой продукт на рынке.

Конкуренция – это экономическое соревнование, соперничество субъектов хозяйствования за наиболее полное удовлетворение своих потребностей (товаропроизводителей – за получение наибольшей прибыли, потребителей – за возможность покупки товаров и услуг наивысшего качества по возможно более низкой цене). В результате конкуренции между продавцами и покупателями устанавливается равновесная *рыночная цена* на данное благо.

Спрос и предложение товаров и их рыночная цена, образованная в результате конкуренции между участниками рынка, образуют бесконечную цепочку прямых и обратных противодействующих взаимосвязей. Диалектическое взаимодействие цен, спроса и предложения во взаимодействии с конкуренцией обеспечивают *саморегуляцию рынка*.

§ 1. Спрос и факторы, влияющие на него

Спрос является одной из фундаментальных категорий хозяйства рыночного типа. Спрос – это платежеспособная потребность. Если у потребителя нет денег на приобретение товара или услуги, то он не может предъявить на них спрос, хотя испытывает в них нужду. С другой стороны, товар или услуга не будут испытывать спроса со стороны потребителя и в том случае, когда индивид, имея необходимые средства для их приобретения, не испытывает потребности в данном товаре либо услуге.

В основе спроса лежит потребность, нужда в данном благе. Величина же потребности зависит от субъективной оценки индивидом полезности блага для него. Чем выше оценка полезности, тем сильнее, значительнее потребность. Следовательно, потребитель выделит большее количество денег на приобретение единицы данного блага либо осуществит покупку большего количества его единиц, чтобы удовлетворить свою потребность. Иными словами, чем выше потребность в благе, тем больше спрос на него. Отсюда *спрос* – это количество продукта, которое потребители готовы и в состоянии покупать по определенной цене в течение определенного периода времени.

Спрос зависит от *цены* товара. Это проявляется в том, что каждая последующая единица данного продукта приносит потребителю относительно меньшую пользу, удовлетворение, становится все менее и менее желанной (что вытекает из действия закона убывающей предельной полезности). Поскольку мерой полезности являются деньги, потребитель соизмеряет цену товара с величиной полезности каждой дополнительной единицы товара (с тем количеством денег, которое он готов уплатить, чтобы приобрести ее). Поэтому чем ниже цена, тем большее количество товара или услуги готов приобрести покупатель, и наоборот, чем выше цена, тем в меньшем количестве товар будет приобретен индивидом.

Такая обратная зависимость между величиной спроса и ценой товара получила название **закона спроса**: *при прочих равных условиях снижение цены товара ведет к соответствующему росту величины спроса, и наоборот, повышение цены сопровождается уменьшением величины спроса.*

Закон спроса характеризует колебания величины спроса на товар по мере подъема или снижения цены на него. Известно, что величина спроса на товар падает по мере роста цены и растет по мере снижения, т. е. существует обратная взаимосвязь между ценой на товар и вероятностью потребительского выбора товара. Согласно закону спроса потребителями при прочих равных условиях будет куплено тем большее количество товаров, чем ниже их рыночная цена.

Ситуация на рынке при снижении цены складывается следующим образом: уменьшение цены ведет к росту числа покупателей, которым данный товар становится доступным; один и тот же потребитель может позволить себе покупать больше товара; подешевевший товар привлекает к себе большее количество потребителей.

Закон спроса провозглашает цену главным фактором, определяющим размеры спроса. Действительно, будь цена второстепенным показателем товара, не было бы такого влияния цены на спрос. В рыночной экономике спрос в большей степени определяется ценой. Цена в первую очередь интересует потребителя, покупающего товар.

Цена служит самой важной детерминантой (определяющей величиной, фактором) количества покупаемого блага. В данном случае говорят о *ценовом факторе*, влияющем на спрос. Если изменяется цена товара, происходит **изменение в величине спроса**, кривая спроса в этом случае своего положения не меняет. Происходит лишь перемещение в пределах данной кривой.

Существуют и другие факторы, которые могут повлиять и влияют на количество покупок (на величину спроса). Эти факторы называются *неценовыми детерминантами*, основными из которых являются:

1) ***вкусы или предпочтения потребителей*** (потребительские вкусы). Благоприятное для данного блага изменение потребительских вкусов и предпочтений, вызванное, к примеру, рекламой, изменением моды либо другими причинами, приведет к увеличению спроса на данное благо; неблагоприятные перемены в предпочтениях потребителей вызовут уменьшение спроса;

2) ***количество потребителей на рынке*** (число покупателей). Увеличение количества потребителей на рынке приводит к возрастанию спроса, а уменьшение их числа – к сокращению спроса на данное благо. В странах, где наблюдается увеличение продолжительности жизни населения, возрастает спрос на медицинское обслуживание. Падение рождаемости в России снизило спрос на число мест для рожениц в родильных учреждениях;

3) ***денежные доходы потребителей***. Повышение денежных доходов потребителей вызывает увеличение спроса на так называемые нормальные товары или товары высшей категории качества. Вместе с тем, рост доходов может сопровождаться определенным снижением спроса на некоторые товары низшей категории качества (например, на сигареты низких сортов). Вследствие этого отмечается, что рост денежных доходов вызывает, как правило, увеличение спроса на товары и услуги;

4) ***цены на сопряженные товары***. Изменение цен на сопряженные товары сказывается на спросе в зависимости от того, являются ли товары взаимозаменяемыми или взаимодополняющими. К *взаимозаменяемым* относят товары с приблизительно одинаковыми потребительскими качествами (например, говядина, свинина, баранина, мясо птицы). *Взаимодополняющие товары* – это товары, потребительские качества которых дополняют друг друга (к примеру, живая рыба и соль для ее засолки, автомобили и бензин). Следовательно, если товары взаимозаменяемые, повышение цены на один из них будет вызывать возрастание спроса на другой товар, и наоборот. При увеличении цены взаимодополняющего товара спрос на сопутствующее благо будет уменьшаться. Однако многие товары не относятся к категории взаимозаменяемых либо взаимодополняющих. Это самостоятельные, независимые товары, и изменение цен на них не отражается сколько-нибудь существенно на спросе на другие блага;

5) *потребительские ожидания относительно будущих цен.* Потребительские ожидания в условиях значительных темпов инфляции, когда предвидится повышение цен в будущем, могут побудить к росту покупок товаров, т. е. к возрастанию спроса в настоящее время. Ожидание же падения цен или снижения реальных доходов населения способно привести к сокращению текущего спроса на товары и услуги.

§ 2. Предложение и факторы, влияющие на него

Анализ спроса необходимо дополнить анализом предложения. На рынке любого блага спрос, предъявляемый со стороны покупателя, встречается с предложением, исходящим от продавца. Предложение можно определить как желание продавцов реализовать (продать) произведенный и поставленный ими на рынок товар. *Предложение* – это определенное количество какого-либо блага, которое хозяйствующий субъект желает и может произвести и поставить на рынок по определенной цене. Предложение (как и спрос) является неотъемлемой и не менее существенной составной процесса ценообразования в условиях рынка. Взаимодействие этих двух фундаментальных категорий – спроса и предложения – устанавливает рыночную цену блага.

В основе предложения лежат издержки. *Издержки* – это сумма денежных расходов товаропроизводителя на производство и реализацию товаров и услуг. Продавец всегда соотносит свои издержки с ценой товара, складывающейся на рынке. Он стремится не только возместить расходы на произведенные товары, но и получить *прибыль*, которая есть не что иное, как разница между полной выручкой (суммой денег, полученных в результате продажи товаров) и полными издержками (расходами, понесенными в процессе изготовления и продажи товаров). Поэтому цена товара должна быть, с точки зрения товаропроизводителя, не ниже издержек в расчете на единицу товара. В противном случае он не только не добьется прибыли, но даже будет нести убытки.

Исходя из действия закона убывающей предельной полезности можно утверждать, что не всякая единица товара, продаваемая по установившейся на рынке цене на данное благо, способна покрывать затраты производителя и приносить ему прибыль. Поскольку потребитель оценивает полезность каждой дополнительной единицы товара (предельную полезность) все ниже и ниже, он будет готов уплачивать за каждую последующую единицу товара все меньшую сумму

денег. Значит, может наступить такой момент, когда за n -ную единицу товара потребитель сможет предложить количество денег меньшее, чем его рыночная цена.

Другими словами, каждая последующая единица товара будет приносить его владельцу все меньшую и меньшую прибыль. Закон убывающей предельной полезности модифицируется и действует в данном контексте как закон убывающей предельной доходности или прибыльности, в соответствии с которым каждая дополнительная единица произведенного продукта приносит его владельцу убывающий по величине доход (убывающую по величине прибыль).

Принимая во внимание принцип ограниченности ресурсов, можно утверждать, что для производства последующей единицы блага потребуются возрастающие затраты на приобретение всех видов необходимых ресурсов. Иначе говоря, в производство придется вовлекать исходные материалы со все более низкими качественными характеристиками. Это требует от предпринимателя (товаропроизводителя) необходимости увеличивать расходы, предназначенные для производства возрастающего количества продукции. Отсюда следует, что предпринимателя в большей степени интересует вопрос о дополнительных (предельных) издержках, связанных с изменением количества выпускаемых товаров (услуг, работ). **Предельные издержки (МС)** – это дополнительные затраты на производство каждой дополнительной единицы продукции. Именно ограниченность (редкость) ресурсов лежит в основе закона возрастания предельных издержек.

Рост предельных издержек обусловлен действием экономического закона убывания предельной доходности. Убывание предельной доходности является как бы обратной стороной медали возрастания предельных издержек. Предприниматель, как минимум, будет стремиться к предложению такого количества своего товара, который соответствует равенству предельных издержек и рыночной цены товара (чтобы покрыть свои расходы на производство и реализацию товара), т. е. $МС = P$.

Следовательно, рыночная цена самым непосредственным образом воздействует на величину предложения.

Зависимость величины предложения товара от его цены выражается **законом предложения**, в соответствии с которым *при прочих равных условиях величина предложения растет вслед за повышением цены данного блага, а со снижением цены сокращается и предложение*.

Таким образом, между ценой и величиной предложения существует прямая связь.

Подобный характер связи между предложением и ценой обусловлен тем, что продавец является получателем платежа. Когда цены недостаточно высоки или появилась тенденция к их снижению, то продавец (предприниматель) сокращает объем производства и снижает рыночное предложение товара. И наоборот, если тенденция идет к повышению цен, производители расширяют производство и увеличивают поставку на рынок товара. Рыночное предложение повышается. С ростом цен число производителей увеличивается.

Цена товара – не единственный фактор, оказывающий воздействие на величину предложения блага. Если в основе изменения предложения лежит цена данного товара (ценовой фактор, или ценовая детерминанта), положение кривой предложения на графике не меняется. Происходит перемещение точки вдоль кривой предложения. В этом случае речь идет об **изменении в величине предложения**.

Как и объем спроса, величина предложения зависит не только от цены блага, но и от ряда неценовых факторов. К числу основных *неценовых детерминант* предложения относятся следующие:

1) **цены на экономические ресурсы (P_r)**. Чем выше цены на экономические ресурсы, тем выше издержки производства. В связи с этим обстоятельством товаропроизводитель вынужден увеличивать цену предложения, чтобы покрыть возросшие расходы, либо снижать предложение товара или услуги. Снижение цен на ресурсы уменьшает издержки производства, следовательно, ведет к росту предложения;

2) **технология производства (K)**. Совершенствование технологии и переход на новые технологические принципы позволяют сократить затраты (издержки) на единицу блага. Через рост производительности труда произойдет снижение издержек, а это позволит увеличить предложение;

3) **налоги и дотации (T, d)**. Рост налогов увеличивает издержки производства и сокращает предложение, а государственные дотации, субсидии и субвенции ведут к снижению издержек производства и увеличению предложения;

4) **цены на другие товары (P_n)**. Изменение цен на другие блага также может сказаться на изменении величины предложения данного блага. (Снижение цен на пшеницу побуждает фермеров производить больше ячменя, ржи, овса и т. п., т. е. приведет к увеличению их предложения.);

5) *ожидания изменения цены (W)*. Предполагаемые изменения цены блага в будущем, в свою очередь, способны повлиять на желание производителя поставить продукт на рынок в настоящее время. Однако зачастую трудно определить, каким образом скажутся ожидания, допустим, более высоких цен на характер изменения предложения товара в настоящем;

б) *число продавцов на рынке (N)*. При данном объеме производства каждой фирмы чем большее число поставщиков продукции выходит на рынок, тем выше рыночное предложение. Уменьшение же численности товаропроизводителей, как правило, сопровождается сокращением рыночного предложения данного блага.

Воздействие неценовых факторов (детерминант) вызывает *изменение величины предложения*.

§ 3. Равновесие спроса и предложения. Равновесная цена

Анализ спроса и предложения товара является универсальным средством при решении таких экономических проблем, как прогноз влияния меняющихся мировых экономических условий на рыночную цену и эффективность производства: оценка влияния правительственных мер по контролю или неконтролю цен, минимальная заработная плата и экономические стимулы, влияние налогов, субсидий, пошлин на импорт и квот на потребителей и производителей.

На рынке любого товара спрос на благо со стороны покупателя (потребителя) встречается с предложением данного блага со стороны товаропроизводителя (продавца). Можно утверждать, что потребитель купит столько единиц определенного товара по цене P , сколько соответствует количеству, при котором еще не наступило превышение указанной цены над его субъективной оценкой полезности (MU) для себя приобретаемого блага. Предприниматель же предложит такое количество товара рынку по цене P , которое адекватно объему производства, не допускающему превышения предельных издержек (MC) над этой ценой. Следовательно, может и даже должна существовать некая «точка», где интересы потребителя и интересы производителя товара совпадают.

Точку совпадения этих интересов можно определить, если проанализировать спрос и предложение одновременно. Речь идет о поиске равновесия между ценой спроса и ценой предложения, т. е. рыночного равновесия. Рыночное равновесие возникнет в том случае, когда будет достигнуто равенство между объемом покупок и объемом продаж.

Под **рыночным равновесием** понимается установление на рынке в результате взаимодействия (конкуренции, состязательности) производителей и потребителей таких цен, которые не оставляют излишка товаров у продавцов и не создают их нехватку для покупателей⁷. В основе рыночного равновесия лежит **равновесная цена**, при которой количество блага, предложенного на рынке, равно количеству блага, на которое предъявлен спрос. Графически установление рыночного равновесия может быть показано следующим образом (рис. 15).

Две кривые пересекаются в точке равновесия T , которая характеризуется равенством спроса и предложения, т. е. при равновесной цене P_0 и количестве реализуемого товара Q_0 (рис. 15). В этой точке нет ни дефицита, ни избыточного предложения. В точке пересечения T кривой спроса D и кривой предложения S объем предложения равен объему спроса. Другими словами, по цене P_0 будет одновременно продано и куплено Q_0 товара. В точке T на рынке такого товара установится рыночное равновесие.

Следует, однако, иметь в виду, что для рынка любого товара или услуги характерной чертой является не установление рыночного равновесия, а как раз **рыночное неравновесие**.

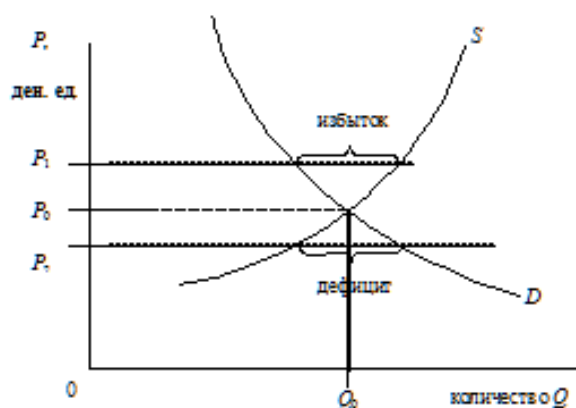


Рис. 15. Установление равновесия спроса и предложения

Рыночная цена лишь в единичных случаях устанавливается на уровне равновесной цены, в остальных ситуациях она колеблется вокруг состояния равновесия, оказываясь то ниже, то выше цены равновесия. В то же время необходимо констатировать, что на рынке любого блага налицо **тенденция** к установлению рыночного равновесия и образованию равновесной рыночной цены.

⁷ В данном случае равновесие между спросом и предложением принято называть *частичным*, поскольку оно касается только некоторого частного товара и не рассматривает процесс изменения равновесной цены с течением времени.

Работа рыночного механизма (взаимодействие спроса, предложения, цены и конкуренции) осуществляется в соответствии с **законом соотношения спроса и предложения**. Его сущность состоит в том, что *он уравнивает интересы потребителей и производителей путем установления объективной равновесной рыночной цены на конкретные товары и услуги*.

Такая ситуация создается в тех случаях, если рынок хотя бы в какой-то степени соответствует рынку свободной конкуренции, на котором обе стороны – продавцы и покупатели – мало влияют на изменение рыночной цены.

§ 4. Функции цены. Система цен

Цена выполняет весьма важные функции в экономической системе рыночного типа. К числу основных ее функций относят:

1) *учетную функцию*. Цена используется как средство учета затрат общественного труда при производстве товаров, услуг, работ на уровне предприятий, на национальном и мировом уровнях. С помощью цен разнообразный и многообразный мир товаров из натурально-вещественной формы переводится в денежную оценку. Цена в этом качестве выступает как денежное выражение общественно признанных затрат труда и его полезности. На практике с помощью цены в ее учетной функции исчисляются все стоимостные показатели на макро- и микроуровне: валовой внутренний продукт, национальный доход, объем розничного товарооборота, объем произведенной и реализованной продукции отдельных отраслей, предприятий и т. д. Цена выступает также как инструмент расчета таких качественных показателей, как производительность труда, рентабельность изделий и производства, фондоотдача и т. п.;

2) *измерительную функцию*. Цена обслуживает оборот по реализации товаров и тем самым обслуживает экономические интересы всех относительно самостоятельных участников товарного оборота: производителя – посредника – покупателя. В этом качестве она выступает как количество денег (или других товаров и услуг), уплачиваемое и получаемое за единицу товара или услуги. Благодаря цене удается измерить, определить количество денег, которое покупатель должен уплатить, а продавец получить за проданный товар. Зная цены различных товаров, услуг и количество продаваемых и покупаемых товаров, можно определить величину денежного платежа за то-

вары и услуги. Зная цену рабочей силы, труда, можно определить размер заработной платы на предприятии, отрасли и т. д.;

3) *соизмерительную функцию*, с помощью которой сопоставляются ценности разных товаров. Сравнивая цены всевозможных товаров, мы можем их дифференцировать на дорогие и дешевые. Если цены учитывают полезность, то по соотношению таких цен можно судить о соотношении полезности разных товаров;

4) *регулирующую функцию*. Цена служит средством поддержания и регулирования равновесия в экономике, осуществления связи между производством и потреблением, спросом и предложением;

5) *стимулирующую функцию*. С помощью цены (используя регулирующую функцию) удастся в условиях рыночного хозяйства и наличия большого количества товаропроизводителей, принимающих относительно самостоятельные экономические решения, побуждать их изменять в нужном для общества направлении предложение товаров и услуг, не прибегая к использованию командных методов управления;

6) *распределительную функцию*. Через использование цены осуществляется распределение и перераспределение доходов в обществе;

7) *функцию балансирования спроса и предложения*. Посредством цен в экономике осуществляется связь между спросом и предложением и, следовательно, между производством и потреблением. В случае отклонения цены от ее реального рыночного значения возникают диспропорции в производстве и потреблении, выражающиеся в возникновении дефицита или избыточного предложения. Возврат к состоянию равновесия может быть достигнут за счет изменения цен или объемов производства;

8) *функцию цены как инструмента рационального размещения производства*. Роль и значение этой функции возрастает по мере развития и укрепления рыночных отношений в экономике. Складывающийся уровень цен по отраслям и сферам экономики способствует переливу капитала из одной сферы в другую. При этом решение об изменении вида деятельности принимается предприятием самостоятельно исходя из ожидаемых результатов бизнеса;

9) *социальную функцию*. Цена – фактор уровня жизни населения, влияющий на объем и структуру потребления, уровень реальных доходов различных социальных групп, она является главной составляющей инфляционных процессов. От уровня и динамики цен зави-

сит прожиточный минимум и потребительский бюджет семьи, поэтому социальная реакция на колебания цен весьма остра.

Все перечисленные функции цены показывают необходимость их использования в качестве инструмента регулирования экономических процессов в современном обществе.

Цены различаются между собой по различным критериям. В зависимости от *сферы их применения* выделяют оптовые, розничные, закупочные цены, а также тарифы.

Оптовые цены – это цены, по которым товары реализуются крупными партиями в системе так называемой оптовой торговли. Они применяются при реализации продукции предприятиями-изготовителями через специализированные сбытовые конторы оптовой торговли, на товарных биржах и в других торговых организациях, реализующих товары в значительных размерах.

Розничные цены – это цены, по которым товары продаются в розничной торговой сети для удовлетворения, в основном, потребностей индивидуальных покупателей, домохозяйств, отдельных граждан. От оптовой цены они отличаются на величину торговой наценки, включающей издержки торгующих предприятий и организаций и их прибыль.

Закупочные цены – это цены, по которым государство осуществляет закупку продукции у предприятий (фирм) и населения, в том числе и сельскохозяйственной продукции.

Тарифы – это цены на услуги транспортных организаций, телефонных станций, учреждений связи и т. п.

В зависимости от *степени и способа регулирования* выделяют назначаемые, регулируемые, договорные и свободные цены.

Назначаемые (жестко фиксированные, твердые) *цены* устанавливаются государственными органами ценообразования, их уровень закрепляется нормативными актами. В экономике бывшего СССР подобные цены были известны под названием государственных. Попытки несанкционированного изменения таких цен преследовались в соответствии с действовавшим законодательством. Основой установления назначаемых цен был затратный принцип; цена рассчитывалась как сумма затрат на производство и реализацию товара, к которым приплюсовывался норматив прибыли.

Регулируемые цены – это такие цены, величина которых регулируется государственными органами. Регулирование может осуществ-

ляться путем установления верхнего предела цены или максимального уровня рентабельности продукции.

Гарантированные цены. Их поддержание обеспечивается государственным финансированием. В России в 1995 г. были введены в действие гарантированные цены на сельскохозяйственную продукцию, закупаемую для государственных нужд (в федеральный и региональный фонды), в тех случаях, когда свободные рыночные цены оказывались ниже уровня гарантированных.

Рекомендуемые цены устанавливаются на важнейшие виды продукции; такая практика имеет место в некоторых западных странах. Если цена превышает рекомендуемый уровень, может применяться прогрессивное налогообложение прибыли, полученной от реализации товаров по ценам, превышающим рекомендуемые.

Залоговые цены выполняют функции минимальных гарантированных цен. Например, они защищают фермеров в США в условиях, когда рыночные фермерские цены падают ниже их уровня, гарантируя минимальный уровень дохода от реализации сельскохозяйственной продукции на рынке.

Договорные цены – это цены, величина которых устанавливается соглашением сторон, зафиксированным контрактом между продавцом и покупателем. В договорах купли-продажи (поставки) обычно существует специальный раздел, в котором оговариваются уровень цен и возможности их отклонения от установленной планки вверх либо вниз.

Свободные цены устанавливаются под влиянием соотношения спроса и предложения без вмешательства государственных органов. На них оказывают влияние ценовые и неценовые факторы. Переход от твердых государственных цен к свободным розничным ценам получил название *либерализации цен*.

По *времени действия* различают твердые, текущие, скользящие, сезонные и ступенчатые цены. *Твердые* (постоянные) *цены* не меняются в течение всего срока поставки продукции по данному соглашению или контракту, обычно в договоре делается оговорка: «цена твердая, изменению не подлежит». *Текущие цены*, по которым осуществляется поставка продукции в данный период времени, могут меняться в рамках одного контракта и отражают состояние рынка. *Скользящие цены* устанавливаются на изделия, требующие длительного срока изготовления. В договоре устанавливаются исходная цена и порядок внесения поправок в случае изменения ценообразующих

факторов (издержек производства) за период, необходимый для их изготовления. Эти виды цен широко используются в международной торговле. Возможен вариант, когда установлен предел в процентах к договорной цене, в рамках которого пересмотр цены не производится; этот предел называется лимитом скольжения. Например, цена может быть пересмотрена не более чем на 20 % от общей суммы затрат. Скольжение также может распространяться не на всю сумму затрат, а на определенные виды затрат, указанные в договоре. *Сезонные цены* действуют в течение определенного периода времени. *Ступенчатые цены* представляют собой ряд последовательно снижающихся (повышающихся) цен на продукцию в заранее обусловленные моменты времени по предварительно определенной шкале.

По **формам продаж** рассматривают контрактные цены, биржевые котировки, цены ярмарок и выставок, аукционные цены, трансфертные цены. *Контрактные* (договорные) *цены* устанавливаются по соглашению сторон. *Биржевые котировки* – уровни цен товаров, реализуемых через биржу. Биржа способствует формированию оптовых рыночных цен на массовые качественно однородные стандартизированные товары. *Цены ярмарок и выставок* (часто льготные). *Аукционные цены* отражают ход продаж на аукционе. Могут быть открытые аукционные торги и тендерные. *Трансфертные цены* применяются при реализации продукции между подразделениями одной фирмы или разных фирм, входящих в одну ассоциацию.

По **степени обоснованности** анализируют базисные, справочные, прейскурантные, расчетные цены и фактическую цену сделки.

Базисные цены применяются в качестве исходной базы при установлении цены на аналогичные изделия. Они представляют собой фиксированные в соглашениях или прейскурантах цены товаров с определенными качественными параметрами.

Справочные цены публикуются в каталогах, прейскурантах, экономических журналах, справочниках и в специальных экономических обзорах. Они используются в качестве ориентировочной информации при установлении цен на аналогичную продукцию или при анализе уровней и соотношений цен. *Прейскурантные цены* представляют собой вид справочной цены и публикуются в прейскурантах фирм-продавцов. *Расчетные цены* применяются в договорах, контрактах на нестандартное оборудование, производимое обычно по индивидуальным заказам.

Фактическая цена сделки учитывает применение различных надбавок и скидок к базисной цене.

По *условиям поставки и продажи*, в том числе *по способу отражения транспортных расходов*, выделяют цену-нетто и цену-брутто. *Цена-нетто* – цена на месте купли-продажи. *Цена-брутто* (фактурная цена) определяется с учетом условий купли-продажи (вида и размера потоварных налогов, наличия и уровня скидок, вида «франко» и условий страховки). Цены зависят от вида «франко», определяющего, кто несет основные транспортные расходы по доставке груза: покупатель или продавец. Термин «*франко*» показывает, до какого пункта на пути продвижения товара от продавца к покупателю продавец возмещает транспортные расходы. Например, «*франко-вагон отправления*» означает, что продавец берет на себя все транспортные расходы по доставке товара к железнодорожной станции и погрузке в вагон, а покупатель оплачивает перевозку по железной дороге и дальнейшие транспортные расходы. Единая цена формируется для всех покупателей независимо от места их расположения с включением в нее одинаковой суммы транспортных расходов, которая рассчитывается как средняя стоимость всех перевозок.

Существуют и другие виды цен. В статистике для осуществления экономического анализа наряду с действующими ценами используются *сопоставимые цены* (их еще называют неизменными ценами). При проведении анализа динамики экономики за определенный промежуток времени для установления и использования сопоставимых цен определяются коэффициенты пересчета, отражающие реальные изменения цены. При инфляции для установления сопоставимых цен вместо индекса цен применяется показатель уровня инфляции.

Говорят также о *ценах «теневого»,* или «*черного», рынка.*

В международной практике применяют *мировые цены* – цены, по которым регулярно проводятся крупные экспортные и импортные операции. На практике в качестве мировых по разным видам товаров принимаются различные цены.

По сырьевым товарам мировой ценой является цена страны, признаваемой основным поставщиком, или цена биржи, аукциона, признанных в качестве основных для данного вида продукции. По готовым изделиям мировыми признаются цены ведущих в мире производителей, специализирующихся в изготовлении продукции данного вида. По товарам широкого потребления в качестве мировых можно использовать цены ведущих и признанных в мире посылочных ката-

логов. Любая цена состоит из определенных элементов. При этом в зависимости от вида цен и характера обслуживаемого оборота этот состав может меняться, так как в цену входят различные элементы. Набор элементов, выраженных в стоимостных единицах измерения, будет представлять *состав цены*. Соотношение отдельных элементов цены, выраженное в процентах или в долях единицы, представляет собой *структуру цены*. Пропорции между элементами цены подчиняются рыночным закономерностям, зависят от конъюнктуры рынка, одновременно испытывают регулирующее воздействие государства в виде налоговой политики и административного регулирования уровня цен.

При рассмотрении структуры цены отметим, прежде всего, *отпускную (оптовую) цену предприятия* – цену изготовителя продукции, по которой он реализует произведенную продукцию потребителям. По своему экономическому содержанию она является конечной ценой для многих видов продукции производственно-технического назначения. Реализуя свою продукцию, предприятия должны возместить издержки производства и реализации и получить такую прибыль, которая позволяла бы им функционировать в условиях рынка.

При этом оптовая цена предприятия по своему составу состоит всегда из себестоимости и прибыли. Отпускная же цена может быть с акцизом (если рассматривается подакцизный товар), с НДС и без НДС.

Вопросы для самоконтроля

1. Дайте определение рыночного механизма и охарактеризуйте его элементы.
2. Сформулируйте закон спроса.
3. Сформулируйте закон предложения.
4. Что такое рыночное равновесие и равновесная цена?
5. Охарактеризуйте виды рыночного равновесия.
6. Какие выводы можно сделать из анализа работы рыночного механизма?
7. Охарактеризуйте функции, выполняемые рыночным механизмом.
8. Какие функции выполняет цена?
9. Охарактеризуйте современную систему цен.

Глава VI. ДОХОДЫ В РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКЕ И ИХ РАСПРЕДЕЛЕНИЕ

Доходы играют очень важную роль в жизни каждого человека, поскольку являются непосредственным источником удовлетворения его неограниченных потребностей. Основным источником доходов – заработная плата. Но нередко ее величина недостаточна для соблюдения даже самых необходимых условий существования людей. Поэтому возникает необходимость для государства регулировать заработную плату, а для населения – искать другие, дополнительные источники доходов. Нередко доходы большей части населения бывают очень низкими по сравнению с доходами незначительной части населения. В связи с этим возникает социальная напряженность в обществе, о преодолении которой также приходится заботиться государству. Чем больше доходы, тем выше спрос на продукцию и услуги, производимые различными отраслями, тем выше качество продукции, так как возникает мотив для достижения лучших конечных результатов, ее конкурентоспособность, выше эффективность производства, значит, лучше экономическая ситуация в стране. Поэтому регулирование доходов, заработной платы является частью политики любого государства.

§ 1. Сущность и структура доходов населения

Под **доходом** понимается общая сумма денег, зарабатываемых или получаемых субъектом рыночной экономики в течение определенного периода времени. Доход предполагает приток денег. Этим он отличается от богатства, которое представляет собой имеющийся запас реальных финансовых средств, находящихся в собственности семьи или фирмы в данный момент времени.

Формирование доходов населения является одним из главных звеньев в социальной политике государства. Уровень доходов членов общества служит важнейшим показателем их благосостояния, поскольку определяет возможности материальной и духовной жизни индивидуума: отдыха, получения образования, поддержания здоровья, удовлетворения насущных жизненных потребностей. Среди факторов, оказывающих непосредственное влияние на величину доходов населения, кроме размеров денежных поступлений, выступает динамика розничных цен, степень насыщенности потребительского рынка товарами и услугами и др.

Для оценки уровня и динамики доходов населения используются показатели номинального, располагаемого и реального доходов.

Номинальный доход – это количество денег, полученное отдельными лицами в течение некоторого периода времени.

Располагаемый доход – это доход, который может быть использован для личного потребления и личных сбережений. Он меньше номинального дохода на величину налогов и обязательных платежей, уплачиваемых владельцем дохода.

Реальный доход представляет собой количество товаров и услуг, которые можно купить на располагаемый доход в течение определенного периода, т. е. с поправкой на изменение уровня цен.

Номинальные доходы населения формируются из различных **источников**. Основными из них выступают: 1) факторные (первичные) доходы; 2) денежные поступления по линии государственных программ помощи в виде выплат и льгот; 3) поступления из финансовой системы государства.

К **факторным**, или **первичным, доходам** принято относить те средства, которые зарабатывают или получают владельцы факторов производства (труда, капитала, земли, предпринимательской способности) от участия в рыночном процессе. В зависимости от соответствия указанным факторам производства различают *четыре вида факторных доходов*:

- **заработную плату** – доход от использования трудовых ресурсов, включающий жалованье, получаемое работниками умственного труда и административным персоналом, и заработок работников физического труда;

- **процент** – доход на используемый в процессе производства капитал;

- **ренту** – доход, который приносят природные ресурсы, в том числе и земля;

- **прибыль** – доход тех, кто обеспечивает экономику предпринимательскими способностями.

По сути дела факторные доходы есть не что иное, как цена факторов производства, которая складывается на **рынках** данных факторов на основе соотношения спроса и предложения. Действительно, от спроса на труд и от того, сколько его предлагается на рынке рабочей силы, зависят уровень заработной платы и ее доля в национальном продукте; от спроса на капитальные блага и землю, а также от их предложения зависят процент и рента, т. е. доходы собственников ка-

питала и земли. Несколько иной характер образования имеет прибыль как доход владельцев предпринимательской способности.

Проанализируем, каким образом происходит формирование доходов в рыночной экономике, другими словами, вскроем **источники и механизм получения** факторных доходов.

Источники и механизм формирования заработной платы. Марксистская экономическая теория определяет заработную плату как стоимость товара рабочая сила, т. е. стоимость жизненных средств, необходимых для нормального воспроизводства рабочей силы (существования рабочего и его семьи).

Однако рабочий заработную плату получает не только потому, что он должен нормально воспроизводить свою рабочую силу, но и потому, что он работает определенное количество часов с нормальной интенсивностью и производит блага определенного качества. В связи с этим современная экономическая теория определяет заработную плату предельным (дополнительным) продуктом рабочего с наименьшей производительностью труда. При этом акцент делается на том, что работнику следует произвести продукт, возмещающий его заработную плату.

Таким образом, **заработная плата** – это сумма денег, уплачиваемая предпринимателем работнику за единицу времени услуг труда.

Общий уровень заработной платы определяется при условии равновесия спроса и предложения на рынке труда. Ограничение в предложении труда относительно всех других факторов повышает уровень заработной платы. Увеличение же предложения при прочих равных условиях имеет тенденцию понижать ее величину.

Различают номинальную и реальную заработную плату. Под **номинальной заработной платой** понимается сумма денег, которую получает наемный работник за свой дневной, недельный, месячный труд. По величине номинальной заработной платы можно судить об уровне заработка, дохода работника, но не об уровне потребления и благосостояния человека. Для этого надо знать, какова реальная заработная плата. **Реальная заработная плата** – это та масса товаров и услуг, которую можно приобрести за номинальную заработную плату. Она находится в прямой зависимости от величины номинальной заработной платы и обратно пропорциональна уровню цен на предметы потребления и платные услуги.

Различия в заработной плате объясняются существованием **качественных различий** среди самих работников. Люди неодинаковы по

своей способности увеличивать доходы фирмы. Есть работники высококвалифицированные, быстро работающие, у других же работников квалификация ниже, меньше прилежности и т. п. В этой связи заработная плата первых должна быть, несомненно, выше, чем у последних.

Особую группу составляют люди, обладающие **талантом** или **уникальными способностями**: музыканты, ученые, выдающиеся спортсмены, государственные деятели и др. В их заработную плату входит элемент экономической ренты, оплаты за исключительность их природных дарований. Однако различия в качестве рабочей силы не являются абсолютными. Существует определенная степень подвижности людей между рабочими местами, а также стремление к повышению своей квалификации, овладению более престижными профессиями. Различия в уровнях заработной платы как раз и поощряют указанные тенденции, характеризующие изменения в качестве рабочей силы.

Процент как факторный доход. Одной из разновидностей факторных (первичных) доходов в экономике рыночного типа является **процент**. Как владелец фактора труда получает свой доход в виде заработной платы, так и владелец фактора капитала получает доход в виде процента. Основной особенностью капитала служит то, что в отличие от природных факторов производства (труда и земли) он представляет собой как бы опосредованный фактор производства. Люди изготавливают капитальные блага (средства производства) для облегчения своего труда, для его частичного замещения капиталом. **Капитал** – это, прежде всего, материальные блага, создаваемые самой экономической системой для их применения в качестве средств производства в целях дальнейшего изготовления различного рода благ. К капитальным активам, как известно, относятся все разновидности зданий и сооружений, техники и машин производственного назначения, оборудования и инструментов; сырье и материалы; энергия и идеи; программное обеспечение для ЭВМ и разнообразная информация экономического содержания.

Капитальные блага можно покупать на рынке так же, как и любой другой фактор производства. Цена капитала определяется действием закона спроса и предложения. Спрос на данный фактор производства обусловлен предельной доходностью или производительностью конкретного капитального блага. Предложение инвестиционных товаров определяется предельными издержками тех фирм, которые эти капи-

тальные блага производят. Если собственник капитальных благ сам организует производство, то ему и принадлежит доход на капитал. Если он сдал капитальные блага в аренду предпринимателю, то также получает доход в форме определенной (арендной) платы. Платой за капитал (с точки зрения покупателя) или доходом на капитал (с точки зрения продавца-собственника капитала) является **годовая процентная ставка (г)**. Она рассчитывается по формуле:

$$g = \frac{\text{Годовой доход на капитал (цена капитала)}}{\text{Общая стоимость капитальных благ}} \times 100 \%$$

Годовая процентная ставка формируется на рынке капитальных благ при взаимодействии спроса и предложения на капитал. Таким образом, годовая процентная ставка – это и есть доход, который получают собственники на свой капитал, т. е. это – цена капитала. Какова экономическая природа цены капитала, или дохода на капитал?

Все дело в том, что совершенствующиеся в результате научно-технического прогресса капитальные блага дают **эффект чистой производительности**. Эта чистая производительность капитала есть дополнительное количество продукции, произведенное капиталом, которое остается после всех отчислений в амортизационные фонды. Процентная ставка g и есть форма выражения этой чистой производительности капитала. Выражается она в виде рассчитываемой за год процентной ставки. Если, например, 100 единиц капитала дают за год 20 единиц дохода (который носит название «процент»), то это есть и его чистая производительность, и цена этого капитала, а выражается она в ставке процента (20 %). Чем выше чистая производительность капитала, тем выше процентная ставка, и наоборот.

Таким образом, **чистая производительность капитала** – это выраженный в процентах годовой доход, который сможет получить предприниматель, использующий в производстве данные капитальные блага или вкладывающий в данный проект капиталовложений свои деньги. Вышесказанное позволяет утверждать, что, *во-первых*, годовая процентная ставка – это цена капитала, доход на капитал и количественный показатель его чистой производительности; *во-вторых*, хотя процентная ставка проявляется на рынке ссудных капиталов, деньги в действительности выступают лишь как внешняя форма, за которой скрыты реальные факторы, определяющие процент; *в-третьих*, существование процента связано с проблемой накопления в

обществе, а накопление зависит от склонности людей к сбережению или от их воздержания от текущего потребления ради получения большего количества денег в будущем.

В динамике годовой процентной ставки проявляется известный закон убывающей доходности. Чем больше, при прочих равных условиях, поступает в экономику капитальных благ, тем меньше их чистая производительность, а значит, и ниже процентная ставка, меньше доходы от инвестиций.

С проблемой установления процентной ставки тесно связана проблема **дисконтирования**, которая заключается в том, что при осуществлении инвестиционных проектов (строительство завода, приобретение оборудования и т. п.) необходимо сопоставлять величину сегодняшних и будущих денег. Ценность, которой обладают капитальные блага в настоящий момент, больше, чем та, которую они будут иметь через некоторое время. Чтобы знать сегодняшнюю ценность материальных благ, которые предполагается получить через определенное время, необходимо осуществить операцию дисконтирования. Без этого предпринимателю невозможно принять грамотное решение. Дисконтирование производится по формуле:

$$V_p = \frac{V_t}{(1 + r)^t},$$

где V_p – сегодняшняя (текущая) стоимость будущих доходов через t лет; V_t – ежегодный будущий доход на капитал, инвестированный сегодня; t – количество лет; r – годовая ставка процента в десятичных дробях.

При анализе категории процента важно различать номинальную и реальную процентную ставки. **Номинальная ставка процента** – это текущая рыночная ставка без учета темпов инфляции. **Реальная процентная ставка** – это номинальная ставка процента за вычетом ожидаемых (предполагаемых) темпов инфляции. Это различие важно учитывать при сравнении ожидаемого уровня дохода на капитал и ставки процента: сравнение целесообразно проводить с реальной, а не номинальной процентной ставкой.

Рента как факторный доход – это вид дохода, который получает владелец земли как фактора производства. Отношения по поводу ценнообразования и распределения доходов от использования земли, ее ископаемых ресурсов и недвижимости называют **рентными**. В более

узком смысле под *экономической рентой* подразумевается цена, уплачиваемая арендатором собственнику земли за возможность производительного потребления этого фактора производства и получения прибыли. Рента является частью этой прибыли и уплачивается путем ее перераспределения в пользу собственника земли.

Важным условием возникновения земельной ренты является факт **ограниченности предложения земли**, чего не наблюдается при формировании предложения труда и капитала, которые представляют собой свободно воспроизводимые ресурсы. Именно ограниченность, неэластичность предложения земли служит **причиной** особенностей ценообразования в сельском хозяйстве⁸.

Величина ренты определяется соотношением **эластичного** спроса и **неэластичного** предложения земли. Причем рента имеет тенденцию колебаться вокруг точки равновесия на рынке данного фактора производства. Если рента оказывается выше равновесного уровня, спрос на землю сокращается, и часть земли оказывается незанятой. Отдельные земельные собственники не в состоянии сдать ее в аренду по такой цене, в результате они вынуждены предлагать земельные участки за более низкую цену, что приводит земельный рынок опять в состояние равновесия. По таким же причинам рента не может оставаться длительное время ниже пункта равновесия. В этом случае спрос на землю предъявит большее количество арендаторов, и конкуренция между ними поднимет ренту до равновесного уровня.

В экономической теории выделяют еще и **дифференциальную ренту**, получаемую с более выгодных участков земли. Дифференциальная рента представляет собой некоторую положительную разность дохода, возникающего на более плодородных, более выгодно расположенных землях, при менее глубинном и более производительном содержании природных ресурсов и т. д. Дифференциальную ренту присваивает арендатор земли до заключения нового договора с ее собственником, после чего она включается в состав присваиваемой владельцем земли ренты, выступающей в форме арендной платы.

В условиях рыночной экономики земля приобретает товарную форму: она покупается и продается. Следовательно, земля имеет цену. Цена земли зависит от двух величин:

- 1) от размеров земельной ренты, которую можно получить, став собственником данного участка;
- 2) от ставки ссудного процента.

⁸ Более детально эта проблема будет рассмотрена в курсе макроэкономики.

Покупатель земельного участка стремится приобрести его не ради почвы как таковой, а из-за той ренты, того постоянного ежегодного дохода, который приносит земля. **Покупается право на получение регулярного дохода в течение неопределенного периода времени.** Цена земли вычисляется по формуле:

$$\text{Цена земли} = \frac{\text{Размер арендной платы (рента)}}{\text{Величина ссудного процента}} \times 100 \%$$

Отсюда следует, что цена земли будет расти, если увеличится размер ренты, и падать в случае повышения нормы ссудного процента. Следует подчеркнуть, что спрос на землю (и вообще на недвижимость) резко возрастает в период раскручивания инфляции, а это ведет, соответственно, к росту цены земли.

Прибыль как факторный доход. В рыночном хозяйстве **прибыль** выступает в качестве вознаграждения такого специфического фактора производства, как предпринимательская способность. Специфический характер этого фактора производства заключается, *во-первых*, в неосязаемости предпринимательской способности в отличие от капитала и земли, а *во-вторых*, прибыль не представляет собой своеобразную равновесную цену, которая образуется на рынках труда, капитала и земли.

Прибыль определяется как разность между полной выручкой и полными издержками. Различают *бухгалтерскую* и *экономическую прибыль*. С точки зрения бухгалтера в издержки включаются денежные расходы, которые фирма несет на приобретение машин, оборудования, сырья, материалов, на выплату заработной платы работникам и т. п. Фирма выплачивает эти деньги внешним по отношению к ней хозяйствующим субъектам; она покупает необходимые ресурсы на рынке. Поэтому эти затраты называются **внешними издержками**. Внешние, или бухгалтерские, издержки включают в себя только явные денежные затраты. В этой связи бухгалтерская прибыль – это разность между полной выручкой и внешними (бухгалтерскими) издержками.

Однако предпринимательская способность – это фактор производства, а согласно экономической теории вознаграждение каждого фактора производства соответствует его предельному вкладу в создание продукта и, следовательно, должно входить в издержки. Значит, **экономические издержки** включают стоимость услуг всех факторов

производства независимо от того, покупаются ли они на рынке или являются собственностью фирмы.

Используя собственные ресурсы, владелец этих факторов производства не несет явных денежных затрат; это **издержки** неоплачиваемые, или **внутренние**.

Доход предпринимателя будет складываться, по крайней мере, из двух частей. Одна часть дохода станет представлять собой плату за труд работодателя, за организацию и ведение дела (своеобразная заработная плата). Вторая часть дохода предпринимателя обусловлена тем, что он является собственником капитала и вкладывает его в дело. Эта часть дохода принимает вид годовой процентной ставки, которая является выражением чистой производительности капитала.

С точки зрения бухгалтера эти части дохода представляют собой прибыль, но с точки зрения экономиста это все – издержки производства. **Экономическая прибыль** возникает, если общая выручка превышает все издержки, и внешние, и внутренние, включая в последние и нормальную прибыль на капитал в размере процента.

Нулевая экономическая прибыль является следствием статичной экономики и свободной конкуренции в чистом виде. В реальной же действительности свободная конкуренция, полное равновесие рынка и статичная экономика существовать не могут. Всегда имеется известная степень несовершенства конкуренции, рыночное неравновесие, неоптимальное поведение индивидуумов. Иначе говоря, любая рыночная ситуация характеризуется некоторой неопределенностью в результате динамичности экономической системы и значительным контролем над производством и ценами из-за монополизации рынка.

Эти неопределенность и монополизация рынка порождают экономическую прибыль, получаемую отдельными предпринимателями в качестве дополнительного, избыточного дохода, превышения полной выручки над полными издержками.

Причинами появления экономической прибыли как факторного дохода могут служить:

- концентрация производства и дифференциация продукта;
- тайный сговор производителей;
- технические и технологические нововведения;
- новаторская деятельность предпринимателей, связанная с предвидением, оригинальностью мышления, смелостью, готовностью идти на риск и т. п.

Получение экономической прибыли не может носить длительного характера, поскольку конкуренция ведет к выравниванию условий хозяйствования, повсеместному распространению технических новшеств и т. д. Вместе с тем, причины, порождающие экономическую прибыль, постоянно появляются вновь и воспроизводятся. Поэтому экономическую прибыль можно рассматривать как постоянное явление в экономике рыночного типа. Стремление получить экономическую прибыль, обойти конкурентов, укрепить свои позиции на рынке – это постоянно действующие мотивы предпринимательской деятельности вообще, способствующие развитию экономики.

Стремление к достижению экономической прибыли стимулирует наиболее эффективное распределение и использование ресурсов, снижение затрат, внедрение результатов научно-технического прогресса в производство, освоение новых технологий и, в конечном итоге, экономический рост и более полное удовлетворение потребностей членов общества.

В то же время неопределенность и монополизация рынков, приносящая экономическую прибыль одним фирмам, одновременно порождает убытки для других. Однако постоянная угроза убытков является таким же мощным стимулом развития производства, как и желание получить экономическую прибыль.

Выплаты по программам государственной помощи. Средства, получаемые населением, работающим по найму, а также в порядке вознаграждения владельцев факторов производства, составляют решающую часть в общей структуре денежных доходов в обществе. При этом анализ тенденций перспективного развития оплаты фактора труда свидетельствует о том, что доход в виде заработной платы сохранит свою ведущую роль в формировании общего объема денежных доходов и в долгосрочной перспективе.

В то же время существенное влияние на формирование доходов населения оказывают **денежные поступления по линии государственных программ помощи в виде выплат и льгот.** Указанные поступления представляют собой *трансфертные (передаточные) платежи* – выплаты правительством фирме, домохозяйству или индивидууму денег (либо передачу товаров и услуг), взамен которых государство непосредственно не получает товаров и услуг. За счет данного источника осуществляется пенсионное обеспечение, содержание временно нетрудоспособных граждан, выплачиваются стипендии студентам, а также различного вида пособия (на уход за детьми;

медицинское обслуживание; малообеспеченным семьям на детей; выплаты пособий по безработице).

Переоценка роли и значения выплат по программам государственной помощи в экономике рыночного типа чревата серьезными негативными последствиями. При доминирующей роли заработной платы и других факторных доходов в формировании общей суммы доходов у людей вырабатываются такие качества, как предприимчивость, инициатива, хозяйственная смекалка. В случае же превышения роли выплат по линии государственных программ помощи нередко происходит формирование пассивного отношения к производственной деятельности, психологии иждивенчества.

§ 2. Распределение доходов и их дифференциация

Рыночное распределение доходов без всякого вмешательства извне со стороны государства означает лишь одну «справедливость»: доходы всех владельцев факторов производства формируются на основе закона спроса и предложения, а также предельной производительности факторов. С этой точки зрения, например, совершенно справедливым будет низкий доход лиц неквалифицированного труда, спрос на который невелик. И также справедливым будет доход, допустим, брокера, сумевшего предугадать динамику цен на определенный товар. Рыночный механизм никоим образом не дает гражданам гарантированного уровня благосостояния.

Поэтому в реальной жизни распределение доходов в странах с рыночной экономикой осуществляется не только в результате действия рыночного механизма, но и на основе государственного регулирования различных потоков доходов путем их перераспределения.

Государственное регулирование доходов – одно из направлений **социальной политики государства**, сущность которой заключается в поддержании стабильных отношений как между социальными группами, слоями общества, так и внутри них, обеспечении условий для повышения благосостояния, уровня жизни членов общества, создания социальных гарантий в процессе формирования экономических стимулов для участия в общественном производстве.

Номинальные доходы населения включают в себя, помимо чистых доходов, еще и обязательные платежи. Население осуществляет их через финансовую систему в виде различного рода налогов и сборов. Через аккумуляцию налоговых платежей и сборов государство реализует свое право на формирование части своих ресурсов для осуществ-

вления в последующем социальной политики посредством перераспределения денежных средств, а также оказания помощи малоимущим гражданам. В целях защиты интересов малоимущих членов общества и недопущения снижения уровня их благосостояния ниже предельно допустимого уровня в данных конкретных условиях государство устанавливает пороговый **минимум** в доходах, не облагаемый налогом. В то же время для высоких доходов устанавливаются прогрессивно более высокие ставки подоходного налога.

Однако при общих принципах формирования доходов, заработанных и полученных по каналам правительственных программ, сохраняются условия неравенства получаемых доходов, следовательно, и уровней жизни различных слоев и групп населения.

Степень неравенства доходов можно увидеть на **кривой Лоренца** (рис. 16). «Доля семей» расположена на оси абсцисс, а «доля дохода» – на оси ординат. Теоретическая возможность абсолютно равного распределения доходов представлена биссектрисой OE , которая указывает на то, что любой заданный процент семей получает соответствующий (и равный) процент дохода.

Это значит, что 20 % всех семей получают 20 % от всего совокупного дохода, 40 % семей – 40 % дохода, 60 % семей – 60 % дохода и т. д. В этой связи соответствующие точки будут находиться на биссектрисе OE . Кривая же Лоренца ($OavE$) демонстрирует **фактическое распределение** дохода. Как указывает точка (a), 20 % всех семей с самыми низкими доходами получили 4,6 % дохода; точка (b) указывает, что 40 % семей с низкими доходами получили 15,4 % (4,6 + 10,8) дохода и т. д. Заштрихованная область указывает на степень неравенства доходов. Чем больше эта область, тем больше степень неравенства доходов, получаемых гражданами в конкретной экономической ситуации. Если бы фактическое распределение доходов было абсолютно равным, то кривая Лоренца ($OavE$) и биссектриса (OE) совпали бы, и разрыв исчез.

Кривую Лоренца можно использовать, чтобы сравнивать распределение доходов в различные периоды времени или в различных странах, или между различными группами населения, принимая во внимание доходы до и после вычета налогов и трансфертные платежи.

Если разделить заштрихованную площадь на площадь треугольника OEN , то можно получить показатель, отражающий степень неравенства в распределении доходов. Этот показатель в экономической теории называется **коэффициентом Джини**, по имени итальян-

ского экономиста и статистика Коррадо Джини (1884–1965). Очевидно, что чем больше отклонение кривой Лоренца от биссектрисы (OE), тем больше площадь заштрихованной фигуры и, следовательно, тем больше коэффициент Джини будет приближаться к единице.

Для официальной оценки экономического неравенства в обществе применяются коэффициенты концентрации и дифференциации доходов, что позволяет сравнивать доходы наиболее и наименее обеспеченных групп населения, представляя собой соотношение средних значений денежных доходов 10 % наиболее и наименее обеспеченного населения.

Индекс Джини (коэффициент концентрации доходов) позволяет оценивать неравенство в распределении общего фонда личных денежных доходов между людьми или домохозяйствами. В отличие от коэффициента дифференциации доходов этот показатель рассчитывают не путем сравнения денежных доходов наиболее и наименее обеспеченных групп населения, а на основе удельных весов доходов, имеющих у отдельных групп в совокупном объеме денежных доходов. Чем равномернее распределение общего объема доходов, тем меньше индекс Джини (ближе к 0). И наоборот, чем больше величина индекса Джини (ближе к 1), тем меньшая доля национальных доходов сосредоточена у бедных слоев населения.

Коэффициент фондов (коэффициент дифференциации доходов)

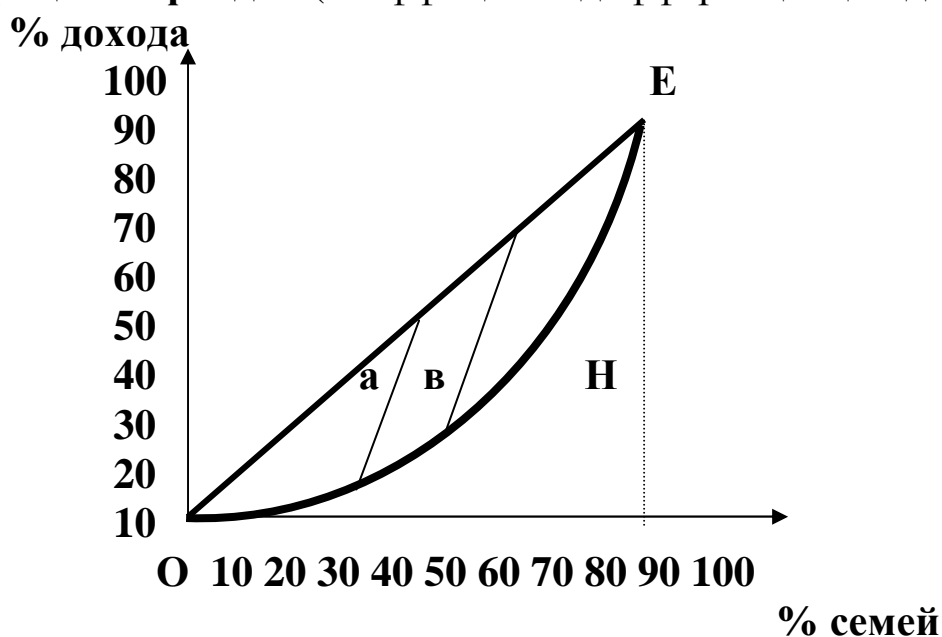


Рис. 16. Кривая Лоренца и коэффициент Джини

Бедность не поддается точному определению. Но в широком смысле можно сказать, что семья живет в бедности, когда ее основные потребности превышают имеющиеся у нее средства для их удовлетворения. Потребности семьи определяются многими факторами: ее размером, состоянием здоровья и возрастом ее членов и т. д. Определение бедности, принятое соответствующими правительственными органами, основано на размере семьи.

Основополагающая целевая функция перераспределения национального дохода государства состоит в том, чтобы уменьшить различия между богатыми и бедными и обеспечить более благоприятные для всех членов общества условия материальной жизни. Формой реализации такой цели выступает распределение продуктов и услуг, трансфертные выплаты, а также государственные программы по стабилизации доходов, которые имеют место в различных странах. Однако порядок их формирования разнообразен. Распределение средств по линии программ осуществляется по трем направлениям.

Первое направление характеризуется тем, что часть поступлений, получаемых населением, находится в зависимости от характера и результатов труда, но при этом принимаются во внимание и размеры удовлетворения потребностей.

Второе направление отличается тем, что в расчет берется размер потребностей, на удовлетворение которых эти выплаты направляются. Подобные выплаты охватывают пособия на детей многодетным работникам, одиноким матерям, на специализированное лечение, дотации государства на содержание детей в детских учреждениях, в школах-интернатах. Размер такой дотации зависит от количества детей и уровня доходов родителей.

Особенностью *третьего направления* является то, что их основная часть, выступающая в форме льгот и услуг, поступает населению непосредственно в натуральной форме через соответствующие учреждения непромышленной сферы. Потребителями части государственной помощи выступают не все трудящиеся вообще, а лишь те, которые имеют в этом потребность и только в меру этой потребности. К примеру, за бесплатной медицинской помощью в большей степени обращаются те, кто чаще и серьезнее болеет и не может оплачивать медицинские услуги; услугами школьных учреждений пользуется тот, у кого больше детей в школьном возрасте.

Чрезмерно активное вмешательство государства в перераспределительные процессы, выравнивание доходов ведет к **снижению** делов-

вой активности в обществе и сокращению эффективности производства в целом. С другой стороны, снижение роли государства в регулировании доходов населения ведет к росту их дифференциации, социальной напряженности, обострению социальных конфликтов и, в итоге, к падению производства, снижению его результативности. Достижение оптимальных масштабов вмешательства государства в регулирование социальных отношений в обществе связано с разрешением противоречия между эффективностью производства и социальной справедливостью. Неравенство в доходах в значительной степени порождено объективным действием рыночного ценового механизма. Стремление уничтожить полностью дифференциацию доходов означало бы намерение полностью разрушить сам рыночный механизм.

Весьма существенное влияние на дифференциацию доходов в экономике рыночного типа оказывает **незаконная экономическая и преступная деятельность**. В современных условиях они приобрели особенно крупные масштабы, что позволяет утверждать о происходящей на наших глазах **криминализации экономики**. Процессы, связанные с этим явлением, ведут к значительному перераспределению доходов в обществе в пользу сравнительно небольшой части граждан страны, их обогащению за счет подавляющей массы всего остального населения.

Источниками подобного рода доходов выступает функционирование элементов **теневой экономики**, представляющей собой неконтролируемые обществом производство, распределение, обмен и потребление товаров и услуг, а именно:

- криминальной экономики, включающей экономическую и общеуголовную преступность;
- фиктивной экономики – официальной экономики, выдающей фиктивные результаты своей деятельности за реальные;
- неформальной экономики, базирующейся на личных контактах между экономическими субъектами, заменяющих официально установленную организацию хозяйственных взаимосвязей;
- нелегальной второй экономики, состоящей из незарегистрированных и запрещенных законом видов деятельности.

В зависимости от способа получения различают следующие **виды доходов от незаконной экономической и преступной деятельности**:

- доходы от мошеннических операций в кредитно-финансовой системе;

- средства, полученные в результате массового обмана населения создателями различного рода финансовых «пирамид» и фондов;
- нецелевое использование кредитов;
- присвоение средств, полученных по договорам;
- средства, образуемые в результате неплатежей в народном хозяйстве;
- сокрытие доходов от налогообложения;
- незаконные задержки выплаты заработной платы;
- нелегальное «прокручивание» оборотных средств в коммерческих банках;
- доходы от вымогательства и получения взяток;
- средства от незаконных сделок с валютой;
- обналичивание средств вопреки установленному порядку;
- легализация капиталов, нажитых преступным путем («отмывание грязных денег»);
- средства от нарко- и порнобизнеса, проституции;
- средства, добытые в результате краж и хищений;
- доходы от приписок и пр.

В борьбе с этими негативными явлениями все возрастающая роль принадлежит органам внутренних дел, которые обязаны заниматься профилактикой, предупреждением, выявлением и пресечением получения доходов от незаконной экономической и преступной деятельности. При этом в своей работе они должны совершенствовать взаимодействие с налоговой инспекцией, налоговой полицией и другими правоохранительными структурами.

Вопросы для самоконтроля

1. Понятие и виды доходов в рыночной экономике (факторные доходы).
2. Структура доходов населения России. Причины и условия возникновения проблемы дифференциации доходов.
3. Влияние доходов от незаконной экономической и преступной деятельности на их распределение среди населения.
4. Влияние несовершенной конкуренции на рынке труда на заработную плату.
5. Криминальные явления в сфере распределения доходов населения России и задачи ОВД по борьбе с ними.

Глава VII. КОНКУРЕНЦИЯ И МОНОПОЛИЯ

Современная рыночная экономика представляет собой сложнейший организм, состоящий из огромного количества разнообразных производственных, коммерческих, финансовых и информационных структур, взаимодействующих на фоне разветвленной системы правовых норм бизнеса и объединяемых единым понятием – рынок.

Ключевым понятием, выражающим сущность рыночных отношений, является понятие **конкуренции** (лат. *concurrere* – сталкиваться, состязаться). Конкуренция – это центр тяжести всей системы рыночного хозяйства, тип взаимоотношений между производителями по поводу установления цен и объемов предложения товаров на рынке. Это конкуренция между производителями. Аналогично определяется конкуренция между потребителями как взаимоотношения по поводу формирования цен и объема спроса на рынке. Стимулом, побуждающим человека к конкурентной борьбе, является стремление превзойти других. В соперничестве на рынках речь идет о заключении сделок и о долях участия в рыночной сфере. Конкурентная борьба – это динамический (ускоряющий движение) процесс. Он служит лучшему обеспечению рынка товарами.

§ 1. Конкуренция, ее виды и методы. Типы рыночных структур

Конкуренция представляет собой экономическую состязательность, соперничество экономических субъектов за наиболее полную реализацию своих экономических интересов. В Федеральном законе от 26 июля 2006 г. (в ред. от 4 июня 2014 г., с изм. от 21 июля 2014 г.) № 135-ФЗ) «О защите конкуренции» *конкуренция* определяется как соперничество хозяйствующих субъектов, при котором самостоятельными действиями каждого из них исключается или ограничивается возможность каждого из них в одностороннем порядке воздействовать на общие условия обращения товаров на соответствующем товарном рынке (ст. 4, п. 7).

Конкуренцию классифицируют на виды по различным основаниям:

1. **По сфере действия** выделяют внутриотраслевую конкуренцию; межотраслевую конкуренцию; конкуренцию на локальных рынках; конкуренцию в общенациональном масштабе; внутринациональную конкуренцию; международную конкуренцию.

2. **По субъектам конкурентных отношений** различают конкуренцию между покупателями; конкуренцию между продавцами; конкуренцию между продавцами и покупателями.

В свою очередь каждая из них может включать в себя особые виды конкуренции: конкуренцию между покупателями отдельных видов товаров или отдельных видов ресурсов и др. Отдельным и очень важным видом конкуренции является конкуренция между производителями, включающая в себя множество подвидов. Например, конкуренция производителей может быть разделена на конкуренцию между крупными предприятиями, малыми предприятиями, крупными и мелкими предприятиями.

3. По соответствию правовым нормам конкуренцию можно делить на добросовестную (честную) конкуренцию; недобросовестную (нечестную) конкуренцию; конкуренцию на легальном рынке; конкуренцию на «черном», или «теневом», рынке.

В российском законодательстве введено понятие «недобросовестная конкуренция». Это особый правовой институт, не совпадающий с монополистической деятельностью. Понятие недобросовестной конкуренции не связано с ограничением конкуренции как характеристики состояния рынка, а лишь отражает ведение конкурентной борьбы нечестными, незаконными методами.

Недобросовестная конкуренция – любые действия хозяйствующих субъектов (группы лиц), которые направлены на получение преимуществ при осуществлении предпринимательской деятельности, противоречат законодательству Российской Федерации, обычаям делового оборота, требованиям добропорядочности, разумности и справедливости и причинили или могут причинить убытки другим хозяйствующим субъектам-конкурентам либо нанесли или могут нанести вред их деловой репутации (ст. 4, п. 9 Закона «О защите конкуренции»). К *элементам* недобросовестной конкуренции относятся:

1) распространение ложных, неточных или искаженных сведений, которые могут причинить убытки хозяйствующему субъекту либо нанести ущерб его деловой репутации;

2) введение в заблуждение в отношении характера, способа и места производства, потребительских свойств, качества и количества товара или в отношении его производителей;

3) некорректное сравнение хозяйствующим субъектом производимых или реализуемых им товаров с товарами, производимыми или реализуемыми другими хозяйствующими субъектами;

4) продажа, обмен или иное введение в оборот товара, если при этом незаконно использовались результаты интеллектуальной дея-

тельности и приравненные к ним средства индивидуализации юридического лица, средства индивидуализации продукции, работ, услуг;

5) незаконное получение, использование, разглашение информации, составляющей коммерческую, служебную или иную охраняемую законом тайну (ст. 14 Закона «О защите конкуренции»).

4. В соответствии с методами ведения конкурентной борьбы конкуренция бывает ценовой и неценовой.

Ценовая конкуренция – такой способ борьбы соперников, при котором средством поражения конкурента служит снижение либо повышение цен.

Неценовая конкуренция предполагает применение иных экономических и, по большей части, внеэкономических методов (улучшение качества продукции, реклама изделий; физическое устранение конкурентов, порча или уничтожение их имущества и т. п.).

В современных условиях особо выделяют такую разновидность неценовой конкуренции, как *конкуренция качества*. Другими ее подвидами являются *конкуренция по условиям продажи*, *конкуренция по послепродажному обслуживанию*, *конкуренция с помощью рекламы* и др.

5. По проявлению следует выделить реально существующую конкуренцию; потенциальную конкуренцию.

6. По влиянию государства на конкурентный механизм говорят о свободной конкуренции; конкуренции в условиях регулируемого рынка.

7. По возможности влияния на рынок конкуренцию делят на такие два вида, как совершенная конкуренция; несовершенная конкуренция.

Различают три вида несовершенной конкуренции: *монополистическую конкуренцию*, *олигополистическую конкуренцию* и *чистую монополию*, которые вместе с совершенной конкуренцией образуют *типы рыночных структур*.

Рыночная структура – это основные характерные черты рынка, к которым относятся количество и размеры функционирования в нем предприятий и компаний, степень сходства или отличий товаров разных предприятий, условия вступления в отрасль, доступность рыночной информации. **Признаки «свободного рынка»:**

1. Свобода предпринимательской деятельности, основанная на естественном многообразии форм собственности и экономическом обособлении товаропроизводителей.

2. Свободное перемещение (абсолютная мобильность) всех видов ресурсов национальной экономики, прежде всего, трудовых, материальных, финансовых.

3. Полная информированность каждого участника экономической системы о сложившейся и складывающейся экономической ситуации на всех рынках.

4. Отсутствие различий между одноименными товарами (отсутствие дифференциации товаров).

5. Ни один из участников свободной конкуренции не в состоянии оказывать решающее влияние на решения, принимаемые другими участниками, прежде всего, в вопросах ценообразования на производимую продукцию.

Совершенной конкуренцией считается та рыночная структура, которая удовлетворяет следующим условиям:

1. На рынке много продавцов и много покупателей, причем каждый из них мало производит и мало потребляет от общего рыночного объема товаров. В силу этого ни один из субъектов рынка не может оказать решающего воздействия на установление рыночной цены.

2. Товар должен быть совершенно однородным, с точки зрения покупателей, а покупатели должны быть одинаковы, с точки зрения продавцов. Это простое условие весьма редко выполняется на практике. Даже совершенно одинаковые товары могут быть неоднородными для покупателей в силу, например, географического положения места продажи (магазин в вашем доме и универсам в часе езды); условий обслуживания (вам нравится данный магазин, поскольку там вежливые продавцы); рекламы, упаковки (например, в косметической промышленности зачастую одинаковые по химическому составу вещества продаются под разными названиями и по разным ценам).

3. Отсутствуют входные барьеры для вступления в отрасль нового производителя и препятствия для свободного выхода из отрасли. Входные барьеры могут носить различный характер:

- исключительное право заниматься данным бизнесом (производством алкоголя, табака, внешней торговлей), лицензирование экспорта, государственная регистрация видов деятельности;

- экономические преимущества крупного производства, т. е. затраты в данной отрасли существенно снижаются с увеличением масштаба производства или малое производство попросту невозможно; в этом случае требуются большие капитальные вложения; не так-то

просто организовать конкуренцию среди производителей автомобилей, тракторов, турбогенераторов и других машин;

- производство данного товара защищено патентом (это далеко не совершенная конкуренция);

- закрыт доступ к материальным ресурсам и другим факторам производства из-за отсутствия их на свободном рынке;

- реклама является препятствием к однородности товара, однако зачастую затраты на рекламу так велики, что могут служить входным барьером в отрасли.

4. Полная информированность всех участников рынка, т. е. каждый экономический субъект осведомлен о ценах всех продавцов и о любом изменении цен, о конъюнктуре рынка и т. п.

5. Абсолютная мобильность всех видов экономических ресурсов.

6. Рациональное поведение всех участников рынка, преследующих собственные интересы. Сговор в какой-либо форме исключается (примеры обратного явления можно часто наблюдать на рынке сельскохозяйственной продукции). Модель совершенного конкурентного рынка дает вполне удовлетворительное приближение к действительности для многих реальных рынков.

Несовершенная конкуренция – это конкуренция, при которой хотя бы одно из приведенных выше условий выполняется не в полной мере.

§ 2. Механизм рыночной конкуренции

Во многих отраслях экономики производимая фирмами продукция дифференцирована. По той или иной причине потребители рассматривают каждую марку товара как нечто отличное от товара других фирм. Фирма, производящая товар, отличный от товара других фирм, обладает монопольной властью, но монопольная власть этой фирмы ограничена, потому что потребители могут легко перейти на другие марки товара, если возрастает цена товара фирмы-монополиста.

Подобный тип рыночной структуры получил название монополистической конкуренции. **Монополистическая конкуренция** – это такой тип рыночной структуры, в котором преобладают черты совершенной конкуренции и имеются отдельные элементы, характерные для чистой монополии. Теория монополистической конкуренции была разработана в 30-е годы XX в. английской ученой Джоан Вайолет Робинсон и американским ученым Эдвардом Хейстингсом Чемберленом.

Монополистической конкуренции присущ ряд особенностей, которые отличают ее от совершенной конкуренции.

1. *Количество производителей (фирм) в отрасли.* Для монополистической конкуренции характерно присутствие в отрасли довольно значительного количества небольших по объему производства фирм, выпускающих однотипные, но не одни и те же товары. В отличие от совершенной конкуренции, при которой количество фирм-производителей исчисляется сотнями и тысячами, в отрасли с монополистической конкуренцией действует несколько десятков фирм. Из этого следует, что, *во-первых*, отдельный производитель (фирма) производит лишь небольшую часть суммарного выпуска продукции отрасли, поэтому обладает ограниченными возможностями влиять на рыночную цену товара. *Во-вторых*, исключается возможность сговора фирм и картелизации отрасли. *В-третьих*, каждая фирма практически независима в своих решениях и не учитывает возможную реакцию других конкурирующих фирм.

2. *Дифференциация товара.* При монополистической конкуренции товаропроизводители имеют определенную возможность выпускать товар, не схожий с производимым конкурентами. К примеру, все кондитерские фабрики выпекают печенье, но продукция одной из них отличается от товаров других фабрик по ингредиентам, вкусу, упаковке, названию. Подобное различие получило название **дифференциации товара**. Под *дифференцированным продуктом* понимается такой, качественные характеристики которого отличаются от производимого конкурентом. Дифференцированный продукт может включать группу каких-либо товаров, достаточно схожих, чтобы называться одним товаром (например печенье), но и столь отличных друг от друга (к примеру, «Привет», «Курабье», «Овсяное» и т. п.), чтобы производитель каждого из них имел некоторую возможность влиять на цену своего товара. В условиях дифференциации продукции отдельный производитель обладает ограниченной монопольной властью над собственным товаром, т. е. может повышать его цену без риска потерять рынок сбыта, даже если остальные производители подобного товара не делают этого.

К причинам дифференциации товара следует отнести:

а) разное качество изготавливаемого продукта из-за различий в технологии, в видах используемого сырья, дизайна и т. п.;

б) различные условия реализации товара: быстрое обслуживание, доставка на дом, продажа в кредит и пр.;

в) различия в географическом местоположении товаропроизводителя (например, небольшая закусочная может успешно конкурировать даже с крупными ресторанами, если расположена на бойком месте и работает круглосуточно);

г) влияние рекламы, применение торговых и товарных знаков, использование различной упаковки.

3. *Неценовая конкуренция.* При монополистической конкуренции отдельные производители используют в конкурентной борьбе такие неценовые факторы, как реклама, изменение качественных характеристик товара и условий продажи продукции. Это становится возможным вследствие специфики данного типа рыночной структуры: поскольку товаропроизводители выпускают дифференцированный продукт, товар каждого из них оказывается восприимчивым к неценовым факторам.

4. *Свобода входа на рынок и выхода из него.* В условиях монополистической конкуренции вход фирм на рынок данного вида продукции относительно свободный, поскольку размеры фирм невелики и возможность снижения издержек за счет положительного эффекта масштаба производства у них небольшая. Однако, в отличие от совершенной конкуренции, при которой наблюдается абсолютная свобода входа на рынок, при монополистической конкуренции дополнительные расходы, связанные с необходимостью выделить свой товар (например, за счет рекламы), могут стать барьером для входа новой фирмы в отрасль.

Таким образом, *основными чертами, присущими монополистической конкуренции* (как виду несовершенной конкуренции и типу рыночной структуры), являются следующие:

- в отрасли присутствует достаточное число фирм, каждая из которых конкурирует со значительным количеством соперничающих товаропроизводителей и поэтому не учитывает их возможную реакцию на изменение цены своего товара;

- фирмы отрасли производят дифференцированный товар, вследствие чего каждая из них имеет возможность в определенных пределах менять цену продаваемого товара;

- существует довольно свободный вход иных производителей на рынок данного товара и выход из него. Новым фирмам несложно вступить на рынок со своими фирменными марками, а существующим фирмам – выйти, если их товары перестали пользоваться спросом.

Чтобы увидеть, почему свободный доступ на рынок является важным требованием, сравним рынки зубной пасты и автомобилей. Рынок зубной пасты подвержен монополистической конкуренции, а рынок автомобилей лучше характеризовать как олигополию.

Монополистическими конкурентами являются и предприятия розничной торговли, так как продаваемые товары в различных магазинах конкурируют между собой и за счет разных условий местонахождения, доступности товаров, опыта продавцов, условий кредита и т. п. Так как проникнуть на рынок относительно просто, на него выходят новые магазины, получающие высокие прибыли в тех местах, где мало конкурирующих магазинов. Монополистическая конкуренция во многом аналогична совершенной конкуренции. В условиях свободного доступа на рынок потенциальная возможность получить прибыль привлекает новые фирмы с конкурирующими марками товаров, и прибыль уже действующих фирм снижается до нуля. Рынки совершенной конкуренции экономически эффективны до тех пор, пока ничто не препятствует работе рыночного механизма, а совокупный излишек потребителей и производителей достигает максимальной величины. Монополистическая конкуренция аналогична свободной конкуренции по ряду аспектов.

Конкуренция в экономике выполняет ряд *функций*: выявляет и устанавливает рыночную стоимость товара; сводит конкретный труд к общественно необходимому; содействует выравниванию индивидуальных стоимостей и прибыли в зависимости от производительности труда и эффективности управления производством.

Посредством конкуренции происходит распределение не только факторов производства, но и доходов в соответствии с вкладом и эффективностью деятельности хозяйствующих субъектов. Эффективное использование ресурсов позволяет производителям получать высокие доходы, при неэффективном использовании ресурсов они несут убытки и могут быть вытеснены с рынка.

К позитивным последствиям конкуренции следует отнести:

- 1) снижение издержек производства;
- 2) быстрое внедрение достижений НТР в производство;
- 3) гибкое приспособление к спросу со стороны потребителей продукции;
- 4) повышение качества продукции;
- 5) расширение ассортимента товаров и услуг;
- 6) препятствие к завышению цен на товары и услуги.

Негативные последствия конкуренции проявляются:

- 1) в создании условий для безработицы, инфляции, банкротства;
- 2) в увеличении дифференциации доходов и создании условий их несправедливого распределения;
- 3) в способствовании возникновению экономических кризисов;
- 4) в чрезмерной эксплуатации ресурсов;
- 5) в росте экологических нарушений;
- 6) в том, что конкуренция выступает объективным фактором *монополизации экономики*.

Таким образом, главным элементом хозяйственного механизма экономики рыночного типа является конкуренция.

§ 3. Монополизм в рыночной экономике

Конкуренция выступает мощным фактором концентрации производства, характер ее зависит от развитости и степени *монополизации производства*.

Монополии – крупные хозяйственные объединения, контролирующие отрасли и рынки за счет высокой степени концентрации производства и капитала, установления монопольных цен и извлечения монопольных прибылей. Монополизм – это исключительное положение одного из хозяйствующих субъектов, дающее возможность диктовать свою волю прочим субъектам, регулировать производство данного вида продукции и устанавливать господство на рынке.

Конкуренция стимулирует технический прогресс, способствует развитию экономики, продвижению отечественных товаров на мировой рынок. Созданию полноценной конкурентной среды в нашей стране мешает засилье монополий, несовершенство антимонопольного законодательства и многое другое.

Монополия (лат. *monopolium*, греч. *μονοπώλιον* – единоличное право на продажу; *μόνος* – один, *πωλεῖν* – продавать) – это исключительное право на осуществление какого-либо вида деятельности (производства, промысла, применения, использования определенных объектов, продуктов), предоставляемое только определенному лицу, группе лиц, государству. В ряде случаев монопольное право не предоставляется, а возникает естественно или устанавливается экономическими субъектами посредством занятия господствующего положения на рынке.

Монополия в сфере экономики – ситуация на рынке, которая характеризуется наличием небольшого числа продавцов (редко единст-

венного), каждый из которых способен повлиять на общий объем предложения и на цену товара или услуги. При этом осуществляется определенный контроль над входением в данную отрасль других фирм как потенциальных конкурентов. Барьеры, ограждающие монополию, могут быть либо установлены государством (в форме патентов, тарифов и др.), либо обусловлены превосходством монополиста, используемой им технологии или управленческого ноу-хау, либо связаны с необходимостью огромных капиталовложений для ведения хозяйственной деятельности в данной отрасли.

Принято различать *три вида* монополии:

1) *закрытую*, защищенную от конкуренции с помощью юридических запретов и ограничений (чаще всего это государственная монополия);

2) *естественную*, необходимую в связи с тем, что без такой монополии нельзя достичь эффективного использования ресурсов;

3) *открытую*, при которой одна фирма в силу стечения обстоятельств стала единственным производителем и поставщиком товара.

Применительно к экономическим явлениям различают следующие *виды монополий*:

а) *собственно монополия* – наличие на каком-либо конкретном рынке единоличного производителя-продавца (чтобы стать монополистом, достаточно лишь осуществлять такой объем производства и продаж, который обеспечивает полный контроль ситуации на рынке);

б) *олигополия* – это рынок небольшого числа производителей-продавцов, как правило, однородного товара (примером могут быть крупнейшие производители автомобилей в США или Японии. В каждой из этих стран существует сравнительно небольшое число фирм-автогигантов);

в) *монопсония* – это рынок единоличного покупателя-потребителя какого-либо конкретного товара (в качестве примера: исключительное право государства на закупку военной техники и вооружения, производимых по его заказу на предприятиях, в том числе и негосударственного сектора экономики);

г) *двусторонняя монополия* – рынок единоличного продавца и единоличного покупателя (например, организация государством производства и потребления общественных товаров: охрана общественного порядка, защита государственных границ, национальная оборона, государственное управление, национальные сети коммуникаций).

Из отечественных классификаций наиболее известной является классификация типов монополизма в экономике А. Лившица. Опираясь на анализ современной мировой экономической теории и практики, А. Лившиц считает правомерным выделить, по меньшей мере, **шесть основных типов** данного явления:

1) *монополии, связанные исключительно с процессом концентрации производства.* В ходе острой конкурентной борьбы между многими тысячами обособленных товаропроизводителей в эпоху свободной конкуренции часть из них, имевших худшие условия производства продукции, разорялась. Их средства производства и доля в общем объеме продукции сосредоточивались в руках отдельных товаропроизводителей с лучшими условиями производства. В результате подобной эволюции в определенных отраслях экономики основная часть производства и продаж стала осуществляться немногими или даже одним товаропроизводителем, т. е. возникла монополия. Появление на конкурентном рынке монополиста-производителя приводит к значительному снижению эластичности предложения. Возникает ситуация, когда предложение товара или услуги все в меньшей степени зависит от их продажной цены, рост которой может вовсе и не оборачиваться с увеличением производства и предложения;

2) *технологические олигополии* – крупные предприятия (объединения), где сама технология требует достаточно высокого уровня концентрации производства (авиастроение, судостроение, металлургия, угольная промышленность и т. п.). Например, сама технология выплавки стали требует объединения нескольких различных производств и их звеньев. Другими словами, достаточно высокий уровень концентрации данного производства и есть самый оптимальный;

3) *монополии, основанные на дифференциации продукции.* Наличие товарной марки или специальной маркировки дает исключительное (монопольное) право товаропроизводителю воздействовать на цену своих марочных товаров. Это влияние на цену осуществляется, как правило, в сторону ее повышения, пока обладатель другой марки или фирменного знака на одноименный товар не «отвоюет» с помощью более качественной марочной продукции на свою сторону часть покупателей-приверженцев прежнего товаропроизводителя;

4) *монополии, связанные с лидерством в научно-техническом прогрессе (НТП).* НТП – неуничтожимый и неустранимый естественный процесс, где одни авторы достижений вырываются вперед, становясь лидерами, другие уступают им лидерство. Те фирмы, которые приобретают патенты на новейшие изобретения и внедряют их в производ-

ство, становятся победителями в сфере научно-технического соперничества. Они и становятся временными монополистами – собственниками каких-либо открытий, эффектов, изобретений, методик и т. п. Это позволяет им предлагать к продаже одноименные товары по меньшей цене предложения, устранять таким образом конкурентов и монополизировать рынок;

5) обширная зона *государственной естественной монополии*. В экономической системе всегда имеются такие сферы хозяйствования, где только государство может и должно обладать исключительным правом организации всей экономической деятельности. Государственная естественная монополия распространяется на три сферы:

- денежный рынок и всю связанную с ним инфраструктуру⁹;
- область производства и реализации общественных товаров;
- ограниченный круг рынков, где продаются товары неэластичного спроса (соль, сахар, спички, хлеб, табачная и алкогольная продукция и пр.);

б) *тотальное (всеобщее) господство командно-административной системы и практически полное огосударствление хозяйственной жизни общества*. В этом случае на всех рынках действует двусторонняя монополия, зажавшая «в тиски» и производителей, и потребителей. От такой формы монополии особенно сильно страдают конкретные люди, потребители, поскольку им предписывается жить не только в условиях тотального дефицита, но еще и безальтернативности в выборе той или иной продукции: покупать приходится лишь то, что имеется в продаже, а не то, что хотелось бы приобрести, даже по более высокой цене.

Анализ всех шести типов монополий показывает, что существует, по крайней мере, три зоны естественной монополии, которые не должны становиться объектом демонополизации: технологические олигополии, монополии, связанные с лидерством в НТП и государственные естественные монополии. Именно они определяют границы демонополизации в любой экономике (они же являются сферой применения планирования и административных методов управления).

Основные типы монополий выступают в конкретных *формах*:

- *пул* (англ. pool – букв. общий котел) – это монополия (особый вид картелей), отличающаяся тем, что прибыль всех участников по-

⁹ Инфраструктура – составные части общего устройства экономической жизни, носящие подчиненный, вспомогательный характер и обеспечивающие нормальную деятельность экономической системы в целом.

ступает в общий фонд и затем распределяется между ними согласно заранее установленной пропорции;

- *корнер* (англ. to corner – букв. загнать в угол) – простейшая форма объединения предпринимателей для скупки какого-либо товара или акций с целью последующей спекулятивной перепродажи;

- *ринг* (англ. ring) – кратковременное соглашение предпринимателей, имеющее целью получение прибыли путем скупки какого-либо товара на рынке и последующей его перепродажи по повышенным ценам;

- *конвенция* (лат. conventio – договор, соглашение) – договор между предпринимателями обычно одной отрасли по какому-либо специальному вопросу (прибыль, уровень цен и т. п.)¹⁰;

- *картель* (фр. cartel) – объединение предпринимателей, участники которого договариваются о размерах производства, о рынках сбыта, условиях продажи, ценах, сроках платежа и т. д., сохраняя при этом производственную и коммерческую самостоятельность;

- *синдикат* – вид монополии, объединение предпринимателей, которое берет на себя осуществление всей коммерческой деятельности (определение цен, сбыт продукции) при сохранении производственной и юридической самостоятельности входящих в него предприятий;

- *трест* (англ. trust) – объединение предпринимателей, характеризующееся тем, что входящие в него предприятия полностью теряют свою производственную, коммерческую и юридическую самостоятельность и подчиняются единому управлению;

- *концерн* (англ. concern) – объединение многих промышленных, финансовых и торговых предприятий (различных, но взаимосвязанных отраслей промышленности, транспорта, сферы услуг и финансовой сферы), формально сохраняющих самостоятельность, но фактически подчиненных финансовому контролю и руководству господствующей в объединении группы крупнейших предпринимателей;

- *конгломерат* (лат. conglomeratus – собранный, скопившийся) – вид монополии, который объединяет предприятия, принадлежащие к различным отраслям экономики и не связанные прямой производственной кооперацией (этот вид монополии называют еще *диверсифицированный концерн*);

- *консорциум* (лат. consortium – соучастие, сотоварищество) – монополия, временное соглашение между несколькими банками или

¹⁰ Пул, корнер, ринг и конвенцию обычно относят к *простейшим* видам монополий.

промышленными предприятиями для совместного размещения заимов, проведения финансовых или коммерческих операций большого масштаба, осуществления крупного промышленного строительства;

- *комбинат* (лат. *combinare* – соединять, сочетать) – объединение промышленных предприятий разных, но технологически взаимосвязанных между собой производственных отраслей, в котором продукты одного предприятия служат сырьем, полуфабрикатами или вспомогательными материалами для другого.

Монопольная цена и монопольная прибыль

Как уже отмечалось, монополист, в отличие от совершенно конкурентной фирмы, не принимает цену как данную. Монополиста можно охарактеризовать как ценоискателя, а не ценополучателя.

Монополист, осуществляя выпуск, устанавливает цену таким образом, чтобы объем спроса равнялся его оптимальному положительному объему выпуска. Поскольку предельные издержки равны предельному доходу при оптимальном объеме выпуска, то цена будет выше предельных издержек. Таким образом, под *монопольной ценой* понимается цена, которая устойчиво отклоняется от ее возможного уровня на конкурентном рынке и устанавливается доминирующим на рынке хозяйствующим субъектом или вступившими в сговор предприятиями в целях реализации своих экономических интересов за счет злоупотребления монопольной властью.

Различают несколько видов монопольных цен:

- *монопольно высокой* является цена, которая устанавливается с целью получения сверхприбыли и (или) компенсации необоснованных затрат за счет ущемления экономических интересов других предприятий или граждан;

- *монопольно низкой* считается цена, которая при устойчивом спросе за счет преднамеренного снижения доходов (прибыли) в краткосрочном периоде затрудняет доступ на рынок другим предприятиям и тем самым ограничивает конкуренцию на рынке определенного товара.

§ 4. Антимонопольное регулирование

Регулирование деятельности монополий направлено на ограничение монопольных проявлений и осуществляется с целью снижения цен и увеличения выпуска продукции. Осуществляется оно посредством мер законодательного и экономического характера.

Законодательные меры регулирования деятельности монополий – это правовые нормы, направленные на предотвращение монопольных проявлений на рынках, а также недобросовестной конкуренции. Чаще всего законодательные меры предполагают запрещение договоров о ценах и разделе рынков, регулирование набора предоставляемых потребителю услуг, установление контроля за слияниями, за соглашениями об использовании продукции, запреты на установление розничных цен, запреты соглашений о предоставлении исключительных прав.

Направленность действия данных мер связана с а) коррекцией поведения монополистов, чтобы сделать его более конкурентным, и б) проведением структурной политики, в ходе которой сама отрасль становится более конкурентной.

В 90-х годах XX в. в России были сделаны первые шаги по разработке и применению антимонопольного законодательства. Кроме того, в Уголовном кодексе Российской Федерации к преступлениям отнесены монополистические действия и ограничения конкуренции.

Речь идет о монополистических действиях, которые совершены путем установления монопольно высоких или монопольно низких цен. Уголовно наказуемым признано также ограничение конкуренции путем раздела рынка, ограничение доступа на рынок, устранение с него других субъектов экономической деятельности, установление или поддержание единых цен (ст. 178 УК РФ).

К числу преступлений относится принуждение к совершению сделки или к отказу от ее совершения (ст. 179 УК РФ); незаконное использование чужого товарного знака (ст. 180 УК РФ); использование в рекламе заведомо ложной информации относительно товаров, работ или услуг, а также их изготовителей (исполнителей, продавцов), совершенное из корыстной заинтересованности и причинившее значительный ущерб (ст. 182 УК РФ).

Экономические меры регулирования деятельности монополий – это набор экономических инструментов, при помощи которых ограничиваются возможности реализации рыночной власти продавцов. Важнейшими среди таких инструментов являются прямое и косвенное регулирование цен и прибылей.

Прямое регулирование обычно реализуется в форме установления «потолка цен», т. е. верхнего или нижнего предела цены, и предельного уровня нормы прибыли. Целью установления «потолка цен» является увеличение выпуска при более низкой цене. Однако подобное

реагирование фирмы на введение «потолка цены» будет наблюдаться лишь при условии приемлемого для фирмы уровня такого «потолка», что составляет главную проблему при использовании этого метода регулирования. «Потолок» должен быть таким, чтобы, с одной стороны, лишить продавца монопольной прибыли, а с другой – обеспечить фирме покрытие оперативных расходов и получение справедливого дохода на инвестированный капитал.

Косвенное регулирование цен и прибылей осуществляется посредством налогообложения либо продукции, либо прибыли. В первом случае проблема состоит в том, что введение налога приведет к росту издержек, и монополист сократит выпуск и повысит цену. Поэтому при введении налога на продукцию чрезвычайно важно учитывать степень эластичности спроса. Если она высока, то рост цены окажется меньше размера налога, что приведет к перераспределению части монопольной прибыли в пользу потребителей. Соответственно, при спросе, имеющем низкую эластичность, введение налога на продукцию приведет лишь к дополнительным потерям совокупного благосостояния.

Цель косвенного регулирования прибыли состоит в том, чтобы изъять у фирмы монопольную прибыль, оставив ей только нормальную прибыль. Налогообложение прибыли вводится только в случае устойчивого получения фирмой прибыли, превышающей по своему уровню среднюю.

Современное процветание разного рода монополий, возникновение транснациональных корпораций свидетельствует о том, что образование монополий – закономерный процесс, и объясняется это тем, что сама конкуренция – важный элемент рыночного механизма – порождает их, ибо каждый конкурент на рынке мечтает стать монополистом.

Вопросы для самоконтроля

1. Дайте определение конкуренции.
2. Какие виды конкуренции можно выделить по различным основаниям?
3. Что называется недобросовестной конкуренцией и каковы ее элементы?
4. Рассмотрите принцип максимизации прибыли на рынках свободной конкуренции.
5. Какова роль конкуренции в современной экономике?

6. Каковы положительные последствия конкуренции?
7. Что понимается под монополией?
8. Назовите типы монополий в экономике.
9. В каких формах выступают монополии?
10. Дайте определение монопольной цены и охарактеризуйте ее виды.
11. Что понимается под монопольной прибылью?
12. В чем выражаются экономические меры регулирования монополий?

Глава VIII. СИСТЕМА НАЦИОНАЛЬНЫХ СЧЕТОВ (СНС) И МАКРОЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПОКАЗАТЕЛИ

Для выявления проблем недостаточного воспроизводства или выявления факторов успеха экономики пользуются совокупностью методов измерения производственной деятельности экономики. Совокупность этих методов образует систему национальных счетов (СНС).

§ 1. Система национальных счетов и макроэкономические показатели

Система национальных счетов представляет собой комплекс взаимосвязанных балансовых таблиц, показатели которых предназначены для определения размера дохода, потребления, накопления и величины капитальных затрат. С помощью СНС рассчитывают важнейшие макроэкономические показатели. Основные показатели СНС – валовой национальный продукт (ВНП), валовой внутренний продукт (ВВП), чистый национальный продукт (ЧНП), национальный доход (НД) и располагаемый доход (РД).

Система национальных счетов играет особую роль в экономике. Она позволяет измерять объем производства в конкретный момент времени и раскрывать причины данного уровня производства. Сравнивая показатели национального дохода за определенный отрезок времени, можно проследить тенденцию, определяющую характер развития экономики: рост, спад или застой. СНС позволяет сформировать и претворить в жизнь государственную политику.

В основе системы национальных счетов лежит балансовый метод взаимосвязанного комплексного изучения экономических процессов и результатов их деятельности. С помощью системы национальных счетов выявляют взаимосвязи между экономическими процессами и явлениями.

Для получения комплексной оценки состояния национальной экономики и оценки результатов деятельности отдельных отраслей экономики система национальных счетов противопоставляет каждой стадии воспроизводства соответствующий счет или группу счетов, характеризующих интенсивность движения стоимости товаров и услуг через все стадии производственного цикла.

Для экономики в целом предусматривается составление всех счетов, которые образуют сводные счета. Также разрабатываются счета по секторам и регионам.

Основные показатели системы национальных счетов:

- Валовой внутренний продукт.
- Валовой национальный доход.
- Валовой национальный располагаемый доход.
- Конечное потребление.
- Валовое накопление.
- Национальное сбережение.
- Чистое кредитование.
- Чистое заимствование.
- Национальное богатство.
- Сальдо внешней торговли.

Взаимосвязь показателей экономической деятельности раскрыта ниже. Каждому из основных макроэкономических показателей системы национальных счетов, как правило, соответствует аналог, рассчитываемый на уровне отдельного производителя, хозяйствующего субъекта. Результаты экономической деятельности определяются на основе системы показателей.

В **Системе национальных счетов** применяется концепция экономического производства, которая охватывает производство практически всех товаров и услуг, за исключением услуг, оказываемых домашними хозяйками по приготовлению пищи, поддержанию жилищ в чистоте, воспитанию детей и т. д., поскольку такую деятельность оценить весьма сложно. Центральной категорией системы национальных счетов является **экономический оборот**, под которым понимается воспроизводство общественного продукта. В системе национальных счетов он представлен как производство, потребление и накопление национального продукта. Участниками экономического оборота выступают институциональные единицы, объединенные в секторы экономики.

Национальные счета Российской Федерации – это система взаимосвязанных статистических показателей, построенная в виде определенного набора счетов и таблиц, целью которой является получение полной картины экономической деятельности страны. Результаты, т. е. продукты, услуги, товары, нерыночные услуги, а также трансферты в СНС Российской Федерации трактуются следующим образом:

- продукты – результаты труда, имеющие материально-вещественную форму (включая энергию);

- услуги – результаты деятельности, удовлетворяющие определенные личные и общественные потребности, но не воплощающиеся в продуктах. Сюда входят услуги как материального, так и нематериального характера;

- товары – продукты и услуги, обычно предназначенные для продажи на рынке по цене, покрывающей издержки их производства. Условно исчисленная продукция финансовых посредников и условно исчисленная стоимость проживания в собственном жилище рассматриваются по соглашению как товары;

- нерыночные услуги – услуги государственных учреждений и общественных организаций, относящиеся к их текущему потреблению;

- трансферты – перераспределенные потоки доходов, они представляют собой односторонние безвозмездные передачи доходов как в денежной, так и в натуральной форме, осуществляемые в целях перераспределения доходов и сбережений. Другими словами, трансферты не вызывают потоков доходов, продуктов и услуг в обратном направлении.

Система национальных счетов (СНС) Российской Федерации включает следующие счета:

- счета внутренней экономики (продукты и услуги, производство, образование доходов, распределение доходов, капитальные затраты, финансовый счет);

- счета внешнеэкономических связей или «остального мира» (текущие операции, капитальные затраты, финансовый счет).

Все основные макроэкономические показатели условно делят на потоковые показатели и показатели запасов.

К потоковым величинам относят валовой выпуск, ВВП, ВВП, ЧНП, НД, РД, а также расходы на потребление, сбережения, инвестиции, государственные закупки, налоги, экспорт, импорт и др.

Показатели запасов в макроэкономике – это имущество, национальное богатство, реальные кассовые остатки.

Рассмотрим подробнее **поточковые показатели**.

Валовой выпуск включает стоимость всех товаров и услуг, созданных экономикой данной страны за определенный временной период, в том числе и *промежуточный продукт*, представляющий собой совокупность товаров, произведенных за определенный период и использованных в течение данного периода для дальнейшей переработки.

ВНП представляет собой совокупную рыночную стоимость конечных товаров и услуг, созданных как внутри страны, так и за ее пределами (как правило, за год). Конечным продуктом являются товары и услуги, предназначенные для конечного потребления, накопления реального капитала, государственных закупок или экспорта. Промежуточное потребление в ВНП исключается с помощью оценки добавленной стоимости, учитывается только стоимость, добавленная на каждой стадии обработки, без учета материальных затрат.

ВВП выражает совокупную стоимость конечной продукции, произведенной на территории данной страны, независимо от того, принадлежат ли факторы производства гражданам страны или иностранным гражданам.

ЧНП выражает рыночную стоимость реально созданных благ и услуг, произведенных страной за определенный период.

НД представляет собой вновь созданную страной стоимость за определенный период. НД является совокупным доходом в рамках экономики определенного государства, получаемым всеми владельцами факторов производства (земли, труда и капитала), используемых в производстве ВНП.

РД представляет собой сумму средств, полученную населением в виде доходов и используемую на потребление и сбережения.

Остановимся подробнее на **показателях запасов**.

Имущество включает в себя реальные активы (реальный капитал) и финансовые активы (акции, облигации).

Национальное богатство – это совокупность материальных благ, созданных трудом предшествующих и нынешних поколений и вовлеченных в процесс воспроизводства природных ресурсов, которыми располагает общество.

Реальные кассовые остатки представляют собой запас платежных средств, которые экономический субъект желает иметь в наличности.

Центральный показатель Системы национальных счетов – ВВП, который исчисляется тремя способами: 1) по потоку доходов; 2) по потоку расходов; 3) по производству.

По потоку доходов ВВП определяется как общая сумма заработной платы работников, всех видов прибыли, рентных доходов, амортизационных отчислений и косвенных налогов.

По потоку расходов ВВП рассчитывается как совокупная стоимость потребительских расходов населения на приобретение благ и услуг, необходимых для удовлетворения его материальных и духовных потребностей, а также предназначенных для развития и совершенствования личности.

По производству ВВП рассчитывается путем определения суммы вклада в создание национального продукта каждого его производителя. Для этого используется показатель *добавленной стоимости*, который представляет собой рыночную цену продукции (услуг) фирмы за вычетом внешних факторов, в том числе затрат на сырье, материалы, полуфабрикаты и энергию, купленных и израсходованных на производство продукции и оказание платных услуг.

В макроэкономическом анализе наряду с ВВП используется показатель валового национального продукта (ВНП). Разница между этими показателями состоит в следующем:

1. ВВП представляет собой совокупную стоимость продукции сферы материального производства и сферы услуг независимо от национальной принадлежности предприятий, расположенных на территории данной страны. Другими словами, в основу расчета ВВП положен территориальный принцип.

2. ВНП представляет собой совокупную стоимость всего объема производства продукции и оказания услуг в обеих сферах национальной экономики независимо от местонахождения национальных предприятий (в своей стране или за рубежом). Следовательно, ВНП отличается от ВВП на сумму факторных доходов (доход наемных работников, рентный доход, ссудный процент, прибыль фирм) от использования ресурсов данной страны за рубежом за минусом аналогичных вывезенных из страны доходов иностранцев. Поэтому для расчета ВНП к показателю ВВП прибавляют разность между прибылями и доходами, полученными предприятиями и физическими лицами данной страны за рубежом, и прибылями и доходами, полученными иностранными инвесторами и иностранными работниками в данной стране. Такая разность для стран с развитой рыночной экономикой составляет около 1 %.

3. ВВП определяется в денежном измерении. Однако в условиях рыночной экономики происходит колебание курса денежных единиц, а также изменение цен на товары и услуги. В результате при одном и том же физическом объеме совокупного национального продукта его денежная оценка может быть неоднозначной. Для этого ВВП принято рассчитывать как в текущих, или фактических, ценах, так и в ценах, учитывающих изменение уровня цен и курса денежной единицы. В этой связи различают номинальный и реальный ВВП. *Номинальным* называется ВВП, рассчитанный по фактическим (или текущим) ценам. *Реальным* называется ВВП, рассчитанный с учетом роста цен (т. е. уровня инфляции) и постоянного курса денежной единицы. Сопоставление номинального и реального ВВП возможно с помощью дефлятора ВВП, который более подробно будет рассмотрен в следующем параграфе.

Помимо ВВП и ВВП, в макроэкономическом анализе используют другие показатели Системы национальных счетов.

ЧНП определяется как разница между ВВП и совокупной стоимостью амортизационных отчислений (стоимости износа оборудования, зданий и коммуникаций хозяйственного назначения) за период создания ВВП.

Если из ВВП вычесть амортизационные отчисления, представляющие собой утраченные для потребителей издержки, то получится остаток, составляющий годовой объем национальной экономики, который страна может реально потребить (ЧНП).

Для потребления необходимы доходы. Сначала их получают собственники экономических ресурсов, поскольку они непосредственно создают ЧНП. Эти доходы появляются в процессе реализации произведенного чистого продукта в форме ренты, заработной платы, прибыли и процента. Часть таких доходов необходимо отдать государству в виде косвенных налогов на добавленную стоимость, акцизов, налогов на имущество, лицензионных платежей и таможенных пошлин. Общая сумма этих налогов составляет основную часть доходов государства. Эту общую сумму доходов отражает показатель национального дохода.

Если из личного дохода вычесть индивидуальные налоги и сборы (подходный налог, налог на недвижимое имущество), то получится *личный располагаемый доход*, средства из которого используются для личного потребления и сбережения.

§ 2. Макроэкономическое равновесие

Состояние национальной экономики, при котором существует совокупная пропорциональность между ресурсами и их использованием; производством и потреблением; материальными и финансовыми потоками, характеризует *общее* или (*макроэкономическое*) *экономическое равновесие* (ОЭР). Другими словами, это оптимальная реализация совокупных экономических интересов в обществе. Идея такого равновесия очевидна и желаемая всем обществом, поскольку означает полное удовлетворение потребностей без излишне затраченных ресурсов и нереализованного продукта. Рыночная экономика, построенная на принципах свободной конкуренции, обладает экономическими механизмами саморегуляции и способностью достижения равновесного состояния за счет гибких цен, особенно в условиях, близких к совершенной конкуренции, а также в долгосрочном периоде.

Экономическое равновесие – это соответствие между имеющимися ограниченными ресурсами (земля, труд, капитал, деньги), с одной стороны, и возрастающими потребностями общества – с другой. Рост общественных потребностей, как правило, опережает увеличение экономических ресурсов. Поэтому обычно равновесие достигается либо посредством ограничения потребностей (платежеспособного спроса), либо расширением мощностей и оптимизацией использования ресурсов.

Различают частичное и общее равновесие. **Частичное равновесие** – количественное соответствие двух взаимосвязанных макроэкономических параметров или отдельных сторон экономики, например, равновесие производства и потребления, доходов и расходов бюджета, спроса и предложения и т. п. В отличие от частичного **общее** экономическое **равновесие** означает соответствие и согласованное развитие всех сфер экономической системы. Наиболее важные предпосылки ОЭР следующие:

- соответствие общенациональных целей и имеющихся экономических возможностей;
- использование всех экономических ресурсов – рабочей силы, денег, основных фондов, т. е. обеспечение нормального уровня безработицы и оптимальных резервов мощностей без допущения простоя мощностей, массовой безработицы, нереализованных товаров, равно как и чрезмерного напряжения ресурсов;
- приведение структуры производства в соответствие со структурой потребления;

- соответствие совокупного спроса и совокупного предложения на всех четырех типах рынков – товаров, труда, капитала и денег.

Следует также отметить, что модели ОЭР будут различаться для закрытой и открытой экономики, в последнем случае с учетом внешних по отношению к данной национальной экономике факторов – колебания валютных курсов, условий внешней торговли и т. п.

Макроэкономическое равновесие нельзя рассматривать как статичное состояние, оно весьма динамично и вряд ли достижимо в принципе, как и любое идеальное состояние. Циклические колебания присущи любой экономической системе. Но общество заинтересовано в том, чтобы отклонения от идеального равновесия (или баланса) экономических интересов были минимальными, ибо слишком большие колебания могут привести к необратимым последствиям – к разрушению системы как таковой. Поэтому соблюдение условий макроэкономического равновесия является основой социально-экономической стабильности того или иного государства.

Вопросы для самоконтроля

1. Дайте определения понятиям «Национальное хозяйство», «ВВП», «ВНП», «СНС».
2. Раскройте содержание объема национального производства.
3. Раскройте содержание метода измерения ВНП по расходам и по доходам.
4. Содержание и структура системы взаимосвязанных макроэкономических показателей.
5. Макроэкономическое равновесие национальной экономики России.

Глава IX. ЗАКОНОМЕРНОСТИ ДЕНЕЖНОГО ОБРАЩЕНИЯ И ИНФЛЯЦИЯ

Основным условием действенного функционирования всех звеньев прогрессивной рыночной экономики считается ее денежная система. Устойчивость денежного обращения гарантирует воздействие всех стоимостных категорий на подъем общественного производства, его пропорциональное формирование.

Денежная система – это приспособление денежного обращения в государстве, при этом от нее зависят степень развитости производства в стране, расценки в экономике и расположение ресурсов. Она напрямую воздействует на оборот валютной массы, с поддержкой которой формируются условия для общественного становления общества:

инвестирование в инфраструктуру, высочайшие технологии, социальную сферу.

На значимость денежной системы для государства указывает то, что денежно-кредитная политика считается планируемой, все ее события утверждаются на уровне правительства, а отчетные и планируемые характеристики публикуются в средствах массовой информации и предназначенных для этого изданиях. Инновационные денежные системы непрочны, они подвержены кризисам, обвалам и не дают возможности эффективно применять народнохозяйственный потенциал.

В данный момент устойчивая денежная система имеет огромное значение: нужно обеспечить устойчивость рубля, свести стагнацию экономики к минимуму, увеличить темпы подъема экономики. Трудности организации денежного обращения, денежно-кредитной политики для укрепления финансового роста экономики в данное время становятся на передний план.

Целью данного раздела являются анализ происхождения, сущности, функций, видов денег и денежных средств, определение количества денег в обращении, выявление инструментов регулирования денежного обращения, характеристика сущности, типов и видов инфляции, ее причин и механизмов, рассмотрение роли государства в осуществлении антиинфляционной политики.

§ 1. Происхождение, сущность и функции денег

Хозяйствующие субъекты в своей деятельности постоянно имеют дело с денежными единицами своей страны и иностранных государств. Деньги – историческая категория. Они возникли в результате длительного развития производства и обмена материальных благ, который в весьма неразвитой и случайной форме существовал еще в первобытном обществе. С течением времени разделение труда между племенами и общинами привело к усилению специализации и, как следствие, к росту обмена продуктами труда.

Когда обменивается один товар на другой, то последний выступает в качестве эквивалента первого товара, так как если общество признает его полезность, ценность и необходимость, то, тем самым, оно признает и общественную полезность первого товара. По мере развития обмена некоторые товары постепенно становятся наиболее употребительными эквивалентами всех других обмениваемых товаров. В качестве этих эквивалентов у разных племен и народностей выступа-

ли свои специфические товары – скот, меха, слоновая кость и т. п. Постепенно роль денег перешла к металлам сначала в форме слитков разной формы, а с VII в. до н. э. – в форме чеканных монет. До капитализма роль денег выполняли медь, бронза, серебро, в некоторых странах (в Ассирии и Египте) еще в древности (за два тысячелетия до н. э.) – золото. С развитием товарного производства золото и серебро стали денежными товарами. Бумажные деньги впервые путешественники увидели в Китае в VI–VIII вв. Бумажные китайские деньги представляли собой квитанции за сданные на хранение ценности (наподобие квитанций, которые выдает сейчас ломбард) либо квитанции об уплаченных налогах. Самые ранние в мире выпуски банкнот были осуществлены в Стокгольме в 1661 г. В России бумажные деньги (ассигнации) впервые введены при Екатерине II (1769).

Таким образом, **деньги** – это особый единственный товар, выполняющий роль всеобщего эквивалента и являющийся посредником в операциях купли-продажи товаров и услуг. Они воплощают в себе общественный труд и выражают отношения между товаропроизводителями. С развитием денежного обращения и возрастанием покупательной способности денег они стали предрешать судьбу не только товаров, но и участников товарной сделки. Сущность денег проявляется в их функциях, возникших в результате исторического развития стран и их хозяйственных систем.

Деньги как мера стоимости. Эта функция денег играет важнейшую роль в организации и деятельности всего общественного хозяйства, так как благодаря единой мере измерения мы получаем возможность количественно сравнивать относительные стоимости различных товаров и услуг. Стоимость товара, выраженная в деньгах, – это цена, в которой заложена постоянная возможность отклонения от стоимости. Для выражения стоимости товаров нет необходимости иметь наличные деньги. Стоимость как качественная определенность товаров, выраженная в деньгах, имеет и свою количественную сторону. С необходимостью количественного соизмерения стоимости товаров и всеобщего эквивалента связана техническая функция денег – масштаб цен. С его помощью цена товара как показатель величины стоимости преобразуется в прейскурантную, или рыночную, цену, выраженную в национальных денежных единицах. Как мера стоимости деньги функционируют стихийно, масштаб цен устанавливается государством.

Деньги как средство обращения – вторая фундаментальная функция денег, где они выступают как товар особого рода, обладающий всеобщей покупательной способностью, за который можно купить любой товар. Преимущество денежного обращения над бартером (обмен одного товара на другой без посредства денег) заключается в том, что деньги позволяют получать владельцам ресурсов и производителям такой товар (деньги), который может быть использован для покупки любого другого товара или услуги из имеющихся на рынке. Для бартера же надо и найти покупателя для своего товара, и чтобы этот покупатель имел товар, в котором вы нуждаетесь. В качестве средства обращения должны использоваться уже не идеальные, а реальные деньги.

Деньги как средство накопления, сбережения и образования сокровищ. Данная функция проявляется в том, что после продажи товаров и услуг деньги дают их владельцу возможность приобретать товары в будущем. Другими словами, деньги обеспечивают их владельцу будущую покупательную способность. Средствами накопления могут служить и другие вещи, например, драгоценности, недвижимость, произведения искусства, акции, облигации и др. В экономической литературе существует общий термин для их обозначения: их называют активами, обладающими определенной ликвидностью, т. е. возможностью выступать в качестве средства платежа. В отличие от других активов деньги обладают наивысшей ликвидностью, поскольку выполняют функцию меры стоимости и тем самым сохраняют свою номинальную стоимость. Другие активы обладают меньшей ликвидностью, например недвижимость. Ближе всего к деньгам по ликвидности приближаются государственные ценные бумаги. Они легко могут быть проданы на финансовом рынке, а стоимость их колеблется весьма незначительно. Меньшей ликвидностью обладают акции и облигации, выпущенные предприятиями, фирмами и корпорациями. Образование сокровищ не только тесно связано с функцией денег как средства обращения, но и играет определенную роль в стихийном регулировании денежного обращения. Сокровища – это резервуары, в которые при необходимости уходят избыточные деньги и из которых деньги приходят в сферу обращения при возникновении потребности увеличить находящуюся в обращении массу денег.

Функцию средства накопления, сбережения и образования сокровищ выполняют не просто реальные, а полноценные деньги (золотые и серебряные монеты).

Деньги как средство платежа. С развитием товарного производства и обращения в силу ряда обстоятельств возникают отношения, при которых товары не всегда могут продаваться за наличные деньги, происходит продажа товаров в кредит. При продаже товаров в кредит деньги функционируют в сфере товарного обращения:

- идеально как мера стоимости при определении цены товаров;
- как идеальное покупательное средство, которое осуществляет переход товара из рук продавца в руки покупателей;
- при наступлении срока платежа за ранее проданный в кредит товар деньги действительно вступают в обращение и переходят из рук покупателя в руки продавца в виде реальных денег.

Деньги как средство платежа функционируют вне сферы товарного обращения: при выплате заработной платы; при выполнении всякого рода финансовых обязательств (займы, арендная плата, налоги и т. д.).

Мировые деньги. Настоящая функция денег проявляется в международной торговле, когда они выступают в роли всеобщего эквивалента в хозяйственных взаимоотношениях различных стран. На мировом рынке деньги срывают свои «национальные мундиры» монетных, бумажных, кредитных денег отдельных государств и, как отмечал классик, выступают в своей первоначальной наготе, т. е. в виде слитков золота или других драгоценных металлов. Золото в этих случаях является мерой стоимости и всеобщим платежным средством. В современных условиях в качестве функциональных форм мировых денег используются конвертируемые (обмениваемые на иностранную валюту) национальные кредитные деньги, а также, например, международные денежные расчетные единицы SDR (*special drawing rights*) – специальные права заимствования как международные платежные средства.

Особенности мировых денег заключаются в том, что они функционируют в качестве всеобщей меры стоимости; выступают как всеобщее средство платежа; являются всеобщим покупательным средством; служат всеобщим воплощением общественного богатства, например, при перемещении золота из одной страны в другую.

Изучение происхождения, сущности и функций денег – важнейшее условие понимания внутреннего механизма современной эволюции денег и их эффективного использования в рыночной экономике.

§ 2. Теоретические основы денежной системы и денежного обращения. Виды денег

Процесс непрерывного движения денег в наличной и безналичной формах называется **денежным обращением**. Денежное обращение отражает направленные потоки денег между Центральным банком Российской Федерации и иными кредитными организациями; между самими кредитными организациями; кредитными организациями и предприятиями, организациями, учреждениями различных организационно-правовых форм; между банками и физическими лицами; предприятиями и физическими лицами; между банками и иными институтами финансовой системы; между финансовыми институтами и физическими лицами.

Под **денежной системой государства** понимается законодательно закрепленное устройство денежного обращения, включающее взаимодействие образующих ее элементов. В зависимости от вида денег различают два типа денежных систем – металлического и бумажно-кредитного обращения. Если первый тип был характерен для начальных этапов развития денежных систем, то в настоящее время в различных государствах установился второй тип денежных систем.

В странах с рыночной экономикой денежный оборот представлен денежными средствами в виде наличных и безналичных денег.

Под **наличными деньгами** понимаются монеты, банковские билеты (банкноты) и казначейские билеты. **Безналичные деньги** – это средства на счетах в банках, различные депозиты (вклады) в банках, депозитные сертификаты и государственные ценные бумаги. Эти вклады называются также банковскими деньгами. По объему наличные деньги значительно уступают денежным средствам, находящимся на банковских счетах (банкноты и разменная монета в современных условиях составляют лишь около 10 % всех денежных средств). Право выбирать форму расчетов – наличную или безналичную – принадлежит заинтересованным предприятиям, учреждениям, другим организациям, гражданам. Только в специально предусмотренных законодательством случаях форма расчетов должна быть четко определенной.

Денежное обращение в его различных формах регулируется экономическим законом (законом денежного обращения), который выражает экономическую зависимость между массой товаров, уровнем их цен и скоростью обращения денег.

Исходя из данного экономического закона количество денег, необходимых для обращения, в самом общем виде может быть представлено формулой:

$$КД = \frac{СЦ}{О},$$

где КД – количество денег в обращении, СЦ – сумма цен товаров и услуг, произведенных в стране за год, О – скорость обращения денег¹¹.

Однако учитывая возможность продажи товаров в кредит (рассрочку), а также осуществление бартерных сделок, количество денег, необходимых для обращения, можно рассчитать по формуле:

$$КД = \frac{СЦ - Кр + Пл - ВП}{О},$$

где КД – количество денег в обращении, СЦ – сумма цен товаров и услуг, произведенных в стране за год, Кр – сумма цен товаров, проданных в кредит (рассрочку), Пл – сумма платежей по обязательствам (сумма цен товаров, ранее проданных в кредит, по которым наступило время уплаты денег), ВП – сумма взаимопогашающихся платежей (бартерные сделки), О – скорость обращения денег.

Представители количественной теории денег и сторонники монетаристской концепции, в частности, американский экономист И. Фишер, сформулировали следующее уравнение обмена:

$$M \times V = P \times Q,$$

где М – количество денег в обращении, V – скорость обращения денег, P – цена товаров, Q – количество товаров и услуг.

Другими словами, количество денег в обращении равно частному от деления совокупного объема денежных средств, израсходованных в экономике в течение года, на число оборотов денег в актах купли-продажи.

Важнейшими элементами денежной системы являются следующие:

- национальная денежная единица – мера денег, принятая в стране за единицу, в которой выражаются цены товаров и услуг (рубль, доллар, франк и др.);

¹¹ Скорость обращения денег в Российской Федерации в конце 90-х годов XX в. составляла около 10 единиц.

- масштаб цен – весовое количество денежного металла, принятое в стране в качестве денежной единицы, и ее составные части;

- система эмиссии денег – учреждения, выпускающие деньги и ценные бумаги; законодательно закрепленный порядок выпуска денег в обращение;

- формы денег – овеществленная в определенном типе всеобщего эквивалента меновая стоимость, которая в состоянии обеспечить устойчивость обращения товаров и является законным платежным средством в наличном обороте;

- валютный паритет – соотношение с другими валютами;

- институты денежной системы – государственные и негосударственные учреждения, регулирующие денежное обращение.

Денежная масса – совокупность всех денежных средств, находящихся в хозяйстве в наличной и безналичной формах, обеспечивающих обращение товаров и услуг в народном хозяйстве.

В структуре денежной массы выделяются активная часть, к которой относятся денежные средства, реально обслуживающие хозяйственный оборот, и пассивная часть, включающая денежные накопления, остатки на счетах, которые потенциально могут служить в качестве расчетных средств. Особое место в структуре денежной массы занимают так называемые «квазиденьги» (лат. «quasi» – как будто, почти), т. е. денежные средства на срочных счетах, сберегательных вкладах, в депозитных сертификатах, акциях инвестиционных фондов, которые вкладывают средства только в краткосрочные денежные обязательства.

При анализе денежной массы, обращающейся в стране, выделяют три вида денег – металлические, бумажные и кредитные.

Функцию обращения **металлических денег** как полноценных выполняет золото (в том числе в форме монет). В современных условиях золото не утратило способность выполнять и такую функцию, как мера стоимости, ибо оно не потеряло своих свойств. В то же время внешние условия функционирования золота в качестве денег, т. е. в товарных отношениях, коренным образом изменились, что привело к утрате его возможности служить мерой стоимости.

Функцию средства обращения могут выполнять и неполноценные деньги – символы, знаки полноценных денег, которыми стали монеты из неблагородного металла. Это обусловлено природой денег как средства обращения. Деньги выполняют функцию средства обращения мимолетно, они находятся в непрерывном движении. Металличе-

ские деньги стираются, теряют в весе. Реальное содержание монеты отличается от номинального. Деньги становятся неполноценными. Монеты служат в качестве разменных денег, позволяют совершать любые мелкие покупки. Монеты в обращение вводит центральный банк государства.

В качестве вида денег, связанного с функцией денег как средства обращения, выступают **бумажные деньги**. Это представители золота, замещающие его в обращении. Бумажные деньги не имеют собственной стоимости, они являются знаками золота, вводятся государственной властью, которая придает им принудительный курс. Этот принудительный курс имеет силу только в пределах данного государства. Реальная стоимость, которую представляют бумажные деньги, не зависит от государственной власти, определяется объективными законами денежного обращения. Если выпуск бумажных денег превышает потребности товарооборота в золотых деньгах, они обесцениваются.

Казначейские билеты – те же бумажные деньги, но выпускаемые непосредственно государственным казначейством – министерством финансов или специальным государственным финансовым органом, ведающим кассовым исполнением государственного бюджета. В нашей стране до 1993 г. сохранялось по традиции деление бумажных денег на казначейские билеты и банкноты. Казначейскими считались купюры достоинством в 1, 3 и 5 руб., а билетами Государственного банка – купюры достоинством начиная с 10 руб., на которых можно было прочитать, что они обеспечиваются золотом, драгоценными металлами и прочими активами Государственного банка. Впрочем, с 1991 г. все выпущенные бумажные деньги считаются билетами Государственного банка. В настоящее время в России казначейские билеты не выпускаются.

Из функции денег как средства платежа возникает такой вид денег, как **кредитные деньги** – векселя, банкноты, чеки. К их производным относят, прежде всего, депозитные деньги и электронные деньги.

В торговой практике давно существовал обычай расплачиваться за полученные товары векселями, которые представляли собой обязательство расплатиться в определенный срок за полученные в кредит товары. В настоящее время вексель утвердился как письменное долговое обязательство строго установленной формы, дающее его владельцу (векселедержателю) беспорочное право по истечении срока требовать с должника (векселедателя) обозначенную денежную сум-

му. Третьим лицом, играющим посредническую роль в операциях с векселями, стали банки, которые выпускали своеобразные векселя вместо бумажных денег, впоследствии названные банкнотами. Банкнота есть не что иное, как вексель на банкира, по которому предъявитель во всякое время может получить деньги и которым банкир замещает частные векселя. Они приобрели силу законного и единственного платежного средства с принудительно устанавливаемым государством курсом, т. е. стали национальными деньгами. Их выпуск (эмиссию) осуществляет только центральный банк страны.

По своей функциональной сущности банкноты как кредитные деньги имеют ряд отличий от бумажных денег:

1) бумажные деньги выполняют функцию средства обращения, а банкноты – функцию средства платежа;

2) бумажные деньги выпускаются государством и для нужд государства, а банкнота – центральным эмиссионным банком для нужд товарного обращения;

3) бумажные деньги не обеспечены золотом, банкнота имеет обеспечение золотом и другими ценностями (частными векселями, иностранной валютой), находящимися в распоряжении банка.

Орудие кредитных операций – чек, т. е. документ, содержащий безусловный приказ владельца текущего счета банку о выплате указанной в нем суммы денег определенному лицу или предъявителю.

Депозитные деньги – система специальных расчетов между банками на основе банковских вкладов путем переноса денежной суммы с одного счета на другой. К электронным деньгам относят электронные средства платежа (с использованием ЭВМ).

§ 3. Основы денежно-кредитной политики

Денежно-кредитная политика представляет собой комплекс мероприятий в области денежного обращения и кредита, направленных на регулирование экономического роста, сдерживание инфляции, обеспечение занятости и выравнивание платежного баланса. Денежно-кредитная политика служит одним из важнейших методов вмешательства государства в процесс воспроизводства.

Основополагающей целью кредитно-денежной политики является помощь экономике в достижении общего уровня производства, характеризующейся полной занятостью и отсутствием инфляции. Кредитно-денежная политика состоит в изменении денежного предложения с целью стабилизации совокупного объема производства, занято-

сти и уровня цен. Центральный банк – главный, но не единственный орган регулирования. Существует целый комплекс регулирующих органов. Осуществляя кредитное регулирование, государство преследует следующие цели: воздействуя на кредитную деятельность коммерческих банков и направляя регулирование на расширение или сокращение кредитования экономики, оно таким образом достигает стабильного развития внутренней экономики, укрепления денежного обращения, поддержки национальных экспортеров на внешнем рынке.

Кредитная политика осуществляется косвенными и прямыми методами воздействия. Различие между ними состоит в том, что центральный банк либо оказывает косвенное воздействие через ликвидность кредитных учреждений, либо устанавливает лимиты кредитования экономики (т. е. количественные ограничения кредита).

В условиях высокоразвитой рыночной экономики в основе денежно-кредитной политики лежит принцип «компенсационного регулирования». **Принцип компенсационного регулирования** включает сочетание двух комплексов мероприятий:

- политики денежно-кредитной рестрикции (ограничения кредитных операций, повышения уровня процентных ставок, торможения темпов роста денежной массы в обращении);

- политики денежно-кредитной экспансии (стимулирование кредитных операций через снижение нормы процента и увеличение денежной массы в обращении). Политика денежно-кредитной рестрикции (политика «дорогих денег») применяется в условиях циклического оживления хозяйственной конъюнктуры. Политика денежно-кредитной экспансии (политика «дешевых денег») применяется в кризисной фазе цикла, в условиях падения производства и увеличения безработицы. Она заключается в стимулировании кредитных операций банков, введении более льготных условий кредитования в целях хозяйственного оживления.

Методы денежно-кредитной политики делятся на две группы: общие (влияют на рынок ссудных капиталов в целом) и селективные (предназначены для регулирования конкретных видов кредита или кредитования отдельных отраслей, крупных организаций).

Общие методы денежно-кредитной политики – это учетная (дисконтная) политика, операции на открытом рынке, установление норм обязательных резервов. Учетная (дисконтная) политика основана на превращении центрального банка в кредитора коммерческих банков. Коммерческие банки переучитывают у центрального банка свои век-

селя или получают кредиты под собственные долговые обязательства. Повышая ставку по кредитам (учетную ставку, ставку дисконта), центральный банк побуждает другие кредитные учреждения сокращать заимствования. Учетная политика относится к прямым методам регулирования и представляет собой вариант регулирования качественно-го параметра рынка, а именно: стоимости банковских кредитов.

Операции на открытом рынке – это продажа или покупка у коммерческих банков ценных бумаг (преимущественно обязательств казначейских и государственных корпораций, а также облигаций промышленных компаний и банков, коммерческих векселей, учитываемых центральным банком). Посредством проведения операций на открытом рынке увеличивается (при покупке ценных бумаг) или уменьшается (при их продаже) объем собственных резервов коммерческих банков.

Установление норм обязательных резервов коммерческих банков способствует улучшению банковской ликвидности и ограничивает инвестиции. Изменения норм обязательных резервов – метод прямого воздействия на величину банковских резервов. В отличие от операций на открытом рынке и учетной политики этот механизм денежно-кредитного регулирования затрагивает основы банковской системы и способен оказывать сильное воздействие на финансово-экономическую систему в целом.

§ 4. Сущность, типы и виды инфляции

Инфляция – это денежное явление, суть которого заключается в переполнении каналов денежного обращения бумажными деньгами¹² сверх реальных хозяйственных потребностей, приводящем к их обесцениванию. В самом общем плане инфляция выражается в длительном неравновесии рынков в сторону спроса. Речь при этом идет именно о длительном, а не кратковременном неравновесии, и это неравновесие становится характерной чертой не одного-двух, а сразу многих рынков.

Термин «инфляция» впервые стал использоваться в период гражданской войны в Северной Америке в 1861–1865 гг. для обозначения процесса разбухания денежной массы, которая была необходима для

¹² В случае если денежное обращение организовано на основе золотой монеты, инфляции быть не может, поскольку «избыточные» деньги «уходят» из сферы обращения и превращаются в сокровища, реализуя функцию денег как средства накопления.

финансирования военных расходов. Однако это не означает, что инфляционные процессы не наблюдались и до того времени. Достаточно вспомнить, к примеру, историю с введением бумажных денег во Франции в XVII в. Джоном Лоо, которая завершилась безудержной инфляцией и привела к развалу его системы. Огромный размах инфляционные процессы приобрели сразу после первой и второй мировых войн, что побудило экономистов сосредоточить свои усилия на исследовании различных проблем инфляции.

В теоретическом плане исследователи выделили два типа инфляции. Первый ее тип – **открытая инфляция**. Она существует в странах с рыночной экономикой и свободным ценообразованием. Признаком открытой инфляции является рост цен как естественный результат возникшего устойчивого перекоса экономики в сторону спроса.

Следует заметить, что не всякое повышение цен служит показателем инфляции. Цены могут повышаться в силу улучшения качества продукции, ухудшения условий добычи топливно-сырьевых ресурсов, изменения общественных потребностей. В этих случаях это будет не инфляционным, а в определенной мере логичным, оправданным ростом цен на отдельные товары на некоторых рынках. Примером может быть переход к выпуску более мощных и качественных компьютеров, соответствующих международным стандартам, поскольку более совершенная и качественная продукция требует больших затрат и ценится выше.

Второй тип – **подавленная (неценовая) инфляция**. Она возникает в экономических системах, основанных на нерыночных, командно-административных принципах и централизованном ценообразовании. Цены в командной экономике устанавливаются государством субъективно, вне зависимости от соотношения спроса и предложения на товары и услуги. Длительное неравновесие рынков в сторону спроса проявляется не в росте цен (как при открытом типе инфляции), а в форме товарного дефицита, который и является ведущим признаком подавленной инфляции.

С помощью государственного контроля над ценами можно подавить ценовые симптомы инфляции, но невозможно устранить саму инфляцию, поскольку по-прежнему будет сохраняться устойчивое неравновесие рынков в сторону спроса. В то же время административный контроль над ценами крайне необходим даже в странах с развитыми рыночными традициями, так как там возникали и возникают различные монополистические структуры, справиться с которыми го-

сударство может только с помощью командных приемов, в том числе и в сфере ценообразования. В противном случае становится неизбежной монополистическая эксплуатация рынков со всеми вытекающими отсюда негативными последствиями.

При исследовании инфляции специалисты уделяют особое внимание ее измерению, или количественной оценке, используя показатели инфляции, прежде всего, показатель темпа инфляции. **Темп инфляции** показывает, с какой скоростью она изменяется по отношению к предыдущему периоду времени (году, кварталу, месяцу). Исходя из темпов инфляции выделяют три ее вида – умеренную, галопирующую и гиперинфляцию.

Умеренной считается инфляция, когда цены растут не более чем на 10 % в год. При наличии такой инфляции стоимость денег сохраняется, отсутствует риск подписания контрактов в номинальных (действующих) ценах. В мировой практике умеренную инфляцию рассматривают как элемент нормального развития экономики, который не вызывает особого беспокойства у правительства и бизнесменов.

Галопирующая инфляция характеризуется ростом цен, измеряемых двузначными и более цифрами в год (отдельные специалисты приводят интервал от 20 % до 200 %). В этом случае при подписании контрактов учитывается рост цен, население стремится вкладывать наличные деньги в материальные ценности. Считается, что галопирующая инфляция опасна для народного хозяйства, и требуется осуществление антиинфляционных мер.

При **гиперинфляции** цены растут с астрономической скоростью, расхождение между заработной платой и ценами настолько увеличивается, что разрушается благосостояние даже наиболее обеспеченных слоев общества. Бесприбыльными и даже убыточными становятся крупнейшие предприятия. Гиперинфляция парализует хозяйственный механизм, поскольку резко возрастает эффект «бегства» от денег с целью превращения их в товары. Разрушаются экономические связи, осуществляется переход к бартерному обмену.

В зависимости от роста цен по различным товарным группам можно выделить два вида инфляции – сбалансированную и несбалансированную. При **сбалансированной инфляции** цены на одни товары по отношению к ценам на другие товары меняются в постоянной пропорции. Сбалансированная инфляция не страшна для бизнеса. Приходится лишь периодически повышать цены на товары. Риск по-

тери доходности присущ только тем предпринимателям, которые стоят последними в цепочке повышения цен. Как правило, к ним относятся производители сложной продукции, основанной на интенсивных внешних кооперационных связях.

При **несбалансированной инфляции** цены на различные товары постоянно изменяются по отношению друг к другу, причем в различных пропорциях. Несбалансированная инфляция представляет большую опасность для товаропроизводителей. Они не имеют возможности осуществить прогноз на будущее, быть уверенными, что товарные группы – лидеры роста цен останутся лидерами и в ближайшем будущем.

§ 5. Причины возникновения и механизмы инфляции и социально-экономические последствия инфляции

Причины возникновения инфляции следует искать, прежде всего, среди факторов, дезорганизующих денежное обращение.

Основной причиной является неправильная денежная политика центрального банка, вследствие чего в обращении появляется избыточная масса бумажных денег, не обеспеченных товарной массой. Речь идет именно об экономически не обоснованной денежной эмиссии (выпуске денег). Если же государство увеличивает количество денег в обращении на величину, требуемую лишь для обслуживания более обильного товарного потока, тогда в экономике не будут наблюдаться инфляционные процессы. В этом случае эмиссионная деятельность центрального банка может признаваться правильной, неинфляционной. Среди других причин, вызывающих к жизни различные виды инфляции, следует выделить следующие.

Превышение расходов государства над его доходами (бюджетный дефицит). Недостаток денежных доходов государства, необходимых для финансирования государственных расходов, вынуждает правительство страны искать источники покрытия дефицита бюджета. В настоящее время существует несколько способов, с помощью которых правительству удастся найти необходимое количество денежных средств в целях выполнения своих обязательств по финансированию расходных статей в условиях бюджетного дефицита. Однако при любом из них в экономику страны вливается дополнительное количество денег, зачастую не обеспеченных товарной массой, что приводит к ускорению темпов инфляции. Считается, что менее инфляционный метод покрытия бюджетного дефицита – это вариант, когда

правительство для этой цели размещает свои долговые обязательства где угодно, но только не в центральном банке (не использует эмиссию денег).

Милитаризация экономики¹³. Деятельность военно-промышленного комплекса государства сопровождается тройным инфляционным эффектом. Во-первых, военное производство – источник постоянного напряжения в расходной части государственного бюджета, поскольку военные расходы финансируются, как правило, исключительно из бюджета государства. В итоге растет бюджетный дефицит, а вслед за ним и инфляционное давление на экономику. Во-вторых, военно-промышленный комплекс страны поглощает лучшую часть всех видов ресурсов общества – трудовых, материальных, научных, сырьевых, – которые могли бы быть использованы для производства товаров потребительского назначения. Отсюда возникает хроническая многоплановая отсталость всего гражданского сектора экономики, что пагубно отражается на объеме и динамике товарного предложения, углубляет неравновесие рынков в сторону спроса. В-третьих, занятые в оборонных отраслях и производствах военнослужащие выступают на потребительском рынке исключительно как покупатели. Они предъявляют спрос, никак не способствуя наращиванию предложения.

Монополизация рынков. Монополии, сами не начиная инфляции, выполняют роль катализатора (вещества, изменяющего скорость реакции) по отношению к ней. Основными методами монополистической эксплуатации рынков являются установление и удержание монопольно высоких цен, а также сокращение размеров производства и предложения. Все это способствует увеличению инфляционного разрыва между спросом и предложением, тем самым придавая инфляции дополнительное ускорение.

Ошибочная политика государства в сфере налогообложения, прежде всего, по отношению к прибылям предприятий. Чем выше ставки налога на прибыль, тем сильнее действует механизм торможения роста производства и продаж, поскольку у предпринимателей ослабевают стимулы к инвестированию. В этом случае часть прибыли,

¹³ Милитаризация экономики – активное и целенаправленное приспособление экономики государства к ведению войн, созданию благоприятных условий для наращивания военной мощи государства с целью реализации определенных внешнеполитических интересов; подчинение экономической жизни целям политики вооружения и подготовки к войне.

оставшуюся после уплаты налога, зачастую выгоднее положить в банк в расчете на процент, нежели использовать на расширение или обновление производства. Кроме того, в ответ на налоговую экспансию государства предприниматели будут вынуждены еще и повысить цены, что опять-таки ведет к усилению темпов инфляции.

Внешнеэкономические факторы инфляции – перенос ее по каналам мировой торговли. Если растут цены на импортное сырье или энергоносители, это придает импульс для общего повышения цен во всем народном хозяйстве того или иного государства. Кроме того, инфляционную угрозу несут с собой денежные капиталы, перемещающиеся через границы в поисках более высокой ставки процента. Спекулятивные капиталы, устремившись в ту страну, которая выплачивает наибольшую ставку процента по депозитам, превращаются впоследствии в кредиты, наводняют каналы обращения бумажными деньгами и приводят к ускорению инфляционных процессов в экономике.

От инфляции страдает все народное хозяйство, она сказывается и на потребителях, и на производителях. Стержневое социально-экономическое последствие инфляции для потребителей заключается в том, что она несет с собой реальное падение уровня их жизни. Во-первых, обесцениваются личные сбережения граждан. В худшем положении оказываются те, кто держит свои личные сбережения в виде наличных денег, хранит их на банковских счетах или вкладывает в облигации. Владельцы акций тоже кое-что теряют, однако находятся в лучшем положении, поскольку могут надеяться хотя и на инфляционное, но все же какое-то повышение дохода. Кто успел вложить свои сбережения в недвижимость либо в другие различные материальные ценности (драгоценные металлы и драгоценные камни), те несут наименьший ущерб. В условиях подавленной инфляции сбережения не просто обесцениваются, а теряют всякую цену, так как отсутствуют товары, на которые вообще можно было бы потратить сбереженные населением деньги.

Во-вторых, снижается уровень реальных доходов. Доходы всегда отстают от цен, и чем больше это отставание, тем ощутимее удары инфляции по текущему потреблению. В-третьих, быстрое расслоение населения, углубление имущественного неравенства. Для бедных удорожание оборачивается прямым снижением жизненного уровня. В отношении людей с высоким уровнем доходов, склонных к сбережению значительной его части, рост цен приведет лишь к сокращению сберегаемой доли дохода. Текущее же потребление может даже воз-

расти. В то же время богатые и, особенно, средние слои населения могут испытывать по отношению к себе несправедливость, когда государство производит противoinфляционные выплаты преимущественно малообеспеченным семьям и гражданам. Несправедливость состоит в том, что в инфляции не повинны ни богатые, ни бедные, ни самый многочисленный (для развитых стран) средний класс. Однако одни (малообеспеченные) получают компенсацию, другие (с высоким уровнем доходов) обделены ею. Вот почему необходима научно обоснованная, всесторонне взвешенная, дифференцированная деятельность государства по распределению противoinфляционных выплат.

В условиях инфляции любого типа, во-первых, происходит общее замедление экономической активности во всем народном хозяйстве. Во-вторых, налицо плохая управляемость всем народным хозяйством. Организуя регулирование рыночной экономики, государство делает ставку преимущественно на косвенные методы, влияющие на денежные параметры деятельности предприятий, отраслей и экономики в целом.

Подобное регулирование может быть эффективным лишь в том случае, когда денежная система достаточно устойчива. Инфляция же дестабилизирует денежную систему государства, что автоматически приводит к снижению эффективности всех экономических методов регулирования народного хозяйства.

§ 6. Антиинфляционная деятельность государства

Из предшествующего анализа сущности, причин возникновения и социально-экономических последствий инфляции вытекают следующие выводы методологического характера.

Во-первых, с инфляцией можно бороться достаточно успешно только в случае ее открытого типа. Во-вторых, к способам антиинфляционного регулирования относятся лишь те, которые имеют прямое отношение к ликвидации длительного инфляционного разрыва между спросом и предложением. В-третьих, цель государственной антиинфляционной деятельности может состоять лишь в том, чтобы сделать инфляцию управляемой, а ее уровень – умеренным. В-четвертых, антиинфляционная деятельность государства представляет собой долговременную политику, ориентирующую государство, ученых, товаропроизводителей и потребителей на серьезную и ответственную работу по борьбе с инфляцией.

Поскольку антиинфляционная деятельность государства должна осуществляться постоянно, ее можно рассматривать в долговременном и краткосрочном аспектах.

Антиинфляционная стратегия. В долговременном плане необходимо осуществление научно обоснованной долгосрочной денежной политики государства, реализуемой через центральный банк. Сущность такой политики заключается во введении жестких лимитов на ежегодные приросты денежной массы в обращении. Центральный банк страны должен снабжать экономику строго определенным количеством денежных знаков, при котором возникающая инфляция не принимает неконтролируемые формы. Ограничение объема денежной массы в обращении представляет собой сильнодействующий антиинфляционный фактор. Стоит только денежным ограничениям хотя бы как-то стабилизировать темп роста цен, начинают слабеть адаптивные инфляционные ожидания у населения. Это ведет к возрастанию удельного веса сберегаемой части в совокупном денежном доходе населения. Рост сбережений оживляет функционирование всей банковской системы, дешевеет кредит, повышается общая инвестиционная активность, которая оборачивается ростом производства и падением цен предложения.

Особое внимание следует обратить на сокращение бюджетного дефицита с перспективой его полной ликвидации.

Налоговая политика государства должна быть направлена на снижение налоговых ставок, что будет вызывать антиинфляционный эффект. Уменьшение ставок налога на прибыль предприятий дает дополнительный импульс инвестиционному процессу, ведущему к росту товарного предложения и снижению цен. Понижение ставок подоходного налога с физических лиц породит у граждан рост личных сбережений, которые смогут быть направлены как на финансирование экономического развития, так и на покрытие бюджетного дефицита.

Эта задача решается двумя путями. Во-первых, за счет увеличения государственных доходов. Доходы бюджета формируются из различного вида налогов и неналоговых поступлений. Однако увеличение сбора налогов через рост налоговых ставок может дать лишь краткосрочный антиинфляционный эффект. В долгосрочной же перспективе подобная практика способна привести к общему падению производства из-за сокращения финансирования капиталовложений, снижения вследствие увеличившихся налогов сбережений у населения и прибылей у корпораций, что в конечном итоге только усугубит инфляцию.

Во-вторых, через уменьшение государственных расходов. Государство должно взять решительный курс на свертывание финансирования тех видов деятельности, которые можно передать рыночной системе. Речь в данном случае идет о прекращении чрезмерного вмешательства государства в инвестиционные процессы и уменьшении объемов бюджетных капиталовложений, отмене необоснованных дотаций и субсидий хозяйствующим субъектам.

Антиинфляционная тактика. В тех случаях, когда темпы инфляции в экономике страны угрожают общеэкономической стабилизации, государство вынуждено принимать экстренные меры по преодолению нежелательных негативных последствий. В тактическом плане необходимо осуществлять наращивание предложения без соответствующего повышения спроса. Путей решения данной проблемы немало. Среди них можно выделить следующие:

- государственная поддержка в форме налоговых льгот тех предприятий и банков, которые осуществляют диверсификацию своей деятельности путем выпуска и продажи продукции, не требующей для производства больших текущих затрат. Это способствует чистому приросту предложения, хотя бы временно выправляющему инфляционные перекосы (к примеру, продажа информации, которая может быть объектом торговли много раз, не теряя при этом своих потребительских свойств. В результате происходит многократное увеличение предложения без адекватного повышения спроса);

- проводимая в разумных пределах денационализация собственности способна привести к увеличению государственных доходов и ослаблению напряжения в расходной части государственного бюджета;

- осуществление массированного потребительского импорта;

- продажа населению части накопленных предприятиями средств производства;

- реализация внутри страны фиксированных объемов государственных стратегических запасов.

Тактической мерой признается и снижение текущего спроса без соответствующего падения предложения. Для этого следует побудить потребителей к увеличению сберегаемой части их личных доходов. Основными путями решения данной проблемы являются:

- повышение ставки процента по вкладам (депозитам), которая должна быть не меньшей, чем текущий темп роста цен. В итоге многие потребители будут заинтересованы превратить часть своих доходов в банковские депозиты. Правда, повышение процентной ставки

по вкладам чревато удорожанием кредита, что может привести к снижению инвестиционной активности и падению производства;

- установление повышенной ставки процента по государственным ценным бумагам (ГКО, ОФЗ и т. п.);

- организация распродажи акций, земельных участков, ювелирных изделий;

- уменьшение уровня ликвидности находящихся в банках и других кредитных учреждениях сбережений населения (с этой целью практикуется установление увеличенных процентных ставок по срочным вкладам, чтобы подольше удержать депозиты в кредитно-банковской системе. Возможно даже введение временного замораживания вкладов до востребования);

- осуществление денежной реформы конфискационного типа (экспроприация части принадлежащих населению денежных доходов, тем самым убавляется текущий спрос). Однако это – очень рискованный вариант действия правительства. Кроме того, он не затрагивает самих корней инфляции.

Вопросы для самоконтроля

1. Этапы развития обмена и появление денег. Деньги и их функции в современных условиях.

2. Теории, определяющие количество денег в обращении (К. Маркс, И. Фишер, М. Фридман).

3. Бумажные и «электронные» деньги.

4. Инфляция, ее экономическое содержание и влияние на экономическую преступность.

5. Инфляция и система антиинфляционных мер в России.

6. Основные направления осуществления стабилизации денежного обращения.

7. Причины возникновения фальшивомонетничества, его специфика в современных условиях, методы борьбы с ним.

Глава X. ФИНАНСОВЫЕ И КРЕДИТНО-БАНКОВСКИЕ ОТНОШЕНИЯ. НАЛОГОВАЯ ПОЛИТИКА

Проблема государственной казны, ее доходов и расходов во все времена была актуальна и находилась под пристальным вниманием как государственной власти, ученых и финансистов, так и общественности. Ведь от суммарных доходов государства, от бюджетной политики правительства напрямую зависят обороноспособность, развитие экономики, социальная сфера, благосостояние граждан, пре-

стиж страны на мировой арене, существование государства в целом. Отсутствие средств в государственной казне, неспособность государства выполнять свои обязательства как перед своими гражданами, так и перед мировым сообществом могут привести к краху финансовой системы.

Бюджетно-налоговая политика является частью финансовой политики – совокупности финансовых мероприятий, осуществляемых правительственными органами через звенья и элементы финансовой системы. Финансовая политика включает фискальную политику (в области налогообложения и регулирования структуры государственных расходов с целью воздействовать на экономику), бюджетную политику (в области регулирования бюджета) и финансовые программы.

Банки – весьма древнее экономическое изобретение. Они возникли в глубокой древности как структуры, специализирующиеся на оказании особого рода услуг: хранения сбережений и предоставления кредитов. Со временем банки освоили деятельность, связанную с организацией расчетов за покупаемые и продаваемые товары внутри страны и на мировом рынке. Это позволило ускорить платежи и повысить их надежность, что оказало положительное влияние на развитие торговли и мировой экономики в целом. Целью данного раздела является рассмотрение финансов и финансовой системы; основных направлений бюджетно-налоговой политики государства, анализ банковской системы страны и выяснение ее роли в современной экономике.

§ 1. Понятие финансов и финансовой системы

Финансы как экономическая категория – совокупность экономических отношений по поводу формирования, распределения и использования фондов денежных средств государства, его территориальных подразделений, а также предприятий, организаций и учреждений, необходимых для расширенного воспроизводства и социальных нужд, в процессе осуществления которых происходит распределение и перераспределение общественного продукта и контроль за удовлетворением потребностей общества. **Финансы и финансовые отношения** – это обязательно *денежные отношения*. Однако не все денежные отношения являются финансовыми. Деньги, обслуживающие отношения купли-продажи, административных штрафов, финансами не являются. Все фонды денежных средств в государстве взаимно увязаны и взаимно обусловлены и подразделяются на цен-

трализованные и децентрализованные. В общем плане выделяются такие виды финансов, как финансы хозяйствующих субъектов, финансы населения и государственные финансы.

Финансы хозяйствующих субъектов – это финансовые отношения между различными юридическими лицами, юридическими лицами и государством, юридическими лицами и физическими лицами. Основным показателем финансовых отношений является счет прибылей и убытков отдельных хозяйствующих субъектов.

Доходную часть **финансов населения** образуют первичные доходы домохозяйств, расходную часть – все расходы и сбережения населения.

Государственные финансы формируют центральную часть всей финансовой системы, а ведущим звеном финансов государства является государственный (федеральный) бюджет (план доходов и расходов государства).

В качестве экономического инструмента финансы обладают значительной силой воздействия, поскольку **функции** их в обществе многогранны, и человечество пока не придумало лучшего способа управления государством, чем управление при помощи денег. Совокупность функций характеризует финансы всесторонне и, следовательно, полностью раскрывает их сущность. Финансы выполняют следующие функции:

- **распределительную**, что означает участие финансов в распределении национального дохода, перераспределении первичных доходов в целях развития производительных сил, создания рыночных структур экономики, укрепления государства, обеспечения высокого уровня жизни широких слоев населения;

- **регулирующую**, которая связана с вмешательством государства через финансовые рычаги (государственные расходы, налоги, государственный кредит) в процесс воспроизводства;

- **стабилизационную**, которая заключается в обеспечении всех хозяйствующих субъектов и граждан стабильными экономическими и социальными условиями;

- **контрольную**, которая заключается в проверке точного соблюдения законодательства по финансовым вопросам, своевременности и полноты выполнения финансовых обязательств перед бюджетной системой, налоговой службой, банками, взаимных обязательств предприятий и организаций по расчетам и платежам.

Экономическая роль финансов проявляется по следующим направлениям:

1) финансы, ускоряя кругооборот капитала, способствуют росту эффективности производственной деятельности фирм;

2) финансы путем постоянного соизмерения доходов и расходов укрепляют и развивают коммерческий расчет фирм;

3) финансы через распределение и перераспределение фондов денежных средств обеспечивают оптимальные пропорции экономического роста;

4) финансы создают экономическую основу оптимизации сочетания фондов потребления и накопления в национальном доходе. От этой пропорции зависят темпы расширенного воспроизводства, динамика жизненного уровня населения;

5) финансы способствуют развитию многообразных форм собственности и форм хозяйствования в национальной экономике. Новые отношения и субъекты собственности и рынка не смогут возникнуть и развиваться без финансовой поддержки государства, спонсоров и процветающих фирм.

Финансовая система государства – это: а) совокупность финансовых институтов, при помощи которых государство собирает, распределяет и расходует денежные средства; б) совокупность государственных органов и учреждений, осуществляющих в пределах своей компетенции финансовую деятельность.

Финансовая система государства включает в себя следующие финансовые институты:

1. Государственные финансы, включающие государственный бюджет; государственный кредит; государственные внебюджетные фонды.

2. Финансы предприятий, организаций, учреждений, в состав которых входят финансы коммерческих предприятий; финансы некоммерческих организаций; финансы бюджетных учреждений.

3. Кредитование.

4. Страхование.

Финансовая система служит базой для осуществления **финансовой деятельности государства** – его деятельности по образованию, распределению и использованию фондов денежных средств для выполнения своих функций и задач.

В процессе финансовой деятельности государство решает важнейшие задачи по плановому собиранию и распределению денежных

фондов в соответствии с целями государства, по экономическому стимулированию общественного производства в целях его развития и интенсификации, по контролю над законным и целесообразным использованием денежных и материальных ресурсов.

§ 2. Бюджет и внебюджетные фонды государства

Ведущим звеном финансовой системы является **государственный (федеральный) бюджет**. Бюджет необходим каждому государству для удовлетворения его объективных потребностей в денежном фонде, служащем выполнению экономической, социальной и политической функций. Бюджет любого государства включает одни и те же категории: налоги, займы, расходы и т. д., содержание которых не меняется при переходе от одной общественно-экономической формации к другой.

Таким образом, **бюджет** представляет собой основную экономическую форму образования, распределения и использования централизованного фонда денежных средств государства. Его важнейшее назначение состоит в централизации финансов в руках государства.

Каждое государство организует свое бюджетное устройство. **Бюджетное устройство Российской Федерации** включает в себя такие элементы, как *организацию бюджетной системы, принципы ее построения и бюджетную классификацию доходов и расходов*.

Бюджетная система Российской Федерации – это основанная на экономических отношениях и государственном устройстве Российской Федерации, регулируемая нормами права совокупность федерального бюджета, региональных бюджетов субъектов Российской Федерации, местных бюджетов и бюджетов государственных внебюджетных фондов.

Федеративное устройство России обусловило *трехуровневое строение бюджетной системы*:

- федеральный бюджет и бюджеты государственных внебюджетных фондов;
- бюджеты субъектов Российской Федерации и бюджеты территориальных государственных внебюджетных фондов;
- местные бюджеты.

Федеральный бюджет играет определяющую роль в реализации социально-экономической политики, проводимой Правительством Российской Федерации. Через параметры федерального бюджета го-

сударство регулирует принципы экономического развития, а также взаимоотношения с территориями.

На территории Российской Федерации составляются **консолидированные бюджеты**, *объединяющие бюджеты данной территории и бюджеты нижестоящих территориальных уровней и служащие базой для анализа и расчетов межбюджетных потоков денежных средств.*

Все бюджеты в Российской Федерации формируются и исполняются на базе единых принципов и в соответствии с единой *бюджетной классификацией*, под которой понимается систематизация доходов, расходов и источников финансирования дефицита бюджета.

Бюджетная классификация Российской Федерации является группировкой доходов, расходов и источников финансирования дефицитов бюджетов бюджетной системы Российской Федерации, используемой для составления и исполнения бюджетов, составления бюджетной отчетности, обеспечивающей сопоставимость показателей бюджетов бюджетной системы Российской Федерации (ст. 18 БК РФ).

Структура бюджета предусматривает разделение его на доходную и расходную части. Состав доходов бюджета выражается в различных платежах, уплачиваемых юридическими и физическими лицами в тот или иной бюджет. **Доходы бюджета** – денежные средства, поступающие в безвозмездном и безвозвратном порядке в распоряжение государственных и муниципальных органов. К доходам бюджетов относятся налоговые доходы, неналоговые доходы и безвозмездные поступления.

К *налоговым доходам бюджетов* относятся доходы от предусмотренных законодательством Российской Федерации о налогах и сборах федеральных налогов и сборов, в том числе от налогов, предусмотренных специальными налоговыми режимами, региональных и местных налогов, а также пеней и штрафов по ним. К *неналоговым доходам бюджетов* относятся:

- доходы от использования имущества, находящегося в государственной или муниципальной собственности;
- доходы от продажи имущества, находящегося в государственной или муниципальной собственности;
- доходы от платных услуг, оказываемых бюджетными учреждениями;

- средства, полученные в результате применения мер гражданско-правовой, административной и уголовной ответственности, в том числе штрафы, конфискации, компенсации;
- средства самообложения граждан;
- иные неналоговые доходы.

К *безвозмездным поступлениям* относятся:

- дотации из других бюджетов бюджетной системы Российской Федерации;
- субсидии из других бюджетов бюджетной системы Российской Федерации (межбюджетные субсидии);
- субвенции из федерального бюджета и (или) из бюджетов субъектов Российской Федерации;
- иные межбюджетные трансферты из других бюджетов бюджетной системы Российской Федерации;
- безвозмездные поступления от физических и юридических лиц, международных организаций и правительств иностранных государств, в том числе добровольные пожертвования.

Наиболее важная классификация доходов – *по порядку и условиям зачисления*, согласно ей доходы бюджетов могут быть:

- *собственными*, которые в полном объеме или твердо фиксированной доле на постоянной основе направляются в соответствующий бюджет;
- *регулирующими*, которые поступают в соответствующий бюджет в виде процентных отчислений от налогов и других платежей по нормативам, определяемым при утверждении бюджета на предстоящий финансовый год;
- *в виде финансовой помощи*:
 - а) дотация – определенная денежная сумма, поступающая из бюджета вышестоящего уровня по решению соответствующего представительного органа власти в нижестоящий бюджет на безвозмездной и безвозвратной основе для покрытия текущих расходов;
 - б) субвенция – сумма, выделяемая вышестоящим бюджетом нижестоящему на определенный срок и на конкретные цели;
 - в) субсидия – бюджетные средства, предоставляемые нижестоящему бюджету, физическому или юридическому лицу при условии долевого участия в осуществляемых расходах;
- *заемными*, привлекаемыми в случае возникновения временных финансовых затруднений при исполнении бюджета.

Расходы бюджетов – денежные средства, направляемые на финансовое обеспечение задач и функций государства и муниципальных образований. *Структура расходов бюджета* диктуется задачами, стоящими перед государством в будущем году. Разграничение предметов ведения и полномочий между уровнями власти обуславливает распределение расходов по уровням бюджетной системы в соответствии с определенными принципами:

- соответствие состава расходов компетенции органов власти Российской Федерации, ее субъектов, местного самоуправления;
- учет подчиненности предприятий, организаций, учреждений при формировании расходов каждого бюджета;
- учет значения определенных мероприятий, учреждений, масштабов и их влияния на развитие общества;
- самостоятельность субъектов Российской Федерации и органов местного самоуправления в определении направлений и состава расходов своих бюджетов.

Каждое звено бюджетной системы Российской Федерации решает определенные задачи по социально-экономическому развитию соответствующей территории. Концептуальные принципы построения бюджетной системы, отвечающей современным требованиям, законодательно закреплены в Бюджетном кодексе Российской Федерации. К бюджету тесно примыкают **внебюджетные фонды** – денежные средства государства, имеющие целевое назначение и не включенные в государственный бюджет. Эти средства находятся в распоряжении центральных или местных органов власти и концентрируются в специальных фондах, каждый из которых предназначен для определенных нужд.

В состав государственных внебюджетных фондов входят:

- Пенсионный фонд Российской Федерации;
- Фонд социального страхования Российской Федерации;
- Федеральный фонд обязательного медицинского страхования.

Внебюджетные фонды создаются за счет специальных (целевых) налогов, займов, субсидий из бюджета. Внебюджетные фонды расширяют возможности вмешательства государства в экономику минуя бюджет.

В расходной части бюджетов бюджетной системы Российской Федерации (за исключением бюджетов государственных внебюджетных фондов) предусматривается создание **резервных фондов исполнительных органов государственной власти (местных администраций)** – резервного фонда Правительства Российской Федерации,

резервных фондов высших исполнительных органов государственной власти субъектов Российской Федерации, резервных фондов местных администраций.

Размер резервных фондов исполнительных органов государственной власти (местных администраций) устанавливается законами (решениями) о соответствующих бюджетах и не может превышать 3 % утвержденного указанными законами (решениями) общего объема расходов.

Средства резервных фондов исполнительных органов государственной власти (местных администраций) направляются на финансовое обеспечение непредвиденных расходов, в том числе на проведение аварийно-восстановительных работ и иных мероприятий, связанных с ликвидацией последствий стихийных бедствий и других чрезвычайных ситуаций. Федеральным бюджетом на очередной финансовый год и плановый период предусматривается создание *резервного фонда Президента Российской Федерации* в размере не более 1 % утвержденных расходов федерального бюджета. Средства резервного фонда Президента Российской Федерации используются на финансовое обеспечение непредвиденных расходов. Использование бюджетных ассигнований резервного фонда Президента Российской Федерации на проведение выборов, референдумов, освещение деятельности Президента Российской Федерации не допускается.

§ 3. Бюджетный дефицит и государственный долг

В том случае, когда расходы по размеру равны доходам, имеет место *баланс бюджета*. Несоответствие доходов и расходов бюджета приводит к образованию бюджетного дефицита, свидетельствующего о неблагоприятных процессах, происходящих в экономике страны. Финансирование возникшего дефицита бюджетных средств государства осуществляется как за счет внутренних, так и за счет внешних источников. **Дефицит бюджета** – превышение расходов бюджета над его доходами.

Причины возникновения бюджетного дефицита: спад производства; необоснованная денежная эмиссия; неподкрепленные финансовыми ресурсами социальные программы; значительные затраты на ОПК; большие масштабы теневой экономики; большие объемы неучтенных и скрытых доходов; результат чрезвычайных обстоятельств.

Источники финансирования бюджетного дефицита подразделяются на внутренние и внешние. К *внутренним источникам* финан-

сирования дефицита бюджета относят: кредиты от кредитных организаций в валюте Российской Федерации; государственные и муниципальные займы; бюджетные ссуды от бюджетов других уровней.

К *внешним источникам* финансирования дефицита бюджета относят: государственные займы в иностранной валюте; кредиты правительств иностранных государств, банков и фирм, международных финансовых организаций в иностранной валюте.

Не могут быть источниками финансирования дефицита бюджета кредиты Центрального банка Российской Федерации, а также приобретение Банком России долговых обязательств Российской Федерации, ее субъектов и муниципальных образований при их первичном размещении.

Серьезной проблемой, порождаемой бюджетным дефицитом, является **государственный долг**, представляющий собой сумму непогашенных дефицитов госбюджетов, накопленную за все время существования государства, за исключением имевших место профицитов бюджета.

Статья 97 БК РФ к **государственному долгу Российской Федерации** относит долговые обязательства Российской Федерации перед физическими и юридическими лицами Российской Федерации, субъектами Российской Федерации, муниципальными образованиями, иностранными государствами, международными финансовыми организациями, иными субъектами международного права, иностранными физическими и юридическими лицами, возникшие в результате государственных заимствований Российской Федерации, а также долговые обязательства по государственным гарантиям, предоставленным Российской Федерацией, и долговые обязательства, возникшие в результате принятия законодательных актов Российской Федерации об отнесении на государственный долг долговых обязательств третьих лиц, возникших до введения в действие Бюджетного кодекса Российской Федерации.

Общий (совокупный) долг Российской Федерации включает внешний долг, внутренний государственный долг Российской Федерации, долг субъектов Российской Федерации и долг муниципальных образований Российской Федерации.

Под *внешним государственным долгом* принято понимать долг государства перед нерезидентами, а под *внутренним государственным долгом* – долг государства перед резидентами.

Выделяют *пять форм* государственного долга:

1) кредиты, привлеченные от имени Российской Федерации как заемщика от кредитных организаций, иностранных государств, международных финансовых организаций, иных субъектов международного права, иностранных юридических лиц;

2) государственные ценные бумаги, выпущенные от имени Российской Федерации;

3) бюджетные кредиты, привлеченные в федеральный бюджет из других бюджетов бюджетной системы Российской Федерации;

4) государственные гарантии Российской Федерации;

5) иные долговые обязательства, ранее отнесенные в соответствии с законодательством Российской Федерации на государственный долг Российской Федерации.

Экономические последствия государственного долга можно свести к следующим четырем моментам:

- необходимость обслуживания внешнего долга, что при крупном его объеме означает существенное сокращение возможностей потребления для населения данной страны;

- долг приводит, в определенной мере, к вытеснению частного капитала, что может ограничить дальнейший рост экономики;

- увеличение налогов для оплаты растущего государственного долга выступает в качестве антистимула экономической активности;

- перераспределение дохода в пользу держателей государственных облигаций.

Государственный внутренний долг – долговые обязательства Правительства Российской Федерации перед юридическими и физическими лицами. Долговые обязательства появляются в результате привлечения средств негосударственных организаций и населения для выполнения государственных программ и заказов. Государственный внутренний долг является неотъемлемой частью общего государственного долга, обслуживается Банком России (размещением и погашением долговых обязательств).

§ 4. Налоговая политика государства

Согласно ст. 8 НК РФ под *налогом* понимается *обязательный, индивидуально безвозмездный платеж, взимаемый с организаций и физических лиц в форме отчуждения принадлежащих им на праве собственности, хозяйственного ведения или оперативного управления денежных средств в целях финансового обеспечения деятельности государства и (или) муниципального образования.*

Налоги выполняют три важнейшие **функции**:

1) поддержания социального равновесия путем регулирования соотношения между доходами отдельных социальных групп для сглаживания неравенства между ними (**социальная функция**);

2) государственного регулирования экономики (**регулирующая функция**);

3) финансирования бюджетных расходов (**фискальная функция**).

Во всех государствах налоги в первую очередь выполняли именно эту функцию, т. е. обеспечивали финансирование расходов государства.

За последнее время значительно выросло значение социальной и регулирующей функций налогов.

Совокупность взимаемых в государстве налогов, сборов, пошлин и других платежей (далее – налоги), а также форм и методов их мобилизации образует законодательно определяемую **налоговую систему**. **Налоговая система государства** – основанная на определенных принципах совокупность урегулированных нормами права общественных отношений, складывающихся в связи с установлением и взиманием налогов и сборов. Основными элементами налоговой системы являются:

1) субъект налога, или налогоплательщик. Им является лицо, на которое законом возложена обязанность уплатить налог. Однако через рыночный механизм налоговое бремя может быть переложено на другое лицо – носителя налога;

2) носитель налога. Им является лицо, которое фактически уплачивает налог (например, субъектом налога на добавленную стоимость является производитель или продавец товара, а носителем данного налога – покупатель товара);

3) объект налога. К нему относится доход или имущество, с которого начисляется налог (заработная плата, прибыль, ценные бумаги, недвижимость и др.);

4) источник налога. Им является доход, за счет которого уплачивается налог;

5) ставка налога. Она представляет величину налога на единицу обложения (денежная единица доходов, единица земельной площади, единица изменения товара и т. д.).

Классификация налогов может быть проведена по разным основаниям. **По величине налоговых ставок** различают, во-первых, налоги с *твердой* ставкой, которая определяется в абсолютной величине на единицу обложения, например, на кубометр древесины, тонну газа

и другую продукцию. Как видно из примеров, такие налоги не зависят от величины остального дохода и относятся, в первую очередь, к сырьевым товарам.

Во-вторых, *пропорциональные* налоги. Они взимаются пропорционально к доходу, без дальнейшей дифференциации от размера этого дохода. Следовательно, средняя налоговая ставка при этом остается неизменной.

В-третьих, *прогрессивные* налоги, средняя ставка которых повышается по мере увеличения дохода. Они превышают другие налоги не только по сумме, но и по величине изымаемого дохода. В зависимости от ставки различают малопрогрессивный и сильнопрогрессивный налоги.

В-четвертых, *регрессивные* налоги, ставка которых понижается по мере роста налога. Такие налоги изымают все меньшую и меньшую часть дохода при его увеличении.

По признаку переложимости налога выделяют:

- *прямые* (подходно-имущественные) налоги – налоги, взимаемые в процессе приобретения и накопления материальных благ, определяемые размером объекта обложения и уплачиваемые производителем или собственником (*налог на прибыль, налог на доходы от капитала и др.*). Прямые налоги подразделяются на *личные* налоги, уплачиваемые налогоплательщиком за счет и в зависимости от полученного дохода (прибыли) и учитывающие финансовую состоятельность плательщика (*налог на доходы физических лиц, налог на прибыль (доход) организаций*), и *реальные* налоги – налоги, уплачиваемые с имущества на основе предполагаемого среднего дохода, получение которого только ожидается (*единый налог на вмененный доход, налог на операции с ценными бумагами, земельный налог*);

- *косвенные* (на потребление) налоги – налоги, взимаемые в процессе расходования материальных благ. Они определяются размером потребления, включаются в виде надбавки к цене товара (*акцизы, НДС и др.*). При косвенном налогообложении формальным плательщиком выступает продавец товара (работ, услуг). Реальным же плательщиком налога является покупатель.

По степени компетенции органов власти различных уровней по установлению и введению налогов выделяют *государственные* (федеральные и региональные) и *местные* налоги.

Параметры налоговой системы во многом зависят от проводимой государством налоговой политики. **Налоговая политика государств-**

ва – совокупность осуществляемых государством мероприятий, направленных на своевременное и полное взимание налогов и сборов с целью финансового обеспечения его функций и задач.

Субъектами осуществления налоговой политики выступают Президент Российской Федерации, Федеральное Собрание Российской Федерации, Правительство Российской Федерации, органы исполнительной власти. Особые функции возложены на Министерство финансов Российской Федерации и Федеральную налоговую службу Российской Федерации.

§ 5. Виды и инструменты бюджетно-налоговой политики

Бюджетно-налоговая (фискальная) политика осуществляется с помощью налогообложения и правительственных расходов. Основой фискальной политики является государственный бюджет. Составными частями фискальной политики государства являются:

- *дискреционная политика*, подразумевающая регулирование государством своих расходов и доходов (налогообложения). Рост/снижение государственных расходов увеличивает/снижает совокупный спрос. Занятость возрастает/падает – выпуск продукта возрастает/падает. Рост/снижение налогов уменьшает/увеличивает располагаемый доход, что снижает/увеличивает совокупный спрос, занятость и выпуск продукта падают/растут;

- *недискреционная политика* (политика автоматических стабилизаторов), регулирующая доходы и расходы независимо от оперативных действий государства.

Дискреционная политика выступает в двух вариантах:

- *расширительная (стимулирующая) политика*, увеличивающая совокупный спрос с помощью роста государственных расходов и снижения налогов и направленная на увеличение объема производства и занятости (проводится во время экономического спада);

- *ограничительная (рестриктивная, или сдерживающая) политика*, сдерживающая совокупный спрос с помощью снижения государственных расходов и повышения налогов и направленная на сокращение объема производства и занятости (проводится во время экономического подъема).

Ограничительная политика применяется, прежде всего, для борьбы с инфляцией, а расширительная – для сглаживания цикличности развития экономики и обеспечения экономического роста. Расширительная политика может породить инфляцию.

Недискреционная фискальная политика (политика автоматических стабилизаторов) является вторым составным элементом общей фискальной политики государства, которая определяется сочетанием действия дискреционной и недискреционной политики.

Автоматические (встроенные) стабилизаторы – это не зависящие от политики государства механизмы рыночной экономики, сглаживающие спады и подъемы в экономике. Действие автоматических стабилизаторов влияет на изменение объема производства, уровня цен и ставок процента. Стабилизаторы при изменении спроса обеспечивают более плавное изменение выпуска продукта. Действие автоматических стабилизаторов отражается на величине циклического дефицита/профицита бюджета.

Наиболее широко распространены следующие *виды* автоматических стабилизаторов:

- система прогрессивного налогообложения доходов влияет на величину располагаемого дохода (например, увеличение валового дохода индивида или предприятия увеличивает их налоговые отчисления). Воздействие на доход контролирует совокупный спрос. В периоды подъема/спада расходы соответственно увеличиваются/снижаются более плавно, чем получаемые доходы;

- социальные выплаты и пособия по безработице. При подъеме количество безработных и малоимущих сокращается, уменьшаются социальные выплаты государства;

- потребление. При росте доходов потребление домашних хозяйств возрастает, но не в той же мере, как доход.

§ 6. Структура банковской системы государства

Банковская система государства – совокупность банков и других кредитных организаций, действующих на территории государства. Банковская система, являясь частью кредитной системы, представлена центральным банком, коммерческими банками и межгосударственными (международными) банками. В настоящее время практически во всех странах с развитой экономикой (в том числе и в России) национальная банковская система имеет *два уровня*:

1-й уровень – **Центральный банк Российской Федерации (Банк России)** – банк, возглавляющий банковскую систему страны, имеющий монопольное право эмиссии банкнот и осуществляющий кредитно-денежную политику в интересах национальной экономики;

2-й уровень – **кредитные организации** – юридические лица, которые для извлечения прибыли как основной цели своей деятельности на основании специального разрешения (лицензии) Центрального банка Российской Федерации имеют право осуществлять банковские операции, предусмотренные действующим законодательством; **небанковские кредитные организации** – кредитные организации, имеющие право осуществлять отдельные банковские операции, предусмотренные действующим законодательством; **филиалы и представительства иностранных банков** (иностраный банк – банк, признанный таковым по законодательству иностранного государства, на территории которого он зарегистрирован).

Банк – кредитная организация, которая имеет исключительное право осуществлять в совокупности следующие банковские операции: привлечение во вклады денежных средств физических и юридических лиц, размещение указанных средств от своего имени и за свой счет на условиях возвратности, платности, срочности, открытие и ведение банковских счетов физических и юридических лиц.

В России в настоящее время выделяют несколько *видов коммерческих банков*, классифицируемых по различным признакам:

- а) по видам собственности – частные и государственные;
- б) по способу формирования уставного фонда банка – акционерные, общества с ограниченной ответственностью, банки с участием иностранного капитала, частные банки;
- в) по территории деятельности – республиканские и региональные;
- г) по отраслевой ориентации;
- д) по видам осуществляемых операций – собственно *депозитные* банки, занимающиеся приемом депозитов и выдачей краткосрочных кредитов; *инвестиционные* банки, осуществляя функции первых, занимаются размещением собственных и заемных средств в ценные бумаги; *ипотечные* банки, аккумулирующие средства юридических и физических лиц путем выпуска акций и облигаций и размещающие кредиты под залог недвижимости; *инновационные* банки, кредитующие модернизацию производства и нововведения; *экспортно-импортные* банки, предоставляющие кредиты для совершения внешнеэкономических операций; *сберегательные* банки – аккумулирующие свободные денежные средства физических лиц. Возвратность кредита гарантируется и обеспечивается недвижимостью, внесенной в банк в качестве уставного капитала и залога.

Небанковские специализированные финансово-кредитные институты (кредитные организации) являются важной частью кредитной системы. Основными среди них являются:

- сберегательные кассы, почтово-сберегательная система и другие виды сберегательных и ссудно-сберегательных учреждений;
- компании страхования жизни и имущества, фонды социального страхования и пенсионные фонды (государственные и частные);
- компании, основной функцией которых является держание ценных бумаг других акционерных обществ. К ним относятся холдинг-компании, инвестиционные тресты, финансовые компании;
- специализированные небанковские кредитные учреждения в разных сферах экономики;
- посредники в операциях с ценными бумагами, векселями, залоговыми листами;
- фондовые биржи, где осуществляется непрерывный оборот ценных бумаг;
- расчетные палаты, через которые проводятся безналичные расчеты между банками и сберегательными кассами и т. п.

Центральные банки – это банки, находящиеся на первом уровне банковской системы страны, осуществляющие выпуск банкнот и являющиеся центрами кредитной системы. Они занимают в ней особое место, будучи «банками банков», и являются, как правило, государственными учреждениями.

Центральный банк Российской Федерации (Банк России) является органом управления и одновременно наделен правом юридического лица. Эта двуединая задача Банком России осуществляется во взаимосвязи друг с другом. Центральный банк Российской Федерации осуществляет кредитную политику в государстве, воздействует на всю систему банковских учреждений страны. К основным **функциям центральных банков** относятся следующие:

- **управленческая функция** банка предусматривает комплекс мер воздействия на экономическое развитие страны путем изменения предложения денег, планирования и разработки правил работы с кредитными ресурсами, денежным и валютным обращением, представительства интересов страны в отношениях с центральными банками иностранных государств, подготовки и переподготовки кадров для банковской системы, ведению научной работы по вопросам банковской деятельности, проверки законности и целесообразности создания кредитных учреждений и др.;

- *эмиссионная функция* – старейшая и наиболее важная функция центрального банка, поскольку наличные деньги по-прежнему необходимы для значительной части платежей и обеспечения ликвидности кредитной системы, которая должна иметь средства окончательного погашения долговых обязательств;

- *функция аккумуляирования и хранения кассовых резервов для коммерческих банков* заключается в том, что каждый банк-член национальной кредитной системы обязан хранить на резервном счете в центральном банке сумму в определенной пропорции к размеру его вкладов. Изменение нормы обязательных резервов – один из инструментов денежно-кредитной политики государства;

- одновременно центральный банк по традиции является *хранителем официальных золотовалютных резервов страны*;

- *кредитование коммерческих банков* со стороны центрального банка характерно для командно-административных экономических систем. Менее характерно оно для развитой рыночной экономики, где подобное кредитование существует преимущественно в периоды финансовых трудностей;

- *функция предоставления кредитов и выполнения расчетных операций для правительственных органов* означает ведение центральным банком счетов правительственных учреждений и организаций, местных органов власти, аккумуляирование на этих счетах средств и проведение выплат с них. Кроме того, центральные банки осуществляют операции с государственными ценными бумагами; предоставляют государству кредит в форме прямых краткосрочных и долгосрочных ссуд или покупки государственных облигаций;

- центральные банки также проводят по поручению правительственных органов операции с золотом и иностранной валютой. Безналичные расчеты, основанные на зачете взаимных требований и обязательств, т. е. *клиринги*, являются важной функцией центральных банков. В ряде стран центральный банк ведет операции по общенациональному клирингу, выступая посредником между коммерческими банками, расположенными в разных районах страны.

Второй уровень национальной банковской системы преимущественно составляют **коммерческие банки** (в основном, специализированные). Основные функции коммерческих банков – это, прежде всего, аккумуляирование бессрочных депозитов (ведение текущих счетов) и оплата чеков, выписанных на эти банки, а также предоставление кредитов предпринимателям.

Согласно российскому законодательству *в зависимости от специализации* коммерческие банки могут осуществлять и другие виды кредитных, расчетных и финансовых операций: купля и продажа иностранной валюты в наличной и безналичной форме; выдача банковских гарантий; приобретение прав требования от третьих лиц исполнения обязательств в денежной форме; доверительное управление денежными средствами и иным имуществом по договору с юридическими и физическими лицами; осуществление операций с драгоценными металлами и драгоценными камнями в соответствии с действующим законодательством; предоставление в аренду юридическим и физическим лицам специальных помещений и сейфов для хранения документов и ценностей; лизинговые операции; оказание консультаций и др.

Банки выполняют многочисленные кредитные операции в коммерческой и инвестиционной областях. Обычно выделяют *четыре группы банковских операций*: 1) пассивные операции (привлечение средств); 2) активные операции (размещение средств); 3) банковские услуги; 4) собственные операции банков.

Первые две группы операций наиболее распространены, на них приходится основная часть банковской прибыли.

Пассивные операции служат для мобилизации средств (ресурсов банка). В результате пассивных операций, суть которых сводится к получению ссуды, банки получают денежные средства, которые используются для финансирования активных операций. Результаты этих операций отражаются в пассиве баланса банка. С помощью пассивных операций банки образуют *ресурсы денежного капитала*, складывающиеся из собственных, привлеченных и эмитированных средств.

Собственные средства – акционерный и резервный капитал и нераспределенная прибыль – составляют около 10 % ресурсов современного банка. Но это лишь отправная точка для организации собственного банковского дела. Банковские операции базируются на заемных средствах.

Привлеченные средства – средства, помещенные в банк юридическими лицами (предприятиями и организациями, государственными учреждениями) и физическими лицами (на счетах заработной платы) *в форме депозитов*. Под **депозитами** понимаются как бессрочные (счета до востребования), срочные, так и сберегательные вклады клиентов банка. Банк может располагать этими вкладами более продол-

жительное время, увеличив свои доходы от процентов за счет кредитов, выданных под эти вклады.

Вклады (депозиты) до востребования представляют собой средства, которые могут быть востребованы в любой момент. По этим вкладам выплачивается доход по довольно низкой процентной ставке, а в некоторых странах начисление процентов по данному виду вкладов вообще запрещено. Депозиты до востребования предназначены, в основном, для текущих расчетов. *Срочные вклады* бывают двух видов – собственно срочные вклады и вклады с предварительным уведомлением о снятии средств. Собственно срочные вклады возвращаются владельцу в заранее установленный день, а до этого дня ими может распоряжаться банк. Если сумма, первоначально вложенная как срочный вклад, не изымается владельцем в установленный день, то в дальнейшем он может распоряжаться ею так же, как и текущим счетом. Срочные вклады с предварительным уведомлением требуют подачи в банк специального заявления вкладчика по истечении договорного срока.

Сберегательные вклады являются другим источником заемных средств, относящимся к пассивным операциям банков. Они характеризуются своим медленным ростом, и использование средств часто происходит через несколько лет. Отличительная особенность сберегательного вклада состоит в том, что владельцу выдается свидетельство о наличии такого вклада, чаще всего, сберегательная книжка. В практике сберегательного дела отдельных стран различают два вида сберегательных вкладов – с законодательно установленными и с договорными сроками оповещения об изъятии средств.

Кредиты, полученные от других банков, – это вид пассивных операций, представляющий собой обычные кредитные сделки. Здесь инициатива исходит от банка: ему на определенный срок необходима некоторая сумма денег, для этого он как заемщик выходит на денежный рынок.

Эмитированные средства. Эмиссия облигаций – ипотечных (закладных листов) и банковских. Суть этих операций состоит в мобилизации банками денежных средств взамен выдачи определенных ценных бумаг.

Активные операции связаны с предоставлением банками денег в ссуду с целью извлечения прибыли. Среди активных операций банков выделяются кредитные (учетно-ссудные) операции и операции с цен-

ными бумагами (фондовые). На них приходится до 80 % всего баланса банка.

Банковские услуги – важный вид финансовой деятельности банка, осуществляемой путем посреднических, доверительных (трастовых), лизинговых операций и факторинга.

Важнейшие *посреднические* операции: инкассовые операции (банк по поручению клиента получает деньги по денежным и товарно-расчетным документам); аккредитив – это поручение о выплате определенной суммы лицу или компании (бенефициар, или получатель) при выполнении указанных в аккредитивном письме условий. Различают денежный и товарный аккредитивы; переводные операции – перечисление внесенных в банк денег получателю, находящемуся в другом месте.

Доверительные (трастовые) операции:

а) для частных лиц: временное управление имуществом лиц, лишенных прав осуществлять эту функцию (вдовы, несовершеннолетние); управление имуществом умершего в интересах наследников; управление капиталом с целью получения наивысшей прибыли (вложение денег в акции, недвижимость); хранение ценностей в сейфах и т. п.;

б) для компаний: банк может выступать гарантом по облигационному займу; банк как агент по регистрации выпускаемых на рынок акций; банк как агент по трансферту (передаче прав собственности по именованным акциям); банк как управляющий средствами пенсионных фондов корпораций и т. д.

Наряду с вышеназванными традиционными операциями банков в последнее время стали широко использоваться такие банковские услуги, как лизинг и факторинг. *Лизинг* – это приобретение банком имущества (например, компьютерного оборудования) для сдачи его в аренду пользователям. Это новая форма финансирования, которая дает ряд преимуществ как лизингодателю, так и лизингополучателю. *Факторинг* – это передача компанией управления своей дебиторской задолженностью банку, который берет также обязательство финансировать по мере необходимости при помощи кредита выполнение всех финансовых обязательств данной фирмы. Факторинг является универсальной системой обслуживания клиентов, включая бухгалтерское, информационное, рекламное, сбытовое, страховое, кредитное и юридическое обслуживание. Благодаря факторингу значительно ускоряется оборачиваемость средств при расчетах.

Вопросы для самоконтроля

1. Возможности использования финансовой системы в развитии рыночных отношений.
2. Виды и инструменты бюджетно-налоговой политики.
3. Бюджетный дефицит и государственный долг в России.
4. Роль ОВД и других правоохранительных органов в обеспечении контроля и пресечении противоправных деяний в финансовой, кредитно-банковской и налоговой сферах.
5. Структура банковской системы государства.
6. Центральный банк Российской Федерации как субъект регулирования национальной рыночной экономики.
7. Коммерческие банки, их роль и основные функции.
8. Государственное регулирование финансово-кредитных отношений.
9. Налоговая система России: проблемы ее формирования.

Глава XI. БЕЗРАБОТИЦА И ЗАНЯТОСТЬ НАСЕЛЕНИЯ

Сегодня занятость является одной из важнейших проблем во всем мире для разработчиков политики, для бизнес-сообщества и для миллиардов мужчин и женщин, пытающихся обеспечить свои семьи средствами к существованию. Все главные международные организации (Всемирный банк, МВФ, МОТ) свои доклады посвящают вопросам занятости и безработицы.

Безработица является экономической категорией, отражающей сложность процесса согласования предложений рабочей силы со спросом на нее. Этот процесс, рассматриваемый в масштабе государства, пропорционально зависит от обширности территории, различий в ней природно-климатических условий, структуры экономики и занимаемого места в этой структуре промышленности, отраслей и типов предприятий.

К другим факторам относят национальные традиции, но важную роль занимает политическое устройство общества. Именно от политического устройства зависит специфика наемного труда. Ведь наемный труд является основным и существенным источником дохода, а также способом реализации определенной жизненной установки общества в интересах каждого человека. Таким образом, безработица является объективно существующим спутником наемного труда, она неотъем-

лемая часть любого государства независимо от того, производится ли официальная оценка численности безработных и их регистрация.

Целью данного раздела являются рассмотрение безработицы как социально-экономического явления, анализ ее форм и последствий.

§ 1. Безработица и ее сущность

Безработица – социально-экономическая ситуация, при которой часть активного, трудоспособного населения не может найти работу, которую эти люди способны выполнить. Безработица обусловлена превышением количества людей, желающих найти работу, над количеством имеющихся рабочих мест, соответствующих профилю и квалификации претендентов на эти места.

Важным явлением, характеризующим макроэкономическую нестабильность и имеющим циклический характер развития, выступает безработица. Чтобы определить, кто такие безработные, следует рассмотреть основные категории населения страны. Население (population – POP) страны с макроэкономической точки зрения делится на две группы: включаемые в численность рабочей силы (labour force – L) и не включаемые в численность рабочей силы (non-labour force – NL): $POP = L + NL$.

К категории «non-labour force» относят людей, не занятых в общественном производстве и не стремящихся получить работу. В эту категорию автоматически включаются следующие группы населения: дети до 16 лет; лица, отбывающие срок заключения в тюрьмах; люди, находящиеся в психиатрических лечебницах, и инвалиды. (Эти категории людей называют «институциональным населением», поскольку они находятся на содержании государственных институтов.). Кроме того, к категории не включаемых в численность рабочей силы относятся люди, которые в принципе могли бы трудиться, но не делают этого в силу разных причин, т. е. которые не хотят или не могут работать и работу не ищут: студенты дневного отделения (поскольку должны учиться); вышедшие на пенсию (поскольку уже отработали свое); домохозяйки (поскольку хотя и трудятся полный рабочий день, но не в общественном производстве и не получают плату за свой труд); бродяги (поскольку просто не хотят работать); люди, прекратившие поиск работы (искавшие работу, но отчаявшиеся ее найти и поэтому выбывшие из состава рабочей силы).

К категории «labour force» относят людей, которые работать могут, работать хотят и работу активно ищут, т. е. это люди, либо уже

занятые в общественном производстве, либо не имеющие места работы, но предпринимающие специальные усилия по ее поиску. Таким образом, общая численность рабочей силы делится на две части:

- занятые (employed – E), т. е. имеющие работу, причем неважно, занят человек полный рабочий день или неполный, полную рабочую неделю или неполную. Человек также считается занятым, если он не работает по следующим причинам: а) находится в отпуске; б) болеет; в) бастует и г) из-за плохой погоды;

- безработные (unemployed – U), т. е. не имеющие работу, но активно ее ищущие. Поиск работы является главным критерием, отличающим безработных от людей, не включаемых в рабочую силу.

Таким образом, общая численность рабочей силы равна: $L = E + U$. (При этом военнослужащие, находящиеся на действительной военной службе, хотя формально и относятся к занятым, как правило, при подсчете показателя уровня безработицы не учитываются в общей численности рабочей силы. Этот показатель обычно (если это не оговаривается специально) рассчитывается только для гражданского сектора экономики).

Российским законом «О занятости населения» безработными признаются трудоспособные граждане, которые не имеют работы и заработка, зарегистрированы в органах службы занятости в целях поиска подходящей работы, ищут работу и готовы приступить к ней.

Безработные в соответствии с определениями МОТ – лица в возрасте, установленном для измерения экономической активности населения, которые в рассматриваемый период удовлетворяли одновременно следующим критериям: не имели работы (доходного занятия); занимались поиском работы в течение четырех недель, предшествующих обследуемой неделе, используя при этом любые способы; были готовы приступить к работе в течение обследуемой недели.

Обучающиеся в образовательных учреждениях, пенсионеры и инвалиды классифицируются в качестве безработных на общих основаниях, если они соответствовали указанным критериям. Все имеющиеся взгляды на причины безработицы можно сгруппировать следующим образом.

Во-первых, причиной безработицы может стать относительно избыточное население, «лишнее» по сравнению с достигнутым уровнем национального производства. Этот фактор безработицы особо сильно сказывается в развивающихся странах.

Во-вторых, безработица может быть результатом изменений в структуре экономики, в том числе в технологии (структурная безработица). Эта безработица является временной, так как на смену старым отраслям и производствам (технологиям) приходят новые.

В-третьих, безработица может временно увеличиться из-за естественных желаний людей найти работу «по душе» и с лучшими условиями труда и оплаты (фрикционная безработица).

В-четвертых, особо сильное увеличение уровня безработицы происходит в результате циклического спада в экономике (циклическая безработица). Этот вид безработицы является наиболее опасным, так как возникает замкнутый круг: падение производства – безработица – уменьшение общего уровня доходов – снижение совокупного спроса – падение производства – безработица и т. д.

В-пятых, в некоторых случаях генератором безработицы может стать активное вмешательство государства и профсоюзов в отношения между наемным работником и работодателем, что приводит к рыночной негибкости заработной платы и заставляет предпринимателей решать проблему достижения максимальной прибыли путем сокращения занятости.

Все эти причины безработицы представляют собой скорее факторы, влияющие на размер и динамику безработицы. Основными источниками безработицы не являются рыночные пропорции и условия, складывающиеся на рынке труда, так как рынок труда лишь отражает существующие в данный момент пропорции между спросом и предложением рабочей силы, но непосредственного участия в их формировании не принимает. Эти пропорции зависят от процессов, находящихся за пределами рынка труда. Рынок лишь обнаруживает их, проявляет безработицу, делает ее видимой для общества.

§ 2. Естественная и вынужденная безработица

Рынок труда способствует более эффективному использованию в обществе трудовых ресурсов. Теоретически полная занятость возможна, но в реальности маловероятна; более того, в условиях устойчивого равновесия на рынке труда при достижении полной занятости рост реальной заработной платы стремится к бесконечности, что свидетельствует о неизбежности и своеобразной макроэкономической «необходимости» безработицы. Выделяют естественную и вынужденную безработицу.

Естественная безработица – объективно складывающийся, относительно стабильный, не связанный с динамикой экономического роста уровень безработицы, обусловленный естественными причинами: текучестью кадров, миграцией, демографическими факторами. Считается, что естественный уровень безработицы составляет 3–5 % от численности рабочей силы. К *формам естественной безработицы* относят:

- *фрикционную безработицу* – временную незанятость, обусловленную добровольным переходом работника с одной работы на другую. Фрикционная безработица существует даже в странах, переживающих бурный экономический расцвет. Ее причина состоит в том, что работнику, уволенному со своего предприятия или покинувшему его по своей воле, требуется некоторое время для того, чтобы найти новое рабочее место. Оно должно устроить его и по роду деятельности, и по уровню оплаты. Даже если на рынке труда такие места есть, найти их удастся обычно не сразу. Кроме того, на рынке труда всегда существуют безработные, которые ищут работу в первый раз (молодежь, женщины, вырастившие детей, и др.). Такие люди также учитываются при определении уровня фрикционной безработицы.

Экономическая наука считает фрикционную безработицу явлением нормальным и не вызывающим тревоги. Более того, фрикционная безработица просто неизбежна в нормально организованной экономике.

Рост фрикционной безработицы может вызвать ряд *причин*:

1) неосведомленность людей о возможности найти работу по своей специальности и с устраивающим уровнем оплаты в конкретных фирмах;

2) факторы, объективно снижающие мобильность рабочей силы. Например, человек не нашел работу в своем городе, но не может переселиться в другой город, где такая работа есть, из-за неразвитости рынка жилья или отсутствия прописки. Такая ситуация характерна для России, что невыгодно отличает отечественный рынок труда от рынка труда западных стран;

3) особенности национального характера и образа жизни. Фрикционная безработица выше в тех странах, граждане которых предпочитают жить всю жизнь в одном и том же населенном пункте, т. е. отличаются пониженной мобильностью. При таком образе жизни (характерном и для многих россиян) сокращаются перетоки рабочей силы между регионами;

- *структурную безработицу*, которая возникает в связи со структурными сдвигами в производстве, вызывающими изменения в спросе на некоторые профессии. Структурная безработица связана с изменениями в технологиях, а также с тем, что рынок товаров и услуг постоянно изменяется, так как появляются новые товары, которые вытесняют старые, не пользующиеся спросом. В этой связи предприятия пересматривают структуру своих ресурсов и, в частности, ресурсов труда. Как правило, внедрение новых технологий приводит либо к увольнению части рабочей силы, либо к переобучению персонала. Такая безработица уже куда болезненнее для людей, чем фрикционная. Возникновение структурной безработицы означает, что многим людям придется осваивать новые профессии. Избежать структурной безработицы невозможно. Это связано с тем, что технический прогресс все время рождает новые товары, технологии и даже целые отрасли (в настоящее время такие отрасли связаны, как правило, с компьютерными технологиями, появились такие профессии, как веб-дизайнер, системный администратор и многие другие). В результате сильно меняется структура спроса на рабочую силу. А люди с ненужными более в прежнем количестве профессиями оказываются не у дел, пополняя ряды безработных.

Структурная безработица, при всей своей болезненности, также может не волновать страну, но лишь в том случае, если общее число свободных мест не уступает числу людей, ищущих работу, хотя и имеющих другие специальности. Если рабочих мест вообще меньше, то это означает, что в стране возникла третья, самая неприятная форма безработицы – *циклическая*;

- *добровольную безработицу*, вызванную тем, что часть рабочей силы не желает работать за ставку заработной платы, низкой по сравнению с пособиями по безработице и социальными льготами. Также она возникает в тех случаях, когда работник увольняется по собственному желанию, если он недоволен уровнем оплаты его труда, условиями работы либо какими-то другими обстоятельствами.

Вынужденная безработица – безработица, вызванная отсутствием рабочих мест, соответствующих квалификации безработных специалистов. Она предполагает наличие безработных, характерное для такого состояния рынка труда, когда совокупное предложение труда в стране или регионе со стороны работников, согласных на данную или даже пониженную зарплату, устойчиво превышает спрос на него.

К формам вынужденной безработицы относят:

- *циклическую безработицу* – разницу между уровнем безработицы в текущий момент экономического цикла и естественным уровнем безработицы. Она присуща странам, переживающим общий экономический спад. В этом случае кризисные явления возникают не на отдельных, а практически на всех товарных рынках. Трудности переживает большинство фирм страны, а потому массовые увольнения начинаются почти одновременно и повсеместно. В итоге общее число свободных рабочих мест в стране оказывается меньше числа безработных. В фазах оживления и подъема появляются новые рабочие места, и безработица рассасывается;

- *институциональную безработицу* – безработицу, порождаемую институтами рынка труда и факторами, влияющими на спрос и предложение рабочей силы. Институциональная безработица вызывается несовершенством налоговой системы; введением гарантированного минимума заработной платы; инерционностью рынка рабочей силы; несовершенством информации о свободных рабочих местах;

- *региональную безработицу* – социально-экономическую ситуацию в определенном регионе, при которой часть трудоспособного населения не может найти работу;

- *сезонную безработицу* – безработицу, связанную с колебанием количества рабочих мест в зависимости от времени года. Она связана с неодинаковыми объемами производства, выполняемыми некоторыми отраслями в различные периоды времени, т. е. в одни месяцы спрос на рабочую силу в этих отраслях растет (и, следовательно, снижается безработица), в другие – уменьшается (а безработица возрастает). К отраслям, для которых характерны сезонные колебания объемов производства (а значит, и занятости) относятся, прежде всего, сельское хозяйство и строительство;

- *технологическую безработицу*, связанную с механизацией и автоматизацией производства, внедрением трудосберегающих технологий, в результате чего часть рабочей силы становится либо излишней, либо от нее требуется новый, более высокий уровень квалификации или перепрофилирование;

- *маргинальную безработицу* – безработицу слаботзащищенных слоев населения: молодежи, женщин, инвалидов;

- *скрытую безработицу*, связанную с тем, что занятые на производстве работают неполный рабочий день, неполную рабочую неделю, находятся в бессрочном отпуске или отпуске без содержания.

§ 3. Социально-экономические последствия безработицы

Степень негативных воздействий безработицы на обстановку в стране зависит от конкретных характеристик социальных ситуаций. Низкая материальная обеспеченность россиян, несравненно более высокая социальная напряженность в обществе влияют на уровни безработицы, которые могут вызвать социальные потрясения.

Говоря о последствиях безработицы, надо сказать, что они не всегда отрицательны. Наличие естественного фона безработицы (от 2–3 % до 6–7 %), по мнению западной экономической школы, это *благо для общества и экономики*. Во-первых, безработица – это своего рода резерв незанятого трудового ресурса, который можно задействовать при структурных преобразованиях экономики, в условиях расширения производственных мощностей.

Во-вторых, в какой-то степени ее наличие сдерживает всевозможные требования профсоюзных движений, особенно в части повышения заработной платы. Это является хорошим стимулом для роста предпринимательской, научной активности работников.

В-третьих, перспектива потери рабочего места создает условия для поддержания дисциплины труда и необходимого качества работы.

Однако если уровень безработицы превышает естественный фон, это наносит обществу существенный урон.

Отрицательные последствия безработицы:

- она способствует недоиспользованию экономического потенциала, отставанию объема национального продукта от планируемого уровня;

- ее рост заставляет увеличивать давление на расходную часть федерального бюджета, на его статьи, связанные с решением многих социальных проблем, в частности, безработицы;

- потеря квалификации незанятым населением – неизбежное последствие ее роста;

- она наносит урон и в области морально-психологической;

- являясь спутником экономической нестабильности, она влияет на снижение доходов общества, уменьшение потребительского спроса, а значит, сбережений; сокращает инвестиционный спрос и предложение; ведет к экономическому кризису;

- порождает стагнацию в экономике;

- происходит рост «серой» и «черной» экономики;

- оттеснение России к странам третьего мира;

- рост девиантного поведения;
- потеря научного потенциала страны;
- рост правового нигилизма;
- возможность манипуляции населением;
- рост социальной напряженности.

Бороться с безработицей можно, только изучив ее содержание и структуру, причины, вызвавшие данное социально-экономическое явление. Причем главную роль в ее уменьшении должны играть государственные институты.

Исходя из мирового опыта выделяют **три основных направления** государственного регулирования сферы занятости. *Во-первых*, утверждение программ по стимулированию роста занятости и увеличению числа рабочих мест в государственном секторе. *Во-вторых*, принятие программ по подготовке и переподготовке кадров. *В-третьих*, осуществление программы содействия найму труда.

Для реализации этих направлений государство должно принимать ряд **мер**, а именно: стимулирование развития новых наукоемких производств и технологий, которые могут дать дополнительные рабочие места; принятие программ по социальному страхованию безработицы; развитие малого предпринимательства; создание четкой информационной системы о вакансиях; совершенствование работы бирж труда и т. д.

Особое место среди этих мероприятий занимает работа биржи труда (служб занятости). **Биржа труда** – специализированное государственное образование, которое является своего рода посредником между покупателем и продавцом рабочей силы. Наиболее важные **направления деятельности бирж**: регистрация безработных; регистрация вакантных мест; трудоустройство безработных и других лиц, желающих найти работу; изучение конъюнктуры рынка труда и предоставление информации о ней; тестирование лиц, желающих получить работу; профессиональная ориентация и профессиональная переподготовка безработных; выплата пособий.

Большинство ученых-экономистов в настоящее время считает, что проблема безработицы (достижение ее естественного уровня) может быть решена только с помощью комбинации различных средств: стимулирования экономического роста, создания эффективной системы переподготовки кадров, сокращения рабочей недели и др.

Вопросы для самоконтроля

1. Взаимосвязь экономического развития общества и социальной политики государства.
2. Бедность как объект социально-экономической политики.
3. Участие ОВД в предупреждении криминализации экономических отношений в социальной сфере.
4. Безработица и антиобщественные проявления.
5. Рынок труда и проблемы занятости.

Глава XII. ЭКОНОМИЧЕСКИЙ РОСТ И ГОСУДАРСТВЕННОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ ЭКОНОМИКИ

Экономический рост в любой стране мира является одной из основных целей макроэкономической политики правительства. Условием устойчивости и стабильного экономического развития является равновесие, сбалансированность между общественным производством и потреблением, совокупным спросом и совокупным предложением. Однако в рыночной экономике состояние равновесности периодически нарушается. Наблюдается определенная цикличность, повторяемость в функционировании национального хозяйства, когда периоды подъема экономики сменяются периодами спада и застоя. **Цикличность** можно определить как движение национальной экономики от одного макроэкономического равновесия к другому.

Развитие современной экономики выявило четкую тенденцию расширения масштабов деятельности государства и усиления его роли в экономической сфере. При этом общепризнанным является тот факт, что экономическая эффективность в наибольшей степени достигается в условиях действия конкурентного рыночного механизма. Цель государства в современной экономике – не корректировать рыночный механизм, а создавать условия его свободного функционирования: *конкуренция должна обеспечиваться везде, где возможно, регулирующее же воздействие государства – там, где необходимо.* **Целью** данного раздела является анализ сущности, типов и факторов экономического роста, выявление причин цикличности экономики, характеристика типов и фаз экономического цикла, рассмотрение роли государства в современной экономике.

§ 1. Понятие и показатели экономического роста

Экономический рост можно рассматривать как долгосрочный аспект динамики совокупного предложения. Анализ его факторов и закономерностей является одним из центральных вопросов макроэко-

номической теории. Под **экономическим ростом** обычно понимают увеличение реального дохода в экономике (ВНП, ВВП или НД), а также рост реального выпуска продукции в расчете на душу населения (иногда выделяют и рост дохода в расчете на одного занятого. Этот показатель может отличаться от показателей роста дохода в расчете на душу населения, поскольку отражает уровень и динамику экономической активности населения).

При определении уровня экономического развития страны требуется, прежде всего, установление точки отсчета. Многие страны сравнивают свой уровень с уровнем экономического развития США.

Разнообразное сочетание факторов производства и условий развития различных стран не позволяет оценивать уровень экономического развития с какой-то одной точки зрения. Для этого используют целый ряд основных показателей: валовой внутренний продукт (ВВП) или национальный доход (НД) на душу населения; отраслевая структура национальной экономики; производство основных видов продукции на душу населения (уровень развития отдельных отраслей); уровень и качество жизни населения; показатели экономической эффективности.

Следует подчеркнуть, что уровень экономического развития страны – это понятие историческое. Каждый этап развития национальной экономики и мирового сообщества в целом вносит те или иные изменения в состав его основных показателей.

При анализе уровня экономического развития ведущими показателями являются показатели ВВП на душу населения. Эти показатели положены в основу международных классификаций, подразделяющих страны на развитые и развивающиеся. В некоторых развивающихся странах (например, в Саудовской Аравии) показатель ВВП на душу населения находится на уровне, соответствующем развитым индустриальным странам, однако по совокупности других показателей (отраслевая структура экономики, производство основных видов продукции на душу населения и др.) такие страны не могут быть отнесены к категории развитых.

Другим показателем, широко применяемым в международной практике, является отраслевая структура экономики. Ее анализ проводится на основе показателя ВВП, подсчитанного по отраслям. Группа показателей экономической эффективности в наибольшей степени характеризует уровень экономического развития, так как показывает (прямо или косвенно) качество, состояние и уровень использования основного и оборотного капитала страны, трудовых ресурсов.

Для методики расчета экономического роста можно выделить наиболее значимые показатели:

- 1) производительность труда (в целом, по промышленности и сельскому хозяйству, по отдельным отраслям и видам производств);
- 2) капиталоемкость единицы ВВП или конкретного вида продукции;
- 3) фондоотдачу единицы основных фондов;
- 4) материалоемкость единицы ВВП или конкретных видов продукции.

Экономический рост есть составляющая экономического развития. Быстрый или, наоборот, нулевой и даже отрицательный экономический рост не всегда говорит о быстром экономическом развитии, топтании на месте или экономической деградации.

Тем не менее, при всех недостатках экономический рост остается наиболее употребляемым критерием экономического развития. Экономический рост может измеряться как в физическом выражении (физический рост), так и в стоимостном (стоимостной рост). Первый способ более надежен (так как позволяет исключить воздействие инфляции), но не универсален (при расчете темпов экономического роста трудно вывести общий показатель для производства разных изделий). Второй способ употребляется чаще, однако не всегда возможно до конца «очистить» его от инфляции. Правда, в статистике ряда стран измеряют макроэкономический рост на базе роста производства наиболее важных для экономики товаров, используя при этом их доли в общем объеме производства.

На макроэкономическом уровне ведущими **показателями** динамики экономического роста являются:

- 1) рост объема ВВП или НД;
- 2) темпы роста ВВП и НД в расчете на душу населения;
- 3) темпы роста промышленного производства в целом, по основным отраслям и на душу населения.

Статистическим показателем, отражающим экономический рост, является годовой темп роста ВВП в процентах.

§ 2. Типы и факторы экономического роста

История национальных экономик знает два основных типа экономического роста – экстенсивный и интенсивный.

При **экстенсивном типе** экономический рост достигается за счет использования большего количества факторов производства: труда,

капитала и земли при сохранении его прежней технической основы. При этом типе экономического роста прирост продукции достигается за счет количественного повышения численности и квалификационного состава работников, а также увеличения мощности предприятий, т. е. возрастания установленного оборудования. В результате выпуск продукции в расчете на одного работника остается прежним.

К *экстенсивным* факторам роста относятся:

- увеличение объема инвестиций при сохранении существующего уровня технологии;
- увеличение числа занятых работников;
- рост объемов потребляемого сырья, материалов, топлива и других элементов оборотного капитала.

Итак, экстенсивный экономический рост происходит благодаря простому наращиванию применяемых факторов – средств производства и рабочей силы. Экстенсивный экономический рост является исторически первоначальным путем расширенного воспроизводства.

Экстенсивный тип экономического роста позволяет быстро осваивать природные ресурсы. Но вследствие того, что использование этих ресурсов при экстенсивном типе идет нерационально, происходит быстрое истощение рудников, пахотного слоя земли, полезных ископаемых.

Интенсивный тип экономического роста характеризуется увеличением масштабов выпуска продукции, который основывается на широком использовании более эффективных и качественно улучшенных факторов производства. Рост масштабов производства, как правило, обеспечивается за счет применения более совершенной техники, передовых технологий, достижений науки, более экономичного использования ресурсов, повышения квалификации работников. За счет этих факторов достигается повышение качества продукции, рост производительности труда, ресурсосбережения и т. п.

Под интенсивным типом экономического роста понимается такое развитие, когда значительная или даже преобладающая часть прироста продукции достигается за счет увеличения эффективности использования факторов производства.

К *интенсивным* факторам экономического роста относятся:

- ускорение научно-технического прогресса (внедрение новой техники, технологий, путем обновления основных фондов и т. д.);
- повышение квалификации работников;
- улучшение использования основных и оборотных фондов;

- повышение эффективности хозяйственной деятельности за счет лучшей ее организации.

Интенсивный тип экономического роста базируется на НТП. Вопреки широко распространенному представлению, будто научно-технический прогресс – это единый эволюционный прогресс, он является чередой сменяющихся комплексов сопряженных производств – *технологических укладов*. Друг от друга они отличаются набором лидирующих отраслей, видами доминирующих энергоносителей, типами конструктивных материалов и обрабатывающего оборудования, средствами транспорта и связи.

Таким образом, при экстенсивном типе развития экономический рост достигается путем количественного увеличения факторов производства, а при интенсивном – путем качественного их совершенствования и лучшего использования. Более того, в этом случае экономический рост возможен и при уменьшающихся темпах капитальных вложений и даже при уменьшении их физического объема.

§ 3. Причины циклов в экономике

Факторы, воздействующие на цикличность развития экономической системы, могут быть объединены в две группы: эндогенные (внутренние) и экзогенные (внешние).

Один из главных *эндогенных (внутренних) факторов* связан с теорией недопотребления, начало которой положили известные экономисты Т. Мальтус и Ж. Сисмонди. Эти экономисты и их последователи обращали внимание на отставание потребляемого дохода от произведенного, на отставание роста заработной платы от роста цен. Все они обвиняли капитализм в плохой системе распределения доходов, выгодной для прибыли и не выгодной для заработной платы. В связи с этим они отмечали, что потребление отстает от инвестирования.

Другим серьезным эндогенным фактором, воздействующим на цикличность и кризисы, является движение кредита. В фазе процветания банки расширяют кредит, это сопровождается ростом цен и искусственным увеличением емкости рынка сбыта. У банков возникает разрыв между величиной обязательств, подлежащих оплате по предъявлению, и ликвидными запасами. Чтобы устранить этот разрыв, банки ограничивают кредит и повышают ставку процента. Это и вызывает кризис, который оздоравливает рынок. К другим внутренним факторам можно отнести:

1) личное потребление, сокращение или возрастание которого сказывается на объемах производства и занятости;

2) инвестирование, т. е. вложение средств в расширение производства, его модернизацию, создание новых рабочих мест;

3) экономическую политику государства, его прямое или косвенное воздействие на производство, спрос и потребление.

Среди *экзогенных (внешних) факторов*, влияющих на цикличность развития экономики, существенным считается воздействие на людей пятен на Солнце, имеющих десятилетний цикл. Предполагается, что различная интенсивность солнечной радиации влияет на сельское хозяйство, всю экономическую деятельность и политические события.

К другим внешним факторам относятся:

1) войны, революции и другие политические потрясения;

2) открытия крупных месторождений нефти, золота, урана и т. п.;

3) освоение новых территорий и связанная с этим миграция населения;

4) колебания численности населения Земного шара;

5) мощные прорывы в технологии, изобретения и инновации, позволяющие коренным образом изменить структуру общественного производства.

При всей множественности точек зрения большинство экономистов сходится на том, что фактором, непосредственно определяющим уровни производства и занятости, является уровень общих, или совокупных, расходов. Поэтому политика, направленная на сглаживание цикличности и ослабление интенсивности кризисов или спадов, должна воздействовать на развитие экономики через совокупный спрос и совокупное предложение.

§ 4. Типы экономических циклов

Экономический цикл – это период времени от начала одного оживления в экономике до начала другого оживления. К настоящему времени экономическая наука различает несколько типов циклов.

Самые элементарные из них – *годовые*, которые связаны с сезонными колебаниями под воздействием изменения природно-климатических условий и фактора времени.

Краткосрочные циклы (циклы Дж. Китчина), длительность которых по оценкам составляет 40 мес., т. е. немногим более трех лет, обусловлены якобы колебаниями мировых запасов золота. Этот вы-

вод был сделан применительно к условиям господства «золотого стандарта». Смысл циклов Китчина в следующем: увеличение размеров реальных инвестиций в основной капитал вызывает превышение товарных запасов над потребностью в них. В этом случае спрос на инвестиции падает и начинается замедление темпов роста производства. Таким образом, циклы Китчина (названы именем английского статистика Джозефа Китчина (1861–1932), который ввел их в экономическую теорию) связаны с восстановлением равновесия на потребительском и инвестиционном рынках.

Экономические циклы Митчелла представляют собой повторяющиеся подъемы и упадки, проявляющиеся в большинстве экономических процессов общества с достаточно развитой системой денежного хозяйства, не разложимые на какие-либо иные волны с амплитудой, приблизительно равной их собственной амплитуде, и продолжающиеся в странах, стоящих на различных стадиях экономического развития, в среднем от трех до семи лет.

Среднесрочные, или промышленные, циклы (циклы К. Жугляра), как показала более чем 150-летняя мировая практика, могут иметь продолжительность в рамках 7–12 лет, хотя классический их тип охватывает примерно 10-летний период. Данный тип циклического развития сопряжен с многофакторной моделью нарушения и восстановления экономического равновесия, пропорциональности и сбалансированности народного хозяйства.

Строительные циклы (циклы С. Кузнецца) охватывают 15–20-летний период и определяются продолжительностью обновления основного капитала. В связи с этим можно сказать, что данные циклы имеют тенденцию к сокращению под воздействием факторов НТП, вызывающих моральный износ оборудования и проведение политики ускоренной амортизации.

Большие циклы (циклы Н. Д. Кондратьева) имеют продолжительность примерно 50–60 лет; они вызываются главным образом динамикой НТП.

Циклы Форрестера (200 лет) описал американский инженер Джей Форрестер. В научной литературе высказываются гипотезы о существовании наиболее длительной (если не считать жизненного цикла всего человечества) формы циклической динамики общества – *тысячелетних циклов*. Идею трех волн в истории человечества – аграрной, индустриальной и постиндустриальной – обосновал американский футуролог Олвин Тоффлер, который выделил в истории человечества

три волны. Первая началась 8–9 тыс. лет назад, с неолитической революции, которая породила сельскохозяйственную цивилизацию. Вторая волна – индустриальная цивилизация – возникла с промышленной революции: триста лет назад произошел взрыв, ударные волны от которого обошли всю Землю, разрушая древние общества и порождая совершенно новые цивилизации. Таким взрывом была промышленная революция. С конца XX столетия начинается «третья волна»: многое в этой возникающей цивилизации противоречит традиционной индустриальной цивилизации.

§ 5. Фазы экономического цикла

Цикл представляет собой интервал времени в развитии рыночной экономики, в течение которого происходит увеличение объема производства товаров и услуг, а затем сокращение, спад, депрессия, оживление и, наконец, снова его рост (рис. 17).

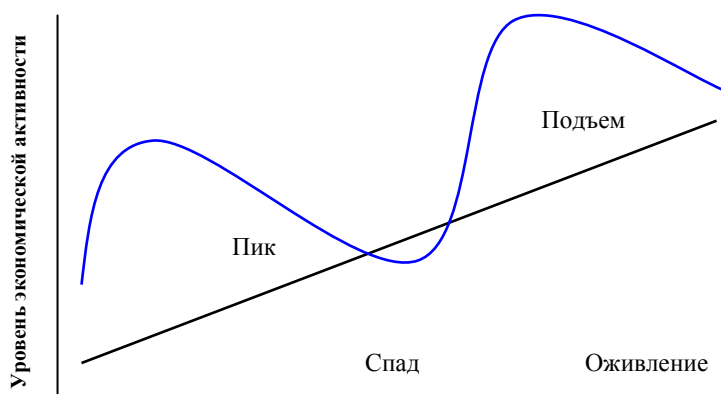


Рис. 17. Фазы экономического цикла

На данном графике крайние точки развития рыночной экономики характеризуют экономический бум и кризис. **Подъем** экономики начинается с оживления фазы восстановления деловой активности в форме заключения новых хозяйственных договоров, постепенного и очень слабого увеличения спроса на рабочую силу, следовательно, сокращения безработицы, роста потребительского спроса. Затем начинается чистый рост, который характеризует постоянное, нарастающее увеличение объема производства товаров и услуг, высшая точка этого подъема характеризуется как пик (бум). В это время в экономике наблюдается полная занятость, а производство работает на полную мощность. Реальный объем производства достигает в этой точке своего максимума. Цены, как правило, повышаются, а рост де-

ловой активности, достигнув полной занятости ресурсов, прекращается и замирает.

Кризис рыночной экономики характеризуется резким **спадом** производства, который начинается с постепенного сужения, сокращения деловой активности. Кризис отличается от нарушения равновесия между спросом и предложением на какой-то определенный товар или в отдельной отрасли хозяйства тем, что он возникает как всеобщее перепроизводство, сопровождаемое стремительным падением цен, банкротством банков, остановкой предприятий (фирм), ростом процента и безработицы. *Постепенное сокращение деловой активности, замедление темпов роста* в экономической литературе называется **рецессией**. Более высокие темпы сокращения экономической активности характеризуют спад рыночной экономики. Низшая точка этого спада есть **кризис**.

Экономический кризис обнаруживает не только предел, но и импульс в развитии экономики, выполняя стимулирующую («очистительную») функцию. Во время кризиса возникают побудительные мотивы к сокращению издержек производства, увеличению прибыли, обновлению капитала на новой технической основе. С кризисом кончается предыдущий период развития и начинается следующий. Кризис – важнейший элемент механизма саморегулирования рыночной системы хозяйства.

За спадом следует период **депрессии (стагнация)**, который характеризуется застойным состоянием рыночной экономики, слабым спросом на потребительские товары и услуги, значительной нагрузкой предприятий, массовой безработицей, снижением уровня жизни населения. В этот период происходит приспособление хозяйства к новым условиям и потребностям экономики. Фаза депрессии, наступающая после спада, может иметь весьма продолжительный характер. Уровень производства сохраняется стабильным, но очень низким. Сохраняется высокий уровень безработицы. Но падение цен приостанавливается, падает ссудный процент, стабилизируются товарные запасы.

Депрессия представляет собой фазу (более или менее продолжительную – от полугода до трех лет) приспособления хозяйственной жизни к новым условиям и потребностям, фазу обретения нового равновесия.

Итак, спад прекратился, но тенденция к росту еще не наметилась. Производство осуществляется на суженной базе, но началось расса-

сывание товарных запасов. Доверие предпринимателя к конъюнктуре восстанавливается с трудом, он осматривается, не рискуя еще вкладывать значительные средства в бизнес, хотя цены и условия хозяйствования стабилизируются. При классическом варианте эта фаза характеризуется падением нормы процента до самого низкого уровня в пределах данного цикла. Следующая фаза – *оживление* – сопровождается некоторым повышением потребительского спроса, незначительным повышением уровня производства, начинаются капиталовложения предприятий в оборудование и здания, цены на сырье и материалы повышаются, сокращается безработица, постепенно начинают повышаться цены на товары и услуги, растет ссудный процент, начинают расти цены на акции.

Оживление, фаза восстановления, когда деловой мир решается на первые шаги вперед и обнаруживает, что они вполне оправданны. Оживление охватывает, прежде всего, отрасли, поставляющие средства производства. Условно говоря, оживление завершается достижением предкризисного уровня по макроэкономическим показателям. Затем начинается чистый рост. Наметившееся оживление охватывает все большее количество отраслей, втягивая в новый виток спирали новые капиталы. Начинается новый подъем. *Подъем (бум)* – фаза, при которой «рысь переходит в галоп», ускорение экономического развития обнаруживается в волнах нововведений, возникновении массы новых товаров и новых предприятий, в стремительном росте капиталовложений, курсов акций и других ценных бумаг, процентных ставок, цен и зарплаты. Процветание может характеризоваться устойчиво высоким спросом, большим количеством рабочих мест и повышением уровня жизни. Или оно может быть отмечено быстрым инфляционным скачком цен и спекуляции, на смену которым приходит очередной спад. Подъем зачастую приобретает ажиотажный характер. Уровень производства превосходит достигнутый в предыдущем цикле. Лихорадочно растут цены. Безработица сокращается до минимальных размеров при одновременном существенном росте заработной платы. На фазе подъема усиливаются диспропорции, заложенные на фазе оживления.

Вместе с тем, нарастает напряженность банковских балансов, увеличиваются товарные запасы. Экономика подходит к следующему витку. Подъем, выводящий экономику на новый уровень в ее поступательном развитии, заканчивается «новой бездной краха».

Неправильным было бы также полагать, что между потрясениями, т. е. в фазах оживления и подъема, деловой мир напоминает море в ясную погоду. Нет, на нем довольно часты волнения, «барашки» в виде частичных, малых, промежуточных спадов.

Современные экономические циклы существенно отличаются от циклов XIX в. и первой половины XX в. Общие закономерности находят все менее видимое проявление. Некоторые фазы экономического цикла претерпевают значительные метаморфозы, а то и исчезают вовсе.

Со второй половины XX в. обнаруживается тенденция к относительному ослаблению циклических колебаний. Вместе с ослаблением кризисов наблюдается их учащение и явное нарушение классического цикла, выпадение некоторых фаз. Современные кризисы, происходящие на фоне инфляции, не сопровождаются, как это было раньше, падением цен.

§ 6. Система государственного регулирования экономики и границы государственного вмешательства в экономику

Систему государственного регулирования экономики можно определить как совокупность элементов по воздействию государства на участников рыночных отношений. Данная система включает в себя цели экономического развития; объекты регулирования; субъекты регулирования; формы регулирования; методы регулирования; инструменты регулирования; механизмы регулирования экономики; результаты регулирования.

Цели экономического развития осуществляются через экономическую политику государства, но сами они должны вырабатываться на основе общеэкономических законов, определяющих содержание производственных отношений, характерных для данной экономической системы.

Цели, а также механизм их реализации формируются **субъектами регулирования**, под которыми понимаются конституционно определенные институты государственной власти и управления по обусловленной иерархии: органы власти и управления федеральные, региональные и местного самоуправления.

Цели экономического развития реализуются непосредственно **объектами регулирования**, которые представлены тремя уровнями:

- организационно-производственным (от общественного производства в целом до отдельного рабочего места);

- организационно-территориальным (от Российской Федерации в целом до отдельного населенного пункта);
- целевыми объектами, включающими в себя различные сферы деятельности и сектора экономики.

Для осуществления процесса регулирования могут использоваться **формы регулирования**, включающие в себя нормативно-правовые и организационно-распорядительные. Под **методами регулирования экономики** принято понимать способы целенаправленного воздействия управляющей системы на управляемый экономический объект.

По *содержанию* методы регулирования экономики делятся на:

а) *экономические*, которые предполагают использование разнообразных стимулирующих средств и побуждают объекты регулирования добиваться инициативного решения поставленных задач. Экономические методы регулирования предусматривают применение и использование косвенного экономического стимулирования; применение мер экономического воздействия на заказчиков, поставщиков, подрядчиков в целях соблюдения договоров и обязательств по поставкам продукции.

К экономическим методам регулирования следует отнести использование государственной налоговой, амортизационной, кредитно-денежной и таможенной политики;

б) *административно-правовые*, при этом административные методы можно определить как способы и приемы, с помощью которых осуществляется прямое централизованное воздействие субъектов регулирования на объекты регулирования, а под правовыми методами понимается вся совокупность средств юридического воздействия на общественные отношения;

в) *социально-психологические* методы регулирования основываются на изучении социальных условий в коллективе и обществе, на использовании социальных, в том числе социально-психологических, факторов для воздействия на процессы социальной жизни трудового коллектива;

г) *идеологические* методы регулирования направлены на повышение сознательности работников, их добросовестного отношения к труду и коллективу.

Методы регулирования осуществляются посредством **механизмов регулирования экономики**: прогнозирования, планирования, программирования, балансового и экономико-математического механизмов, а также стимулирования и контроля. Государство осуществляет регулирование экономических процессов при помощи различного ро-

да **инструментов регулирования**. К ним относятся (определенные соответствующими нормативными правовыми актами) нормативы, платежи, ставки, тарифы, сборы, пошлины, контракты, патенты, лицензии, штрафы, дотации, субвенции, кредиты, субсидии и т. п.

Для оценки степени регулирующих воздействий на уровень экономического развития используется система показателей, определяющая **результаты регулирования экономики**. Эти результаты могут быть рассмотрены как с количественной, так и с качественной точек зрения. О количественных результатах судят, используя такие, например, показатели, как ВВП, ВВП, национальный доход, прибыль, доход, издержки. Качественные результаты определяются при применении показателей, измеряемых в относительных величинах, например, рентабельность, производительность труда.

Государственное регулирование рыночной экономики осуществляется в процессе реализации им своих экономических функций. Их у государства немало, и они достаточно разнообразны. Учитывая возможность их частичного совмещения, можно выделить следующие **основные функции государства** в экономике рыночного типа:

- 1) обеспечение социальной стабильности общества;
- 2) обеспечение эффективности всего общественного производства;
- 3) организация производства и потребления общественных товаров и услуг;
- 4) охрана окружающей среды;
- 5) создание правовой базы функционирования рыночной экономики.

Существуют ли пределы государственного вмешательства в рыночную экономику, и чем они определяются? **Минимальные границы** определяются величиной государственного сектора в экономике. Логично предположить, что рассмотренные функции государства и есть **максимально допустимые границы** его вторжения в рыночное хозяйство. Решение основных социально-экономических проблем современного общества обеспечивается оптимальным сочетанием государственного регулирования и эффективно работающего рыночного механизма.

Когда же государство, руководствуясь пусть даже благими намерениями, пытается делать больше, чем ему позволительно в рыночной экономике, с неизбежностью наступает губительная деформация механизма рынка. Это ведет к устойчивому снижению эффективности производства, а экономика теряет ориентацию на потребительский спрос.

При определении максимально допустимых границ конкурентный рынок предъявляет ряд *требований к вмешательству государства в экономику*, среди которых выделяются следующие:

1. ***Исключение любых действий государства, ведущих к разрыву связей рыночного механизма.*** Речь идет о сохранности и защищенности известных признаков свободного рынка.

2. ***Применение в хозяйственной практике преимущественно экономических, а не административных методов управления.*** Воздействие государства на экономические процессы может осуществляться прямыми и косвенными методами.

3. ***Особо осторожное применение экономических регуляторов, даже косвенных.*** Непродуманная налоговая или денежная политика способна нанести удары по экономике ничуть не меньшие по разрушительной силе, чем централизованное планирование либо административный контроль над ценами.

4. ***Исходить из того, что вмешательство государства в рыночную экономику дает как положительный, так и отрицательный результаты.*** Речь идет о том, что в рыночном хозяйстве экономические регуляторы, принося позитивный эффект на некотором рынке, объективно не могут столь же хорошо сказаться на других рынках, а зачастую вызывают здесь негативные последствия.

5. ***Сознательное и активное использование возможностей и авторитета правоохранительных органов в процессе осуществления государством регулирующего воздействия на экономические процессы.***

Другими словами, государство обязано не только устанавливать правила поведения экономических субъектов, но и разрабатывать механизм претворения в жизнь принимаемых законов и других нормативных актов, а также обеспечивать их реализацию всеми имеющимися у него средствами, включая использование силовых структур, в том числе органов внутренних дел.

Вопросы для самоконтроля

1. Цикличность как форма экономического развития.
2. Экономические функции государства и их практическая реализация.
3. Особенности промышленного цикла в развитых странах.
4. Экстенсивный и интенсивный типы развития экономики.
5. Кризисы в рыночной и централизованно управляемой экономике.

Глава XIII. ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ОТНОШЕНИЯ В СИСТЕМЕ МИРОВОГО ХОЗЯЙСТВА

Международные экономические отношения связывают в единую совокупность национальные хозяйства различных государств. В силу этого обстоятельства через интеграционные процессы они формируют мировое хозяйство. Под **мировым хозяйством** понимается сумма национальных хозяйств и торговые отношения между ними, а также непосредственно международное производство и все формы взаимопроникновения хозяйственных единиц – фирм, банков, государств.

Целью раздела является рассмотрение конкретных форм международных экономических отношений, анализ внешней торговли и торговой политики современной России, уяснение этапов формирования мировой валютной системы, факторов, влияющих на изменение валютного курса.

§ 1. Современные формы международных экономических отношений

Современная интернационализация производства во многом изменяет содержание и формы международных экономических отношений. **Международные экономические отношения** – система хозяйственных связей между экономиками разных стран, опирающаяся на международное разделение труда.

Нынешняя совокупность мирохозяйственных связей включает следующие их формы: международную торговлю товарами и услугами; международный кредит и иностранные инвестиции; международную миграцию рабочей силы; международные научно-технические связи; международную кооперацию и специализацию производства; международное сотрудничество в военно-технической сфере; международное сотрудничество в решении глобальных экономических проблем; международные валютные отношения.

В современных условиях значительно возросла роль **международного кредита и иностранных инвестиций** в обеспечении экономического роста национальных хозяйств. В современной мировой экономике в число ввозимых и вывозимых товаров попадает и такой специфический товар, как капитал. Под воздействием интернационализации хозяйственной жизни и интересов извлечения прибыли за рубежом увеличиваются масштабы и значение вывоза капитала. **Вывоз капитала** – это целенаправленное перемещение средств произ-

водства и денежных средств из одной страны в другую для помещения их в выгодное дело.

Миграция (вывоз) капитала происходит, когда он может быть помещен в другом государстве с большей нормой прибыли, чем в своей стране. Вывоз капитала ради большей прибыли – следствие ряда **причин**:

а) перенакопления капитала в регионе, откуда он вывозится (*перенакопление капитала* – образование его относительного избытка в стране, где он не может найти высокоприбыльного применения);

б) несовпадения спроса на капитал и его предложения в различных звеньях всемирного хозяйства;

в) наличия в государствах, куда экспортируется капитал, более дешевого сырья и рабочей силы;

г) интернационализации производства.

Вывоз капитала осуществляется в **форме** предпринимательского (прямые и портфельные инвестиции) и ссудного капитала. Вывоз предпринимательского капитала представляет собой долгосрочные зарубежные инвестиции в промышленные, торговые и другие предприятия. Иностранные инвестиции служат источником денежных, а иногда и прямых имущественных вложений в развитие, расширение, освоение нового производства товаров и услуг, совершенствование технологии, добычу полезных ископаемых, использование природных ресурсов.

Прямыми иностранными инвестициями называются капиталовложения в зарубежные предприятия, обеспечивающие инвестору контроль над ними. К прямым инвестициям чаще всего относятся инвестиции такого объема, при котором иностранный инвестор обладает не менее чем 20–25 % акционерного капитала компании.

Портфельные инвестиции – это вложения капитала в иностранные акции, облигации и другие ценные бумаги, осуществляемые в расчете на высокие дивиденды, получение прибыли на вложенный капитал. Портфельные инвестиции не дают права контроля над предприятием.

На базе иностранных инвестиций сложились транснациональные корпорации (ТНК). **Транснациональная корпорация** – фирма, корпорация, компания, осуществляющие основную часть своих операций за пределами страны, в которой они зарегистрированы, чаще всего в нескольких странах, где имеют сеть отделений, филиалов, предприятий. Таким образом, транснациональные корпорации осуществляют

предпринимательскую деятельность на территории более чем одного государства. Сейчас они заняли ведущие позиции во всем мировом хозяйстве. В мире насчитывается свыше 20 тыс. ТНК. Из них примерно две тысячи наиболее крупных сосредоточили основную сумму всех прямых инвестиций во всемирном хозяйстве и получают львиную долю всей прибыли от иностранной предпринимательской деятельности.

Вывоз ссудного капитала – это предоставление среднесрочных и долгосрочных кредитов в денежной или товарной форме, осуществляемое в расчете на получение прибыли за счет высокого ссудного, кредитного процента. *В зависимости от сроков*, на которые предоставляется кредит, он *подразделяется на* краткосрочный (от 3–6 месяцев до 1 года), среднесрочный (от 1 года до 3 лет) и долгосрочный (более 3 лет). По источникам предоставления средств международные ссуды выступают в формах банковских займов и коммерческого кредита. В качестве кредиторов выступают частные фирмы или банки, государственные органы и международные финансовые учреждения (Международный банк реконструкции и развития, Международный валютный фонд и др.).

Помимо вывоза капитала частными компаниями, экспорт капитала осуществляется государствами. Государственные средства из развитых стран вывозятся почти исключительно в страны Азии, Африки, Латинской Америки и, в основном, в ссудной форме. Предоставляются эти средства преимущественно в двух формах: государственные займы и кредиты, государственные субсидии. Доля государственных средств составляет около половины всех финансовых средств, вывозимых из промышленно развитых стран в развивающиеся. Вывоз капитала в форме государственных займов и субсидий имеет своей целью создать благоприятный климат для вывоза частного капитала, поэтому при вывозе капитала в государственной форме получателям кредита и субсидий часто ставятся определенные условия – гарантии не национализировать предприятия, банки и фирмы, принадлежащие компаниям страны, вывозящей капитал, благоприятные для компаний договоры и т. д.

Важную роль в развитии всемирных экономических отношений играет **международная миграция рабочей силы** – перемещение масс трудящихся из своих стран в поисках работы. Несмотря на наличие безработицы, предприниматели западноевропейских государств широко используют рабочих, прибывающих из регионов с ме-

нее высоким уровнем хозяйственного развития и с более дешевой рабочей силой. Такие люди с готовностью берутся за тяжелую, опасную и грязную работу, трудятся дольше, чем обычно полагается в данной стране, на них идет меньше социальных расходов. В случае необходимости их легко уволить с предприятия. И несмотря на все это, иностранные рабочие получают в развитых странах более высокую заработную плату, чем на родине.

Сегодня практически все государства мира активно регулируют процессы в сфере внешней трудовой миграции населения: экспорта и импорта рабочей силы.

Государство, как правило, применяет к иностранной рабочей силе **ограничительно-запретительный принцип**, чтобы уменьшить ее давление на национальный рынок труда. Однако для определенных групп работников создается **благоприятный режим**. К их числу относятся:

1) работники, претендующие на низкооплачиваемую, неквалифицированную, непрестижную, тяжелую и вредную работу (строительство жилья, бурение нефтяных скважин, сезонные работы по уборке урожая, работа в теплицах, ремонтных мастерских и т. п.);

2) специалисты быстро развивающихся и приоритетных сфер экономической деятельности (бухгалтеры, работники торговли, банков, новых высокотехнологических отраслей и т. п.);

3) представители редких профессий (огранщики алмазов, реставраторы картин и старинных рукописей, врачи, которые практикуют нетрадиционные методы лечения, онкологи и т. п.);

4) специалисты высшего класса и представители свободных профессий (выдающиеся ученые, спортсмены, музыканты, высококвалифицированные врачи, эксперты, консультанты и т. п.);

5) руководящий персонал фирм и их подразделений, а также предприниматели, которые переносят свою деятельность в принимающую страну и создают там новые рабочие места.

По мере развертывания научно-технической революции все более усиливается переезд высококвалифицированных работников из одних стран в другие, получивший название **«утечки мозгов»**. По самым различным причинам большое число ученых, инженеров, врачей и других специалистов с высшим образованием эмигрирует из европейских государств и России за океан. Корпорациям и государственным службам западных стран выгоднее приобретать уже готовых специалистов из иных регионов мира, чем обучать их у себя. Для раз-

вивающихся стран «утечка мозгов» оборачивается крупным экономическим, социальным, политическим и нравственным ущербом.

§ 2. Принципы и причины внешней торговли

Международная торговля товарами и услугами развивается в связи с выгодностью и целесообразностью международного разделения труда. Международное разделение труда делает необходимым регулярный обмен товарами и услугами через специфическую форму экономических отношений – *всемирную торговлю (экспорт и импорт)*. При этом в качестве покупателей и продавцов могут выступать отдельные лица, частные, акционерные и корпоративные предприятия, государственные учреждения.

Степень участия национального хозяйства в международном разделении труда характеризует *индекс товарности (Ти)*, который показывает долю экспортируемых (ЕХ) и импортируемых (ИМ) товаров и услуг в валовом внутреннем продукте страны:

$$Ти = \frac{ЕХ + ИМ}{GDP} \times 100$$

Объем внешней торговли каждого государства определяется в натуральных и стоимостных показателях.

В современных условиях отдельная страна не в состоянии производить всю необходимую ей продукцию требуемого качества на высоком техническом уровне. Даже самым экономически высокоразвитым государствам не удается самостоятельно обеспечить национальные потребности в высококачественных товарах и услугах. По этой причине меняется вся картина мирового производства. Производство на любом крупном современном предприятии является частью производственного процесса, протекающего не только на национальном, но и на международном уровне. В особенности это касается стран, обладающих ограниченным производственным потенциалом и небольшим внутренним рынком. О степени интернационализации хозяйственной жизни можно судить по объему международной торговли.

Для современной экономики развитых стран характерно, что многие отрасли промышленности развиваются лишь благодаря своей ориентации на мировой рынок. К таким отраслям относятся аэрокосмическая, электронная, химическая промышленность, судостроение, автомобилестроение и ряд других.

Поскольку национальное хозяйство всех стран зависит от экспорта и импорта, которые затрагивают интересы различных слоев населения, государства в законодательном порядке устанавливают определенные правила и условия внешней торговли. Исторически сложились два противоположных вида внешнеторговой политики – протекционизм и свобода торговли (фритредерство).

Протекционизм – система ограничений импорта, включающих введение высоких импортных таможенных пошлин, запрет ввоза определенных продуктов, количественную регламентацию импорта, использование дискриминационных качественных стандартов и другие меры, препятствующие либо затрудняющие конкуренцию иностранных изделий с местным производством.

Политика протекционизма защищает национальную промышленность и сельское хозяйство, поощряет развитие отечественного производства, способного заменить импортные товары. В то же время поддерживается завышенный уровень цен на продукты, защищенные высокими импортными пошлинами, ослабляются побудительные стимулы к техническому прогрессу в отраслях, защищенных от иностранной конкуренции, усиливается нелегальный ввоз товаров без таможенного контроля. К тому же ответные меры стран торговых партнеров могут отрицательно сказаться на возможностях экспорта и тем самым нанести национальному хозяйству ущерб, превышающий его выигрыш от мер таможенной защиты.

Свобода торговли (фритредерство) – внешнеторговая политика, при которой таможенные органы выполняют только регистрационные функции. Они не взимают импортные и экспортные таможенные пошлины, не устанавливают количественных и иных ограничений на внешнеторговый оборот. Подобную политику проводят страны с высокой эффективностью национальных хозяйств, которая позволяет местным товаропроизводителям не только выдерживать иностранную конкуренцию, но и прорывать протекционистские таможенные барьеры других стран, расширяя доступ своих товаров на мировой рынок.

В большинстве случаев правительства проводят гибкую внешнеторговую политику. Они избирательно используют методы протекционизма и вводят элементы фритредерства. При этом обеспечиваются благоприятные условия в экономических связях с другими странами, с которыми заключаются торговые сделки, содержащие пункты о взаимных обязательствах в области внешнеторговой политики.

Зачастую государства устанавливают торговые отношения на *принципе наибольшего благоприятствования*. Каждая из договаривающихся сторон обязуется предоставить другой такие же права и льготы, которые она использует в отношениях с другими партнерами. Поэтому отказ какой-либо стране в предоставлении принципа наибольшего благоприятствования в торговле означает применение против нее экономических ограничений, или санкций.

Экономически развитые государства нередко проводят наступательную торговую политику. Они применяют протекционизм как средство наводнения рынков других стран своими изделиями, взламывают их таможенные барьеры. Завышенные импортные таможенные пошлины позволяют им поддерживать у себя в стране такой высокий уровень цен, который компенсирует бизнесменам потери от уплаты пошлин в странах, подвергающихся торговой агрессии. Кроме того, проводится товарный демпинг, ослабляющий позиции конкурентов на мировом рынке. *Товарный демпинг* – это вывоз продукции за границу по ценам, значительно более низким, чем цены внутри данной страны или на мировом рынке (иногда ниже себестоимости продукции), для устранения конкурентов и захвата внешних рынков.

Порой агрессивная торговая политика используется для вмешательства во внутренние дела других государств как орудие давления, преследующее политические и военно-стратегические цели. При этом используются различные меры торговой дискриминации, односторонние запреты, ограничительные условия в области импорта, экспорта, транспортных перевозок, внешнеторгового кредита.

И все же участие в международном разделении труда и в международной торговле товарами и услугами дает возможность каждой стране эффективнее и с меньшими издержками удовлетворять свои потребности. А это означает, что государства заинтересованы в развитии экономических отношений и сотрудничества на взаимовыгодной основе.

§ 3. Инструменты государственной торговой политики

Все государства мира имеют в своем арсенале механизмы, позволяющие им поддерживать свои торговые связи с одними странами и ограничивать импорт из других стран. Эти механизмы иначе называются *инструментами торговой политики*, или *инструментами регулирования внешней торговли*. Все инструменты торговой политики можно классифицировать на несколько основных групп:

- *тарифы* или *таможенные пошлины*. Тариф или таможенная пошлина представляют собой наиболее часто используемые инструменты в торговой политике. Сущность этого инструмента выражается в акцизном налоге на импортируемый товар. Тариф может вводиться для того, чтобы обеспечить взимание средств в казну государства, такой тариф называют фискальным. В отдельных случаях тариф или таможенную пошлину вводят для того, чтобы ограничить или свести к минимуму ввоз отдельных импортных товаров, в данном случае можно говорить о наличии протекционистского тарифа. При этом налог на импорт может взиматься различными способами: в виде стоимостного тарифа и специфической пошлины. Стоимостной тариф представляет собой налог, выраженный в виде процента от стоимости товара. Специфическая пошлина взимается в соответствии с физической величиной импорта;

- *импортные квоты*. Этот инструмент протекционистской политики государства обеспечивает установление максимально возможных объемов импорта по отдельным товарам и за определенный период времени. Эксперты в сфере мировой экономики считают импортную квоту одним из самых эффективных инструментов сдерживания международной торговли. Это обусловлено тем, что квота полностью запрещает импорт товара сверх определенного лимита;

- *нетарифные барьеры*. Нетарифные барьеры представляют собой ограничения международной торговли с помощью системы лицензирования, т. е. приобретения лицензий на торговлю определенным товаром. Повышая цену лицензий, а также ограничивая их количество, государство может в оптимальных пределах ограничивать импорт того или иного товара. К нетарифным барьерам можно отнести и протекционистские инструменты, которые связаны с жестким бюрократическим контролем («административными рогатками») в таможенных процедурах. Достаточно серьезные ограничения для импорта создают завышенные требования к качеству товаров и их безопасности;

- *добровольные экспортные ограничения*. Добровольные экспортные ограничения представляют собой инструмент ограничения экспорта на добровольных началах. Цель таких добровольных ограничений – это стремление избежать введения более жестких барьеров в отношении импорта;

- *экспортные субсидии и компенсационные пошлины* – это нетарифные инструменты торговой политики, с помощью которых сти-

мулируется экспорт товаров с использованием государственных дотаций и льгот;

- *демпинг, антидемпинговые мероприятия*. Демпинг – это серьезный инструмент проведения протекционистской политики, сущность этого способа заключается в международной ценовой дискриминации. Демпинг относится к так называемым запрещенным приемам ведения торговой политики. Особенную опасность представляет долговременный демпинг. Для борьбы с этим инструментом могут вводиться антидемпинговые пошлины. Эти пошлины приносят существенные выгоды импортирующей стране, заставляя импортера еще больше снижать цену.

§ 4. Этапы формирования мировой валютной системы

Функционирование мирового хозяйства невозможно без налаженной системы валютных, т. е. денежных, отношений между странами. Развитие международных валютных отношений обусловлено интернационализацией хозяйственных связей, формированием мировой системы хозяйства. **Международные валютные отношения** – это экономические отношения, связанные с функционированием национальных валют на мировом рынке, денежным обслуживанием товарообмена и других хозяйственных связей между странами, использованием валюты как платежного средства и кредита. **Мировая валютная система (МВС)** – это форма организации международных валютных отношений. Она сложилась на основе развития мирового рынка и закреплена международными соглашениями. Характер функционирования и стабильность мировой валютной системы зависят от степени ее соответствия структуре мирового хозяйства. При изменении структуры мирового хозяйства и соотношения сил на мировой арене происходит замена существующей формы МВС на новую. Появившись в XIX в., МВС прошла **три этапа** эволюции:

1. «Золотой стандарт», или Парижская валютная система.
2. Бреттон-Вудская система фиксированных валютных курсов.
3. Ямайская система плавающих валютных курсов.

Валютная система «золотого стандарта». «Золотой стандарт» – монометаллическая денежная система, существовавшая во многих странах на определенном этапе развития капитализма, при которой только золото выступало всеобщим эквивалентом и непосредственной основой денежного обращения. «Золотой стандарт» – форма организации денежных и валютных отношений стран, осно-

ванная на использовании золота как базисного товара, посредством которого определялась и сравнивалась ценность, стоимость разных валют. «Золотой стандарт» возник с началом ухода биметаллической системы¹⁴ и прекратил свое существование в течение первого месяца второй мировой войны. Начало «золотого стандарта» было положено Банком Англии в 1821 г. Юридически эта система была оформлена межгосударственным соглашением на Парижской конференции в 1867 г., которая признала золото единственной формой мировых денег. По месту оформления соглашения эта валютная система называлась Парижской валютной системой.

«Золотой стандарт» базировался на следующих структурных **принципах**: его основой являлся золотомонетный стандарт; каждая валюта имела золотое содержание: курс национальных валют жестко привязывался к золоту и через золотое содержание валюты соотносился друг с другом по твердому валютному курсу. Золото использовалось как общепринятые мировые деньги; сложился режим свободно плавающих курсов валют с учетом рыночного спроса и предложения, но в пределах «золотых точек» (так называют максимальные пределы отклонения курса валют от установленного золотого паритета, которые определяются расходами на транспортировку золота за границу).

Разновидностями «золотого стандарта» являлись:

- *золотомонетный стандарт*, при котором банками осуществлялась свободная чеканка золотых монет (он действовал до начала XX в.);
- *золотослитковый стандарт*, при котором золото применялось лишь в международных расчетах (начало XX в. – начало первой мировой войны);
- *золотовалютный (золотодевизный) стандарт*, при котором наряду с золотом в расчетах использовались и валюты стран, входящих в систему «золотого стандарта». Он известен еще как Генуэзский стандарт (1922 г. – начало второй мировой войны).

Бреттон-Вудская валютная система. Вторая валютная система была официально оформлена на Международной валютно-финансо-

¹⁴ На протяжении веков и золото, и серебро (так называемая биметаллическая система) соперничали друг с другом. Только в конце XIX в. золото стало главным международным средством обмена. Биметаллизм установил фиксированный паритет между серебром и золотом, и монеты, сделанные из какого-либо из этих металлов, обычно принимались к оплате всех сделок, как внутренних, так и внешних.

вой конференции ООН, проходившей с 1 по 22 июля 1944 г. в г. Бреттон-Вудсе (США). На этой конференции были основаны Международный валютный фонд (МВФ) и Международный банк реконструкции и развития (МБРР). *Бреттон-Вудская валютная система* – форма организации денежных отношений, согласно которой роль мировых денег наряду с золотом выполняет доллар США.

Вторая МВС базировалась на следующих **принципах**: *были установлены твердые обменные курсы валют стран-участниц к курсу ведущей валюты; курс ведущей валюты был фиксирован к золоту; центральные банки поддерживали стабильный курс своей валюты по отношению к ведущей (в рамках $\pm 1\%$) валюте с помощью валютных интервенций; изменения курсов валют осуществлялись посредством девальвации и ревальвации¹⁵; организационным звеном системы явились МВФ и МБРР.* МВФ предоставлял кредиты в иностранной валюте для покрытия дефицита платежных балансов в целях поддержки нестабильных валют, осуществлял контроль за соблюдением странами-членами принципов МВС, обеспечивал валютное сотрудничество стран.

Под давлением США в рамках Бреттон-Вудской системы утвердилась мировая валютная система (МВС), основанная на господстве доллара США (США обладали 70 % от всего мирового запаса золота). Доллар – единственная валюта, конвертируемая в золото, стал базой валютных паритетов, преобладающим средством международных расчетов, валютной интервенции и резервных активов. Было установлено золотое соотношение: 35 долл. США за 1 тройскую унцию золота¹⁶. США установили монопольную валютную гегемонию, оттеснив своего давнего конкурента – Великобританию.

Таким образом, национальная валюта США стала одновременно мировыми деньгами, и поэтому Бреттон-Вудская валютная система часто называется системой золотодолларового стандарта.

Вторая МВС могла существовать лишь до тех пор, пока золотые запасы США могли обеспечивать конверсию зарубежных долларов в

¹⁵ Девальвация – официальное понижение обменного курса национальной валюты по отношению к иностранным валютам. Ревальвация – официальное повышение обменного курса национальной валюты по отношению к иностранным валютам.

¹⁶ Единицей измерения веса драгоценных металлов в банках обычно считается тройская унция (31,1035 г). Соответственно, все котировки цен на эти металлы так же обычно приводятся в долларах за унцию.

золото. Однако к началу 70-х годов XX в. произошло перераспределение золотых запасов в пользу Европы. Появились значительные проблемы с международной ликвидностью, так как по сравнению с увеличением объемов международной торговли добыча золота была невелика. Доверие к доллару как резервной валюте упало и из-за гигантского дефицита платежного баланса США. Образовались новые финансовые центры (Западная Европа и Япония), что привело к утрате США своего абсолютного доминирующего положения в мире. Таким образом, возникла необходимость пересмотра основ существовавшей валютной системы; ее структурные принципы, установленные в 1944 г., перестали соответствовать условиям производства, мировой торговли и изменившемуся соотношению сил в мире. После продолжительного переходного периода, в течение которого страны могли испробовать различные модели валютных систем, начала образовываться новая МВС, для которой было характерно значительное колебание обменных курсов.

Ямайская валютная система – международная валютная система, юридически созданная соглашением стран-членов Международного валютного фонда (МВФ) на конференции МВФ в г. Кингстоне (Ямайка) в январе 1976 г. Ямайская валютная система – современная международная валютная система, базирующаяся не на валютных системах отдельных стран (в том числе США), а на законодательно закрепленных межгосударственных принципах. В качестве исходного положения Ямайской валютной системы положен принцип полного отказа от «золотого стандарта». Основанием новой международной валютной системы объявлены специальные права заимствования (СДР), на базе которых должны определяться валютные паритеты и курсы валют. Основой этой системы являются плавающие обменные курсы и многовалютный стандарт. Основные **принципы** Ямайской валютной системы: *система полицентрична*, т. е. основана не на одной, а на нескольких ключевых валютах; *отменен монетный паритет золота*; *основным средством международных расчетов стала свободно конвертируемая валюта, а также специальные права заимствования (СДР) и резервные позиции в МВФ*; *не существует пределов колебаний валютных курсов* (курс валют формируется под воздействием спроса и предложения); *центральные банки стран не обязаны вмешиваться в работу валютных рынков для поддержания фиксированного паритета своей валюты* (однако они осуществляют валютные интервенции для стабилизации курсов валют); *страна са-*

ма выбирает режим валютного курса, но ей запрещено выражать его через золото; МВФ наблюдает за политикой стран в области валютных курсов; страны-члены МВФ должны избегать манипулирования валютными курсами, позволяющего воспрепятствовать действительной перестройке платежных балансов или получить односторонние преимущества перед другими странами-членами МВФ.

Для Ямайской валютной системы характерно сильное колебание валютного курса для доллара США, что объясняется противоречивой экономической политикой США в форме экспансионистской¹⁷, фискальной¹⁸ и рестриктивной¹⁹ денежной политики. Это колебание доллара стало причиной многих валютных кризисов.

В ответ на нестабильность Ямайской валютной системы страны ЕС создали собственную международную (региональную) валютную систему в целях стимулирования процесса экономической интеграции.

В настоящее время, когда Ямайская валютная система в очередной раз продемонстрировала свое несоответствие изменяющейся ситуации в мире, идут настойчивые поиски новой архитектуры мирового финансового порядка.

§ 5. Национальные и мировая валютная система и их элементы

Развитие внешней торговли вызвало необходимость упорядочения международных расчетов, вовлекших в международные экономические отношения национальные денежные знаки. Каждая национальная денежная единица является валютной (валютой) и выполняет функцию мировых денег, но любой продавец на мировом рынке предпочитает получать эквивалент своих товаров в валюте своей страны, поэтому всегда в валюте отражаются связи и взаимодействие национального и мирового хозяйства.

Национальная валютная система – совокупность экономических и денежно-кредитных отношений, предполагающих функциони-

¹⁷ Экспансия – расширение сфер влияния монополистических объединений и групп, государств, осуществляемое как экономическими методами (например, вывоз капитала), так и внеэкономическими методами (вооруженные захваты новых территорий, дипломатическое давление и т.п.).

¹⁸ Фискальный – касающийся интересов государственной казны.

¹⁹ Рестрикция – ограничение производства, продажи и экспорта с целью взвинчивания цен на товары и получения высокой прибыли; ограничение кредитов, предоставляемых центральным банком страны коммерческим банкам, что приводит к общему сокращению кредитов промышленным и торговым предприятиям, к сжатию производства или снижению темпов его роста.

рование валюты для обеспечения внешнеэкономических связей страны. Национальная валютная система юридически закрепляется в государственных правовых актах, учитывающих нормы международного права. Национальная валютная система устанавливает принципы организации и регулирования валютных отношений внутри отдельной страны. Она является частью денежной системы данной страны, но относительно самостоятельна и имеет право выхода за национальные границы. В каждой стране особенности такой системы определяются уровнем развития экономики и внешнеэкономических связей. В **состав** национальной валютной системы входят следующие элементы:

1. *Национальная валютная единица.*
2. *Режим валютного курса.*
3. *Условия обратимости валюты.*
4. *Система валютного рынка и рынка золота.*
5. *Порядок международных расчетов страны.*
6. *Состав и система управления золотовалютными резервами страны.*
7. *Статус национальных учреждений, регулирующих валютные отношения страны.*

На основе национальных валютных систем сформировалась **международная (мировая) валютная система**, которая является *формой организации валютных отношений, закрепленных межгосударственными соглашениями*. **Мировая валютная система** – валютная система, регулирующая применение валют при межгосударственных и межрегиональных расчетах. Она преследует глобальные мирохозяйственные цели и имеет специфический механизм функционирования. Ее основными **элементами** являются:

1. *Мировой денежный товар и международная ликвидность.*
2. *Валютный курс.*
3. *Валютные рынки.*
4. *Международные валютно-финансовые организации.*
5. *Межгосударственные договоренности.*

Мировой денежный товар принимается каждой страной в качестве эквивалента вывезенного из нее богатства и обслуживает международные отношения (экономические, политические, культурные). Первым международным денежным товаром выступало золото. Далее мировыми деньгами стали национальные валюты ведущих мировых держав (кредитные деньги). В настоящее время в этом качестве также

распространены композиционные, или фидуциарные (основанные на доверии к эмитенту), деньги. К ним относятся международные и региональные платежные единицы (такие, как СДР).

Валюта – это не новый вид денег, а особый способ их функционирования, когда национальные деньги опосредуют международные торговые и кредитные отношения. **Валюта** – денежная единица страны, участвующей в международном экономическом обмене и других международных отношениях, связанных с денежными расчетами.

Различают понятия «национальная валюта» и «иностранная валюта». Под **национальной валютой** понимается установленная законом денежная единица данного государства. Национальная валюта – основа национальной валютной системы. В международных расчетах обычно используется **иностранная валюта** – денежная единица других стран.

Кроме того, важным является понятие «резервная валюта», под которой понимается иностранная валюта, в которой центральные банки других государств накапливают и хранят резервы для международных расчетов по внешнеторговым операциям и иностранным инвестициям. Резервная валюта служит базой определения валютного паритета и валютного курса для других стран, широко используется для проведения валютной интервенции с целью регулирования курса валют стран-участниц мировой валютной системы. В рамках Бреттон-Вудской валютной системы статус резервной валюты был официально закреплен за долларом США и английским фунтом стерлингов. В рамках Ямайской валютной системы доллар США фактически сохранил статус резервной валюты, в этом качестве на практике используется и японская иена.

К резервным валютам в современных условиях относятся доллар США, японская иена, фунт стерлингов, швейцарский франк.

Кроме национальных валют, в международных расчетах используется международная валютная единица – СДР.

Специальные права заимствования (СДР, Special Drawing Rights) представляют собой безналичные деньги в виде записей на специальном счете страны в МВФ. Стоимость СДР рассчитывается на основе «корзины», включающей основные мировые валюты.

Международная валютная ликвидность (МВЛ) – способность страны (или группы стран) обеспечивать своевременное погашение своих международных обязательств приемлемыми для кредитора

платежными средствами. МВЛ характеризует состояние внешней платежеспособности отдельных стран или регионов (например, России и нефтедобывающих стран). Основу ликвидности образуют золотовалютные резервы государства. Структура МВЛ включает в себя следующие компоненты: *официальные валютные резервы стран; официальные золотые резервы; резервную позицию в МВФ (право страны-члена автоматически получить безусловный кредит в иностранной валюте в пределах 25 % от ее квоты в МВФ); счета в СДР.*

Основную часть МВЛ составляют официальные золотовалютные резервы. *Золотовалютные резервы* – государственные запасы золота и иностранной валюты, хранящиеся в центральном банке или в финансовых органах, а также принадлежащие государству золото и иностранная валюта в международных валютно-кредитных организациях.

Золотовалютные резервы Центрального банка Российской Федерации – величина резервных активов Центрального банка Российской Федерации и Министерства финансов Российской Федерации, которые включают: монетарное золото; специальные права заимствования; резервную позицию в МВФ; остатки на текущих счетах; краткосрочные депозиты в банках; ценные бумаги иностранных правительств; другие ликвидные валютные активы.

Валютные активы пересчитываются в доллары США исходя из кросс-курсов иностранных валют, рассчитанных на основе официальных курсов валют, установленных Центральным банком и действующих на отчетную дату.

Валютный курс определяют как стоимость денежной единицы одной страны, выраженную в денежных единицах другой страны. Валютный курс необходим для обмена валют при торговле товарами и услугами, движении капиталов и кредитов; для сравнения цен на мировых товарных рынках, а также стоимостных показателей разных стран; для периодической переоценки счетов в иностранной валюте фирм, банков, правительств и физических лиц. Валютные курсы подразделяются на два основных вида – фиксированные и плавающие. *Фиксированный валютный курс* колеблется в узких рамках. *Плавающие валютные курсы* зависят от рыночного спроса и предложения на валюту и могут значительно колебаться по величине.

В основе фиксированного курса лежит *валютный паритет*, т. е. официально установленное соотношение денежных единиц разных стран. При монометаллизме (золотом или серебряном) базой валютного курса являлся монетный паритет – соотношение денежных еди-

ниц разных стран по их металлическому содержанию. Он совпадал с понятием валютного паритета. Одним из наиболее важных понятий, используемых на валютном рынке, является понятие реального и номинального валютного курса. *Реальный валютный курс* можно определить как отношение цен товаров двух стран, взятых в соответствующей валюте. *Номинальный валютный курс* показывает обменный курс валют, действующий в настоящий момент времени на валютном рынке страны.

Факторы, влияющие на величину валютного курса, подразделяются на структурные (действующие в долгосрочном периоде) и конъюнктурные (вызывающие краткосрочное колебание валютного курса).

К *структурным факторам* относятся: конкурентоспособность товаров страны на мировом рынке и ее изменение; состояние платежного баланса страны; покупательная способность денежных единиц и темпы инфляции; разница процентных ставок в различных странах; государственное регулирование валютного курса; степень открытости экономики.

Конъюнктурные факторы связаны с колебаниями деловой активности в стране, политической обстановкой, слухами и прогнозами. К ним относятся: деятельность валютных рынков; спекулятивные валютные операции; кризисы, войны, стихийные бедствия; прогнозы; цикличность деловой активности в стране.

Под *международным валютным (форексным) рынком* подразумевается цепь тесно связанных между собой системой кабельных и спутниковых коммуникаций региональных валютных рынков. Между ними существует перелив средств в зависимости от текущей информации и прогнозов ведущих участников рынка относительно возможного положения отдельных валют.

Международные валютно-финансовые организации. Основным наднациональным валютно-финансовым институтом, обеспечивающим стабильность мировой валютной системы, является Международный валютный фонд (МВФ). В его задачу входит противодействие валютным ограничениям, создание многонациональной системы платежей по валютным операциям и т. д. Кроме того, к международным валютно-финансовым организациям относится ряд международных институтов, инвестиционно-кредитная деятельность которых носит одновременно и валютный характер. Среди них можно назвать Международный банк реконструкции и развития, Банк международных расчетов в Базеле, Европейский инвестиционный банк и др.

Межгосударственные договоренности. Для осуществления эффективной международной торговли и инвестиций между странами, упорядочения расчетов и достижения единообразия в толковании правил по проведению платежей, принят ряд межгосударственных договоренностей, которых придерживается подавляющее число государств мира.

Вопросы для самоконтроля

1. Интернационализация хозяйственной жизни: история, закономерности, противоречия.
2. Вывоз капитала из России. Криминальные офшорные операции.
3. Деятельность основных межгосударственных экономических организаций.
4. Макроэкономические показатели России: современное состояние и динамика.
5. Российская экономика: пути стабилизации.
6. Государственное регулирование внешнеэкономической деятельности и задачи органов внутренних дел.
7. Роль и место ОВД в предупреждении, выявлении и пресечении преступлений в сфере внешнеэкономической деятельности и на валютном рынке.

ГЛОССАРИЙ

Агент – юридическое или физическое лицо, совершающее операции по поручению другого лица (принципала) за его счет и от его имени, не являясь при этом его служащим.

Агрегирование – соединение отдельных единиц или данных в единый показатель. Например, все цены индивидуальных товаров и услуг образуют один общий уровень цен; все единицы продукции агрегируются в реальный чистый национальный продукт.

Акселератор: 1) экономический показатель, характеризующий связь между приростом национального дохода (или конечной продукции) и объемом капиталовложений; 2) уравнение, устанавливающее зависимость эндогенной переменной от прироста (скорости изменения) экзогенной переменной. Используется при построении динамических макроэкономических моделей экономического роста. Понятие предложено Дж. М. Кейнсом.

Акселерация – увеличение (или уменьшение) производственных мощностей как следствие инвестиций, вызванное увеличением (или уменьшением) потребительского спроса. Количественно выражается коэффициентом акселерации.

Актив – одна из сторон бухгалтерского баланса; показывает состав, размещение и использование средств, группирующихся по их функциональной роли в хозяйстве.

Активизация – интенсификация трудовой и общественной деятельности, достигаемая за счет эффективного использования различных стимулов управления, направленных на повышение творческой активности личности и коллектива.

Активы – любая собственность компании: машины и оборудование, здания, запасы, банковские вклады и инвестиции в ценные бумаги, патенты (в западной практике также деловая репутация).

Акция – ценная бумага, выпускаемая акционерным обществом; свидетельствует о внесении пая в акционерный капитал. Дает ее владельцу а) право на получение дивидендов в зависимости от размера прибыли корпорации; б) право на участие в управлении корпорацией путем голосования на собраниях; в) право на получение части имущества после ликвидации корпорации. Права реализуются в размере, пропорциональном величине пакета акций.

Акция капитальная – акция инвестиционного фонда, по которой выплачивается прирост капитала на вложенные средства.

Акция обыкновенная – акция, предоставляющая основные права на собственность корпорации; держатели обыкновенных акций имеют право выбирать совет директоров и влиять на ключевые вопросы, участвовать в доходах корпорации (в виде дивидендов), участвовать в активах в случае ликвидации корпорации на остаточных правах после того, как будут уплачены все долги, а привилегированные акционеры получают свою долю.

Акция привилегированная – акция, обладатель которой пользуется определенными привилегиями по сравнению с обладателем простых акций. Привилегии могут заключаться в получении дивидендов фиксированного, гарантированного размера; в преимущественном получении остатков имущества корпорации в случае ликвидации; в праве выкупа акций эмитентом на льготных условиях и т. д. Привилегированные акции, как правило, не дают их обладателям права участвовать в управлении делами фирмы. Существует более 15 разновидностей привилегированных акций.

Амортизация основных фондов – процесс переноса стоимости постепенно изнашивающихся основных фондов на изготовленную продукцию; начисляется ежемесячно по установленным нормативам отчислений и включается в себестоимость продукции или издержки обращения. Согласно российскому законодательству предприятие может начислять ускоренную амортизацию.

Андеррайтер: 1) гарант, поручитель, берущий на себя обязательство разместить определенное количество вновь выпущенных акций, облигаций или ценных бумаг путем их покупки для последующей распродажи инвесторам; 2) в страховании – лицо, уполномоченное страховой компанией принимать на страхование (перестрахование) все виды риска. А. отвечает за формирование страхового портфеля.

Аудит – независимая (вневедомственная) проверка профессиональными аудиторами финансовой отчетности, платежно-расчетной документации, налоговых деклараций и других финансовых обязательств организаций (клиентов).

Аудитор – специалист, аттестованный в соответствующем порядке на право осуществления аудиторской деятельности.

Балансовый метод – метод установления материально-вещественных и стоимостных пропорций, а также пропорций в распределении трудовых ресурсов. В практике разработки используется система материальных (натуральных), стоимостных (денежных), трудовых балансов, межотраслевой баланс и баланс народного хозяйства.

Бегство капитала – отток капитала из страны, ускоренное перемещение в большом объеме краткосрочных ссудных капиталов за рубеж в поисках более прибыльных сфер его применения. Основные причины: экономическая и политическая нестабильность в стране, высокие налоги, повышение различного вида рисков.

Бизнес – экономическая деятельность, дающая прибыль; любой вид деятельности, приносящий доход или иные личные выгоды.

Бизнес венчурный – сфера предпринимательской деятельности, связанная с рисковыми инвестициями, реализацией рискованных проектов.

Бизнес-план – внутрифирменный документ, представляющий основные аспекты разрабатываемого коммерческого мероприятия, анализ возникающих проблем и методы их разрешения, показатели-индикаторы, указывающие на текущее состояние дел. Служит основанием для предоставления кредита.

Бум инвестиционный – резкая активизация инвесторов, растущее предложение инвестиций, значительное увеличение капиталовложений в экономику. Обычно имеет место при появлении признаков стабилизации экономических процессов в стране, установлении однозначных, долговременных и законодательно оформленных условий для инвесторов.

Бюджет – роспись денежных доходов и расходов государства, предприятия на определенный период, утвержденная в законодательном порядке.

Вариант развития экономики – оценка возможностей развития с учетом различных предпосылок о масштабах, пропорциях, темпах, нормативах, ограничениях и целевых установках. Сравнение вариантов развития осуществляется с помощью сравнительных экономических расчетов и использования принципа моделирования экономических процессов.

Ввод в действие основных фондов – завершающий этап строительства, сдача в эксплуатацию подрядчиками совместно с заказчиками законченных объектов, принятых первоначальной комиссией и подготовленных к выпуску продукции.

Волюнтаризм экономический – произвольные решения в хозяйственной практике, пренебрегающие объективными условиями и научно обоснованными рекомендациями.

Воспроизводство капитала – постоянное возобновление (образование) капитала.

Время рабочее: 1) время, затраченное на производство материальных и духовных благ или на выполнение определенного объема работ (измеряется для отдельного работника в годах, днях, часах; для производственного коллектива – в человеко-годах, человеко-днях, человеко-часах); 2) период времени, в течение которого наемный работник обязан выполнить требуемую нанимателем работу.

Выбор местонахождения предприятия – решение предпринимателя (любого собственника) о размещении производства. Главным критерием служит разность между выручкой и расходами, обусловленная расположением предприятия; учитываются многочисленные факторы местоположения: наличие сырья, рабочей силы, ее квалификация; порядок утилизации отходов и их транспортировки; налогообложение; наличие и стоимость энергии; состояние транспортной системы; наличие рынка сбыта.

Деконцентрация производства – дробление чрезмерно крупных предприятий и производств на отдельные экономически обособленные, самостоятельные предприятия, взаимосвязанные между собой в системе товарно-денежных отношений; возникновение и развитие внутри действующих предприятий новых видов производств, их постоянное обособление; создание и развитие системы экономически самостоятельных предприятий, ориентированных на потребителя.

Дефолт – прекращение выплаты процентов на ценные бумаги; невозможность погасить долг по облигациям, выполнить обязательства.

Диверсификация – проникновение фирм в отрасли, не имеющие прямой производственной связи или функциональной зависимости от основной деятельности. Распространение хозяйственной деятельности на новые сферы.

Дисконт: 1) разница между номинальной стоимостью ценной бумаги и ее рыночной ценой; 2) разница между форвардным курсом и курсом при немедленной поставке валюты; 3) разница между ценами на один и тот же товар с различными сроками поставки; 4) понижение цены на товар в результате его несоответствия качеству, оговоренному в контракте; 5) отклонение в меньшую сторону от официального курса валюты.

Дисконтирование – метод, применяемый при оценке и отборе инвестиционных программ; заключается в приведении разновременных инвестиций и денежных поступлений фирмы к определенному периоду времени и определении коэффициента окупаемости капиталовложений – внутренней нормы доходности.

Дисконтирование затрат – метод определения исходных (начальных) сумм затрат на основе конечных сумм посредством использования коэффициента дисконта для соответствующих норм процента (простого или сложного) и периода дисконтирования (в годах).

Дискриминация ценовая – продажа одного и того же товара разным покупателям по неодинаковым ценам.

Долларизация экономики – проникновение доллара США и других конвертируемых валют во внутреннее денежное обращение стран со слабыми неконвертируемыми валютами; разновидность «бегства» капитала без пересечения границ. Основные факторы: нестабильность экономического и политического положения, инфляция, угроза дефолта, слабость национальной валюты и др.

Захоронение отходов – метод удаления с полной, постоянной или частичной временной изоляцией, а также с неполной нейтрализацией отходов производства и потребления, включая их токсичную часть; не связан с дальнейшей утилизацией отходов.

Инвестиции – совокупность затрат, реализуемых в форме долгосрочных вложений капитала в промышленность, сельское хозяйство, транспорт и другие отрасли хозяйства.

Инвестиции долгосрочные – инвестиции, используемые на капитальные вложения. К долгосрочным инвестициям относятся затраты на создание, увеличение размеров производства, а также приобретение внеоборотных активов длительного пользования.

Инвестиции интеллектуальные – вложение средств в подготовку специалистов на курсах, передачу опыта, лицензии и ноу-хау, совместные научные разработки и т. д.

Инвестиции капиталобразующие – вложения, определяемые как сумма средств, необходимых для строительства (расширения, реконструкции, модернизации) и оснащения оборудованием объектов, расходов на подготовку капитального строительства и прироста оборотных средств и нематериальных активов, нужных для функционирования объекта.

Инвестиции краткосрочные (временные) – вложения в рыночные ценные бумаги компаний ряда стран, мягко обращающиеся на рынке и приносящие доход, с их последующей продажей.

Инвестиции нефинансовые – неденежные инвестиции, связанные с вложением в инвестиционный проект прав лицензий, ноу-хау, машин, оборудования, земельных участков и т. д.

Инвестиции портфельные – вложение средств в акции и другие ценные бумаги долгосрочного характера с целью получения прибыли.

Инвестиции прямые – капитальные вложения непосредственно в производство какой-либо продукции, включающие покупку, создание или расширение фондов предприятия, а также все другие операции, связанные либо с установлением (усилением) контроля над компанией, независимо от ее юридической формы, либо с расширением деятельности компании. Прямые инвестиции обеспечивают инвесторам контроль над инвестируемым объектом.

Инвестиции реальные – долгосрочные вложения средств в основной капитал, в нематериальные активы (патенты, лицензии), в материальные оборотные средства, затраты на капитальный ремонт и др.

Инвестиции финансовые – вложения средств в различные ценные бумаги акционерных обществ, государственные ценные бумаги и др.

Инвестиционная декларация – документ инвестиционного фонда, устанавливающий направления, цели и ограничения инвестиционной деятельности фонда, предельные (максимальные и минимальные) доли уставного капитала, которые могут быть вложены в инвестиционные ценные бумаги того или иного вида.

Инвестор – приобретатель ценных бумаг, вносящий реальные инвестиции (вкладывающий средства в промышленность, сельское хозяйство, строительство и др.).

Институционализм – одно из ведущих направлений современной экономической науки, сформировавшееся в первые десятилетия XX в. как альтернатива неоклассической школе. В центре внимания институционалистов – влияние совокупности социальных, правовых, семейных и других институтов на экономические отношения. И. посвящены работы американских экономистов начала XX в. Т. Веблена, Дж. Коммонса, У. Митчелла. Рассматривая экономические отношения субъектов, институционалисты стали подчеркивать общественные мотивы в поведении людей, критикуя концепции автоматического регулирования рыночной экономики. Заявив о необходимости государственного регулирования экономики, институционалисты явились прямыми предшественниками кейнсианства.

Интенсификация производства – развитие производства на основе применения все более эффективных средств производства и технологических процессов, использования передовых методов организации труда, достижений научно-технического прогресса.

Инфляция – обесценение бумажных денег вследствие выпуска их в обращение в размерах, превышающих потребности товарооборота; сопровождается ростом цен на товары и падением реальной заработной платы.

Инфляция галопирующая – инфляция, развивающаяся стремительными темпами.

Инфраструктура – комплекс производственных и непроизводственных отраслей, обеспечивающих условия воспроизводства дорог, линий связи, транспорта, образования, здравоохранения. Основная производственная инфраструктура – сеть энергоснабжения, транспорта и связи.

Инфраструктура информационная – совокупность информационных каналов и хранилищ, информационных технологий, правовой и финансово-экономической базы деятельности информационного сообщества, а также других методов и средств, обеспечивающих информационную деятельность.

Инфраструктура рынка – учреждения, фирмы, компании всех видов собственности, обеспечивающие взаимодействие между субъектами рыночных отношений; включает предприятия оптовой и розничной торговли, аукционы, ярмарки, товарные биржи, торговые дома, посреднические фирмы, системы связи, специальные государственные органы регулирования рынка, антимонопольные органы, инспекцию по контролю за ценами и др.

Инфраструктура сферы услуг – комплекс видов деятельности, обслуживающих производство и реализацию услуг и включающих торговую, транспортную, маркетинговые, информационные службы.

Кадастр – систематизированный свод сведений, составляемый периодически на основе наблюдений за теми или иными объектами (водный кадастр, лесной кадастр, земельный кадастр и др.).

Капиталовложения – инвестиции в воспроизводство основных фондов путем строительства новых и реконструкции, расширения и технического перевооружения действующих предприятий промышленности, сельского хозяйства, транспорта и др.

Капиталоемкость – показатель, определяющий отношение основного капитала (основных производственных фондов) к производимой продукции или ее части – чистому доходу, прибыли, национальному доходу.

Капиталоотдача – показатель, характеризующий эффективность использования капитала; например, прибыль, полученная от вложения капитала за определенный промежуток времени.

Кейнсианство – одно из основных экономических учений XX в., основоположником которого является Дж. М. Кейнс; отстаивает необходимость активного вмешательства государства в хозяйственную жизнь с помощью как прямых, так и косвенных методов воздействия на рыночный механизм. Основными задачами провозглашает поддержание эффективного спроса и полной занятости.

Климат инвестиционный – совокупность политических, экономических, социальных, юридических условий, влияющих на инвестиционный процесс в ту или иную сторону, положительно ускоряющий или отрицательно замедляющий его.

Комбинирование – соединение на одном предприятии (объединении) разных производств, представляющих собой последовательные ступени обработки сырья, его комплексной переработки и использования отходов производства.

Конверсия – перевод предприятий военно-промышленного комплекса на производство гражданской продукции либо продукции двойного назначения.

Конкуренция – соперничество между товаропроизводителями за наиболее выгодные сферы приложения капитала, рынки сбыта, источники сырья.

Концентрация – увеличение размеров капитала в результате накопления и капитализации прибавочной стоимости; процесс сосредоточения производств на крупных и крупнейших предприятиях.

Кооперирование – организация длительных прямых производственных связей между предприятиями на основе углубления их специализации. Как правило, по кооперации поставляются полуфабрикаты, детали и комплектующие изделия.

Кредит – ссуда в денежной или товарной форме на условиях возвратности и обычно с уплатой процента; выражает экономические отношения между кредитором и заемщиком.

Кризис экономический – одна из фаз (кризис, депрессия, оживление, подъем) цикла производства, проявляющаяся в резком спаде объемов производства в результате перепроизводства товаров по сравнению с платежеспособным спросом населения; носит временный характер и периодически повторяется.

Лаг временной – показатель, отражающий отставание или опережение во времени одного явления по сравнению с другим, например, время от момента вложения средств до получения отдачи.

Либерализация цен – освобождение цен от административного контроля; свободное формирование цен по законам рыночной экономики, т. е. под влиянием конкуренции товаропроизводителей, а также спроса и предложения товаров.

Либерализация экономики – расширение свободы экономических действий хозяйственных субъектов, снятие ограничений на экономическую деятельность, раскрепощение предпринимательства.

Либерализм в экономике – совокупность взглядов на функционирование хозяйства и принципы экономической политики, отвергающая необходимость широкого вмешательства в экономическую жизнь, утверждающая, что лучшей экономической системой является та, которая гарантирует свободу личной инициативы экономических субъектов. Л. возник в XVIII в. в условиях промышленной революции и стал официальной доктриной государств, вставших на путь промышленного развития. Основывается на трех принципах: частной собственности как юридической основе экономической жизни, свободе предпринимательства как генераторе экономического прогресса, свободной конкуренции как регулирующем механизме экономических отношений.

Лимит инвестиционный – минимально приемлемый доход по инвестициям. Компании часто устанавливают такой предел и приступают к реализации только тех проектов, которые обещают им доход, превышающий расчетный минимум.

Лимит капитальных вложений – предельная для застройщика величина капитальных вложений на запланированный ввод в действие мощностей и объектов, создание нормативных заделов.

Маржинализм – одно из основных течений экономической мысли, возникло во второй половине XIX в. В современной экономической теории основные категории маржинализма (предельная полезность, предельная производительность и др.) используются при анализе спроса и предложения, в построениях моделей рыночного равновесия.

Маркетинг – система управления производственной сбытовой деятельностью предприятий и фирм, основанная на комплексном анализе рынка. Цель маркетинга – стимулирование сбыта и повышение экономической эффективности. Маркетинг включает в себя изучение и прогнозирование спроса, цен, организацию НИОКР по созданию новых видов продукции, рекламу, координацию внутрифирменного планирования, финансирования и др.

Марксизм – крупнейшая антилиберальная школа в экономической науке, сформировавшаяся на основе учения К. Маркса. Рассматривает рабочую силу как специфический вид товара «рабочая сила», отличительной чертой которой является способность производить стоимость сверх той, которая необходима для производства данного товара. Так возникла теория прибавочной стоимости – основы капиталистической системы. Присвоение прибавочной стоимости является основой возникновения антагонизма между капиталистами и трудящимися.

Материалоемкость – показатель расхода сырья, материалов, ресурсов на производство какой-либо продукции; выражается в натуральных единицах расхода сырья, материалов, топлива и энергии, необходимых для изготовления единицы продукции, либо в процентах к стоимости используемых материальных ресурсов в структуре себестоимости продукции.

Материалоемкость продукции – отношение стоимости общего объема материальных ресурсов, израсходованных на производство продукции, к стоимости продукции в целом; различается в зависимости от профиля предприятия и ассортимента выпускаемой продукции, технологии производства.

Меркантилизм – экономическое учение XVI–XVII вв., эмпирически установившее ряд закономерностей эпохи первоначального накопления капитала, в том числе выделившее сферу обращения в качестве решающего фактора накопления. Меркантилисты были сторонниками государственного регулирования экономических отношений. В наибольшей степени М. проявился во Франции (войдя там в историю под названием «кольбертизм»); он характеризовался установлением жестких запретительных пошлин и протекционистской политики развития местной промышленности.

Метод временной – способ определения экономической эффективности инвестиционных проектов, основанный на применении в качестве измерителя эффективности показателей затрат времени на реализацию инвестиционного проекта.

Метод дисконтирования: 1) метод, при котором все исчисленные финансовые платежи по ссуде (кредиту) удерживаются кредитором из суммы кредита; разница между номинальным размером кредита и начисленными платежами выдается заемщику на руки; 2) приведение экономических показателей разных лет к сопоставимому во времени виду с помощью коэффициента дисконтирования, основанного на формуле сложных процентов.

Монетаризм – одна из ведущих современных экономических теорий, сформировавшаяся в 70-е годы XX в., рассматривающая основные проблемы современного рыночного хозяйства через призму денежного обращения. Согласно М. количество денег в обращении является определяющим фактором формирования хозяйственной конъюнктуры, существует прямая связь между изменением массы в обращении и величиной валового национального продукта.

Мониторинг – наблюдения за состоянием окружающей среды с целью ее прогноза, контроля и охраны.

Монополия: 1) ситуация на рынке, которая характеризуется наличием небольшого числа продавцов, каждый из которых способен повлиять на объем предложения или цену какого-либо товара или услуги; 2) крупные компании (фирмы, корпорации) и их объединения (картели, тресты, концерны, конгломераты). М. сосредоточивают в своих руках значительную часть производства и сбыта товаров и услуг, что позволяет им устанавливать господствующее положение на рынке и диктовать потребителю условия до установления монопольной цены, являющейся основой монопольной прибыли.

Монопсония – (греч. «один покупаю») в теории несовершенной конкуренции ситуация, когда единичному покупателю противостоит множество продавцов. При М. цену диктует не продавец, а покупатель. Общий случай монопсонии описывается Дж. Робинсон в работе «Экономика несовершенной конкуренции» (1933).

Мультипликатор – коэффициент, характеризующий соотношение между агрегатной величиной и ее структурной составной частью. Численное значение мультипликатора не может быть меньше единицы. Понятие М. введено Дж. М. Кейнсом для характеристики соотношения между конечным продуктом (национальным доходом) и входящими в его состав капитальными вложениями.

Налог – обязательный платеж, взимаемый государством с физических и юридических лиц; один из основных источников пополнения государственной казны. Налоги делятся на прямые, которыми облагаются доходы и имущество, и косвенные (например акциз), увеличивающие цену товара. Основная функция Н. – регулировать экономику. С помощью рычагов налоговой политики государство оказывает воздействие на состояние хозяйственной деятельности, стимулирует экономический рост. Важнейшая функция Н. – перераспределение денежных средств. Другими функциями Н. являются: фискальная (формирование бюджетов всех уровней) и социальная (выравнивание доходов групп населения).

Недвижимость – земельные и другие естественные угодья, находящиеся в собственности физических и юридических лиц, а также имущество, прикрепленное к земле и связанное с ней.

Неолиберализм – одно из основных направлений экономической мысли второй половины XX в.; возник на базе синтеза идей исторической школы неоклассики и традиционного либерализма. Неолибералы в отличие от своих предшественников оценивали процессы хозяйственной жизни с макроэкономических позиций, с позиций интересов отдельных частных предпринимателей – собственников предприятий. Идеи неолиберализма получили широкое распространение в ФРГ после второй мировой войны, а также в ряде других стран Запада.

Нерезидент – юридическое лицо, созданное в соответствии с законодательством иностранных государств, и лицо, имеющее постоянное место жительства за границей и временно находящееся в России.

Норма капитализации – ставка процента, используемая при капитализации.

Ноу-хау – совокупность различных знаний научного, технического, производственного, административного, финансового, коммерческого или иного характера, опыта, практически применяемых в деятельности предприятий или в профессиональной деятельности, но которые еще не стали всеобщим достоянием. Передача на коммерческой основе, обмен, распространение Н.-х. осуществляется прежде всего посредством заключения лицензионных договоров.

Нуворйш – человек, разбогатевший на спекуляциях и пробившийся в высшие слои общества, богач-выскачка.

Обоснование технико-экономическое – предплановая и предпроектная разработка, определяющая основные направления и задачи проектирования предприятий, зданий и сооружений; направлена на повышение качества проектирования и обоснованности инвестиционных проектов.

Окупаемость капитальных вложений – срок, в течение которого получают доход от капитальных вложений, равный величине самих капитальных вложений. При сроке больше одного года доходы и капитальные вложения приводятся к одному моменту времени с помощью сложных процентов.

Олигархия – политическое и экономическое господство, правление небольшой группы людей, а также сама группа, например, финансовая олигархия.

Олигополия – господство небольшого числа крупнейших фирм, компаний в производстве и на рынке; теория олигополии – экономическая теория, отрицающая монополистический характер современного капитализма на том основании, что в каждой отрасли хозяйства господствует не одна, а несколько крупнейших фирм.

Освоение производства – комплекс мероприятий, обеспечивающих подготовку предприятия (объединения) к выпуску ранее не производимых им изделий.

Отрасль промышленности – объективно обособившаяся ее часть, объединяющая предприятия, производящие однородную, специфическую продукцию; имеет однотипные технологии и достаточно широкий, но все-таки ограниченный круг потребителей.

Отрасль экономики – совокупность предприятий, производящих однородные виды продукции и находящихся в подчинении разных ведомств; формируется по принципу «чистых отраслей», т. е. включаются предприятия, имеющие однородные производства продукции без учета ведомственной принадлежности. Схема чистых отраслей используется при разработке межотраслевых балансов и в системе национальных счетов; согласуется с номенклатурой товарных рынков, анализом конъюнктуры рынков.

Отходы производства – остатки сырья и материалов, полученные в процессе производства продукции, а также при использовании топлива, нефтепродуктов и других материалов; образуются по технологическим причинам. Борьба за их сокращение ведется путем перехода на малоотходные и безотходные технологии.

Охрана окружающей среды – система мер, направленная на сохранение, восстановление, улучшение природных ресурсов, включая искусственно созданную среду (города, водохранилища, каналы и др.). В качестве синонимов употребляются термины «охрана природы», «природоохранная деятельность» и др.

Парадигма (греч. *paradigma* – пример, образец) – исходная концепция, схема, модель постановки проблем и их решения, методов исследования, господствующих и используемых в течение определенного исторического периода в научном сообществе. Смена П. представляет собой научную революцию.

Паспорт объекта экологический – нормативный документ, включающий в себя характеристику основных источников загрязнения в результате работы хозяйствующего субъекта, представляющих угрозу жизни и здоровью людей и оказывающих негативное влияние

на окружающую среду. Содержит основные экологические требования в отношении необходимости проведения соответствующих мероприятий, гарантирующих эффективную защиту окружающей среды.

Политика инвестиционная – составное звено экономической политики, система мер, определяющая объем, структуру и направления капитальных вложений, рост основных фондов и их обновление на основе важнейших достижений науки и техники.

Проект инвестиционный – мероприятия, свод технико-экономических документов, в которых обосновываются новое строительство, техническое перевооружение, расширение и реконструкция действующих предприятий на основе новейших машин и экологически чистых технологий.

Пролонгация – продление действия соглашения, договора сверх срока, предусмотренного при их заключении.

Протекционизм – экономическая политика государства, направленная на поощрение развития национальной экономики и защиту внутреннего рынка от иностранной экспансии посредством введения высоких пошлин на ввозимые в страну товары, ограничения или полного запрещения ввоза отдельных товаров, а также ряда других экономических мер.

Развитие экономики – общий термин, обозначающий абсолютное и относительное изменение микроэкономических показателей, характеризующих состояние экономики страны во времени в течение продолжительного периода (года, нескольких лет).

Разгосударствление экономики – снятие с государства функций прямого хозяйственного управления, передача соответствующих полномочий на уровень предприятий; может происходить и без смены собственника.

Размещение производительных сил – распределение материального производства и трудовых ресурсов по территории страны и ее экономическим районам, а также по странам мира в целом.

Регулирование государственное – нормативные правовые акты, изменяющие или контролируемые экономическую деятельность хозяйствующих субъектов. Выделяют два вида государственного регулирования: непосредственно экономическое регулирование, направленное на контролирование цен, продукции, стандартов и объемов, и социальное регулирование, устанавливающее правила очистки воды, воздуха, обеспечение безопасности атомных электростанций и других источников заражения окружающей среды.

Регулирование инвестиционной деятельности (государственное) – совокупность актов и решений, закрепленных законодательством, и организационно-правовых норм, в рамках которых инвестор осуществляет свою деятельность. Выражается в прямом управлении государственными инвестициями (программами), системе налогов с дифференцированием налоговых ставок и налоговых льгот, финансовой помощи в виде дотаций, субсидий, бюджетных ссуд, льготных кредитов, финансовой и кредитной политике, ценообразовании, выпуске в обращение ценных бумаг, амортизационной политике.

Регулирование эколого-экономическое – комплекс мероприятий, направленных на улучшение природопользования и уменьшение негативного воздействия на окружающую природную среду путем преимущественного использования общеэкономических рычагов. Реализуется в тесной связи с методами административного (запретительно-оградительного) регулирования в рамках как действующего законодательства, так и международной кооперации, координирующей усилия в экологической деятельности.

Реинвестирование – направление прибыли, полученной в виде доходов по инвестициям, на расширение производства или дохода от какого-либо источника (ценных бумаг, земли и др.) в качестве инвестиций в этот источник.

Реновация – экономический процесс замещения выбывающих в результате морального и физического износа производственных основных фондов новыми; является необходимым условием обеспечения непрерывности общественного производства. Источником капитальных вложений на Р. служит амортизация.

Рентабельность инвестиций – показатель оценки эффективности инвестиций, определяемый как отношение чистой прибыли к их объему; иногда определяется как частное от деления чистой прибыли компании на сумму ее акционерного капитала и долгосрочного долга.

Риск: 1) возможность наступления событий с отрицательными последствиями в результате определенных решений или действий; 2) вероятность понести убытки и упустить выгоду; неуверенность в получении соответствующего дохода или вероятность убытка.

Себестоимость – стоимостная оценка текущих затрат на производство продукции, часть стоимости. Состав затрат, включаемых в себестоимость и учитываемых при определении налогооблагаемой прибыли (дохода), определяется законодательством. Может включать в себя расходы на материалы, заработную плату, амортизацию, накладные расходы и др.

Смета на строительство – документы, на основании которых определяется сметная стоимость строительства. Сметная документация состоит из локальных смет, локальных сметных расчетов, объектных смет, объектных сметных расчетов, стоимости строительства, сводок затрат и других документов.

Специализация в промышленности – сосредоточение на предприятии производства ограниченного числа изделий сходных видов (предметная специализация), деталей и узлов изделий (поддетальная специализация); выполнение ограниченного числа сходных операций (технологическая специализация). Одно из направлений технического прогресса.

Срок окупаемости инвестиций – метод оценки инвестиционных проектов, когда важнейшим критерием выступает продолжительность периода, в течение которого окупаются вложенные средства, а все последующие доходы представляют собой чистую прибыль.

Ставка процентная – величина платы за ссуживаемые денежные или материальные средства, выплачиваемая ссудополучателем (заемщиком) ссудодержателю (кредитору). Источником процента является прибавочная стоимость, создаваемая в процессе производственного использования ссужаемых средств, за вычетом предпринимательского дохода. С. п. компенсирует кредитору потерю права немедленной реализации денежных средств и их инфляционное обеспечение в течение срока действия кредита, а также риск, связанный с предоставлением займа.

Стагнация: 1) период нулевого, крайне низкого или отрицательного экономического развития (с учетом инфляции); 2) период низкой активности на рынке.

Стагфляция – состояние экономики, когда спад и падение производства сочетаются с ростом безработицы и непрерывным ростом цен – инфляцией.

Тренд – длительная тенденция изменения экономических показателей. При построении экономико-математических моделей прогноза тренд оказывается первой основной составляющей проектируемого временного ряда, на которую накладываются другие составляющие, например, сезонные колебания.

Убытки – потери, выраженные в хозяйственной практике в денежной форме, уменьшение материальных и денежных ресурсов в результате повышения расходов над доходами. Показатель, который долгое время не учитывался при определении срока окупаемости капитальных вложений.

Урбанизация – процесс повышения роли городов в жизни общества; характеризуется притоком сельского населения в города, сосредоточением в крупных городах экономической жизни.

Физиократы (греч. *physic* – природа, *kratos* – власть) – группа французских экономистов XVIII в., создавшая первую в истории целостную экономическую школу. Основной заслугой Ф. явилось то, что они перенесли экономическое исследование из сферы обращения в сферу производства и этим заложили основы для дальнейшего научного анализа воспроизводства и распределения общественного продукта.

Финансово-промышленная группа – официально зарегистрированная на федеральном уровне группа предприятий, учреждений и инвестиционных институтов, в которой объединение капитала произведено в порядке и на условиях договора о создании Ф.п.г.; формируется в целях объединения материальных и финансовых ресурсов ее участников.

Фактор производства – элемент, необходимый для выпуска продукции, товаров и услуг. Согласно распространенной классификации Ф.п. делятся на средства производства (машины, инструмент, здания, земля), материалы (сырье, вспомогательные и производственные материалы) и труд как целенаправленную деятельность. Эти Ф.п. именуются первичными, их комбинирование для выпуска продукции – функция менеджмента, который в определенном смысле выступает в качестве четвертого Ф.п.

Экологизация – процесс неуклонного и последовательного внедрения систем технологических, управленческих и других решений, позволяющих повышать эффективность использования природных ресурсов и условий наряду с улучшением или хотя бы сохранением качества природной среды на локальном, региональном и глобальном уровнях.

Экологическая авария – технологические нарушения, имеющие следствием утечки, прорывы, залповые выбросы вредных веществ в окружающую среду.

Экологическая экспертиза – экспертиза (государственная и общественная), проводимая с целью проверки соответствия хозяйственной или иной деятельности экологической безопасности общества; является обязательной мерой охраны окружающей среды. Порядок проведения Э.э. на объектах федерального, республиканского или местного уровней регулируется действующим законодательством. Фи-

нансирование и осуществление проектов и программ проводится только при наличии положительного заключения государственной Э.э. Общественная Э.э. проводится научными коллективами, общественными объединениями и утверждается государственной Э.э.

Экономика теневая – не контролируемые обществом производство, распределение, обмен и потребление товарно-материальных ценностей и услуг, т. е. скрываемые от органов государственного управления и общественности социально-экономические отношения между отдельными гражданами, социальными группами по использованию государственной собственности в корыстных личных или групповых интересах.

Эндогенность – комплекс внутренних факторов среды, существенно влияющих на эволюцию явлений, производственно-техническую, коммерческую и другие хозяйственные структуры; характерна для научно-технического прогресса.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Автономов В. С. Экономика : учебник. М. : Вита-Пресс, 2012.
2. Артемьев Н. В., Бубнов В. В., Старостенко В. К. Основные понятия экономической теории : учебное пособие. М. : МосУ МВД России, 2006.
3. Булатов А. С. Экономика : учебник. М. : Инфра-М, 2010.
4. Гребнев Л. С. Экономика для бакалавров [Электронный ресурс] / Гребнев Л. С. Электрон. текстовые данные. М. : Логос, 2013. Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/14328>. ЭБС «IPRbooks».
5. Гришаева Л. В. Макроэкономика [Электронный ресурс] : сборник текстов / Гришаева Л. В., Иваненко О. Б. Электрон. текстовые данные. Саратов : Вузовское образование, 2013. Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/16961>. ЭБС «IPRbooks».
6. Гришаева Л. В. Основы экономики. Задачи с решениями [Электронный ресурс] : учебное пособие / Гришаева Л. В. Электрон. текстовые данные. Саратов : Вузовское образование, 2013. Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/11369>. ЭБС «IPRbooks».
7. Гуров М. П. Основы экономики : учебное наглядное пособие. М., 2008.
8. Дубровская Е. С. Экономика : учебник. М. : Инфра-М, 2012.
9. Купрещенко Н. П. Экономическая теория : курс лекций. М. : АЭБ МВД России, 2006.
10. Липсиц И. В. Экономика : учебник. М. : КноРус, 2012.
11. Никифоров А. А., Антипина О. Н., Миклашевская Н. А. Макроэкономика. Научные школы, концепции, экономическая политика. М. : Дело и сервис, 2008.
12. Пястолов С. М. Экономика : учебник. М. : Академия, 2012.
13. Фоменко В. Н. Экономика [Электронный ресурс] : учебное пособие / Фоменко В. Н. Электрон. текстовые данные. Волгоград : Волгоградский институт бизнеса, Вузовское образование, 2013. Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/11366>. ЭБС «IPRbooks».
14. Янова П. Г. Введение в экономическую теорию [Электронный ресурс] : учебно-методическое пособие / Янова П. Г. Электрон. текстовые данные. Саратов : Вузовское образование, 2013. Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/13434>. ЭБС «IPRbooks».
15. Экономика : учебник / под ред. В. Куракова. М. : Гелиос АРВ, 2012.
16. Экономика : курс лекций / М. А. Рахматуллин и др. Уфа : УфЮИ МВД России, 2010.

17. Экономика : учебник / Е. В. Колбачев, В. Е. Федорчук, Т. А. Колбачева, Е. В. Бесфамильная. Серия: Высшее образование. М. : Инфра-М, 2011.

18. Экономика и право. Теневая экономика : учебное пособие для студентов вузов / под ред. Н. Д. Эриашвили, Н. В. Артемьева. 3-е изд., перераб. и доп. М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2007.

19. Экономическая теория. Концептуальные основы и практика / под ред. В. Ф. Максимовой. М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2012.

20. Экономическая теория : учебник / под ред. И. П. Николаевой. 5-е изд., перераб. и доп. М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2013.

21. Экономическая теория : учебник / под ред. В. И. Ведяпина, А. И. Добрынина, Г. П. Журавлевой. М. : ИНФРА-М, 2009.

Старостенко Владимир Кузьмич,
кандидат экономических наук, профессор;
Костыря Юрий Степанович,
кандидат экономических наук, доцент;
Филатова Ирина Викторовна,
кандидат экономических наук

Экономика

Учебное пособие

Редактор *Валухова Т. А.*

Корректор *Валухова Т. А.*

Компьютерная верстка *Валуховой Т. А., Бариновой Е. А.*

Оригинал-макет *Бариновой Е. А.*

Подписано в печать 01.07.2015 Формат 60x84 1/16

Тираж 280 экз.

Заказ № 673

Цена договорная

Объем 11,6 уч.-изд. л.

13,0 усл. печ. л.

Московский университет МВД России имени В.Я. Кикотя

117997, г. Москва, ул. Академика Волгина, д. 12